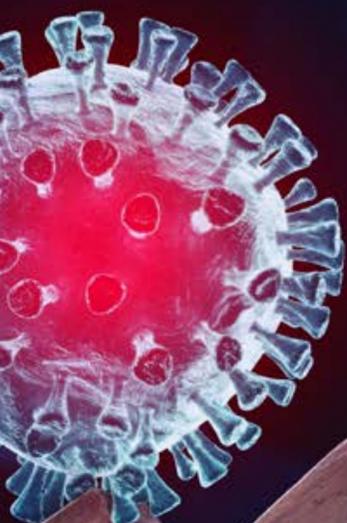


PARE! CHEGOU O MOMENTO DE RECONSTRUIR

PÁGINA 20



Importante conquista:
aprovada Lei que
restringe a realização
de feiras eventuais/
temporárias em Parobé

PÁGINA 9



Ferramenta de conexão:
o on-line cada vez
mais essencial nos
negócios!

PÁGINAS 14 E 15



**Flexibilidade e
autoconhecimento
para vencer em meio a
pandemia**

PÁGINAS 18 E 19

DIRETORIA 2018/2020

Novos dias, novas oportunidades, novas inspirações

***Daqui para frente podemos fazer diferente.
Vamos mostrar a força do empreendedor parobeense.
Recomeçar é preciso.***

O atual cenário pelo qual estamos passando, já é uma realidade em todos os continentes. Drasticamente nos deparamos com uma pandemia e que se estabeleceu, sem um prazo determinado para encerrar-se, e trouxe à tona a fragilidades de nações espalhadas pelo mundo a fora.

O momento ainda é de dedicar esforços para conter a pandemia de COVID-19. No entanto, economistas e gestores públicos e privados já começam a fazer as contas dos custos deste episódio para a economia local e, de um modo geral, mundial. Ao iniciarmos o ano de 2020, estávamos cientes que teríamos um ano de desafios, o que não contávamos é que seria desta forma. Aprendermos a adotar novos comportamentos, novas formas de negociar, trabalhar e conviver. Além disso, deu uma pausa em toda a rotina turbulenta que estávamos vivendo há tempos. Nos deu a oportunidade de pensar um pouco menos apenas em nós e poder olhar para o lado e, com muita EMPATIA, se colocar no lugar do próximo e ajudar como podemos a quem realmente precisa neste momento.

O que sabemos de concreto é que, sem sombras de dúvidas, ao término desta terrível pandemia, vamos entrar em um novo “modo normal”: aprenderemos a mudar antigos hábitos, passaremos a utilizar novas maneiras de relacionamentos e novos cuidados com nossa própria saúde no dia a dia.

Como instituição, estamos atentos a tudo o que está acontecendo, sensíveis às questões que envolvem os cuidados com a saúde, no entanto, muito empenhados em preparar uma retomada consciente e com a maior redução possível nos impactos que afetam a economia no nosso município, principalmente aos nossos associados. Em nenhum momento desde que tivemos a o primeiro fechamento pelos decretos estadual ou municipal, nos acomodamos, buscamos sempre com diálogo coeso, argumentos concretos, paciência e inteligência colocar as autoridades, a nossa maneira de pensar e atuar a fim de promover e manter o equilíbrio entre a sustentabilidade da economia e os cuidados necessários com a saúde.

Em termos práticos, isentamos as mensalidades de todos os associados classificados como não essenciais, durante o período em que o comércio esteve fechado devido aos decretos e postergamos os pagamentos de serviços realizados em março e abril. Nosso departamento jurídico esteve atento a todas as atualizações dos decretos, auxiliando os comerciantes quanto a possível abertura, restrições e obrigações. Ainda no campo jurídico, prestamos atendimentos exclusivos aos associados quanto aos auxílios oriundos do governo federal, para que fizessem uma avaliação criteriosa a fim de verificar a eficiência e a real necessidade de adquirir ou aderir, para que não se criasse um problema maior no futuro.

Sem sombra de dúvidas, Parobé já vinha passando por um momento difícil economicamente. Porém, sempre fomos um povo batalhador e com muita garra e diante das adversidades, jamais desistimos, sempre superamos e, nos tornamos mais fortes, então, daqui para frente, podemos fazer diferente. Vamos mostrar a força do empreendedor parobeense. Recomeçar é preciso.

Enfim, este momento nos faz agir com muito amor e cuidado com o próximo. A ação de cada um deve ser a propagação de mais solidariedade que anteriormente e que possamos sempre fazer um pouquinho pelo outro. Afinal, o que é pouco para nós pode significar muito para o próximo e, com certeza, de pouco em pouco, podemos mudar a realidade daqueles que mais precisam.

Seja como puder e quanto puder: vamos praticar o bem, sem olhar a quem. O momento é “cinzento”, porém, podemos colorir-lo e, com pequenos gestos, levar alegria em meio às dificuldades.

Presidente

Jones Vendruscolo
Cyber Informática

1º Vice-Presidente

José Adelmo Pereira da Luz
Supermercado Picucha

Vice-Presidente de

Relações Públicas

Leandro F. B. de Melo

Madeira do Chico

Vice-Presidente de

Serviço de Proteção ao

Crédito

Podalyro Trentin

Óptica Sempre Viva

Vice-Presidente de Aperfei-

çoamento Profissional

Elizete T. Botene Schwertner

Jeana Móveis e Decoração

1º Diretor Secretário

Elci Eufrasio da Silva

Evergráfica Editora

2º Diretor Secretário

Ricardo Zwetsch

Loja Lafayette

1º Diretor Tesoureiro

Gilnei Nunes da Costa

Contare Contabilidade

2º Diretor Tesoureiro

Raul Gemerasca Pellisoli

Madeira Santo Antônio

Conselheiro Fiscal

Valirio Saldanha de Jesus

Maroto Viagens

Conselheiro Fiscal

Seli Maria Sander

Farmácia Vida Nova

Conselheiro Fiscal

Marcos Geovani Alves dos Santos

O Baleiro

Supl. Conselho Fiscal

Marli Marlene Wagner

MW Magazine

Supl. Conselho Fiscal

Reginaldo Fabiano Hessler

Instalar Climatização

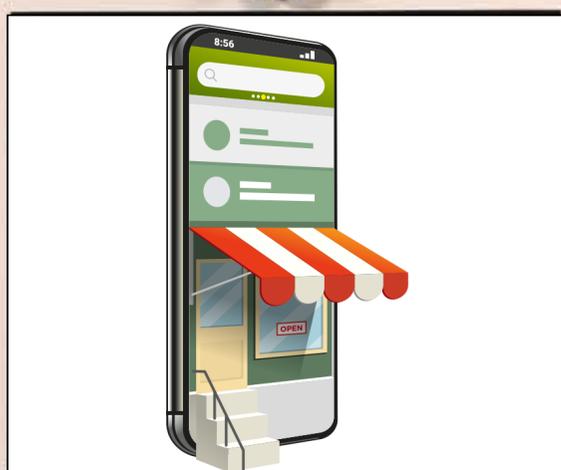


Jones Vendruscolo
Presidente CDL Parobé 2018/2020
E-mail: jones@sinos.net



Importante conquista: aprovada Lei que restringe a realização de feiras eventuais/temporárias em Parobé

Página 9



Ferramenta de conexão: o on-line cada vez mais essencial nos negócios!

Páginas 14 e 15



A hora é agora: Chegou o momento de se reconstruir!

Página 20

Editorial.....	4
Retrospectiva.....	5 e 6
Gráficos do SPC e Novos Associados.....	8
Especial Associados.....	9
Reinvenção: suporte aos alunos e apoio para comunidade e empresas em tempos de pandemia são ações da Faccat.....	10 e 11
Vendas: o mundo que está sempre em mutação.....	12
Medidas de auxílio às empresas.....	13
Ferramenta de conexão: o on-line cada vez mais essencial nos negócios!.....	14 e 15
A hora da virada: como não perder nenhuma venda	16
Medidas de segurança: dicas para evitar fraudes e perder dinheiro.....	17
Flexibilidade e autoconhecimento para vencer em meio a pandemia	18 e 19
A hora é agora: Chegou o momento de se reconstruir!.....	20 e 21
Estar presente e relacionar-se com os clientes é ainda mais decisivo.....	22
Oportunidade de ajudar a quem precisa.....	23
Convênios.....	25 a 29
Associados.....	30 a 34

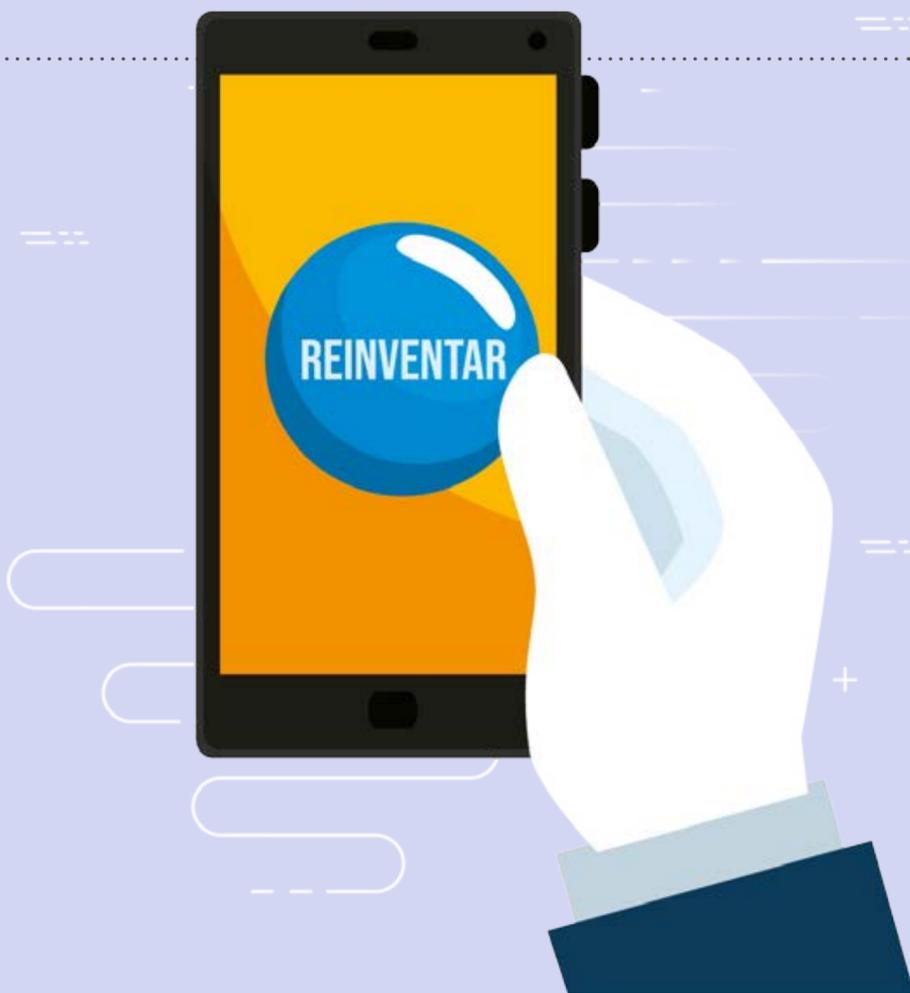
Olá! Chegamos a mais uma edição da Revista CDL Negócios, reformulada, apenas na versão virtual, devido a este momento que o mundo está enfrentando. Aqui na região e, especialmente em Parobé, não estamos alheios aos efeitos de uma doença e de uma crise que chegou sem pedir passagem e com a qual, bravamente, cada um de nós está lutando.

Convido você, lojista, empresário, associado e leitor, a acompanhar os conteúdos produzidos nessa edição especial. No início de 2020 foram definidas algumas pautas para a revista impressa que, ao findar março, já não faziam mais sentido dada a situação que se apresentava. Era a hora de nos reinventarmos. Um projeto gráfico adaptado, novas entrevistas e assuntos. E deu-se início a produção deste exemplar que você tem acesso agora.

2020 está completamente diferente do que foi projetado, mas há verdades que seguem vivas. O comércio sempre foi um setor pujante em Parobé e não deixará de ser. Por isso há de se comemorar cada conquista, como a Lei que regulamenta a realização de feiras no município, mobilizando, juntos, os poderes Executivo e Legislativo. Também não se pode deixar de registrar que, frente à pandemia, seguiu-se articulando com eles para que fossem tomadas as melhores decisões.

As batalhas são árduas, sempre foram, porém essa nos parece mais assustadora, pois ninguém desta geração havia enfrentado nada assim, nem mesmo parecido. É preciso se redescobrir, se reinventar, se reconectar...

Não é por acaso que a palavra 'reinventar' aparece tanto nesta revista e norteia a matéria de capa. Precisa ser feito! É nas dificuldades que crescemos e nos fortalecemos. Se há algo de bom para tirar de tudo isso, podemos citar a união de empresas, entidades e pessoas que estão tentando fazer diferente, criando juntas e ajudando a quem mais precisa.



Não é possível abrandar a situação, simplesmente dizer que “tudo vai ficar bem” e querer que as pessoas acreditem. Não será em um passe de mágica que tudo se resolverá. A sobrevivência, a vida saudável e até mesmo a expansão das empresas de Parobé e região, neste período excepcional, exigem preocupação e atitudes constantes de todos envolvidos: dos responsáveis no setor público, das entidades de classe, dos empresários e de cada colaborador que faz essa roda girar. Cada um deve fazer a sua parte e tomar para si a responsabilidade.

Por tudo o que estamos passando e acompanhando no mundo, o momento é de incerteza e insegurança e, porque não dizer, até mesmo de medo. Tivemos que sair de nossa zona de conforto, a nos desafiar e criar novas possibilidades nos negócios e em nossas vidas.

Este momento obrigou a pensarmos um pouco menos em nós mesmos e fez nos conhecermos melhor. Nos permitiu olhar para o lado de uma forma nova, sermos mais empáticos e solícitos. 2020 desafiou nossa criatividade, resiliência e força. Que daqui para frente, possamos usar os ensinamentos que esta pandemia nos trouxe para nos levar ainda mais longe e sempre em busca dos nossos sonhos e objetivos.

Boa leitura!

FERIADOS 2020



EXPEDIENTE

Publicação da CDL de Parobé dirigida ao setor empresarial e ao público em geral.

Contatos: (51) 3543-1625 ou 3543-1486

Site: www.cdldparobe.com.br

E-mail: cdlpar@tca.com.br

Endereço: Rua João Alfredo Feltes, 115 | Bairro Guarujá | CEP 95630000 | Parobé/RS

Ilustração de capa: Davis Celistre

Jornalista: Lidiani Lehnen - MTB: 16796

Fotos: CDL Parobé

Projeto gráfico: Davis Celistre

Correção ortográfica: Lidiani Lehnen - MTB: 16796

Sugestões podem ser encaminhadas à CDL de Parobé.

Os artigos assinados não representam, necessariamente, o pensamento da CDL. Não é permitida a reprodução parcial ou total dos artigos publicados na revista sem a prévia autorização do editor.

Os últimos seis meses foram marcados por muitas mudanças no mundo todo. Não seria diferente por aqui. Assim, alguns eventos do nosso calendário não puderam ser realizados em função dos decretos de março em diante. Reunimos aqui as ações que foram realizadas, sempre pensando nos associados da CDL Parobé.

Café com Associado

Realizado desde junho de 2018, o Café com Associado tem como objetivo promover a troca de ideias e conhecimentos, contribuindo com os empresários associados. A cada edição, um ou mais convidados são recebidos, compartilhando histórias e informações que agregam e servem de inspiração.

Em 2020, em função da pandemia, acabou sendo realizada uma única edição. No dia 04 de março, na sede da entidade, foram recebidos os candidatos a prefeitura de Parobé na eleição suplementar. Uma ótima oportunidade para que os associados pudessem conhecer as propostas dos candidatos.



Sucesso: Campanha Não Ande a Pé, compre em Parobé

Uma das ações mais tradicionais da CDL Parobé foi sucesso mais uma vez. Em sua 7ª edição consecutiva, a campanha distribuiu um total de 1,3 milhão de cupons entre consumidores de toda a região. Isso representa a conversão de mais de R\$ 65 milhões em vendas no comércio do município e, conseqüentemente, expressivo incremento na arrecadação de ICMS de Parobé. O sorteio dos prêmios foi realizado no dia 15 de janeiro, na Rua Coberta da Praça 1º de Maio. Foram distribuídos três prêmios principais, além de 30 vales-compra.

1º Prêmio - automóvel Renault Kwid branco: Franciele Antunes

2º Prêmio - automóvel Renault Kwid branco: Selso Luiz de Souza

3º Prêmio - moto Honda Biz Zero km: Maria J. Roennau

Vales-compra de R\$ 300,00: Erni de Moraes, Ivone Mendes, Diolêide de Campos, Max Eliel Boff, Josué Silva, Junior Panho, Leopoldo de Moura, Joel Moreira da Silva, Elisete Corrêa Dias, Felipe J. T. de Mello, Tatiane R. Carvalho, Pamela L. dos S. Formehe, José Lori dos Santos, Carolina Palmeira, Elton Luiz Alves de Oliveira, Sabrina Isabel Fetter, Amanda Ganza, Marcos Leomar Diestmann, Valdir Thomas, Valdecir L. Sauscen, Jéssica Marta S. de Oliveira, Alceu Poncio, Israel dos Santos, Patrícia Fabiana da Silva, Ivete Maria Theobald, Cesar Netto, Antonio M. R. Gall, Paulo Renato Ohlweiler, Liara Margarete da Silveira e Edson Severo. Empresas premiadas com R\$ 500,00: Black Star Jeans e Modazine.



Articulação política em tempos de pandemia

Desde o início das restrições de serviços e atendimentos, a CDL Parobé esteve engajada em conseguir flexibilizações e melhorias para o setor. A entidade criou um comitê para o enfrentamento da crise do COVID-19 (coronavírus) para dar apoio aos associados. O mesmo atuou ao lado de outras entidades e autoridades, unindo forças.

Entre as ações realizadas, o presidente da CDL, Jones Vendruscolo, acompanhou o prefeito municipal Diego Picucha a Porto Alegre, para entrega de um documento ao Governador do Estado na busca de flexibilização do Decreto Estadual para abertura do comércio de Parobé.



Fechamento de contrato com o Senac

Os funcionários, dependentes de funcionários, associados e dependentes de associados da CDL Parobé vão receber 15% (quinze por cento) de desconto no Senac Taquara. A oportunidade vale para cursos da programação regular oferecidos pela unidade.



Curso com Dário Amorim

Nos dias 17 e 18 de fevereiro, a CDL realizou o curso "Uma nova maneira de pensar vendas, para vender muito mais!". Ministrado por Dário Amorim, o treinamento passou uma nova visão aos participantes, proporcionando uma nova maneira de pensarem as vendas em suas empresas.



Doação de aparelhos de telefone para a Brigada Militar

No início do mês de maio, foi feita a doação de dois aparelhos de telefone com bina para o comando da 2ª Cia Parobé-32ºBPM. A entidade lojista foi procurada pela BM e prontamente resolveu atender a este pedido, contribuindo assim com a necessidade solicitada. Os aparelhos vão

possibilitar uma forma mais rápida e prática para desenvolver o trabalho nas salas de operações para melhor atender as ocorrências e necessidades da comunidade.



Entrega carta com reivindicações e sugestões ao prefeito

Atentos aos acontecimentos e decisões relacionados ao enfrentamento do coronavírus, a CDL de Parobé sugeriu ao Executivo Municipal medidas emergenciais que visam socorrer setores da economia, além de evitar alta do desemprego preservando o emprego e a renda. As sugestões foram descritas em uma carta destinada ao prefeito Diego Picucha, entregue pelo presidente, Jones Vendruscolo, em reunião. As solicitações almejavam garantir o funcionamento do comércio no município, com todos os cuidados que forem necessários para evitar contágio do vírus.

Confira as medidas que integram a carta:

1. suspender a cobrança do ISSQN e isentar taxas no município por 06 meses;
2. postergar o pagamento das parcelas do IPTU referentes ao meses de abril, maio, junho e julho, passando para o segundo semestre;
3. estabelecer um programa de regularização tributária, com parcelamento pelo prazo mínimo de 60 meses, com redução total de multas e juros;
4. prorrogar a validade das certidões negativas por mais seis meses, possibilitando a habilitação das empresas em processos licitatórios;
5. constituir Comitês Temáticos de Crise, especialmente na área Econômica, com participação de segmentos da sociedade voltados a estes setores.
6. Fiscalização intensiva do comércio ambulante nas ruas da cidade.



Doações ao Lar Casa do Vovô

Em novembro de 2019, a entidade lojista realizou a entrega das doações da campanha Adote um Vovô. A ação aconteceu no lar Casa do Vovô, onde foram entregues alimentos um par de chinelos e uma caixa de bombons para cada vovô pela da chegada do Natal.



JÁ GARANTIU A SUA CARTEIRINHA DE CONVÊNIO DA CDL DE PAROBÉ?

Com ela você garante descontos especiais
nas empresas de Parobé e região.



Peça a sua pelo 99509-3248 



99509-3248



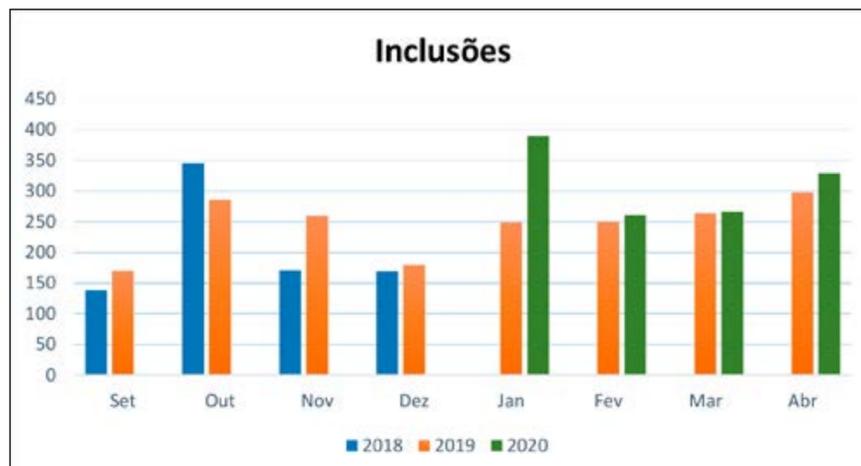
3543-1625



cdlpar@tca.com.br

Juntos construindo resultados através da excelência

Gráficos do SPC



**SEJAM
BEM-VINDOS
NOVOS
ASSOCIADOS!**

- Agrocenter
- Agropecuária Tokinho
- Andréia Jaques Soares - Pilates
- Brysa Confeções
- BS Sat Monitoramento e Rastreamento Veicular
- Capacitar Unip
- Carolina Store
- Elizier Imóveis
- Escola de Educação Infantil Maçã do Amor
- Escola de Educação Infantil Criança Feliz
- Espaço Friends
- Espaço SIM Assessoria Neuropsicológica
- Farmácias Rede Bem Estar
- G & F Colchões
- Gabriel Lara Joias
- GT Auto Center
- J A Contabilidade
- Japal Comércio de Ferramentas
- Jay Jay Company
- Klippel Fulaneto Odontologia Especializada
- Lancheria e Restaurante El'shaday
- Luza Produções
- Masterclin Clínica Odontológica
- Mercado e Açougue Cerutti
- Mercado Pozza
- Móveis EDS
- Nudeln Haus Comércio de Alimentos
- O Baratão
- Padaria Doce Vida
- Pizzaria Magnata
- Plano 1 Contabilidade
- Posto Itamaraca
- Promed Clínica Popular
- Renato da Silva
- Restaurante e Pizzaria Tempero D'Chef
- Sinocard Consultoria Contábil & Soluções Empresariais
- Suelen Turismo
- Tabacaria Parobé
- Texmed Brasil
- Top Gás

Importante conquista: aprovada Lei que restringe a realização de feiras eventuais/temporárias em Parobé

A instalação de feiras itinerantes foi um tema amplamente debatido pela CDL de Parobé com seus associados e com o poder público local. Após quatro anos de lutas, a entidade lojista celebra: ao findar o ano de 2019, após aprovação na Câmara de Vereadores, foi sancionada pelo Poder Executivo a Lei Municipal nº 3.903, que regulamenta feiras eventuais e/ou temporárias que visem a comercialização de mercadorias em solo parobeense. Esta conquista valoriza os empresários da cidade, que tem o seu negócio legalizado, pagam impostos e geram empregos. Agora, tem-se uma concorrência mais justa, com amparo na legislação.

O que muda com a nova lei

Conforme a Lei, são consideradas como feiras eventuais todo e qualquer evento temporário de natureza comercial e/ou de prestação de serviço, cuja atividade principal seja a venda direta ao consumidor de produtos industrializados, artesanais ou prestação imediata de serviços.

- O Poder Executivo terá a competência de conceder ou não a licença;

- O pedido deve ser protocolado com prazo mínimo de 30 (trinta) dias de antecedência. Será necessário apresentar:

Certificação atualizada do Corpo de Bombeiros atestando que o local onde o evento será realizado atende as normas de segurança e prevenção contra incêndio, e comporta a realização da feira, considerando a quantidade de expositores prevista;

2) Relação dos participantes, pessoas físicas e/ou jurídicas fornecida pelo(a) organizador(a) do evento, com: a) Documento de identificação pessoa física com número de CPF, no caso de pessoa física, e cartão CNPJ, no caso de pessoa jurídica; b) Alvará de Localização e Funcionamento do município em que o empresário está registrado;

3) Licença da vigilância sanitária do local onde o evento será realizado, quando for o caso;

4) Licença Ambiental do local onde o evento será realizado quando for o caso; e

5) Croqui com a localização dos estandes, informando os já vendidos até três dias antes da realização do evento, com a indicação do nome do participante vinculado a cada estande.

- Após a autorização, deverá ser paga a taxa correspondente aos dias de duração de evento, recolhida antecipadamente, na forma da legislação tributária municipal. Esta, corresponderá ao valor de 5 (cinco) URM ao dia de

realização do evento, multiplicada pelo número de expositores do evento, conforme declarado.

- As mercadorias comercializadas necessitarão de Emissão de Cupom Fiscal (ECF) homologada na Fazenda Estadual ou mediante emissão da respectiva Nota Fiscal, salvo os comerciantes artesanais que estejam legalmente dispensados.

- A feira não pode ultrapassar 05 (cinco) dias consecutivos, sem possibilidade de ampliação do prazo nem inclusão de feirantes após expedição do alvará de funcionamento.

- O não cumprimento de qualquer item terá o pedido de licença indeferido ou a cassação, em qualquer tempo, da licença outorgada quando houver descumprimento das determinações da lei.

PERDAS PARA O COMÉRCIO LOCAL

De acordo com estimativa da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul (FCDL-RS), feita pelo consultor de economia da entidade, Eduardo Starosta, Parobé deixou de arrecadar, em decorrência de uma edição de feira itinerante ocorrida na cidade, cerca de R\$ 1 milhão. Os dados consideram não apenas o momento de compra, levando em conta o prejuízo para todos os segmentos: este consumidor deixa de consumir no supermercado, farmácia ou restaurantes da cidade para comprar estes produtos de preços e qualidade baixos. E consideram também o não cumprimento de pagamentos de itens adquiridos anteriormente.



Foto: Arquivo CDL Parobé

Reinvenção: suporte aos alunos e apoio para comunidade e empresas em tempos de pandemia são ações da Faccat

“Mesmo nessa emergência, a qualidade não pode cair. Nada será feito por fazer. O aluno não pode ter uma lacuna como se o 2020 não existisse em termos de conhecimento”. A fala é do diretor-geral da Faccat (Faculdades Integradas de Taquara), Delmar Backes, referindo-se às mudanças e adaptações que a instituição precisou fazer para seguir atendendo aos seus cerca de 4 mil alunos.

Diante de um cenário que impede as aglomerações, o ambiente de sala de aula tornou-se algo inviável de ser mantido. No dia 16 de março, a Faccat dispensou os alunos e, desde 1º de abril, tem ministrado as aulas de forma on-line, o que deve ocorrer até, pelo menos, o final do primeiro semestre. Nesse período ainda os funcionários receberam 15 dias de férias, por um tempo ficaram home office. Atualmente, estão trabalhando normalmente. Com todos os cuidados exigidos para evitar a propagação do vírus, também estão atendendo presencialmente os alunos nas demandas que surgem.

Com a definição de que as aulas seriam realizadas de forma on-line, a Faccat investiu em oficinas para capacitar os professores. “Realizamos uma preparação tecnológica para habilitar a instituição, embora ela já tivesse condições de atuar assim, era algo que precisava acontecer de uma forma muito rápida. De forma brusca precisamos mudar e realizar todas as aulas em novo formato. Assim Preparamos os professores e dar um tempo para os alunos se organizarem também”, explica o diretor-geral. A Faccat fez investimentos em biblioteca digital e tecnologia para atingir o todo da instituição e bem atender as centenas de turmas.

Como ficam as aulas no ambiente virtual

O professor Delmar explica a diferença entre aula EAD e aula-online, justificando a questão da manutenção no valor da mensalidade. A modalidade EAD é um curso todo com autoinstrução e auxílio de tutores para várias disciplinas. A aula on-line usa a mesma metodologia da aula presencial, só que através da tecnologia. O professor está à disposição no horário padrão, dando a sua aula, interagindo com os alunos. É uma sala de aula virtual.

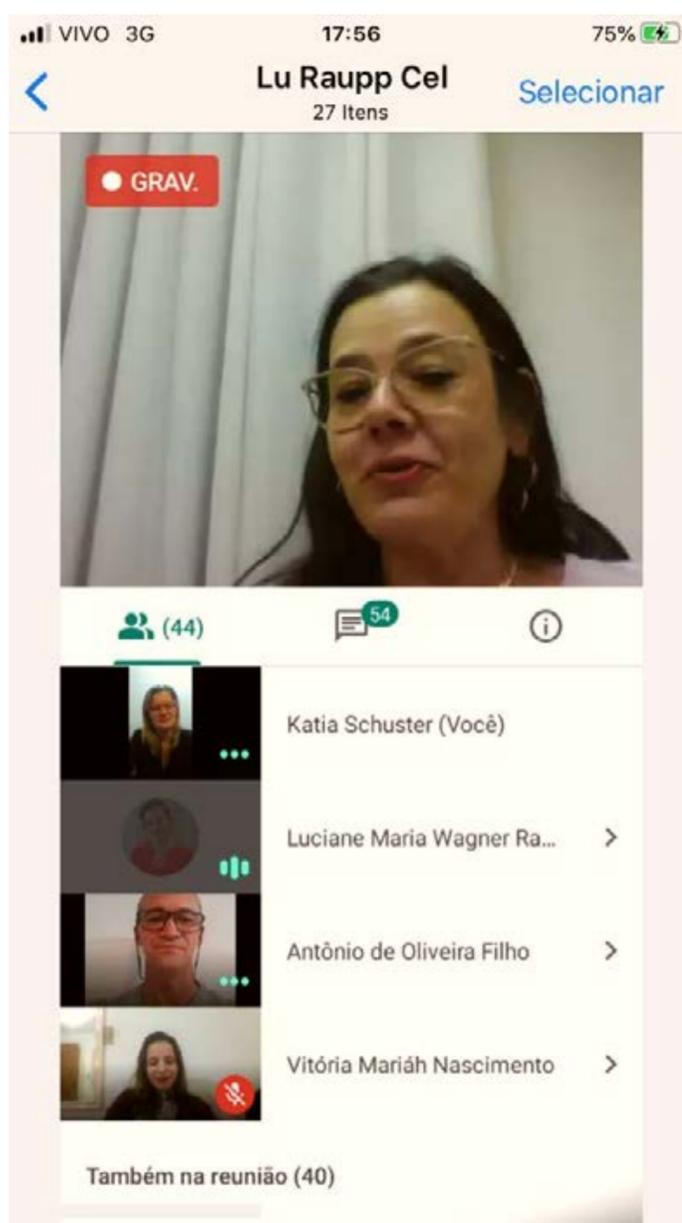
“Assim, os custos da instituição são praticamente os mesmos, uma vez que os professores recebem o seu valor padrão pela carga horária, os funcionários estão na sede para atender e foram feitos investimentos diversos para atender aos estudantes da melhor forma”, destaca.

Os estágios e aulas práticas serão realizadas no campus, de forma presencial, provavelmente a partir de julho, assim como as avaliações principais, estendendo o semestre. “O ano letivo agora nada tem a ver com o ano civil, muita coisa mudou e vai precisar se estender para podermos manter a qualidade. Temos previsões, mas precisamos acompanhar a situação que estiver o vírus, é ele quem está governando o mundo e nossas decisões dependem de como será o comportamento dele”, pontua.

O professor explica como deve ser a continuidade. “As aulas práticas e estágios não serão com os alunos todos, vamos fazendo por etapas, em grupos menores, em uma realidade nova. A previsão é que o segundo semestre não inicie antes de agosto, sem perder nada do primeiro semestre. Aquilo que é mais teórico talvez siga sendo on-line e, se for necessário, o aluno terá a oportunidade de recuperar algo que não tenha compreendido, os professores estão orientados para isso”.

“Mesmo com distanciamento físico, o contato é permanente”

Além de realizar reuniões on-line com os representantes discentes, centenas de alunos receberam a ligação do próprio Delmar. Ele fez questão conversar sobre a mudança para



o on-line, entender a realidade de trabalho e financeira destes e se estavam conseguindo acompanhar as aulas. Por isso também veio a decisão de não baixar as mensalidades de for-

ma linear, mas ajudar quem estiver precisando. “Muitas pessoas perderam o emprego, não somente o formal de carteira assinada. São autônomos, pessoas que trabalhavam frio ou pequenos empresários que agora estão precisando deste apoio. Resolvemos socorrer quem precisa para que eles possam permanecer estudando”.

Assim, a instituição não está considerando a regra anterior do Seguro Educacional que era para estudantes que estivessem trabalhando com carteira assinada há 01 ano. Com a mudança do cenário, a Faccat entendeu que não fazia sentido seguir todas as regras como eram antes. Está concedendo a carência de três meses para quem está sem trabalho, abriu mão de juros e multas. Também se coloca aberta a negociações, onde o aluno que estiver em dificuldade deve fazer contato para conversar. Delmar destaca ainda que se observou, não apenas por parte de professores, mas também de alunos, algumas deficiências no conhecimento do computador e que todos estão aprendendo para vencer o desafio. Algumas dificuldades também se referem ao acesso à internet dos alunos. Por isso, para evitar que eles percam o conteúdo caso tranque no ao vivo, as aulas são gravadas e ficam disponíveis para que possam ser revista. Algo que avalia como positivo é que, em alguns casos, toda a família tem se aproximado da Faccat, com mãe ou irmão que assistem as aulas também, ficando mais próximos e compartilhando conhecimento.

Delmar conta que fizeram uma pesquisa com os alunos para saber o que pensam sobre esta situação. “A maioria aceita esse formato das aulas e compreende que é emergencial, mas prefere o presencial e está ansiosamente esperando para poder voltar”, o que ele também concorda. No contato por telefone, Delmar ainda leva uma mensagem positiva aos alunos. “Peço que se cuidem, que fiquem bem, que acreditem que vai passar. Digo que, tão breve seja possível, estaremos juntos novamente no campus”, declara.

O diretor-geral acredita que vai levar um tempo até que tudo se normalize e haverá um grande desafio. Há alunos que pararam, por várias circunstâncias e as instituições precisam se adequar, não somente na questão do ensino, mas para sua sobrevivência, pois tem salários de professores e colaboradores. No entanto, ele tenta levar da forma mais positiva possível. “Este é um momento complicado, mas também é para se pensar e ver que as coisas saem do controle, mas não podemos nos desesperar. Na Faccat, o pessoal se deu as mãos para acompanhar os alunos da melhor forma possível e está dando certo. Seguimos trabalhando com seriedade. É um desafio que vamos vencer todos juntos”, acredita.

NÚCLEO DE APOIO ÀS EMPRESAS

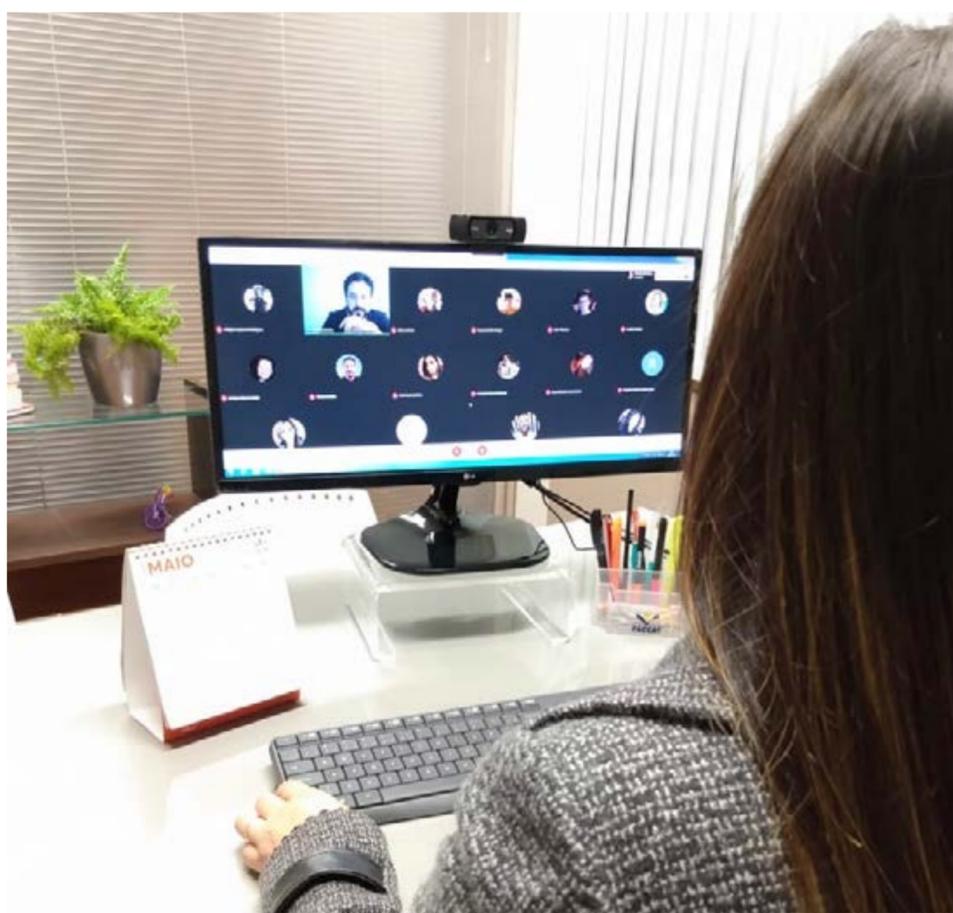
Atenta aos impactos negativos no setor empresarial da região gerados pela pandemia, a Faccat, por intermédio de sua Vice-Direção de Extensão e Assuntos Comunitários, criou o Núcleo de Apoio Empresarial (NAE). Destinado para empresas de todas as áreas que estejam enfrentando dificuldades e que precisam de suporte e orientação, o programa oferece uma assessoria gratuita para a tomada de decisões. Após o diagnóstico da situação atual e identificação de problemas, o objetivo é propor soluções de enfrentamento à crise.

A consultoria será prestada por professores da instituição, especialistas em diversas áreas de atuação e com experiência profissional em diferentes setores. Os atendimentos serão feitos tanto pelo modo presencial na Faccat, mediante agendamento prévio, quanto via on-line. Os interessados podem fazer contato pelo fone 51-3541.6673 ou pelo e-mail fneves@faccat.br.

CURSO DE PSICOLOGIA

Para amenizar as angústias e o medo diante deste futuro tão incerto, a Faccat, por meio do curso de Psicologia e do Centro de Serviços em Psicologia (CESEP), está realizando o Acolhimento Solidário em Saúde Mental. A escuta psicológica está sendo disponibilizada para acadêmicos, funcionários e a seus familiares. Em um momento onde muitos fatores causam estresse, aumentam os níveis de ansiedade e depressão, falar sobre os sentimentos, expressar angústias e ressignificar suas experiências diante desta nova realidade é importante do ponto de vista psicológico.

Para participar é necessário preencher o formulário disponível no site da Faccat. Os acolhimentos são gratuitos. Mais informações através dos emails cesep@faccat.br e psicologia@faccat.br.



Vendas: o mundo que está sempre em mutação

Vinte oito anos atrás eu iniciei na área de vendas. Na época eu trabalhava como representante comercial onde tinha como produto de venda reagentes químicos para laboratório de análises clínicas. A área de vendas eram muito diferente do que temos hoje: não existia celular e muito menos internet. Eram outros tempos, com desafios e muita estrada, marcar visita, telefone fixo, orelhão, além da pasta com amostras e panfletos falando do produto.

Quando começou a tecnologia e computadores, algumas coisas mudaram, não tudo, pois vocês sabem como é vendedor "raiz", sempre precisa de sua pasta 007 para poder sair para estrada. As coisas mudaram aos poucos com a tecnologia, vieram os pagers, celulares, palmtop e depois os mais sofisticados que está no próprio celular, chega de talão de pedidos e romaneios. Toda essa transformação tecnológica afetou diretamente o mundo das vendas e hoje estamos vivendo uma pandemia que tem trazido uma MUDANÇA de comportamento, que afeta diretamente a vida dos vendedores e das vendas. A área comercial tem sofrido mudanças drásticas, hoje estamos limitados e ao mesmo tempo ilimitados. A grande questão é que precisamos saber lidar com a informatização. A grande maioria de empresários e empresas não utilizava essas ferramentas para divulgar ou até mesmo vender e agora, da noite para o dia, tivemos que aprender na marra como fazer funcionar essa tecnologia para poder sobreviver. Quem não se atualizar vai estar fora do mercado. Venda é sempre venda, com tecnologia ou sem tecnologia, temos que superar as expectativas do cliente, o atendimento e o relacionamento são fatores fundamentais. Criatividade sempre foi a forma de se destacar no mercado, hoje é uma questão de sobrevivência. Hoje em dia existem muitas pessoas que gostariam de entrar ou se aprimorar na área de vendas, pois o que falta para essas pessoas muitas vezes é vencer os seus medos.

A área de vendas vem sofrendo grandes transformações, sob o advento da tecnologia, inclusive em suas terminologias, como: Inside sales, outbound, inbound, SDR (sales development representative), BDR (Business development representative), cold selling, cold e-mails, social selling e funil de vendas. Todos estes termos estão sendo utilizados hoje no mercado de vendas, principalmente no tecnológico.

O vendedor (empreendedor) ele tem que se superar a todo o momento e, muitas vezes, que-

brar suas crenças para conseguir bons resultados e se integrar no mercado atual. Estudar e se aprimorar é um dever do vendedor, não só nos produtos que vende, mas no mercado que está inserido.

Dicas para esse momento:

O cenário muda – Nunca mudou tanto como agora e estar aberto a estas mudanças pode fazer você interagir melhor com as oportunidades e entender que não voltará ao que era antes. Se adaptar é a melhor solução para um profissional de vendas e de qualquer outra área.

Mantenha-se calmo – Mantenha atuante e diretivo em suas vendas, estabelecer metas diárias podem manter suas vendas ativas e seus relacionamentos aquecida e, assim,

ter
fe-

mais chances de
char negócios e
ser indica-
do para ou-
tros clientes.
Quem não
tiver contro-
le emocional
no momento
está fadado a
resolver o seu
problema e não
o do cliente e isto
poderia ser terrível
para suas vendas.

Seja criativo

– Mantenha sua mente voltada para atuação, estar ativo é a principal ferramenta para o momento. Quando estamos criando possibilidades novas e positivas nos mantemos assertivos e alinhados com nossas metas.

Seja ousado – Arriscar-se ao momento é crucial para se manter no mercado. Enquanto muitos estão com medo ou até pessimistas, você deve se manter positivo e ser ousado, pois pode ser a solução. Mantenha-se à frente dos seus propósitos e metas.

Enfrente seus medos – O problema não é ter medo, é deixá-lo dominar. Saber o que sente e enfrentar isso pode apoiá-lo em sua caminhada. Faça o que tem que ser feito. Não é mais a mesma coisa, as pessoas não te recebem, deixam para depois, colocam muitos empecilhos para não fechar negócio. Desistir ou pensar igual vai colocá-lo onde a grande maioria está, com medo e paralisado.

Kepp walking – Mantenha-se caminhando. Não pare, pois neste ponto tem muitos esperando o ônibus da oportunidade, faça a sua!

E não desista jamais!!!!



Romano Moutinho

Trainer em Relações Humanas e Liderança. Formado em gestão comercial. Formado pela Instituição Dale Carnegie em Relações Humanas, Liderança e Alta performance em vendas. Conhecimento em comportamento Humano baseado pelo Eneagrama.

Medidas de auxílio às empresas

Desde o início da Pandemia da Covid-19 no nosso país, o Governo Federal tem editado várias normas visando auxiliar, em especial, as pequenas e médias empresas, no enfrentamento das consequências da crise econômica que estamos vivenciando.

Segue um breve resumo das principais medidas já em vigor.

- **Adiamento do pagamento dos impostos federais devidos por empresas incluídas no Simples Nacional.** Empresas do Simples Nacional poderão recolher os **impostos federais** correspondentes aos meses de abril, maio e junho nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2020.
- **Adiamento do pagamento do PIS, PASEP, COFINS e contribuição para a previdência.** Os vencimentos previsto para abril e maio passam para agosto e outubro.
- **Adiamento no recolhimento do FGTS pelas empresas.** Encontra-se suspenso o recolhimento das parcelas do FGTS, pelos empregadores, relativos aos vencimentos de abril, maio e junho. Os valores relativos a estes meses poderão ser pagos em até seis meses, à partir de outubro.
- **Pausa de até duas prestações nos financiamentos da Caixa Econômica Federal** (medida também adotada por outros bancos comerciais).
- **Suspensão de processos de cobrança da dívida ativa da União (impostos federais) e novas condições de parcelamento para Pessoas Física ou Jurídica.** Encontram-se suspensos atos processuais de protesto e defesa administrativa, para todos os contribuintes, bem como as cobranças judiciais.
- **Linha emergencial de crédito para folha de pagamentos.** Para empresas com faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 10 milhões, foi aberta linha de crédito emergencial para ajudar a colocar as folhas de pagamento em dia. O financiamento poderá ser pago em 36 meses, com carência de 6 meses e 30 parcelas, taxa de juros de 3,75% a.a e com o depósito dos recursos diretamente nas contas dos empregados. Em contrapartida, a empresa não poderá demitir sem justa causa por 60 dias, a contar da data da contratação da linha de crédito.
- **Linha de crédito da Caixa Econômica Federal e do Sebrae para capital de giro, com garantias, a pequenos negócios.** Disponibilidade de capital de giro para micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais (MEIs). As empresas poderão contar com



carência de até doze meses e prazos flexíveis para pagamento.

- **Dispensa de exigências, de forma a facilitar o acesso das empresas ao crédito.** Os bancos públicos estão dispensados de exigir dos clientes a apresentação de certidões de quitação de tributos federais, certificado de regularidade do FGTS e comprovante de regularidade eleitoral. Também não será feita consulta prévia ao Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (Cadin). A suspensão das exigências vale até 30/09/2020, mas não se aplica às operações de crédito que têm como fonte de recursos o FGTS.
- **Prorrogação do prazo de validade das Certidões Negativas de Débitos Federais.**
- **Tarifa zero de IOF em operações de crédito por 90 dias.**
- **Linhas de crédito em condições especiais.** A Caixa Econômica Federal, o Banco do Brasil e o BNDES fornecerão ajuda adicional para que as empresas possam atravessar a parte mais difícil do combate à pandemia.
- **Certidões eletrônicas de Juntas Comerciais.** O empreendedor poderá emitir certidão simplificada eletrônica na Junta Comercial.
- **Redução da jornada de trabalho.** A redução poderá ser feita por acordo individual expresso, nos percentuais de 25%, 50% e 70%. O prazo máximo de redução é de 90 dias.
- **Suspensão de contrato de trabalho.**
- **Suspensão temporária de exigências administrativas em segurança e saúde no trabalho.** Durante o período de calamidade pública, fica suspensa a obrigatoriedade de realização dos exames médicos ocupacionais, clínicos e complementares. Os exames demissionais continuam obrigatórios, mas poderão ser dispensados caso o exame médico ocupacional mais recente tenha sido realizado há menos de 180 dias.
- **Teletrabalho, antecipação de férias individuais e coletivas, banco de horas, aproveitamento e antecipação de feriados.** Enquanto durar o período de calamidade pública, as empresas poderão alterar o regime de trabalho de seus colaboradores, por iniciativa própria ou por acordo, mediante comunicação por escrito, com antecedência mínima de 48 horas.



Magali Flocke Hack
Assessora Jurídica da CDL

Ferramenta de conexão: o on-line cada vez mais essencial nos negócios!

Se a internet já vinha se tornando cada vez mais importante para os negócios, agora ela assume o posto de protagonista. Ela apresenta um mundo de possibilidades, oferecendo informações e alternativas que estão ali, disponíveis a poucos cliques ou toques na tela. Nesse período de pandemia, com diversas restrições ao funcionamento dos negócios, elas se tornaram aliadas ainda mais fortes para fazer atendimento, sendo, em alguns casos, a única opção. Cada vez mais, ela oferece aos empresários alternativas para conversar, tirar dúvidas, mostrar os produtos, efetivar vendas e garantir faturamento. Se antes, saber usar os seus recursos garantia poder expandir os limites geográficos de atuação do negócio, facilitar negociações e reduzir custos de operação, agora, oferece isso e muito mais.

O relacionamento com o cliente através das redes sociais e ferramentas on-line segue as premissas básicas já conhecidas. Com atendimento cordial e eficiência na entrega, a fidelização do cliente acontece da mesma forma que se ele entrasse na loja.

Antes, pensava-se que no mundo globalizado o concorrente não era apenas o comércio ao lado, do bairro ou cidade vizinha, e que cada empreendimento competia com empresas de qualquer parte do mundo. E por isso usar a internet a seu favor era um diferencial. Hoje, é necessidade.

O ambiente virtual amplia a cartela de clientes para um estabelecimento, alcançando pessoas em diferentes localizações. Para os lojistas e prestadores de serviços, as principais vantagens no ambiente virtual são a clareza nas negociações, a economia nos custos de publicidade e equipe, a agilidade no processo entre quem vende e quem compra e a confiança na transação. No caso das redes sociais e do WhatsApp soma-se ainda o relacionamento, uma vez que é possível aumentar a proximidade com o cliente, especialmente ao mostrar os bastidores do ambiente de trabalho.

De aliado a essencial

A Instalar Climatizações já era adepta do uso do WhatsApp no dia a dia do trabalho e incorporou a ferramenta como instrumento a favor dos resultados. Com a pandemia, já ter esse canal facilitou o processo de adaptação. “A venda on-line é a opção de relacionamento com clientes que durante a quarentena se manteve. Na minha empresa as vendas on-line, até aumentaram um pouco, ao contrário da venda de balcão que tiveram uma redução considerável. Com o atendimento on-line, teve faturamento mesmo nos dias em que estivemos fechados devido aos decretos”, conta o proprietário, Reginaldo Hessler.

O empresário já era adepto do atendimento virtual pois acredita que conseguia otimizar o tempo no atendimento, garantir economia de dinheiro e permitir mais clareza nas informações e entendimento na negociação. Para ele, era na prestação de serviços que ele via os principais benefícios. “No caso da instalação de ar-condicionado, por exemplo, recebemos fotos do local onde o mesmo será instalado. Economizamos um deslocamento ao local para essa análise e, quando vamos fazer o serviço, sabemos os equipamentos e ferramentas que precisamos levar para executar. Facilita muito”, explica. Agora, o

*Manda sua
mensagem que
respondemos
rapidinho!*

uni-
verso
do on-li-
ne se tor-
nou ainda mais es-
sencial.

Reginaldo acredita que a forma de comprar e vender já não é mais a mesma e não voltará a ser como era. “As vendas vinham sofrendo uma mudança que no dia a dia era até pouco perceptível. Com a pandemia teve uma aceleração no processo, milhares de pessoas tiveram sua primeira experiência de compra na internet nesse período. Elas voltarão a comprar, sem dúvida e se manterão clientes de lojas on-line”, projeta. Além disso, ele acredita que é essencial que as empresas migrem para o virtual para que possam seguir no mercado. “Os lojistas que ainda não tenham um canal de venda on-line precisam urgente providenciar. Tenham a certeza que ele traz resultados para sua empresa”, dá a dica.



Tudo começou no universo virtual e retornou para ele

Foi no ambiente virtual que Lidiane Petry de Souza encontrou uma possibilidade de negócio. Antes mesmo de ter a loja física Garimpos da Lidi, ela já vendia através do Facebook, Instagram e WhatsApp.

Agora, com a pandemia, decidiu fechar a loja do Centro, levou o estoque para sua casa e é de lá que segue vendendo. Para a empreendedora, o trabalho com atendimento on-line foi decisivo para manter-se no mercado. “Sempre demos atenção para

essa área, assim como sempre fizemos das nossas redes sociais nossa vitrine, então trabalhar dessa forma tornou as coisas mais fáceis pra gente com isso tudo. Estamos ainda mais focadas no atendimento on-line e nas redes sociais. Hoje vejo que o impacto está sendo mínimo, pois estamos conseguindo trabalhar e atender as nossas clientes da melhor maneira possível”, comenta. Ela investe em fotos e vídeos, que funcionam como chamariz para despertar a atenção dos clientes. Após é no atendimento personalizado que a venda é efetivada.

Quando tudo parou, ela considera que foi mais fácil buscar soluções para trabalhar somente com vendas on-line e conseguir manter um fluxo de vendas, pois já estava

na rotina. “Então criamos promoções de frete e focamos ainda mais nas postagens e atendimento rápido nas redes sociais”, conta como se adaptou.

Lidiane acredita que este momento é um divisor de águas e que vai impactar no comporta-

mento do consumidor, que está mudando e que não deve mais voltar a ser como era antes. “Muita gente que não comprava por entrega hoje compra. Vejo que depois que tudo isso passar esse costume que as pessoas estão criando vai se firmar. Aí está uma boa oportunidade para aumentar cada vez mais as vendas on-line”, projeta.

VITRINE VIRTUAL ATRAENTE

Um dos primeiros passos para tornar a internet uma aliada no negócio pode ser a criação de uma vitrine virtual. Pelo valor do investimento, nem sempre é possível organizar uma plataforma exclusiva, como um e-commerce próprio ou um App. A presença pode se dar através de um blog ou de perfis nas redes sociais, especialmente apresentando informações relevantes às pessoas. Com criatividade e dedicação é possível criar opções para se relacionar com os clientes no universo virtual e conquistar resultados que potencializem o crescimento do negócio. Confira algumas dicas:

INVISTA EM BOAS FOTOS

Um celular com uma câmera em boas formatações já resolve bem essa questão. É possível mostrar o todo, valorizar os detalhes, apresentar possibilidades.

APOSTE EM VÍDEOS

Eles são uma das formas de comunicação mais consumidas nas redes sociais. Por consequência, é claro, que também vendem. Mostrar como se usa, apresentar os diferenciais, mostrar o antes e depois... É hora de usar a criatividade e valorizar ainda mais o seu produto! Estude as ferramentas das redes e Apps.

VALORIZE O CLIENTE

Cada contato recebido pelas redes sociais deve ser considerado como um cliente que entra na loja. Atenda com cordialidade, dê atenção, responda as dúvidas, ofereça algo a mais. Não demore a responder e seja objetivo. É possível encantar e fidelizar o cliente mesmo à distância.

OFEREÇA ALGO A MAIS

É possível fazer frete grátis? Tem como oferecer um voucher de desconto para uma próxima compra? Tem como mandar um mimo junto com a compra? Aquilo que se diz que os detalhes fazem a diferença vale também aqui!



A hora da virada: como não perder nenhuma venda

Ser efetivo nos atendimentos e converter em vendas torna-se ainda mais essencial em tempos de crise. Mais do que bater metas, cada venda interfere diretamente no resultado – e até sobrevivência – do negócio. Para ser um bom vendedor é preciso mais do que conhecer o produto e ter bom poder de convencimento e negociação – itens há anos citados como diferencial. Há uma característica que passou a ser cada vez mais decisória no poder de compra e no sucesso da profissão: ouvir o cliente. Quem concorda com este conceito é o docente do curso de Administração e coordenador acadêmico do MBA em Marketing de Relacionamento e Vendas da Universidade Feevale, Jefferson Dobner Sordi. Ele destaca que este é o grande diferencial do vendedor da atualidade. “É preciso prestar atenção nas necessidades e dores do cliente, indicando o produto certo para ele. Não basta oferecer o que é mais rentável para a empresa ou vendedor, mas o que é mais assertivo para resolver o problema deste cliente”, orienta.

Para o especialista, a organização empresarial é primordial para alcançar a excelência. Ele pontua que ela tem a ver com eficiência (fazer com o menor volume de recursos possível) e eficácia (atingir o objetivo). “Não se consegue nenhuma das duas sem organização. A questão não é simplesmente padronizar rotinas, métodos e procedimentos. É mais ampla. É compreender o porquê se está fazendo determinada ação, os passos que devem ser dados. É saber ouvir e falar com o cliente”.

E quando a venda não acontece na primeira tentativa? Não há nada de errado. Afinal, a objeção é parte no processo. Aqui, o grande diferencial é o conhecimento técnico. O quanto o vendedor conhece aquilo que está oferecendo? Essa é uma pergunta para ser feita sempre: na troca de coleção, quando chegam novos produtos, na liquidação, com relação ao que estava parado em estoque, etc. É importante conhecer genuinamente. Com o acesso às informações facilitado, não raros são os clientes que chegam à loja com muitos dados sobre o produto. Mas então, onde se apresentam as principais objeções? O atendimento prestado, o preço e as condições financeiras devem estar alinhados para efetivar a venda. “A empresa (e seu time de vendas) deve estar preparada para uma boa negociação, mostrando os benefícios do produto e que a compra que está sendo feito gerará um valor maior para o cliente”, dá a dica.



Potencializando o varejo físico

Com o avanço da tecnologia e o crescimento do varejo online – ainda mais necessários nesse momento – muitas transformações estão acontecendo no mercado. O segredo para fidelizar os clientes é proporcionar verdadeiras experiências de compra e encantamento. Os principais elementos para isso vão muito além de um ambiente de loja descolado, colorido e perfumado. E o melhor: não necessitam de nenhum investimento financeiro extra. “Pode parecer clichê e algo muito batido, mas criar momentos únicos para o cliente é o que faz a diferença no varejo. E não entendamos experiência de consumo com necessidade de criar algo mirabolante. Uma boa experiência passa por um atendimento cordial, um amplo conhecimento técnico sobre o produto que é vendido, um relacionamento firmado com o cliente e uma boa negociação”, sugere. É hora de valorizar ainda mais o cliente e fazer a diferença para ele!



Jefferson Dobner Sordi



DICAS DO ESPECIALISTA

- 1) Entenda o problema e a necessidade do cliente. Ele deve ser o problema do vendedor também;
- 2) Mostre o VALOR do produto e não o preço;
- 3) Explore os benefícios que o produto ou serviço vão gerar ao comprador;
- 4) Saiba ouvir mais do que falar;
- 5) Não perca a oportunidade de fechar a venda a qualquer momento;

Medidas de segurança: dicas para evitar fraudes e perder dinheiro

O estelionato – crime contra o patrimônio – é um dos mais comuns em Parobé e região. Atento aos fatos e buscando orientar as pessoas para que não venham a sofrer com isso, a Brigada Militar, através do Primeiro Tenente Ritter, indica medidas de segurança para alguns desses crimes mais comuns. Além do mercado de trabalho e do universo varejista, as dicas contribuem diretamente para evitar perda financeira com esses golpes. Confira:



Bilhete Premiado

Caso apareça alguém com um bilhete de loteria premiado, desconfie. O golpista diz que está precisando de dinheiro de maneira rápida, que não tem como trocar o bilhete ou esperar a liberação do prêmio. Com a ajuda de outras pessoas (também estelionatários), o golpista engana a vítima, que acaba dando uma quantia em dinheiro e fica com o suposto bilhete – só que, este, jamais fora premiado.



Falso Sequestro

A vítima recebe uma ligação e do outro lado da linha alguém diz que está em poder de algum familiar próximo (os mais comuns são esposa(o), filhos, pais e irmãos) e pede dinheiro para libertá-lo. O primeiro passo é pedir um tempo e tentar fazer contato com a suposta vítima do sequestro. Outra dica: peça para o “sequestrador” perguntar ao “sequestrado” algo que só ele saiba, como o nome do seu cachorro, o número do seu celular, time de futebol preferido, algo íntimo do círculo familiar.



Carro quebrado

O estelionatário se passa por familiar ou conhecido da vítima, dizendo que está com o carro quebrado e que precisa de dinheiro para o guincho ou para pagar o mecânico. Acreditando que este familiar ou conhecido está com dificuldades, a vítima realiza o depósito bancário ou, ainda, coloca crédito de celular para, supostamente, realizar contato com a seguradora.



Confirmação de Dados

O estelionatário liga para a vítima passando-se por funcionário de uma empresa, dizendo que precisa a confirmação de alguns dados para fins de atualização do sistema. A pessoa passa os dados e o estelionatário os utiliza para transações comerciais. A maior parte das empresas não liga para fazer confirmação de dados pessoais, especialmente bancos e corretoras. Nunca passe seus dados por telefone.



Torpedo Premiado

A vítima recebe mensagens de celular informando que ganhou um prêmio. Ao fazer contato, ela é induzida a colocar crédito para algum número de celular ou depositar dinheiro em determinada conta, para poder receber o “prêmio”. É comum os estelionatários utilizarem nomes de programas de televisão para enganar as vítimas.



Extorsão

A vítima recebe mensagens no celular solicitando dinheiro em nome de “facções” com ameaças de possíveis assaltos. Esse tipo de mensagem não deve ser respondida. A indicação é que a pessoa procure imediatamente os órgãos de segurança (Brigada Militar e Polícia Civil), informando o que aconteceu para que sejam apurados os fatos.

DICAS DE SEGURANÇA

- Quando não houver ninguém na casa, orienta-se o uso de um timer que acenda e apague as luzes em horários alternados.
- É importante a instalação de sensores de presença com refletores luminosos conjugados com o alarme.
- Manter as cortinas fechadas no período da noite, evitando a observação do que ocorre dentro da residência.
- Conhecer e manter contato com os vizinhos de confiança.
- Informar os vizinhos e órgãos de segurança sobre suspeitos.
- Denunciar via 190 o tráfico de drogas e armas, repassando o máximo de informações sobre os suspeitos.
- Sugere-se a instalação de fechadura reforçada, como antifurto e olho mágico, nas portas externas da residência.
- Ao sair, observe e garanta que portas e janelas estejam fechadas.
- Formar rede de contatos (telefone e aplicativos).

Flexibilidade e autoconhecimento para vencer em meio a pandemia

A pandemia chegou e, de uma forma muito brusca, foi necessário se reinventar. Foi algo que aconteceu em todas as áreas, algumas foram afetadas com maior intensidade, outras menos. Se a tendência apontada por especialistas é de que nada será como antes, conseguir adaptar-se é de suma importância para seguir vivo no mercado. É aí que a capacidade de flexibilidade e adaptação dos empresários tem se mostrado decisiva neste momento de enfrentamento à pandemia em diversos sentidos.

Para a psicóloga e Mestranda em Psicologia e Saúde, Ana Carolina Streit, é exatamente essa capacidade de flexibilidade e adaptação que é essencial em situações como esta pela qual o mundo está passando. “Ela é um meio para a pessoa se moldar, aprender habilidades novas, conseguir se manobrar frente aos obstáculos. Essa capacidade permite ter a condição de entender que o que sempre foi, pode ser diferente e que o jeito que eu sempre fiz, pode ser feito diferente, funcionando da mesma forma ou até melhor. O próprio questionar-se exige um pouco de flexibilidade, o que vem antes de qualquer atitude”, explica. Por isso, permitir-se a adaptação tornou-se quase um superpoder em meio à crise.

A pandemia e todas as consequências causadas pelo novo coronavírus são algo completamente diferente de tudo o que a geração atual já viveu. Por isso, de um modo geral, este momento histórico que se está vivendo deixa as pessoas mais inseguras e ansiosas. “É como se a nossa estabilidade tivesse sido colocada à prova e isso mexe muito com nosso instinto de sobrevivência, com o pensar no amanhã. Nunca passamos algo assim, não nos preparamos, não sabemos como agir. Os conflitos vêm mais à tona

por não estarmos tão estáveis, por isso o momento exige um olhar especial para dentro de si”, avalia Ana.

A psicóloga também precisou migrar o seu trabalho e passou a fazer atendimentos on-line devido à pandemia. “Eu sinto muita falta do contato. Eu acho que faz parte do processo oferecer um ambiente físico seguro, tranquilo, confortável, pois gosto da pre-

sença, do olho no olho. Isso para mim era algo quase que essencial. Agora, com a necessidade, vejo que é possível o atendimento remoto e vou continuar. Os estudos mostram que não tem nenhum prejuízo ao paciente. Vou abrir mais possibilidades nesse sentido depois que tudo voltar ao normal”, já projetando manter como uma possibilidade no seu negócio.



O cenário e atitudes sobre saúde

Especialistas de diferentes áreas, da saúde à economia, pontuam que a conjuntura atual afetou os resultados do agora e também para o futuro. Esta é uma situação muito peculiar, onde fazer projeções exige ainda mais cautela do que em tempos considerados normais. O que, de modo geral, todos concordam, é de que nada mais será como antes. Pesquisadores e revistas científicas estão trabalhando muito para que se possa entender melhor os impactos causados e o quanto isso vai afetar na vida das pessoas. A psicóloga já adianta algumas questões que leu em estudos sobre o cenário mundial. “Desde o início da pandemia, lá em fevereiro, se indicava que questões de higiene e limpeza, provocadas por essa cautela, podem afetar pessoas que tinham uma tendência ao Transtorno Obsessivo Compulsivo (TOC), fazendo com que ele se desenvolva. Os estudos apontam impactos que vão desde mais ansiedade, tédio, frustração até a fadiga mental, exaustão, irritabilidade e insônia. São coisas que já vemos que estão acontecendo na população. Estaremos lidando também com um transtorno do estresse pós-traumático, que é muito parecido com o que acontece com pessoas que vão para a guerra. São vários pontos para pensar, pois o comportamento já está sendo afetado. Trocar a forma que eu trabalho já é alterar o comportamento. Com o passar do tempo, vamos vendo muito mais”, registra.

De todo modo, a profissional considera que não é necessário entrar em pânico, afinal, tudo passa. Para ela, os sentimentos ditos ruins, são normais e fazem parte de ocasiões como essa. “É um momento em que muitos sentimentos vão se misturando. Pensar coisas, até de certa forma catastróficas e horríveis, faz parte, pois vive-se um tempo de muita insegurança e instabilidade. Enquanto a pessoa conseguir se centrar e voltar-se ao que precisa fazer, está tudo bem”, conta. Para ela, o problema está em quando os pensamentos ruins impedem a pessoa de fazer coisas que precisa no dia a dia. “Esses sentimentos não podem impedir de fazer o essencial, como sair da cama ou trabalhar. Eles não podem afetar a criatividade ou despertar tanta irritação a ponto de a pessoa brigar com todos a sua volta. Se os pensamentos e sentimentos estão incapacitando e gerando prejuízos, aí é necessário ligar o alerta e buscar ajuda”.

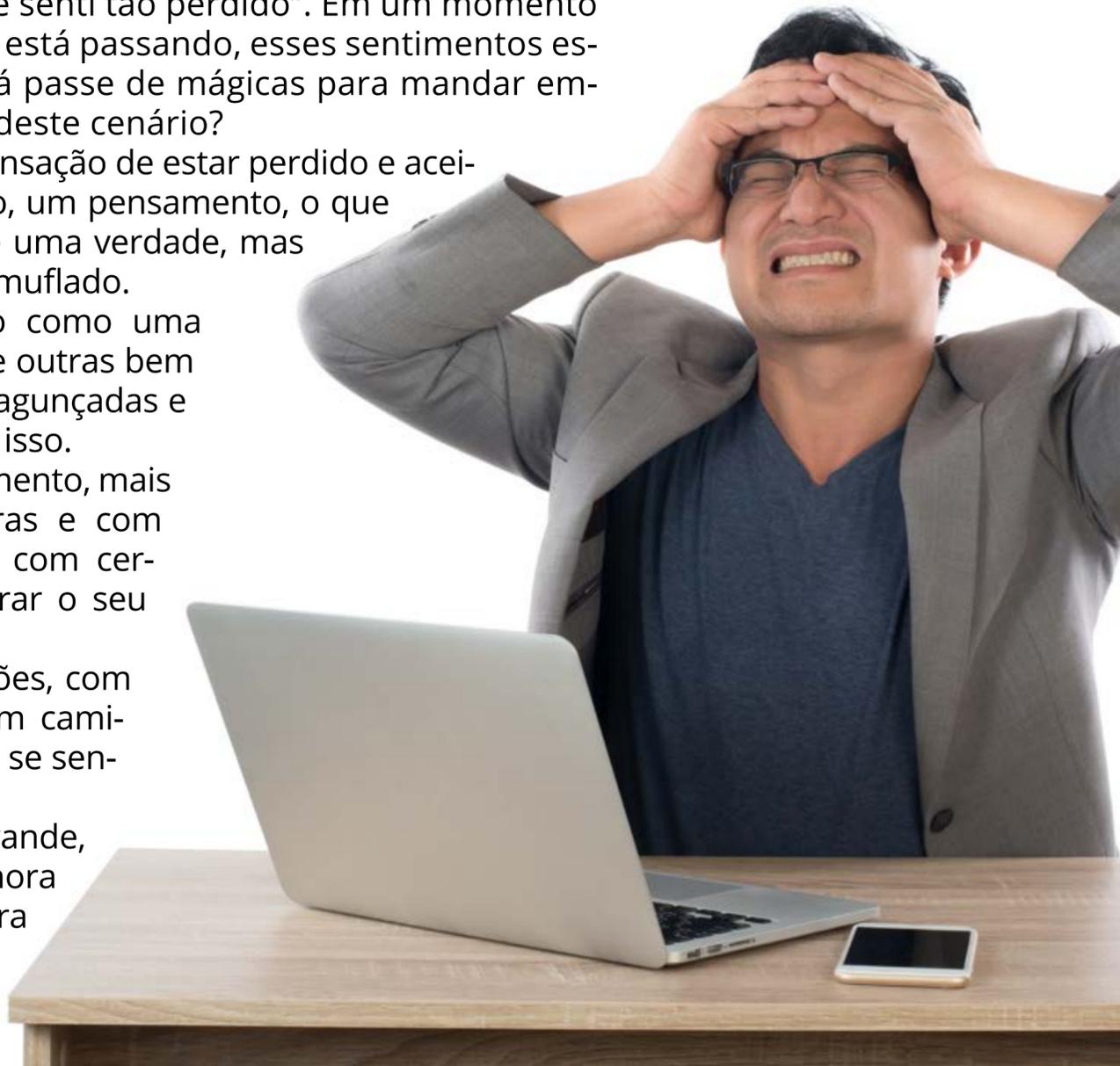


Ana Carolina Streit, psicóloga e Mestranda em Psicologia e Saúde

E quando tudo parece perdido?

Não raro é ouvir das pessoas falas como “não sei o que fazer”, “me sinto perdido”, “nunca me senti tão perdido”. Em um momento como este que a humanidade está passando, esses sentimentos estão muito presentes. E não há passe de mágicas para mandar embora. Como ficar bem diante deste cenário?

- É importante acolher essa sensação de estar perdido e aceitar. Trata-se de uma emoção, um pensamento, o que não necessariamente reflete uma verdade, mas não deve ser ignorado ou camuflado.
- Saiba que as emoções são como uma onda, às vezes está no pico e outras bem tranquilas. As coisas estão bagunçadas e ninguém tem controle sobre isso.
- De tempo ao tempo. No momento, mais pessoas se sentem inseguras e com medo, do que tranquilas e com certezas. As coisas vão encontrar o seu rumo.
- Refletir sobre as suas questões, com calma, permite encontrar um caminho e fazer a pessoa voltar a se sentir centrada.
- Se a dor estiver muito grande, muito insuportável, está na hora de compartilhá-la com outra pessoa, um profissional que possa ajudar a nortear e clarear os sentimentos.



Dicas para se sentir melhor

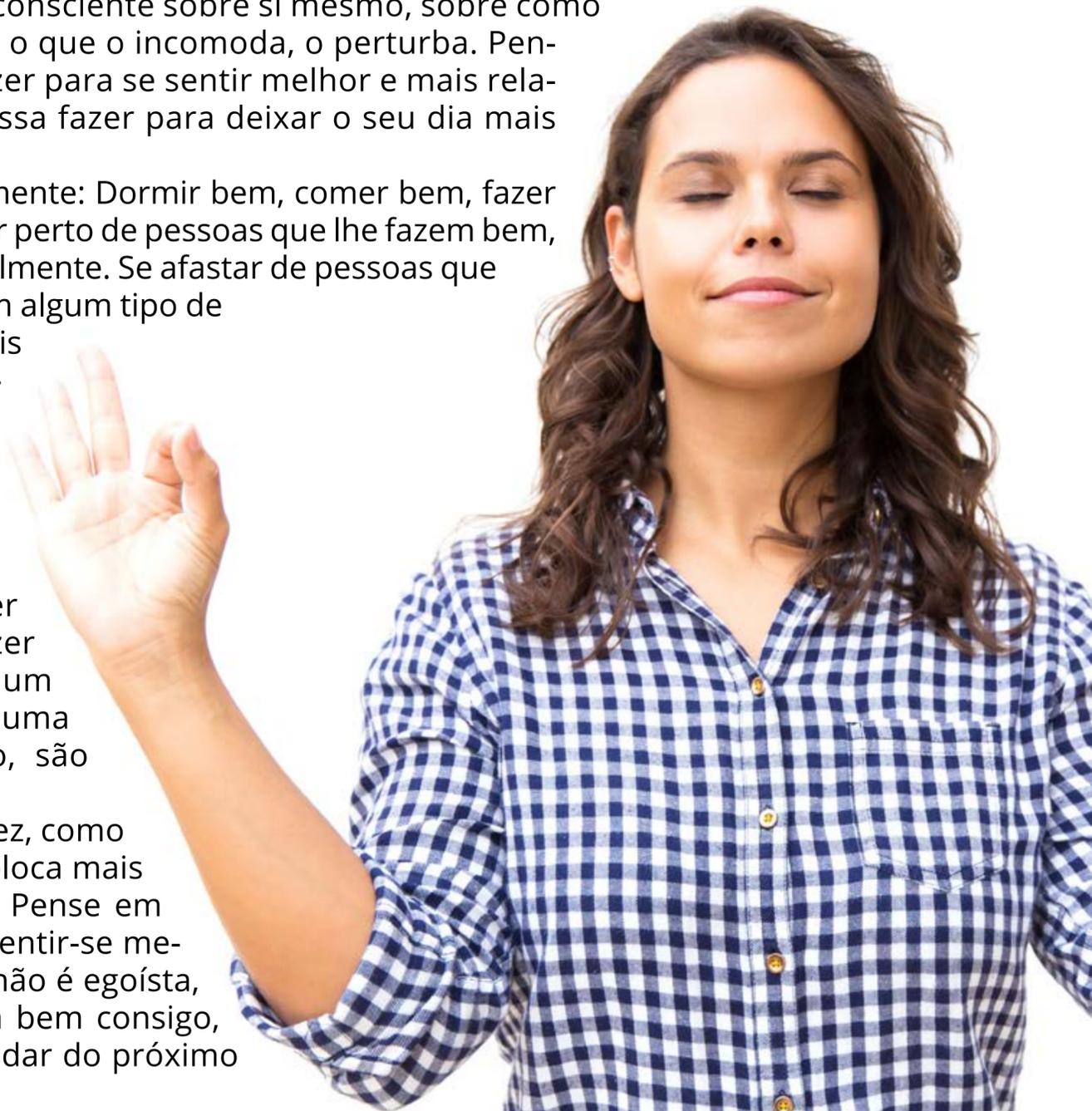
Basicamente, as dicas que a profissional dá para este momento se encaixam também para a vida como um todo. Confira:

- Primeiro ponto: estar consciente sobre si mesmo, sobre como se sente. Ficar alerta sobre o que o incomoda, o perturba. Pensar sobre o que poderia fazer para se sentir melhor e mais relaxado. Há algo que você possa fazer para deixar o seu dia mais prazeroso?

- Cuidar do corpo e da mente: Dormir bem, comer bem, fazer alguma atividade física, estar perto de pessoas que lhe fazem bem, apoiem e validem emocionalmente. Se afastar de pessoas que o colocam pra baixo, causem algum tipo de mal ou sejam violentas, pois esses relacionamentos afetam diretamente na saúde e bem estar.

- Saiba que está tudo bem se passar uma manhã ou um dia mais pra baixo. Importante tentar entender o porquê está assim. Fazer algo que goste, às vezes um café ou um chazinho. Dar uma caminhada, ler um pouco, são coisas que podem ajudar.

- Viver um dia de cada vez, como a situação nos pede, nos coloca mais próximos de nós mesmos. Pense em você e o que precisa para sentir-se melhor. Pensar em si mesmo não é egoísta, pois quando a pessoa está bem consigo, pode pensar no outro e cuidar do próximo com muito mais qualidade.



A hora é agora: Chegou o momento de se reconstruir!

Se alguém sugerisse que em maio de 2020 o mundo estaria como está, quem acreditaria? O mercado, o comportamento, o consumo, as relações e quase tudo no mundo atual mudou de alguma forma. Nos negócios, não foi diferente. A pandemia pegou em cheio a maior parte dos setores e, entre eles, o de comércio e serviços foram bastante afetados. Aceitar que nada voltará a ser como antes é um primeiro passo importante. Ajustar os planos e metas, alterar os hábitos do dia a dia e criar novas possibilidades se tornou indispensável. A CDL Parobé acredita em uma retomada, considerando que o momento de reconstruir é agora mesmo!

Mas como fazer isso?

Indicamos algumas opções de serviços e ferramentas que podem ser importantes para conseguir atingir resultados, vendas e um bom relacionamento com a equipe.



Reuniões On-line

Se não é possível se encontrar presencialmente, a internet está aí para ser uma verdadeira aliada. Tanto para as empresas que estão atuando de forma remota (home office) quanto para fazer negociações com fornecedores ou atendimentos aos clientes, as reuniões on-line ganham espaço e devem ser consideradas como opção. De forma imediata e sem custos extras (considerando que a empresa já tenha conexão de internet), é possível conversar com quem se necessita, seja uma pessoa ou um grupo.

Ferramentas on-line gratuitas para reuniões e videoconferências: plataformas como o Google Meet, Zoom Meetings, Skype e Microsoft Teams permitem configurar reuniões remotas em poucos cliques.



Ferramentas para acompanhamento de tarefas

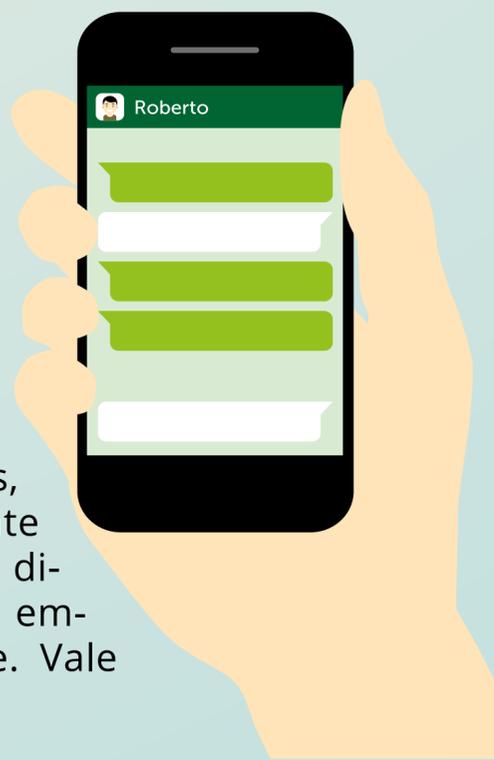
Se a equipe ou parte dela está trabalhando home office, não é possível perder o contato nem o controle do andamento das tarefas. Neste caso, além das videoconferências, é necessário acompanhar as demandas de todos. Com ferramentas como o Trello, Google Keep e o Todoist, é possível acompanhar as demandas, designar quem é o responsável por cada tarefa e permitir até o aumento da produtividade dada a organização que promovem.

Comunique-se!

Por mais que a atualidade peça que as pessoas não se encontrem presencialmente, não quer dizer que não se deva estar em contato. Dentro da nova normalidade que se apresenta, a comunicação ganha força. E ela é essencial tanto no ambiente corporativo interno, com gestores e seus times, quanto para o ambiente externo, com fornecedores e clientes.

Para a comunicação interna e com fornecedores, além dos itens indicados para reuniões on-line, também é possível manter contato individual e em grupo através do WhatsApp. Com a equipe, não se pode deixar de tentar motivá-los, pois os resultados são importantes para eles como profissionais e para a empresa.

Com o consumidor final, o WhatsApp e as redes sociais ganham ainda mais força. Que tal fazer uma live mostrando os produtos que tem na sua loja? Ou gravar um vídeo contando sobre os diferenciais de algum serviço que oferece? O WhatsApp Business permite criar um catálogo de produtos, onde o cliente tem acesso direto ao que a empresa oferece. Vale conferir.



Crie um e-commerce

Se as pesquisas indicam que o consumo on-line tende a crescer ainda mais devido a pandemia, é importante pensar em criar uma loja virtual. Há opções de plataformas que não exigem conhecimentos em programação, o que facilita em um momento onde os recursos para investimentos estão ainda mais curtos.

- A Nuvemshop é apontada como a plataforma de e-commerce líder da América Latina, com uma tecnologia robusta e de fácil usabilidade, ideal para os PMEs.

- O Linx Commerce é uma das mais populares plataformas de e-commerce e possui ofertas que vão de acordo às necessidades do lojista - de tal maneira que cada plano é personalizado -, sem limitar o acesso à loja e sem cobrar taxas por vendas.

- O Wix tem foco em trazer excelentes vitrines para seus usuários. É otimizado para dispositivos móveis, permitindo que a loja seja acessada pela maioria deles sem perda de informações.



Google Meu Negócio

Mais uma ferramenta gratuita do Google que contribui para a visibilidade das empresas. Estar no Google Meu Negócio vai facilitar para que seja encontrado neste que é o principal site de buscas do país. Considerando que boa parte das pesquisas são feitas com intenções comerciais, é essencial marcar presença por lá. A empresa é encontrada por palavras-chaves que incluem o segmento, os produtos em si e até a geolocalização. Assim, especialmente para negócios locais, é a oportunidade de conseguir exposição gratuita nas páginas de respostas do Google e conectar diretamente com seu público.

Nesta página é possível colocar os dados básicos de contato, como endereço e telefone, além de incluir horário de funcionamento e formas de pagamento, o que facilita para quem encontra a empresa pela primeira vez ou quer conferir se o empreendimento do qual gosta está aberto, por exemplo.

Estar na primeira página do Google é importante, pois a empresa é encontrada de forma mais rápida pelo cliente. Ao ver a empresa, ele também não precisará ficar procurando outras opções e, assim, deixar de ver o seu negócio.

Delivery e Takeaway

Se não é possível abrir as portas ou se tem capacidade reduzida, a opção para ainda vender é apostar em delivery (entregas) e takeaway (retirada no local). Além disso, a redução do poder aquisitivo de boa parte da população faz com que elas gastem menos e escolham comprar onde tem alguma vantagem. É possível dar um cupom de desconto para uma próxima compra? Isso faz com o cliente retorne em breve. Na entrega, posso isentar a taxa e fazer sem custo ao cliente? Talvez buscando parceiros seja possível. É preciso pensar, usar a criatividade e buscar soluções.

Consultor on-line do Sebrae

Aliado importante para potencializar os negócios, o Sebrae está disponibilizando o serviço de consultoria on-line, com força ainda maior em tempos de restrições aos atendimentos presenciais. Estão sendo oferecidos diversos serviços e soluções de forma virtual para os empresários, através de consultorias por videoconferência, que são gratuitas, e tem duração de uma hora. Na consultoria, o cliente é quem direciona o atendimento, demandando do consultor, proposições e soluções adequadas à sua necessidade. Os consultores são profissionais especializados nas áreas de Finanças, Marketing, Planejamento e Tributação.

A CDL Parobé é parceira do projeto de consultoria digital com o Sebrae e os associados podem fazer o agendamento através da entidade lojista. Ao solicitar o serviço, a equipe da CDL designará um consultor do Sebrae que fará contato de forma on-line para que sejam encontradas alternativas para superar a crise.



Estar presente e relacionar-se com os clientes é ainda mais decisivo

O mundo está mudando e, conseqüentemente, a forma de consumo também. Em um período em que os olhares se voltam ainda mais para dentro – das pessoas e dos negócios – o palestrante e instrutor com mais de 20 anos de experiência, Daniel Müller fala sobre possibilidades no comércio e serviços.

Se neste momento é difícil ter uma perspectiva sobre resultados positivos nos negócios, ele propõe análise do cenário e suas mudanças. “Especialmente no varejo, o que está acontecendo foi uma mudança na rotina do comerciante de ir até a loja e esperar o cliente entrar. Havia um processo acontecendo e agora essa rotina sumiu. As lojas estão abertas, mas com restrições, não se tem o mesmo volume de clientes. É hora de ativar rapidamente um novo plano. Onde estão os meus clientes? Como eu posso fazer para chegar neles?”, propõe o questionamento.

O especialista considera que é preciso sair do comodismo e entender que é necessário se mexer para sobreviver. “A menos que você tenha uma bandeira fincada na cidade, onde todo mundo saiba que determinado produto é com você, a pessoa está em casa e não lembra do seu negócio. Então é preciso chegar até ela”, aponta o caminho. É hora de quebrar paradigmas, de se reinventar no que vende e na forma de estar em contato com os clientes.

Daniel cita a Pirâmide de Maslow, também conhecida como teoria das necessidades humanas, que indica os cinco degraus de necessidade do ser humano: questões fisiológicas (sobrevivência), a segurança, o social (fazer parte de um grupo), destaque e realizações pessoais (legado). “Nesse primeiro momento é preciso sobreviver. É preciso começar tentando chegar ao equilíbrio e razão. É preciso criar alternativas para conseguir faturamento. Estamos em junho de 2020 e penso que é hora de olhar esse momento como uma oportunidade. Podem me chamar de maluco, mas eu acredito que será o melhor ano das nossas vidas. Não é positivismo exagerado. Se você prestar atenção, abriam oportunidades incríveis para crescer e melhorar. Para alguns talvez seja um ano muito ruim, porque não se mexeram, porque ficaram estagnados e paralisados. Mas para aqueles que aproveitarem as oportunidades, será um dos melhores anos que já tiveram em suas vidas”, destaca.

“Pratique a gratidão. A pandemia nos fez parar e olhar mais ao redor, perceber as pessoas e voltar a se conectar. Agora estamos mais presentes para o valor do abraço, dos sorrisos e de cada um que está ao lado. Agradeça até por aquilo que você ainda não tem como se já tivesse conquistado.”

Dicas e inspirações de Daniel Müller:

1

Mantenha-se em grupo. Essa é uma das necessidades do ser humano e, vivendo dessa forma, é possível trocar ideias, se aconselhar e crescer juntos. É hora de perguntar para as pessoas do grupo: o que você está fazendo que está dando certo? E o que está fazendo que não está dando certo? Isso ajuda a pensar o melhor caminho a seguir.

2

Quem é visto, é lembrado. É preciso estar em contato, mandar mensagens, saber como o cliente está, antes de efetivamente querer vender. A importância de um banco de dados se tornou ainda mais evidente agora. Busque essa rede de relacionamento. Lembre-se sempre: o maior patrimônio de uma empresa são eles, os clientes.

3

Cuide dos seus clientes e eles cuidarão de você. É tudo sobre pessoas e sobre ajudar pessoas, por isso, o foco do olhar deve ser no cliente, em ajudar e auxiliar. Assim os clientes valorizam o seu trabalho ou serviço e compram ou contratam o seu trabalho, gerando o resultado que a sua empresa precisa.



Daniel Müller - CEO do Instituto Cada Vez Melhor

Oportunidade de ajudar a quem precisa

Em meio à crise e as dificuldades que vem sendo enfrentadas pelas empresas, as ações de solidariedade tem movimentado Parobé. Quem pode contribuir com algo, tem feito. Além de doações de itens físicos ou dinheiro, doações de tempo e conhecimento para ajudar o próximo tem sido muito presente. Um exemplo dessa corrente do bem é a Contmax Assessoria Contábil e Fiscal que, tão logo os efeitos da pandemia começaram a ser sentidos, se mobilizou em ações para ajudar a comunidade. “Acreditamos que uma das nossas maiores missões é colaborar com a sociedade na prestação de serviços com qualidade e humanidade”, pontua a proprietária, Sandra Nunes.

Foi logo no início do fechamento das empresas e início das restrições e regras de isolamento, no final de março, que a Contmax começou a produzir conteúdos que deixassem os seus clientes e a população bem informados sobre tudo o que estava acontecendo. Assim, suas redes sociais ganharam uma roupagem bem específica, sendo uma espécie de guia com o que era necessário saber. Informações sobre os decretos, medidas provisórias, benefícios do governo para cidadãos e empresas entraram em pauta, sendo explicados ao público.

Entre as medidas liberadas, o benefício social de R\$ 600,00 por pessoa para ajudar neste período de pandemia, recebeu atenção especial. “Fizemos um material explicativo no Facebook e Instagram sobre o tema. Como verificamos que muitas pessoas tinham dúvidas e estavam tendo muitas dificuldades, começamos um trabalho totalmente gratuito de assessoria, tirando dúvidas pelo WhatsApp, através do nosso canal direto de atendimento. Ainda percebemos que pessoas mais carentes não tinham acesso a internet e nem conhecimento para realizarem estes cadastros. Então passamos a fazê-los gratuitamente. Realizamos muitos cadastros e ajudamos muitas pessoas”, emociona-se.

A Contmax Assessoria Contábil e Fiscal também realizou, na Páscoa, uma campanha de arrecadação de alimentos. Os mesmos foram destinados para a comunidade carente e asilos do município. No período de um mês, a ação arrecadou 600 quilos de alimentos e 70 litros de leite.



14/04/2020

CALENDÁRIO DE PAGAMENTOS DO AUXÍLIO EMERGENCIAL



A PARTIR DO DIA 17/04/2020!

FICA AUTORIZADA REABERTURA DO COMÉRCIO EM:

PAROBÉ
TAQUARA

COM AS SEQUINTES REGRAS



QUEM TEM DIREITO?

- TODOS QUE TRABALHAM SEM CARTEIRA ASSINADA.
- MEI.
- DESEMPREGADO COM MAIS DE 18 ANOS E QUE SE ENQUADRE NOS CRITÉRIOS DO CADÚNICO.





EMITA SEU CERTIFICADO DIGITAL COM LIBERAÇÃO IMEDIATA.



ASSOCIADO
CDL DE PAROBÉ
TEM DESCONTÃO!

📞 99509-3248

#CERTIFICADOenaCDLPAROBE

Os convênios se estendem aos proprietários, funcionários, cônjuges e filhos de ambos, mediante apresentação de documento de identificação e carteira de convênio da CDL. As autorizações para os convênios da área da educação devem ser solicitadas à CDL.

Obs.: Os convênios que estiverem marcados com P e F são restritos a proprietários e funcionários.

RELAÇÃO DE CONVENIADOS
Confira abaixo os estabelecimentos conveniados com a CDL Parobé:

ACADEMIAS

ACADEMIA PONTÊ - 5% de desc. na mensalidade (P e F)
Rua Erno Oscar Ludwig, 130, Centro, Parobé
Fone: 3543-1629

ESPAÇO CORPO ATIVO CENTRO DE ATIVIDADE FÍSICA - 10% de desc. na mensalidade (P e F)
Rua Vera Cruz, 518, Sala 05, Centro, Parobé
Fone: 3523-3732

JEAN MOWIUS CENTRO DE TREINAMENTO - 10% de desc. na mensalidade
Rua General Osório 277, Alexandria, Parobé
Fone: 99391-0430

ADVOGADOS

CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ASSESSORIA JURÍDICA
Isenção na 1ª consulta e 10% de desc. no valor dos honorários (P e F)
Dr. Rafael Pires Cerveira
Rua Dr. Legendre, 517, Sala 01 e 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-1201

DRA. MAGALI FLOCKE HACK
Assessoria jurídica gratuita para associados da CDL, todas as sextas-feiras, das 10h às 12h
Agendamentos pelos fones: 3543-1625/1486

AGROPET E PESHOP

AGROPET CURIÓ - 20% de desc. no banho e tosa
Av. das Nações, 1124, Guarujá, Parobé
Fone: 3543-4181

PET MANIA - 20% de desc. no banho e tosa

Rua Dr. Legendre, 176, Sala 02, Centro, Parobé
Fone: 3523-2321

BAZAR

BETO BAZAR - 5% de desc. à vista

Rua Odorico Mosmann, 515, Sala 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-4331

CICLISTA

PONTO CICLISTA PAROBÉ - 3% de desc. na compra de bicicletas novas

Av. das Nações, 1507, Guarujá, Parobé
Fone: 3543-3175

COLCHÕES

VIDA LEVE COLCHÕES - 10% de desc. nas compras à vista
Av. Artuino Arsand, 761, Centro, Parobé
Fone: 3523-1144

CONFECÇÕES E CALÇADOS

BLACK STAR JEANS - 20% de desc. à vista e 5% de desc. nas compras à prazo
Rua João Corrêa, 95, Centro, Parobé
Fone: 3543-7822

CRÍATIVA NOIVAS - 5% de desc. na locação à vista (P e F)
Av. Artuino Arsand, 70, Sala 02, Centro, Parobé
Fones: 99954-1395 e 3523-3848

ESPORTE E CIA - 10% de desc. à vista, exceto em promoções
Rua João Corrêa, 126, Centro, Parobé
Fone: 3543-1819

NÉIA MODAS - 10% de desc. à vista e disponibilizando parcelar em até 5x no cartão
Rua Alfredo Feiten, 1237, Sala 01, Centro, Parobé
Fone: 3543-6319

ORIGINAL - 15% de desc. à vista
Av. das Nações, 391, Sala 01 e 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-1664

COOPERATIVA DE CRÉDITO

SICREDI - ENCOSTA SUPERIOR DO NORDESTE RS

Linhas de crédito pessoal fomento, capital de giro, investimento empresarial, construção e reforma PJ, máquinas e equipamentos PJ e desconto de recebíveis. Obs.: Mediante análise de crédito.
Rua Adaviano Linden, 60, Centro, Parobé
Fone: 3543-3577

EDUCAÇÃO

ANHANGUERA

20% de desc. nas mensalidades + 10% para pagamentos pontuais
Rua Bento Gonçalves, 2508, Taquara
Fone: 3542-1046

CAPACITAR UNIP

Bolsa de 30% de desc. durante todo o curso
***Exceto nos cursos promocionais.**
Rua Canadá, 57, Centro, Parobé
Fone: 3512-8560 e 98957-2285

FACCAT - FACULDADES INTEGRADAS DE TAQUARA

1 cadeira - 15% de desconto
2 cadeiras - 20% de desconto
A partir de 3 cadeiras - 25% de desconto
A empresa deverá repassar a Faculdade o percentual de 5% por cadeira que o aluno cursar, que será cobrado pela CDL junto com os demais serviços.
Terão direito ao convênio para todos os cursos de graduação: os proprietários das empresas associadas, filhos de proprietários e os funcionários com carteira assinada.

IACS - INSTITUTO ADVENTISTA CRUZEIRO DO SUL

Ensino fundamental: 10% de desc.
Cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis, Letras, Pedagogia, Recursos Humanos e Processos Gerenciais:
Primeira mensalidade: 50% de desc.
A partir da segunda mensalidade: 10% de desc.
Av. Sebastião Amoretti, 2130A, Taquara
Fone: 3541-6800

IENTH - INSTITUIÇÃO EVANGÉLICA DE NOVO HAMBURGO (P e F)

Até 2 alunos pela mesma empresa - 10% de desconto
De 3 a 5 alunos pela mesma empresa - 15% de desconto
A partir de 6 alunos pela mesma empresa - 20% de desconto
Rua Frederico Mentz, 526, Hamburgo Velho, Novo Hamburgo
Fone: 3594-3022

NOTRE DAME - COLÉGIO SANTA TERESINHA

10% de desc. nas mensalidades.
Rua Júlio de Castilhos, 2150, Taquara
Fone: 3542-1328

OLIMPIO ESCOLA PROFISSIONALIZANTE

27% de desc. nos cursos de nível técnico (Unidade de Novo Hamburgo)
40% de desc. nos cursos de capacitação profissional
Rua Dr. Legendre, 507, Centro, Parobé
Fone: 3523-1171

SENAC

15% de desc. na matrícula nos cursos da programação regular oferecidos pelo Senac-RS.
Rua General Frota, 2661, Centro, Taquara
Fone: 3541-5370

UNIPACS ESCOLA PROFISSIONAL

5% de desc. nas mensalidades.
Rua Guilherme Lahm, 910, Centro, Taquara
Fone: 3541-7291

UNISINOS (EAD) - POLO DE PAROBÉ

10% de desc. nas mensalidades
Rua Odorico Mosmann, 128, Centro, Parobé
Fone: 3543-7061

UNIVERSIDADE FEEVALE
10% de desconto no valor das mensalidades dos cursos de graduação do Feevale Digital e no crédito dos cursos de graduação presenciais;
10% de desconto através do plano de incentivo à segunda graduação;
10% de desconto nos cursos de pós-graduação;
10% de desconto na

mensalidade das atividades físicas e aquáticas, vinculadas ao núcleo de serviços da saúde;
10% de desconto nos serviços especializados;
10% de desconto na mensalidade nos cursos de idiomas.

Interessados solicitar o desconto à CDL Parobé pelo telefone (51) 99509-3248.

RIGHT WAY ESCOLA DE IDIOMAS

10% de desc. nas mensalidades dos cursos de inglês, espanhol, alemão, italiano e francês.
RUA Adaviano Linden, 547, Centro
Fone: (51) 3523-2104

YÁZIGI

20% de desc. nas mensalidades de cursos de inglês
Rua General Frota, 2580, Taquara
Fone: 3541-8306
Obs.: O desconto proposto incidirá a partir da segunda parcela de cada novo contrato, não se aplicando à taxa de matrícula e entrada.

WIZARD

20% de desc. para jovens e adultos nos cursos de idiomas
27% de desc. para crianças até 10 anos
Rua Odorico Mosmann, 128, Centro, Parobé
Fone: 3543-7061

ESCOLA INFANTIL MAÇÃ DO AMOR

30% de desc. nas matrículas
10% de desc. nas mensalidades
Avenida Artuino Arsand, 67, Centro, Parobé
Fone: (51)9310-0077

ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL CRIANÇA FELIZ

25% de desc. nas mensalidades
Rua Osvaldo Gil, 232, Centro, Parobé
Fone: (51)3543-3645

ASSIS. EDUC. INFANTIL CHAPÉUZINHO VERMELHO

10% de desc. na mensalidade
Rua Alfredo Feiten, 1244, Centro, Parobé
Fone: 3523-3315

ESTÁGIO

CENTRO DE INTEGRAÇÃO EMPRESA ESCOLA DO RIO GRANDE DO SUL - CIEE - RS - TAQUARA: 4% de desc. na contribuição institucional
Rua Tristão Monteiro, 1107/101, Centro, Taquara
Fone: 3542-3731

FARMÁCIAS

FARMÁCIA BOM LAR - 10% de desc. à vista nos medicamentos
Av. Taquara, 251, Centro, Parobé
Fone: 3543-3050

FARMÁCIA CLÍNICA - 7% de desc. à vista nos medicamentos
Rua João Corrêa, 138, Centro, Parobé
Fone: 3543-4329

FARMÁCIA SEIS - 15% a 50% de desc. nos medicamentos, 5% de desc. nas perfumarias. (exceto em promoções), no cartão de crédito ou à vista.
Rua Odorico Mosmann, 321, Centro, Parobé
Fone: 3523-1131

FARMÁCIA VIDA NOVA - Até 60% de desc. em medicamentos (dependendo do produto)
Rua João Mosmann, 17, Centro, Parobé
Fone: 3543-1847

NOVAFARMA FARMÁCIA - 8% de desc. à vista nos medicamentos
Rua 25 de Julho, 423, Nova Parobé, Parobé
Fone: 3543-4474

REDE BEM ESTAR DE FARMÁCIAS - 15% a 50% de desc. nos medicamentos, 5% de desc. nas perfumarias. (Exceto em promoções), no cartão de crédito ou à vista.
Avenida das Nações, 979, Guarujá, Parobé
Fone: 3523-1183

GRÁFICA

EVERGRÁFICA - 5% de desc. à vista
Rua 24 de Agosto, 79, Laranjeiras, Parobé
Fone: 3523-3798

INFORMÁTICA

CYBER INFORMÁTICA - 10% de desc. nos serviços e 3% nas compras à vista (P e F)

Av. das Nações, 513, Sala 02, Centro, Parobé
Fone: 3543-3183

LAZER E ASSISTENCIAIS

ASSOCIAÇÃO VULCABRAS/ AZALEIA - R\$ 25,00 ao mês por participante

Benefícios:

Lazer - Campo de Futebol, pista atlética, quadra de futebol sete em grama, quadra de futebol sete em areia, quadra de beach soccer, quadra de vôlei de areia, salão de festas, galpão de festas 1e 2 e quiosques 1, 2, 3 e 4.
Assistenciais - Seguro de vida e seguro residencial
Contato e mais informações na CDL.

ÓPTICAS E RELOJOARIAS

EXTREMO BRILHO - 5% de desc. à vista

Rua Dr. Legendre, 390, Sala 03, Centro, Parobé
Fone: 3523-1118

M W MAGAZINE - 20% de desc. à vista e 15% de desc. à prazo em até 10 vezes no cartão em toda parte de ótica.

Rua João Mosmann Filho, 36, Centro, Parobé
Fone: 3523-1148

NOVO OLHAR ÓPTICA E RELOJOARIA - 20% de desc. à vista e 5% de desc. à prazo

Rua Dr. Legendre, 470, centro, Parobé
Fone: 3523-1423

ÓPTICA SEMPRE VIVA - 12% de desc. à vista (menos ouro) e 5% de desc. nas compras à prazo (P e F)

Rua João Mosmann, 151, Centro, Parobé
Fone: 3543-1148

ÓTICA LAURA - 15% de desc. à vista

Rua Odorico Mosmann, 367, Centro, Parobé
Fone: 3543-3040

SUZY JOIAS, ÓCULOS E RELÓGIOS - 20% de desc. à vista

Rua Dr. Legendre, 466, Centro, Parobé
Fone: 3523-3932

TRI JÓIA - 20% de desc. à vista e 5% de desc. nas compras à prazo

Rua Odorico Mosmann, 450, Centro, Parobé
Fone: 3523-3030

SAÚDE

ACUPUNTURA

DRA. MELINA MANICA DE MELO - 8% de desc. na primeira sessão (P e F)

Rua João Mosmann, 348, Sala 04, 2º andar, Centro, Parobé
Fone: 99281-8297

CARDIOCLÍNICA

DRA. LUCIANA CÉZAR KOLLET: NUTRIÇÃO - 30% de desc. na consulta

DR. DANIEL PEREIRA KOLLET: CLÍNICO GERAL E CARDIOLOGISTA - 25% de desc. no eletrocardiograma, na ta, na ecocardiografia e no mapeamento de pressão
Rua Guilherme Lahm, 1227, Centro, Taquara
Fone: 3541-6438

CLÍNICA GERAL

DRA. ADA DIESEL - 40% de desc. na consulta (P e F)

Av. das Nações, 35, Centro, Parobé
Fone: 3543-4377

DR. MARCO ANTÔNIO FAEDRICH - 50% de desc. na consulta

Rua Guilherme Lahm, 1210, Centro, Taquara
Fone: 3542-3205

CLÍNICA MÉDICA / CIRÚRGIA GERAL / COLOPROCTOLOGIA

DR. ARTHUR NORTON ZWETSCH - 30% de desc. na consulta (a partir de 16 anos)

Rua Tristão Monteiro, 926, Centro, Taquara
Fone: 3542-1582

CONSULTÓRIO MÉDICO

DR. ALVARO SCHARNOVSKI: Ortopedista e Traumatologista - 17% de desc. na consulta

DR. FÁBIO STRAUSS: Cirurgião Geral - 17% de desc. na consulta

DR. THIAGO FERRARY:

Ortopedista e Traumatologista - 17% de desc. na consulta
Rua Federação, 2810, Centro, Taquara
Fone: 3541-8423

ESPAÇO SIM ASSESSORIA NEUROPSICOLÓGICA

DRA. DANIELA JOAQUIM
20% de desc. na avaliação Neuropsicológica
Rua Fernando Saft, 316, centro, Sala 08
Fone: 051 99962-6065 / 051 99962-6050

DERMATOLOGISTA

CLÍNICA DA PELE - 30% de desc. na consulta

DR. JACSON ARI LOEWE: Dermatologista

DR. LUCIANO ANDRADE: Dermatologista e cirurgião

DR. MARCELO FERREIRA: Dermatologista

Rua General Emilio Lucio Esteves, 1180, Sala 304, Centro, Taquara
Fones: 3542-4499 / 98162-7152

CLINODERME - 16% de desc. na consulta

DRA. MICHELLE AVELINE: Dermatologista

Rua Arthur da Costa e Silva, 335, Sala 203, Igrejinha
Fone: 3545-3176

ENDOCRINOLOGIA

DRA. MARIA DA GLORIA FOLMER CORREA - 25% de desc. na consulta

Rua General Emilio Lucio Esteves, 1180, Sala 408, Centro, Taquara
Fone: 99165-9715

EQUILÍBRIO CLÍNICA E ESTÉTICA

JÉSSICA SCHEFER: Psicóloga - 5% de desc. à vista

DR. SALVADOR NETO: Cardiologista - 5% de desc. à vista

JULIANE MATOS FENNER: Massoterapeuta - 5% de desc. na sessão

ALEXANDRA H. SILVA: Massoterapeuta 5% de desc. na sessão

PATRICIA MALLMANN:

Nutricionista e Acupunturista - 5% de desc. à vista

CIBELE MICHEL: Reiki - 5% de desc. à vista

BETINA GIMENES: Microblading e design de sobrancelha - 5% de desc. à vista

RAQUEL KOCH: Podóloga - 5% de desc. à vista

ONEYDIS DOMÍNGUEZ:

Ortomolecular - 5% de desc. à vista

Rua Lothário Raymundo, 180, Centro

Fone: 3523-2086

FISIOTERAPIA

DRA. VIVIAN GEHRKE - 20% de desc. na sessão de fisioterapia

Rua Venceslau Escobar, 151, Centro, Parobé

Fone: 3543-4628

FONOAUDIOLOGIA

DRA. LETICIA BORGES ZWETSCH - de 15 a 25% de desc. no valor dos procedimentos

Rua Tristão Monteiro, 926, Centro, Taquara

Fones: 3542-1582 ou 99316-3692

GERIATRIA E CLÍNICO GERAL

DR. ODILON S. KLAUBERG - 10% de desc. na consulta

Rua Euclides da Cunha, 70, Bom Pastor, Igrejinha

Fone: 3545-2004

GINECOLOGIA / OBSTETRÍCIA

DRA. KARLA C. R. DAUDT - 10% de desc. na consulta

Rua Sete de Julho, 847, Sala 06, Bom Pastor, Igrejinha

Fones: 3545-1865 ou 99438-1331

DR. SADI GELSON MULLER - 50% de desc. na consulta e 30% na ecografia

Rua General Emilio Lucio Esteves, 1180, Sala 103, Centro, Taquara

Fone: 3542-1995 e 99979-6979

HOMEOPATIA E PEDIATRIA

DR. EUGÊNIO HUGO OBAL - 33% de desc. nas consultas

Rua João Mosmann, 121, Centro, Parobé

Fone: 3595-1555 ou 99979-6979

HOSPITAL SÃO FRANCISCO DE ASSIS

CONSULTAS DE EMERGÊNCIAS: 50% de desc.

CONSULTAS DE ESPECIALISTAS: Conforme critério do médico (de 10 a 30% de desc.)

EXAMES DIVERSOS: 30% de desc.

Rua México, 50, Centro, Parobé

Fone: 3543-5500

INTRA INST. DE DIAGNÓSTICO E TRAT. LTDA

De 10% a 20% (conforme critério do médico) de desc. nas consultas e exames

DR. FELIPE MATZENBACHER: GINECOLOGIA / OBSTETRÍCIA

Rua Artur da Costa e Silva, 335, Centro, Igrejinha

Fone: 3545-1157

LABORATÓRIO

LABORATÓRIO BOM

PASTOR - Até 40% de desc. nos exames e análises clínicas (dependendo do exame)

Rua Dr. Legendre, 189, Centro, Parobé - Fone: 3543-6957

E junto ao Hospital São Francisco de Assis - Fone: 3543-4437

LABORATÓRIO VITALE - 10% de desc. nos exames

Rua Dr. Legendre, 270, Centro, Parobé.

Fone: 51 -3523-1526

NUTRICIONISTA

DRA. ALINE WEBER - 20% de desc. na consulta

Rua Venceslau Escobar, 151, Centro, Parobé

Fones: 3543-4628 ou 99707-2299

ODONTOLOGIA

COSTA ODONTOLOGIA - 20% de desc. no valor dos procedimentos clínicos e disponibilizando parcelar em até 6x no cartão de crédito.

DR. GUILHERME FEITEN DA COSTA

Rua Fernando Saft, 316, Sala 12, Centro, Parobé

Fone: 98340-8637

DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA - Cirurgião dentista, especialista em cirurgia e traumatologista bucomaxilofacial, harmonização

fácil e estética dental.

Isenção na primeira consulta.

Rua Vera Cruz, 518, sala 307, Centro, Parobé

Fone: 3543-4553

DR. JEAN HEHN - 10% de desc. nas três primeiras mensalidades de aparelhos dentários.

Rua Vera Cruz, 518, Sala 306, Centro, Parobé

Fone: 3523-4091

DR. RENAN BUCHMANN - 10% de desc. na consulta (P e F)

Rua João Corrêa, 50, Sala 03, Centro, Parobé

Fone: 3543-1512

ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA

Clínico Geral: 10% de desc.

Procedimentos especializados: 5% de desc.

Rua Artuino Arsand, 305, Centro, Parobé

Fone: 3523-2346

SULMINAS ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA - 10% de desc. nos procedimentos clínicos à vista ou no cartão.

Rua João Mosmann, 782, Sala 06, Centro, Parobé

Fone: 3523-2935

OFTALMOLOGIA

DR. MARCO ANTÔNIO DUARA TATIM - Consultas no valor de R\$ 95,00

Rua Dr. Legendre, 342, Sala 306, Centro, Parobé

Horário de atendimento:

Terças-feiras das 8h às 10:00 e sextas-feiras das 13:00 às 15:00

Fones: 3543-6079 e 3035-3715

PRISMA CLÍNICA DE OLHOS - 30% de desc. nas consultas, exames e cirurgias.

Rua Dr. Edmundo Lauffer, Sala 304 e 305, Bairro Bom Pastor, Igrejinha

Fone: 3549-1389

PROMED CLÍNICA POPULAR

Exames e consultas - 10% de desc.

Exames de laboratórios - 30% de desc.

Medicamentos - Até 50% de desc.

Rua Odorico Mosmann, 491, Sala 08, Centro, Parobé

Fone: 99780-4477

PSICOLOGIA

DRA. CRISTIANE FÉLIX DA SILVA - 50% de desc. na consulta
Rua Fernando Saft, 316, Sala 04, Centro, Parobé
Fones: 98484-7964

DRA. FABIANA TOMAZZONI - 30% de desc. na consulta
Rua Júlio de Castilhos, 2650, Centro, Taquara
Fone: 99331-8929

PSICÓLOGA EVELINE R. DA SILVEIRA - 15% de desc. na consulta
Rua João Corrêa, 720, Centro, Parobé
Fone: 98489-9822 ou 99879-9864

PEDIATRIA

DR. JOSÉ CARLOS SATOSHI MAKINO - 25% de desc. na consulta à vista
Rua Dr. Edmundo Lauffer, 90, Bom Pastor, Igrejinha
Fone: 3545-2626

DR. PAULO CELIVIO WILLRICH - 50% de desc. na consulta
Rua Emilio Feiten, 248, Centro, Parobé
Fone: 3543-1263

PILATES

DRª ANDRÉIA JAQUES - PILATES 20% de desconto para o pacote de 2 aulas semanais (totalizando 8 aulas/mês)
FISIOTERAPIA 20% de desconto para pacotes de 10 sessões
Rua Vera Cruz, 547 Ap. 01 Centro Parobé
Fone: 99302-0233

QUIROPRAIXIA

DR. DANIEL FACCHINI - 12% de desc. na avaliação e 20% nas sessões
Rua Federação, 1978, Centro, Taquara
Fone: 99107-6164

RADIOCLIN

30% de desc. nos serviços de radiologia e ecografia, 20% no valor da tomografia e 10% no valor da ressonância.
Rua Venceslau Escobar, 196, Centro, Parobé (junto à Unimed)
Fone: 3543-4430

UNICLIN CLÍNICA MÉDICA

DR. JOSÉ CARLOS SATOSHI MAKINO: Pediatra - 25% de desc. na consulta à vista
DRA. CAROLINA SILVEIRA: Odontóloga - 20% de desc. à vista
DRA. NATALIA MAKINO: Odontóloga - 20% de desc. à vista
Rua Dr. Edmundo Lauffer, 90, Bom Pastor, Igrejinha
Fone: 3545-7870

UNIMED

Poderão aderir ao plano de saúde empresarial: os proprietários das empresas associadas, seus dependentes (cônjuges e filhos) e também os funcionários.
Fone: (51) 3543-1625/1486/2022
E-mail: cdlpar@tca.com.br

SALÃO DE FESTAS

SALÃO VILA VICENTE - 5% de desc. nos pagamentos à vista ou até o dia do evento
RS 239, 1995, Nova Hartz
Fone: 98051-8184

SEGURO DE VIDA

A parceria formada entre a Sul América, Facial Corretora de Seguros e CDL Parobé proporciona a você, associado e toda a sua equipe, um seguro de vida.
Mais informações diretamente com a CDL pelos fones: 3543-1625/1486 ou pelo e-mail cdlpar@tca.com.br

SITES

CONNECTANDOME - 40% de desc. nos planos de criação de sites + hospedagem + 5 contas de e-mail
Contato e mais informações na CDL.

SURDINAS

SHOPPING DAS SURDINAS - 5% de desc. nos serviços à vista (P e F)
Av. Artuino Arsand, 462, Centro, Parobé
Fone: 3543-1975

TELAS, MOURÕES E SERRALHERIAS

INCOTELAS - 5% de desc. à vista
Rua Araranguá, 55, Centro, Parobé
Fone: 3543-1134

SULTELAS - 5% de desc. À vista
Av. das Nações, 2179, Nova Guarujá, Parobé
Fone: 3543-4592 ou 99967-1710

NOVIDADE

Clique em cima da empresa associada e inicie uma conversa.

ASSOCIADO



A.L.F RECUPERADORA DE PARACHOQUES	51 99625-2083	BUCHMANN CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO	51 3543-1512
ABASTECEDORA CARDOZO	51 3543-3339	C B TINTAS	51 3543-1688
ACADEMIA PONTÊ FITNESS E DANCE	51 3543-1629	CAIXA ECONÔMICA FEDERAL	51 3543-8000
ACADEMIA PREMIUM	51 3523-3205	CALÇADOS CAMPA	51 3523-1011
ACESSÓRIOS 239	51 99925-9215	CALÇADOS CLARINE	51 3543-1988
AGROCENTER	51 98938-2020	CALÇADOS MADRA	51 3523-3439
AGROPECUÁRIA ALEXANDRIA	51 3543-4494	CALÇADOS VIP	51 3543-1603
AGROPECUÁRIA TOKINHO	51 99920-5137	CAPACITAR UNIP	51 3512-8560
AGROPET CHELLE	51 3543-6152	CARINA MODAS	51 99527-6156
AGROPET CURIÓ	51 3543-4181	CAROLINA STORE	51 99570-7595
ALICE IMÓVEIS	51 3543-6588	CASA MARCO	51 99867-2171
AMIGO DO PÉ CALÇADOS	51 3523-1139	CASA MARCO (TAQUARA)	51-99701-1850
ANDARA CALÇADOS & ACESSÓRIOS	51 98404-5384	CENTERSUL INFORMÁTICA	51 3543-1645
ANDRE IMPRESSOS	51 3543-6124	CENTRO AUTOMOTIVO MERCURY	51 3543-3636
ANDREA MODAS E CONFECÇÕES	51 99652-8604	CERVEIRA, AGUIAR & SILVEIRA ASSESSORIA JURÍDICA	51 3543-1201
ANDRÉIA JAQUES SOARES PILATES	51 99302-0233	CFC PAROBÉ	51 3523-3231
ANGÉLICA MODAS	51 3543-1726	CHAPÉUZINHO VERMELHO EDUCAÇÃO INFANTIL	51 3523-3315
ANHANGUERA	51 3542-1046	CHS OFICINA MECÂNICA	51 3543-1264
ART LUX CORTINAS E PERSIANAS	51 99655-5134	CHURRASCARIA VITÓRIA	51 3523-4357
ARTE E MAGIA	51 3523-1543	CIA DA MOTO	51 99911-9785
ARTEFATOS DE CIMENTO PAROBÉ	51 3543-3476	CICAV EVANGÉLICO - SAÚDE MENTAL HUMANIZADA	51 3523-2712
ATACADO LÉIA	51 3523-1193	CLÉA PRESENTES	51 3543-1187
ATELIER DO SÉRGIO	51 98215-0756	CLÍNICA VETERINÁRIA PAROBÉ	51 3543-1616
AUTO LOCADORA PARANHANA	51 3523-2502	CLISEG SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO	51 3543-6024
AUTO PEÇAS PAROBÉ	51 3543-3075	COMERCIAL ELÉTRICA PARANHANA	51 3543-3623
BANCO DO BRASIL	51 3543-5450	COMERCIAL GHENO	51 99751-5554
BANRISUL	51 3543-4400	CONCEITO E COR	51 3543-7777
BASE ACESSÓRIOS	51 99888-4437	CONEXÃO MODAS	51 3543-7712
BATE PALMA	51 3541-5989	CONFECÇÕES DAL PIVA	51 3543-4210
BELAIR AUTOMOVEIS	51 99535-9187	CONTARE	51 3543-3777
BETO BAZAR	51 3543-4331	CONTEX BRASIL SERVIÇOS CONTÁBEIS	51 3543-8700
BL AUTO PEÇAS	51 3523-2161	CONTMAX CONTABILIDADE	51 3523-2865
BLACK STAR JEANS	51 3543-7822	CORSAN	51 3543-1033
BOLACHA MOTO PEÇAS	51 3523-1460	CRIATIVA INJETADOS	51 3523-2049
BOM CELL - AGENTE AUTORIZADO CLARO	51 3543-7888	CRIATIVA NOIVAS	51 3523-3848
BRAGA CALÇADOS	51 99528-6087	CYBER INFORMÁTICA	51 3543-3183
BRINQLAR	51 3543-3103	D' TERRA CALÇADOS	51 3523-1587
BRUNA NONEMACHER	51 99638-1838	DAKAU BRINQUEDOS E PRESENTES	51 3543-3127
BRYSA CONFECÇÕES	51 3543-7273	DAY A	51 99929-8694
BSSAT RASTREAMENTO VEICULAR	51 3541-3500	DEKALSON CALÇADOS	51 3543-3215
		DELTASUL	51 3523-3297

DESPACHANTE - SIDNEI DA SILVA BRAZ	51 3543-3177	FACIAL IMOBILIÁRIA E SEGUROS	51 3543-1290
DEZAIRE PLANEJADOS	51 99910-4948	FACILITA EMPRÉSTIMOS E SEGUROS	51 3523-2254
DIEGÃO TRATORES	51 3543-1325	FARMÁCIA BOM LAR	51 3543-1670
DIEMENTZ COM. DE ELETROMÓVEIS	51 3543-1233	FARMÁCIA CLÍNICA	51 3543-4329
DISTRIBUIDORA DE GÁS PAROBÉ	51 3523-1103	FARMÁCIA MAXXI ECONÔMICA	51 3543-6153
DIVINO PRIME	51 3523-1906	FARMÁCIA VIDA NOVA	51 3543-1847
DR. CLEVERSON CORDEIRO PROLA	51 98445-2525	FARMÁCIAS BOM LAR	51 3543-1666
DR. JEAN KROTH HEHN	51 3523-4091	FARMÁCIAS SEIS	51 3523-1131
DUVALLE AUTOMÓVEIS	51 3523-4111	FINGER MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	51 3523-3788
DVS PUBLICIDADE	51 98125-5306	FLORENCE MODA FEMININA	51 99763-8890
EBENÉZER LIVRARIA CRISTÃ E CONFECÇÕES	51 3543-4385	FLORICULTURA GUARUJÁ	51 3543-1951
ECONÔMICO SUPERMERCADO	51 3523-2661	FORTUMAQ	51 3523-3968
EDUARDO SPARREMBERGER EDIFICAÇÕES	51 99742-7984	G & F COLCHÕES	51 99651-1422
ELETROSAT	51 99550-9286	GABRIEL LARA JOIAS	51 99729-4066
ELETROTUBO	51 3523-3234	GANESHA SPORT LIFE	51 99514-0939
ELIZIER IMÓVEIS	51 3523-4025	GARIMPOS DA LIDI	51 99828-5968
ENCANTO DAS FLORES	51 3543-3717	GBL MODAS	51 3543-6239
EQUILIBRIUN CENTRO ESTÉTICO	51 3523-2086	GI MATRIZES	51 3543 6151
ESCOLA DE EDUC. INFANTIL CRIANÇA FELIZ	51 3543-3645	GIOTTO MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	51 3523-3443
ESCOLA DE EDUC. INFANTIL MAÇÃ DO AMOR	51 99310-0077	GLASS PISCINAS	51 3541-5857
ESCOLA DE EDUC. INFANTIL PEQUENO PRÍNCIPE	51 3543-1634	GT AUTO CENTER	51 3523-1617
ESPAÇO CORPO ATIVO CENTRO DE ATIVIDADE FÍSICA	51 3523-3732	GUIFFER INTELIGÊNCIA EMPRESARIAL	51 3541-5000
ESPAÇO LUA LINDA	51 99540-8486	H LERINHA KIDS	51 3523-3143
ESPAÇO SIM ASSESSORIA NEUROPSICOLÓGICA	51 99962-6050	HELLO TREND	51 99829-0039
ESPAÇO ÚNICO	51 3523-1178	HIKER CALÇADOS	51 99944-7892
ESPORTE & CIA	51 3543-1819	HS - HERZER & SANTOS ADVOGADOS ASSOCIADOS	51 3523-3353
ESQUINA DA ECONOMIA	51 3543-2025	IF SURF LINE (TAQUARA)	51 3542-1446
ETIENNE ESTÚDIO DE ARQUITETURA	51 98516-8201	IMOBILIÁRIA DO GREGO	51 3543-1334
EVERGRÁFICA EDITORA	51 3523-3798	INCOTELAS	51 3543-1134
EVERSON COLOMBO - CORRETOR DE IMÓVEIS	51 98436-4472	INNOVE CONFECÇÕES	51 99635-4687
EXTINTORES PAROBÉ	51 3523-2269	INSTALADORA ELÉTRICA NETTO	51 3543-3866
EXTREMO BRILHO	51 3523-1118	INSTALAR CLIMATIZAÇÃO	51 3523-3144
FÃ DO SOFÁ	51 99650-2030	INSTALLA MULTI LOJA	51 3543-8450
FACCAT FUNDAÇÃO EDUCACIONAL ENCOSTA INFERIOR DO NORDESTE	51 3541-6600	INTUIÇÃO MODAS	51 3543-1660
		J. A. CONTABILIDADE	51 3797-2995
		JAC ASSESSORIA CONTÁBIL	51 3541-1413
		JAPAL COMÉRCIO DE FERRAMENTAS	51 99986-5033
		JEAN MOWIUS CENTRO DE TREINAMENTO	51 99391-0430
		JEANA MÓVEIS E DECORAÇÕES	51 3543-6546

JÉSSY MODAS	51 99224-9368	MAICON PASTÉIS	51 99714-2318
JG ESTRUTURAS METÁLICAS	51 3523-2108	MAINTTECH SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO	51 3523-1675
JR INJETADOS & MATRIZES	51 3543-4154	MALHAS MIMO	51 3543-1631
JUNIOR BELOTTO MÁRMORES E GRANITOS	51 3541-5521	MANINHO PNEUS	51 3543-4969
KAIRE MODAS	51 3543-1595	MARA ALBERNAZ EMPREENDIMENTOS	51 99915-3147
KAOMA MODAS	51 3543-6916	MARCIA HAIR SALÃO DE BELEZA	51 99636-5300
KARUMBÉ MOTO PEÇAS	51 3523-3424	MARI MODAS	51 3543-1447
KAY GREY MODAS	51 98534-1725	MARISA DIAS	51 99561-1813
KELLY HOFFMANN	51 99880-1965	MAROTO VIAGENS	51 3523-1369
KIRSCH COMÉRCIO E INSTALADORA	51 3523-1209	MARRY D' VALE CHOCOLATES	51 3543-1931
KS INJETADOS	51 3543-6011	MARTINS VEÍCULOS	51 3543-6993
LABORATÓRIO VITALE	51 3523-1526	MASTER SHOP ELETRÔNICOS	51 3543-6768
LAINÉ MODAS	51 3543-3730	MASTERCLIN - CLINICA ODONTOLOGICA	51 3543-7073
LANA LU MODAS	51 3523-3473	MECÂNICA DO PAULO	51 3543-4908
LANCHERIA E RESTAURANTE EL' SHADAY	51 99400-5090	MECÂNICA ELICAR	51 3523-2089
LBR CONFECÇÕES	51 99529-6794	MECÂNICA GILTEC	51 3523-3885
LEANDRA WICHMANN ASSESSORIA JURÍDICA	51 3523-1544	MECÂNICA MOTOVAR	51 3543-3571
LOBÃO MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	51 3543-4157	MECÂNICA RUDICAR	51 3543-6155
LOJA BROCKER	51 3543-1249	MERCADO CATARINENSE	51 3543-3761
LOJA LAFAYETTE	51 3543-1591	MERCADO DINIZ	51 3543-3356
LOJA MAGAZINE LUIZA	51 3543-5000	MERCADO DIRLAN	51 3523-1297
LOJA SOBERANA	51 99855-4244	MERCADO DOIS IRMÃOS	51 3523-1270
LOJAS BECKER	51 3523-1754	MERCADO DUBORA	51 3523-4036
LOJAS BENOIT	51 3543-3868	MERCADO E AÇOUGUE CERUTTI	51 99659-5628
LOJAS CAMPA	51 3543-6139	MERCADO E AÇOUGUE MORAES	51 3523-2066
LOJAS COLOMBO	51 3543-1866	MERCADO LIRIN	51 3543-3024
LOJAS LEBES	51 3523-1557	MERCADO M	51 99842-1132
LOJAS PALUDO	51 3543-1157	MERCADO POPULAR	51 3523-1447
LOJAS POMPÉIA	51 3523-2960	MERCADO POZZA	51 99826-8809
LOJAS POR MENOS	51 3523-2866	MERCADO SÉRGIO	51 3522-5003
LOJAS QUERO-QUERO	51 3543-6177	MERCADO SILMAS	51 3542-3869
LOJAS TAQI	51 3543-1511	MERCADO TRADIÇÃO	51 3523-1243
LOLITA'S BEAUTY SALON	51 98023-6464	MERCADO TREVO	51 3523-2020
LOS MANOS BAR + BEARIA	51 98015-6417	MERCADO WEBER	51 3543-3028
LUZA PRODUÇÕES	51 99869-3553	METAL RAUPP	51 3543-3281
M M CONFECÇÕES	51 3523-3392	METALARO	51 3560-1919
M W MAGAZINE	51 3543-1300	MIRANDA GOULART CORRETORA DE SEGUROS	51 3523-3952
MADECEDRO	51 3543-3929	MODA CASA	51 99613-1750
MADEIREIRA BOA VISTA	51 3543-1568	MODAZINE	51 3523-1743
MADEIREIRA CASA E LAR	51 3523-2323	MODELAR MÓVEIS PLANEJADOS	51 3523-2529
MADEIREIRA DO CHICO	51 3543-1810	MONJUÁ	51 3003-2004
MADEIREIRA GUARUJÁ	51 3543-1268	MOREIRA MOTO PEÇAS	51 3523-2267
MADEIREIRA IDEAL	51 3523-2543		
MADEIREIRA SANTO ANTÔNIO	51 3543-3876		

MOSMANN ALIMENTOS	51 3543-8500	POSTAY CALÇADOS	51 99773-2773
MOTTA FERRAGEM	51 3141-5900	POSTO ITAMARACA	51 3541-3909
MOVEIS EDS	51 3598-1647	POSTO MARACAJÁ	51 3523-2693
MS BATERIAS	51 3543-1818	POSTO RS	51 3523-1325
MULTI COMPRESSORES E EQUIPAMENTOS	51 3543-1058	POWERSERV SOLUÇÕES EM INTERNET	51 3523-1290
MUNDIAL VIDROS	51 3523-1780	PREZZI IMÓVEIS & SEGUROS	51 3543-7350
MUNDO REAL LOJA DO 1,25	51 3523-3903	PRIMUS RESTAURANTE E PIZZARIA	51 99653-8517
NACIONAL MÓVEIS	51 3543-4320	PROCECON PINHEIRO CONTABILIDADE	51 3543-3527
NÉIA MODAS	51 3543-6319	PRODUTOS DE LIMPEZA RAINHA DO SOL	51 3197-0732
NEW DROP SKATE SHOP	51 99502-1116	PROJEMÓVEIS	51 3543-6220
NINA MODAS	51 99641-1365	PROMED CLINICA POPULAR	51 3523-3040
NOVAFARMA FARMÁCIAS	51 3543-4474	PSA CALÇADOS	51 3543-6486
NUDELN HAUS COMERCIO DE ALIMENTOS	51 99998-7307	QUATRO ESTAÇÕES PRODUTOS DE LIMPEZA	51 3543-6218
O BALEIRO	51 3523-3842	R & D MÓVEIS NOVOS E USADOS	51 3543-6340
O BARATÃO	51 99588-0303	R & R LUBRIFICANTES	51 99538-0485
O BOTICÁRIO	51 3543-3737	RADIOCLIN	51 3543-4430
ODONTO EXCELLENCE	47 99948-7192	RECANTO GAÚCHO	51 3523-3220
ODONTOSUL CLÍNICA ODONTOLÓGICA	51 3523-2346	RECH MÁQUINAS	51 3543-4099
OLIMPIO ESCOLA PROFISSIONALIZANTE	51 3523-1171	REDE BEM ESTAR	51 3523-1183
ÓPTICA E RELOJOARIA NOVO OLHAR	51 3523-1423	REGISTRO DE IMÓVEIS	51 3523-1276
ÓPTICA GRAZI	51 3541-6574	REI DOS MOVÉIS	51 99773-2625
ÓPTICA LUMINAR	51 98237-7220	REPAROS CAR	51 3523-2596
ÓPTICA SEMPRE VIVA	51 3543-1148	RESTAURANTE DA DINA	51 99951-8486
ORIGINAL	51 3543-1664	RESTAURANTE PIZZARIA TEMPERO D'CHEF	51 99621-2438
ORTHODONTIC CENTER	51 3543-3102	RESTAURANTE QUINTILIANO	51 99788-7164
ÓTICA LAURA	51 99636-0346	REVE ÓPTICA	51 3545-6507
PADARIA DA COSTA	51 3523-1813	RIGHT WAY	51 99307-4470
PADARIA DOCE VIDA	51 3543-3964	RITA DE CASSIA CHITOLINA DA SILVA	51 99526-1389
PADARIA SCHUMACHER	51 3523-1041	RITIELE STUMM PHOTOGRAPHY	51 3523-3456
PANDOLFO INDÚSTRIA DE FERRAMENTAS	51 3543-1160	RJ NET	513541-2064
PARANHANANET	51 3543-1099	RONI IMAGEM VISUAL	51 3543-6872
PAROBÉ REFORÇOS TERMOPLÁSTICOS - IGUI	51 3523-1303	RS MECÂNICA	51 3523-4284
PATRICIA NETTO INSTALADORA	51 3543-3866	S.A DISTRIBUIDORA	51 98542-4305
PET MANIA	51 3523-2321	SAFT EMBALAGENS	51 3543-1455
PETIM AUTO PEÇAS	51 3523-1991	SAN FRANCISCO ESQUADRIAS	51 3543-4811
PIZZARIA MAGNATA	51 99710-5203	SAPEKA	51 3542-3983
PIZZI JÓIAS	51 99932-4347	SELMAR CALÇADOS	51 3523-1344
PLANO 1 CONTABILIDADE	51 3523-3023	SEM NOÇÃO CONFECÇÕES	51 99865-3301
PLASTCROMO	51 3543-1464	SERRARIA QUEIRÓZ	51 99856-5142
PONTO CICLISTA PAROBÉ	51 3543-3175	SESI	51 3299-8315
PONTO DEZ	51 3543-1833	SHOPPING DA CONSTRUÇÃO	51 3543-6666
PONTO ENCONTRO BAR	51 3543-4000		

SHOPPING DAS AVES	51 99985-9741	TELE CEVA DO NEGÃO	51 99837-0683
SHOPPING DAS SURDINAS	51 3543-1975	TERRACASA IMOBILIÁRIA	51 3543-1277
SICREDI PAROBÉ	51 3543-3577	TOKO TINTAS	51 3523-2084
SINOCARD CONSULTORIA CONTÁBIL & SOLUÇÕES EMPRESARIAIS	51 3523-3828 / 99586-5067	TONI AUTOMÓVEIS	51 3523-1436
SUELEN TURISMO	51 3523-2569	TONINHO VENÂNCIO EXTRAÇÃO E DEPÓSITO DE AREIA FINA	51 99968-2499
SUGESTIVA MODAS	51 99717-5947	TOP GÁS	51 98060-1417
SULMINAS ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA	51 3523-2935	TOP REBOQUES	51 3541-6055
SULTELAS	51 3543-4592	TOPÁZIO JÓIAS	51 3543-1330
SUPER COMPANY	51 3543-3843	TOTALMED MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO	51 3523-2053
SUPER DO DIEGO	51 3523-1626	TRANSFERSUL PRODUÇÕES GRÁFICAS E SERIGRAFIAS	51 3523-2563
SUPER KS	51 3523-1210	TRI JÓIA	51 3523-3030
SUPER POPULAR	51 98191-5199	UNIDASUL	51 3543-4806
SUPERMERCADO COLONIAL	51 3543-3606	UTILIZE DISTRIBUIDORA	51 99908-9822
SUPERMERCADO GUARANI	51 3523-3268	VIA BREVI CALÇADOS	51 3523-2100
SUPERMERCADO PICUCHA	51 3523-2622	VIA GARDEN FLORICULTURA	51 99943-8069
SUPERMERCADO PONTO ECONÔMICO	51 3523-4201	VIDA LEVE COLCHÕES	51 3523-1144
SUPERMERCADO ROSA	51 3523-1698	VIDA SUL	51 98589-3949
SUPERMERCADO S&E	51 3523-1676	VIDRAÇARIA BELA VISTA	51 3543-1483
SUPREMO PROCESSAMENTO DE DADOS	51 3523-1271	VINNELLA MODA INFANTIL	51 3523-3044
SUZY JOIAS, ÓCULOS E RELÓGIOS	51 3523-3932	VISUAL MODAS	51 99692-4307
TABACARIA PAROBÉ	51 99929-3288	W & W CONTABILIDADE	51 3543-1854
TABELIONATO REICHERT	51 3543-4246	WIZARD	51 3543-7061
		ZAQUEU MOTOS	51 3543-6117

***Juntos construindo
resultados através da
excelência.***



Seja Associado e aproveite os benefícios! ☎ 99509-3248



#USEMÁSCARA

Você me protege e eu protejo você.



CDL
Parobé

Juntos construindo resultados através da excelência

#ComprenoComercioLocal

*Seja um consumidor consciente
e ajude Parobé a manter
o comércio aberto.*

**Vamos facilitar
a sua vida profissional
através de ferramentas indispensáveis
para sua empresa!**



Entre em contato e aproveite!

 **99509-3248**

 www.instagram.com/cdl_parobe

 www.facebook.com/cdlparobe

 www.cdlparobe.com.br