

# O Lojista

Ano XXV - nº 227 - Janeiro/Fevereiro - 2026



CONFIRA OS NOVOS PROJETOS  
DA CDL-VR PARA 2026:  
**UMA DAS NOVIDADES É O EVENTO**  
**“BOM DIA, ASSOCIADO!”**

CONHEÇA AS DUAS EMPRESAS  
**GANHADORAS DAS CURADORIAS**  
DA JORNADA DE NATAL, NAS  
CATEGORIAS “**VITRINE**” E  
“**ESPAÇO INSTAGRAMÁVEL**”

## EM MARÇO TEM O NOITE **D'ELAS** *///RUN///*



Um encontro inovador para celebrar o **Mês Internacional da Mulher**  
com uma programação especial para essa corrida noturna.  
**Saiba como participar como associado e chamar os amigos!**

# Novidades 2026



**50%  
OFF**

**CERTIFICADO  
DIGITAL A1  
SEM MÍDIA  
PARA CPF  
OU CNPJ**



**EXCLUSIVA PARA  
ASSOCIADOS**

**UTILIZAÇÃO GRATUITA DA  
SALA DE  
REUNIÕES**



**ATÉ 2 VEZES  
POR ANO**

 **CDL  
VOLTA  
REDONDA**

**VERIFIQUE A  
DISPONIBILIDADE  
DE AGENDA:**



# Perspectivas, Conexão e Novas Oportunidades para 2026



O ano de 2026 começa com perspectivas positivas para a economia brasileira e sinais de maior estabilidade nos indicadores macroeconômicos. As projeções para os próximos seis meses apontam inflação sob controle, manutenção do consumo das famílias e uma retomada gradual da confiança do empresariado, criando um ambiente favorável para o comércio e os serviços.

Mesmo diante dos desafios, o varejo segue demonstrando força, resiliência e capacidade de adaptação. A inovação, a digitalização dos negócios e o foco na experiência do consumidor continuarão sendo diferenciais estratégicos para quem busca crescimento sustentável ao longo do primeiro semestre.

Nesse cenário, a CDL reafirma seu compromisso em apoiar o empresário local. Ser um associado CDL significa ter acesso a capacitação empresarial, informações estratégicas de mercado, campanhas promocionais, soluções em crédito e proteção ao negócio, além de uma representação institucional forte na defesa dos interesses do setor.

O calendário comercial até junho traz excelentes oportunidades para impulsionar as vendas, com destaque para o Carnaval, a Páscoa, o Dia das Mães, o Dia dos Namorados, as festas juninas e o feriado de Corpus Christi, períodos que tradicionalmente movimentam o comércio e fortalecem a economia local.

Entre as ações especiais de 2026, a CDL promove, em março, a "Noite D'Elas Run", um evento que celebra o Mês

da Mulher, valorizando o protagonismo feminino e reforçando o compromisso de todos que apoiam, incentivam e caminham ao lado das mulheres. Mais do que uma celebração, a iniciativa simboliza união, respeito e engajamento social. Esse é o tema da nossa capa e você vai poder conferir todas as informações, lendo esta edição.

Planejamento, criatividade e ações integradas serão fundamentais para transformar oportunidades em resultados. A CDL seguirá atuando de forma ativa, promovendo iniciativas que estimulem o desenvolvimento econômico, a inovação e o fortalecimento do comércio.

Já estamos preparando um calendário especial com palestras, consultorias e outros eventos, visando manter o nosso compromisso com a capacitação empresarial, além de buscarmos ampliar também nossas parcerias para oferecer serviços, convênios e produtos mais diversificados, com a qualidade de sempre.

Nossos espaços de eventos também já estão disponíveis para quem deseja realizar encontros corporativos, celebrar datas especiais e treinamentos, com ambientes climatizados, com estacionamento e total infraestrutura para recebê-los. Fale com o nosso atendimento e saiba como aproveitar nossos espaços.

Desejamos a todos os associados um 2026 próspero, repleto de conquistas, crescimento e sucesso. Seguimos juntos, confiantes no futuro e comprometidos com o desenvolvimento da nossa região.



Fique por dentro das nossas novidades seguindo as nossas redes sociais.

No Instagram, @cdlvoltaredonda e CDL Volta Redonda, no Facebook. Siga e curta nossas postagens. E aproveite a leitura da nossa Revista O LOJISTA, que também está disponível em nosso site [cdlvr.org.br](http://cdlvr.org.br).

Giovane Freitas Ferreira

Presidente da CDL de Volta Redonda

# O Lojista

## NESTA EDIÇÃO

**05** ESPAÇO CDL-VR/EVENTOS

**06** ESPAÇO CDL-VR/NOTÍCIAS

**07** ESPAÇO CDL-VR/SERVIÇOS

**08** EDUCAÇÃO/ENSINO SUPERIOR

**10** ECONOMIA/VAREJO

**11** ESPAÇO CDL-VR/JORNADA DE NATAL

**15** MATÉRIA DE CAPA



**18** COMÉRCIO & SERVIÇO/COMUNICAÇÃO

**20** ECONOMIA/NEGÓCIOS

**22** TECNOLOGIA/INOVAÇÃO

**24** VENDAS/PESQUISA CNDL/SPC

**25** TECNOLOGIA/COMUNICAÇÃO

**26** CIDADES/SEGURANÇA PÚBLICA

**28** ECONOMIA/VAREJO

**29** SAÚDE/SERVIÇO

**30** ESPAÇO UNIMED-VR/SAÚDE EM DIA

## EXPEDIENTE

### COMPOSIÇÃO E EDIÇÃO

O LOJISTA é uma revista da CDL-VR  
Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda

### GERENTE EXECUTIVA

Lisandra Storck

### JORNALISTA RESPONSÁVEL

Regiane Amaro Lannes  
MTB-22354/01

### CONSELHO EDITORIAL

Diretorias da CDL-VR e CDL Jovem

### COMPOSIÇÃO, DIAGRAMAÇÃO E ARTE FINAL

Art Mídia Publicidade e Propaganda

### MATRIZES DIGITAIS E IMPRESSÃO

Gráfica Irmãos Drumond

### SUGESTÃO DE MATERIAS

email: comunicacao@cdlvr.org.br

\* Os textos assinados são de responsabilidade  
de seus autores.

### TIRAGEM

1100 unidades

### ARTE DE CAPA:

Foco Comunicação

## DIRETORIA



### Presidente

**Giovane Freitas Ferreira**

### 1º Vice-Presidente

**José Luiz Vidigal Fagundes Costa**

### 2º Vice-Presidente

**Leonardo Costa de Almeida**

### 1º Diretor Secretário

**Paulo Roberto Fagundes da Costa**

### 2º Diretor Secretário

**Leandro Schwartz Noel**

### 1º Diretor Financeiro

**José Carlos do Nascimento**

### 2º Diretor Financeiro

**Paulo César Blajoni Braga**

### 1º Diretora Social

**Maria Auxiliadora Ávila Marcelino**

### 2º Diretora Social

**Mônica Laviola de Queiroz Cândido**

### Diretor de Comunicação e Tecnologia

**Lucas de Paula Ribeiro**

### 1º Diretor Adm. e de Patrimônio

**Claudio Barros**

### 2º Diretor Adm. e de Patrimônio

**Maurílio Marcelino da Silva**

### Dir. de Desenv. Econ. e Tributário

**Mozart Eliziário da Cunha**

### Diretor de Serviços e Produtos

**Adriano de Oliveira Santos**

### Diretor Comercial e de Franquias

**Gilson Ferreira de Castro**

### Diretor Jurídico

**Yhel Paulo Esteves**

### Diretor de Assuntos Políticos

**Paulo Roberto Costa Docca**

### 1º Diretor de Capacitação

**João Vitor Gomes Spack**

### 2º Diretor de Capacitação

**Cleverson Stocco Moreira**

### Conselho Fiscal Efetivo

**Osmar Fernandes de Souza**

**César Fernando Alves Abrantes**

### Suplentes Conselho Fiscal

**Luis Fernando Soares Cardoso**

**Eduardo Guimarães Prado**

**Bruno Siqueira de Freitas**



### Presidente

**Robert Wagner Souza**

### 1º Vice-Presidente

**Gustavo Magno Albuquerque de Ávila**

### 2º Vice-Presidente

**Maria Marques**

### 1º Diretor de Projetos

**Luiz Henrique São Thiago do Nascimento**

### 2º Diretor de Projetos

**Celso Luiz Oppelt Junior**

### 3º Diretor de Projetos

**Júlio César Medeiros de Oliveira**

### 1º Diretor de Inovação

**Breno Ramos**

### 2º Diretor de Inovação

**Daniel Giacometti**

### 3º Diretor de Inovação

**Thomás de Andrade Campos Pereira**

### 1º Diretor de Capacitação

**Dalson Paiva Rodrigues**

### 2º Diretora de Capacitação

**Luiza Vidigal Fagundes Costa**

### 3º Diretor de Capacitação

**Igor Felipe de Abreu Albuquerque**

### 1º Diretor de Comunicação

**Thales da Silva Dias**

### 1º Diretora Social

**Ana Carolina dos Santos Alberton**

### 2º Diretor Social

**Filipe Alves**

### 3º Diretora Social

**Beatriz Marcelino Barbosa**

### 1º Diretor de Expansão

**Magno Pecoraro Cabett**

### 2º Diretor de Expansão

**Victor Souza do Nascimento**

## TELEFONES

### Central/Atendimento ao Associado:

**(24) 3344-8050**

**(24) 98125-9369**

### CÂMARA DE DIRIGENTES LOJISTAS DE VOLTA REDONDA

**SEDE:** Rua Simão da Cunha Gago, nº19, Aterrado

Reconhecida de Utilidade Pública:  
Lei Municipal nº 1381/76  
Lei Estadual nº 1559/89

www.cdlvr.org.br

/cdlvoltaredonda

@cdlvoltaredonda

# Primeiro semestre de 2026 já tem agenda definida de eventos na CDL-VR

**A**

Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) já está com a programação da maioria dos eventos definida para o primeiro semestre de 2026. O calendário de palestras começa em março, com uma grande novidade: "O Bom Dia, Associado" - um momento para integrar as empresas que fazem parte da CDL, com um café da manhã recheado de conteúdo e conectividade. O primeiro encontro será no dia 05/03. Para saber como participar, basta entrar em contato pelo whatsapp, o número é o (24) 98125-9369.

Ainda em março, no dia 28/03, tem a corrida "Noite D'Elas Run", que já está com inscrições abertas. O evento é aberto ao público em geral, mas tem como objetivo celebrar o Mês Internacional da Mulher. Link para as inscrições na bio do Instagram @cdlvoltaredonda.

Em abril, no dia 14, vai ser realizada a palestra "Gestão das Emoções", com um olhar importante para as relações interpessoais e o cuidado com os colaboradores, visando não só aumentar a produtividade, mas também humanizar o ambiente de trabalho, com acolhimento e entendimento do perfil de cada um.



Giovane Ferreira, presidente da CDL-VR, destaca agenda de eventos e compromisso com capacitação dos associados



Fotos: Arquivo CDL-VR

Já, no dia 07 de maio, mais uma edição do encontro "Bom dia, Associado", com aquele cafzinho especial para quem está em busca de conhecimento e novas parcerias, além de conhecer um pouco mais sobre os serviços e benefícios de ser um associado da CDL.

E, em maio ainda, a tradicional "Feijoada Amigo Solidário", organizada pela CDL Jovem, deve acontecer no dia 31, com o objetivo também de promover encontros que ajudam a fazer o bem a uma instituição sem fins lucrativos. Aquele momento que a diversão e o lazer se unem a uma boa causa.

"Além desses eventos, já estamos trabalhando para trazer muitas novidades em 2026, pensando sempre em inovação, criatividade, treinamentos e encontros que têm como objetivo gerar conteúdos com conceitos e abrir a visão de quem empreende, porque, entendemos que a capacitação é uma missão da CDL Volta Redonda, como instituição que valoriza o comércio da nossa cidade. Além disso, vamos continuar acompanhando as demandas dos nossos associados, as movimentações do Poder Público e buscar soluções que possam contribuir para o desenvolvimento econômico e social do nosso município. Estaremos juntos em 2026, ainda mais unidos em prol de quem mantém Volta Redonda nessa jornada de crescimento", afirmou Giovane Freitas Ferreira.

**VAMOS CONVERSAR SOBRE  
PESSOAS, ESTRATÉGIA  
E PERFORMANCE?**



\*Consultoria em Desenvolvimento Humano e Organizacional PARA TODO O BRASIL

- Recrutamento estratégico de lideranças e posições-chave;
- Alinhamento entre perfil, cultura e estratégia;

**DESENVOLVIMENTO HUMANO QUE SUSTENTA DECISÕES ESTRATÉGICAS**



Liderança e Cultura



Desenvolvimento de equipes



Treinamentos Comportamentais

ENTRE EM CONTATO:

📞 (24)99868-0530

✉️ contato@vlmeducorp.com.br

vlm

# CDL Jovem projeta 2026 com inovação, protagonismo e força coletiva

O

presidente da CDL Jovem, Robert Wagner Souza, falou sobre os projetos para este ano. Segundo ele, 2026 será marcado por uma agenda estratégica de projetos voltados ao fortalecimento do empreendedorismo jovem, à capacitação de lideranças e à integração com o ecossistema empresarial local. "A proposta é clara: construir um futuro mais inovador, colaborativo e sustentável para os jovens empresários, mantendo o compromisso com o desenvolvimento do comércio e da sociedade", afirmou.

Robert disse ainda que, entre as principais iniciativas previstas, estão programas de formação empreendedora, eventos de networking qualificado, ações de impacto social e projetos de incentivo à inovação e à transformação digital. Todas as ações serão pensadas para gerar valor real aos associados, promovendo conhecimento, conexões e oportunidades de crescimento, com apoio e planejamento junto com a Diretoria Executiva.

Ainda, de acordo com ele, esse planejamento ambicioso conta com um pilar fundamental: a dedicação e o engajamento da diretoria da CDL Jovem. O trabalho conjunto, pautado pela responsabilidade, visão estratégica e espírito de voluntariado, tem sido essencial para transformar ideias em projetos concretos e relevantes.

"Acreditamos que resultados consistentes só são possíveis quando há união, propósito e comprometimento. A diretoria tem demonstrado, dia após dia, a mesma dedicação em servir, planejar e executar ações que façam a diferença", destacou o presidente.



Foto: Arquivo CDL-VR

Com esse alinhamento e espírito de equipe, a CDL Jovem segue confiante de que 2026 será um ano de grandes realizações, consolidando a entidade como um espaço de protagonismo, inovação e formação de líderes preparados para os desafios do presente e do futuro.



## PREPARE-SE PARA O VERÃO

Sunset, inspirada no pôr do sol:  
conheça a nossa **nova linha para piscinas**

Portobello Shop Volta Redonda  
Av. Antônio de Almeida, 398 - Retiro, Volta Redonda  
(24) 3346-8171 / (24) 99999-0088  
[portobelloshop\\_vr](http://portobelloshop_vr)

Portobello  
shop

# CDL-VR tem novidades para associados em 2026

A

Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda tem boas notícias para quem é associado da CDL-VR em 2026. Confira:

## Desconto para emissão do Certificado Digital

Em 2026, associado da CDL-VR tem 50% de desconto no Certificado Digital A1 (CPF ou CNPJ). Com ele, você protege suas operações e assinaturas eletrônicas com total segurança e validade jurídica, essenciais para quem quer agilidade e confiança no dia a dia do negócio. Além de pagar menos, você ainda conta com mais comodidade, agendamento do horário, estacionamento gratuito e ambiente climatizado, com todo atendimento diferenciado da equipe. Agende um horário pelo WhatsApp: (24) 98125-9369.

## Eventos com valores diferenciados para associados

Ser associado a CDL Volta Redonda é estar conectado a um mundo de oportunidades! Descontos exclusivos, capacitações, networking qualificado e muito mais para fortalecer o seu negócio. Faça parte dessa comunidade que cresce junto! Entre em contato conosco pelo whatsapp (24) 98125-9369 e saiba mais!

## Espaços para eventos

O lugar certo para reunir e conectar. A CDL Volta Redonda conta com auditório, sala de reuniões, estúdio e espaço de festa para encontros corporativos, com o objetivo de receber sua empresa, projeto ou confraternizações. Entre em contato e conheça as possibilidades pelo link no Instagram @cdlvoltaredonda. 

# Confira os novos associados da **CDL-VR!**

**DEZEMBRO, JANEIRO E FEVEREIRO**

- Bazacon Construtora
- Drogaria Nova Aliança
- Ducks Lanches
- Ester Pedrosa de Oliveira
- Europa Imobiliária
- Giovana Flores
- Instituto Carla Neto Pinheiro Desenvolvimento Humano
- Instituto Longevita
- Marina Salgados
- Prospera Agência de Trafego
- Restaurante Curral
- Terrazo - Imóveis e Condomínios
- Três Cordões
- Vidraçaria Volta Redonda
- VR Financial Solutions
- WHL Construtora Civil

Associe-se também e **tenha inúmeros benefícios!**

# Curso de Direito do UniFOA consolida liderança regional com altos índices de aprovação antecipada na OAB

O

Curso de Direito do Centro Universitário de Volta Redonda (UniFOA) voltou a demonstrar sua força no cenário jurídico do Sul Fluminense ao celebrar, no Tribunal do Júri, no campus Olezio Galotti, em Três Poços, os estudantes aprovados no Exame da Ordem dos Advogados do Brasil antes mesmo da formatura. O resultado reafirma a posição de liderança da instituição e evidencia a consistência de um projeto pedagógico que, há anos, entrega desempenho acima da média regional.

Os números refletem maturidade acadêmica e domínio técnico dos estudantes ainda durante a graduação. No 9º período, 34% dos alunos conquistaram aprovação antecipada. Já no 10º período matutino, 44% dos estudantes garantiram a carteira da OAB antes de concluir o curso, quase metade da turma. Considerando os concluintes, 22% já ingressam no mercado com registro profissional assegurado, diferencial raro entre instituições de ensino jurídico.

Esses índices dialogam diretamente com um dos principais reconhecimentos do curso: o Selo OAB Recomenda, certificação nacional concedida apenas às instituições com excelência comprovada em seus resultados. O UniFOA segue como a única instituição privada do Sul do Estado a receber essa certificação, reforçando a credibilidade do curso e seu compromisso com a formação jurídica de alta qualidade.

O coordenador do curso, Alan Pançardes, ressalta que o desempenho alcançado pelos estudantes é reflexo de uma metodologia moderna, integrada e voltada à prática real da advocacia, com atividades simuladas, estudos de caso, acompanhamento acadêmico próximo e um corpo

docente qualificado. "A aprovação antecipada evidencia que nossos estudantes estão sendo preparados não só para a prova, mas para a prática da advocacia com responsabilidade e competência", afirmou o coordenador.

A performance das turmas também reforça o impacto do modelo pedagógico adotado pelo curso, que combina teoria consistente com vivências práticas e incentivo à autonomia intelectual. No 10º período matutino, onde a aprovação chegou a 44%, Alan ressaltou a maturidade dos estudantes. "Ver quase metade da turma aprovada antes de concluir o curso confirma que estamos no caminho certo. A preparação é constante, estratégica e pensada para transformar os alunos em profissionais completos", completou.

A cerimônia de homenagem aos aprovados marcou não apenas o reconhecimento individual dos estudantes, mas também a reafirmação do compromisso institucional do UniFOA em formar profissionais preparados para os desafios jurídicos contemporâneos e prontos para ocupar espaços de destaque no mercado. Para os futuros alunos, o resultado se traduz em um indicador claro: escolher o UniFOA é optar por um curso de alto desempenho, com estrutura moderna, acompanhamento efetivo e resultados que realmente se convertem em oportunidades profissionais.

Com desempenho que supera a média nacional e regional, o UniFOA reafirma sua posição de liderança na formação jurídica do Sul Fluminense, fortalecendo a credibilidade construída ao longo de sua trajetória e consolidando-se como referência para quem busca excelência acadêmica e aprovação nos exames da Ordem.

Inglês e  
Espanhol é  
**FISK**

Inglês para crianças,  
jovens e adultos.  
**Convênio de 15% de  
descontos para Associados  
e Dependentes da CDL.**

📞 (24)3348-6161

# Aprovados elogiaram curso e preparação oferecida pelo UniFOA

**A**

estudante Luisa Alves Rosas, do 10º período, aprovada ainda no 9º período, destacou a relevância da preparação oferecida pelo UniFOA. "Ser aprovada na prova da Ordem ainda no 9º período representa, além de uma imensa felicidade e alívio, a confirmação de uma trajetória construída com disciplina, entrega e verdadeiro amor pelo Direito. Cada hora de estudo valeu a pena, especialmente diante de uma prova cercada de expectativas. O curso contribuiu de maneira decisiva para minha formação, ampliando minha visão crítica, ética e humana. Tivemos um apoio verdadeiramente comprometido dos professores. O UniFOA foi o espaço onde desenvolvi minhas potencialidades e amadureci como futura profissional", afirmou.

Outro destaque entre os aprovados, Wesley César, do 9º período, ressaltou que conquistar a aprovação ainda como estudante representou a realização de um objetivo construído desde o início da graduação. "Essa

aprovação é a concretização de um sonho e a certeza de que todo esforço valeu a pena. O curso sempre ofereceu um corpo docente preparado e um suporte constante. Nas semanas que antecederam a prova, tivemos sábados inteiros de revisão, além de um curso on-line gratuito disponibilizado pela coordenação. Esse apoio fez toda a diferença para mim e para os meus colegas", disse.

O estudante também reforçou a importância das experiências práticas proporcionadas pela instituição ao longo da formação. "Desde o primeiro período tive a oportunidade de atuar no Nadac, por meio de parceria do UniFOA com o Judiciário. Isso abriu portas para outras vivências e ampliou minha formação. A integração entre prática e teoria é um diferencial do curso, assim como o diálogo constante entre estudantes, coordenação e reitoria. Sempre me senti acolhido e valorizado", acrescentou.



Fonte e foto: Assessoria de Imprensa do UniFOA

RESERVAMOS ESTE ESPAÇO ESPECIALMENTE PARA SUA EMPRESA!

# ANUNCIE AQUI!

comercial@cdlvr.org.br

(24) 3344-8050

 CDL  
Volta Redonda

# Comércio de Volta Redonda projeta aumento nas vendas para a Páscoa e apostava em variedade e promoções

O

comércio de Volta Redonda trabalha com expectativa positiva de vendas para a Páscoa, uma das datas mais importantes do calendário varejista no primeiro semestre. A movimentação nas lojas já começa a ser percebida, especialmente nos segmentos de chocolates, supermercados, presentes, vestuário e artigos temáticos, impulsionada pelo apelo emocional da data e pela tradição de presentear familiares e amigos. A projeção é que haja um aumento de 3% nas vendas em relação ao igual período de 2025.

De acordo com a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), a Páscoa segue sendo uma oportunidade estratégica para o varejo local, principalmente por estimular compras para presentear e a busca por produtos diferenciados. A entidade destaca que os lojistas têm investido em mix variado, opções acessíveis, kits promocionais e condições especiais de pagamento para atrair o consumidor.

Segundo o presidente da CDL Volta Redonda, Giovane Freitas Ferreira, a expectativa é de crescimento nas vendas em relação ao mesmo período do ano passado. "A Páscoa é uma data que mobiliza o comércio e o consumidor, mesmo diante de um cenário econômico que ainda exige cautela. Em Volta Redonda, percebemos os lojistas preparados com variedade de produtos, criatividade nas ofertas e preços competitivos. A nossa expectativa é de um resultado positivo, com aumento no fluxo de clientes e nas vendas", afirma.

Além dos chocolates tradicionais, itens como ovos artesanais, cestas personalizadas, lembranças temáticas, roupas e acessórios ganham espaço nas vitrines e ampliam as possibilidades de consumo. Para a CDL-VR, essa diversifi-



cação é fundamental para atender diferentes perfis de consumidores e tíquetes médios variados.

Outro fator que contribui para a boa expectativa é a valorização do comércio local, com consumidores priorizando lojas da cidade pela praticidade, confiança e possibilidade de negociação. A CDL Volta Redonda reforça que comprar no comércio local fortalece a economia, gera empregos e mantém os recursos circulando no próprio município.

"O consumidor encontra no comércio de Volta Redonda atendimento próximo, produtos de qualidade e a facilidade de resolver tudo perto de casa. Essa relação de confiança faz diferença, especialmente em datas comemorativas como a Páscoa", completa Giovane Freitas Ferreira.

A entidade orienta ainda que os consumidores façam pesquisa de preços, planejem as compras e fiquem atentos às promoções, enquanto os lojistas devem apostar em vitrines atrativas, bom atendimento e ações promocionais para aproveitar todo o potencial da data.

**CLIMATIZAR  
DO BRASIL**

- + Saúde
- + Conforto
- + Economia
- + Clientes satisfeitos
- + Colaboradores satisfeitos
- + Lucro nos negócios
- Reclamações

**95%** de economia e ambiente climatizado

**LOCAÇÃO, VENDA E MANUTENÇÃO DE CLIMATIZADORES PARA EMPRESAS E EVENTOS**

SAIBA MAIS  
(24)981580352

# CDL Volta Redonda transforma lojas com Assessoria de Vitrine e Espaço Instagramável na Jornada de Natal

A

CDL Volta Redonda realizou, durante a Jornada de Natal, um sorteio que contemplou dois associados com Assessoria de Vitrine e Espaço Instagramável, desenvolvidos pelo artista plástico Bruno Chio e sua equipe. A iniciativa visou impulsionar o comércio local, valorizar empreendedores e promover experiências únicas nas lojas dos sorteados. As empresas puderam se inscrever de outubro a novembro, concorrendo às assessorias. O sorteio foi realizado durante o Happy Hour de Natal. A revista O LOJISTA entrevistou os ganhadores, a empresa Prestativa (Instagramável), especializada em administração de condomínios, e a Papelaria Criativa (Vitrine), e traz uma reportagem especial com os representantes, sobre a curadoria, criação dos espaços e também um pouco da história de cada um deles.

Por Filipi Meireles



**Tudo o que você precisa em um só lugar!**

INTER ATIVA

SUA COGO AQUI!

BANNER IMPRESSÃO DIGITAL

ENVIE SUA ARTE

ACABAMENTOS BASTÃO E CORDA.

INTER ATIVA

MARKETING, GRÁFICA RÁPIDA E PERSONALIZADOS

Entre em contato

24 99869-2509 | 24 3026-8020

[www.inter-ativa.com](http://www.inter-ativa.com)

RUA LEOPOLDO MARÇAL, 130 - ATERRADO, VOLTA REDONDA / RJ

# Conheça a Papelaria Criativa, ganhadora da curadoria “Espaço Vitrine”

A

Papelaria Criativa, administrada por Paloma Martins Gonçalves e Amanda Martins Candioto, foi contemplada pelo Espaço Vitrine, na Jornada de Natal, promovida pela CDL Volta Redonda, entre outubro e novembro. A loja é especializada em papelaria, personalizados, gráfica, presentes e outros serviços e produtos.

O diferencial da loja, segundo elas, é a agilidade no atendimento, a capacidade de entender o desejo do cliente na personalização e a qualidade dos produtos entregues. As sócias destacam que o objetivo é sempre proporcionar um atendimento diferenciado e produtos que encantem os clientes.

Paloma e Amanda contam que o sorteio foi uma motivação especial para elas e a empresa. “Ficamos muito honradas e felizes por ganhar o sorteio. É uma grande motivação em ter uma vitrine criada e desenhada por um artista como o Bruno Chio”, contaram.

O processo de consultoria foi marcado pela criatividade, destacaram as empresárias. “O Bruno e a equipe desde o primeiro momento em que nos atendeu foram super solícitos, levando ideias criativas para a loja. Os principais desafios foram como criar uma vitrine para uma



Fotos: Arquivo CDL-VR

papelaria fugindo do óbvio e ele com toda sua criatividade e inspiração criou uma vitrine que despertasse a curiosidade de clientes que passavam pela rua e muitos se sentiam atraídos para entrara na loja”, explicaram as sócias.

A transformação foi evidente, de acordo com elas. “O impacto foi grande, pois saímos de uma vitrine tradicional de uma loja de papelaria para uma vitrine moderna criada e desenhada com elementos de Natal, despertando a atenção de todos que passavam. Foi um bom impulsionamento para as vendas de fim de ano”, comentou Paloma.

Para as empresárias, a “Jornada de Natal” da CDL Volta Redonda foi fundamental para o fortalecimento do comércio local: “A iniciativa estimula o comércio, fortalece o associativismo e valoriza quem empreende na cidade. Essas ações criam visibilidade, incentivam inovação e mostram que o comerciante não está sozinho. Para nós, empreendedores, é um incentivo real para investir, melhorar e acreditar no crescimento do comércio local”, destacou Gilmara.

As sócias da Papelaria Criativa reforçam: “É muito importante a CDL-VR realizar ações como esta para nós empreendedores, inclusive nós que estamos começando. Ter ganhado um sorteio como esse só nos motiva mais a melhorar e sempre servir com um bom atendimento.”



## Grupo Prestativa, vencedor da curadoria para decoração do “Espaço Instagramável”, está no mercado há 26 anos

A

A Prestativa Administração de Condomínios (Grupo Prestativa), representada pela diretora administrativa Gilmara Santos Mendonça, foi uma das sorteadas na “Jornada de Natal” da Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR). Com 26 anos de atuação no mercado, a empresa atua na administração condominial, oferecendo serviços como gestão administrativa, contábil e financeira, mediação de conflitos, organização de assembleias, atendimento consultivo ao síndico e plataforma digital para transparência e comunicação.

O diferencial da Prestativa está na gestão de relacionamento, que reduz conflitos e fortalece a confiança entre síndicos e condôminos, aliando tecnologia e atendimento humanizado. A empresa definiu seu conceito de trabalho como “não administrar apenas boletos, mas pessoas e confiança.”

Gilmara conta que participar do sorteio foi uma oportunidade para a empresa ter uma nova visão sobre como a imagem pode mudar conceitos e a percepção do cliente, criando mais conexão. “Acreditamos que o espaço físico também comunica valores, propósito e profissionalismo. Participar do sorteio foi uma oportunidade de olhar para a empresa com novos olhos e investir em algo que vai além da estética – a conexão com as pessoas”, disse.



Fotos: Arquivo CDL-VR

A consultoria com Bruno Chio foi descrita como colaborativa. “Desde a primeira reunião, o processo foi muito colaborativo. O Bruno buscou entender nossa história, propósito e o que queríamos transmitir com o espaço. O maior desafio foi transformar conceitos abstratos — como relacionamento, confiança e transparência — em elementos visuais concretos. O aprendizado foi perceber como o design e a arte têm o poder de comunicar emoções e valores, criando uma experiência que vai além do visual”, comentou.

O resultado final foi marcante, segundo Gilmara. “O impacto visual foi imediato. O espaço ganhou personalidade, identidade e propósito, tornando-se mais convidativo e memorável. O que mais gostamos no resultado final foi a forma como o ambiente passou a contar a nossa história, criando um ponto de conexão com clientes e visitantes, além de incentivar registros, compartilhamentos e interação nas redes sociais”, contou.

# Iniciativa inovou com curadoria e criação

do artista plástico Bruno Chio e equipe para incentivar criatividade na decoração

**A**

"Jornada de Natal", da CDL de Volta Redonda, buscou provocar nas empresas que participaram, uma vontade de fazer diferente, com inovação e criatividade, com a visão de um profissional renomado na região, que orientasse a criação de espaços Instagramável e Vitrine, com conceitos que unisse o tema natalino à história desses empreendedores.

"Esse novo formato da campanha, foi um grande sucesso, com adesões de várias empresas que acreditaram nessa proposta de capacitação, não só com o sorteio das duas curadorias, mas também com as consultas de Marketing, Vitrine e Gestão realizadas neste período, focadas no Natal", afirmou o presidente da CDL de Volta Redonda, Giovane Freitas Ferreira.

Já, o artista plástico Bruno Chio, juntamente com sua equipe, trouxe um olhar criativo e profissional tanto para a montagem dos espaços sorteados quanto para as consultas para as demais empresas. A curadoria foi marcada pela busca por elementos que traduzissem a essência de cada empresa, transformando conceitos abstratos em ambientes visuais atrativos e memoráveis.

O processo foi descrito pelos ganhadores como colaborativo, inspirador e transformador, com aprendizados valiosos sobre o poder do design e da arte para comunicar valores e emoções.

A CDL Volta Redonda reafirma o compromisso com o desenvolvimento do comércio local, incentivando a inovação, a criatividade e a união entre os associados. As experiências dos ganhadores mostram que iniciativas como essa têm impacto direto na valorização dos empreendedores e no fortalecimento da comunidade comercial de Volta Redonda. ■



Fotos: Arquivo CDL-VR



Vem aí a  
NOITE  
**D'ELAS**  
**///RUN///**



Um evento para celebrar o  
**Mês Internacional da Mulher**  
junto com quem também entende o  
**“corre diário delas”.**

## Noite D'Elas Run inova com corrida noturna para

A

CDL Volta Redonda traz uma novidade especial para 2026: o evento em comemoração ao mês da mulher vai ter um novo formato neste ano. A novidade é a "Noite D'Elas Run", uma corrida noturna que chega para ampliar ainda mais um dos eventos femininos mais consolidados do calendário da cidade. A prova será realizada no dia 28 de março, no bairro Aterrado, em alusão ao Mês Internacional da Mulher, reunindo mulheres de todas as idades e ritmos em um percurso de cinco quilômetros, que poderá ser feito correndo ou caminhando. E uma boa notícia: será aberta para todos os públicos.

A largada está prevista para 19h30, com percurso pelas ruas do Aterrado. Mais do que uma competição esportiva, a Noite D'Elas Run nasce com o propósito de celebrar os "corres" diários que constroem a trajetória de cada mulher, reforçando valores como união, autocuidado, saúde, bem-estar e empoderamento feminino.



Fotos: Arquivo

Giovane Freitas Ferreira, presidente da CDL, reforça compromisso da entidade com o protagonismo feminino



Maria Marques, vice-presidente da CDL-VR, fala no novo projeto

"A iniciativa é uma evolução da tradicional Noite D'Elas, evento promovido pela CDL Volta Redonda que, ao longo dos anos, se consolidou como um marco de fortalecimento feminino no município, reunindo centenas de empreendedoras e mulheres em momentos de confraternização, networking e troca de experiências. Com a nova proposta, a entidade amplia o alcance do projeto e reafirma seu compromisso com ações que inspiram, conectam e valorizam a presença feminina em todos os setores da sociedade", afirmou Giovane Freitas Ferreira, presidente da CDL-VR.

De acordo com a vice-presidente da CDL Jovem, Maria Marques, a Noite D'Elas Run representa um novo passo na missão institucional da entidade. "A Noite D'Elas já é um símbolo de união e fortalecimento feminino em Volta Redonda. Com a Noite D'Elas Run, ampliamos esse movimento, unindo saúde, bem-estar e propósito em uma experiência coletiva que valoriza a mulher e todos que caminham ao lado dela. É mais uma iniciativa da CDL-VR que reforça nosso compromisso com o desenvolvimento humano e social da cidade", acrescenta.

## celebrar protagonismo feminino em 2026

C

om a tagline "E de quem corre com elas", a Noite D'Elas Run adota um posicionamento de força coletiva, convidando também quem apoia essa caminhada – como maridos, amigos, irmãos e colegas – a participar da celebração. A campanha abre espaço para histórias reais, mostrando que cada mulher tem um motivo único para correr, mas todas seguem juntas no mesmo percurso.

Além da corrida, o evento oferecerá uma experiência completa às participantes, com retirada de kits especiais na sede da CDL-VR, brindes e atrações que prometem transformar a noite em um momento de celebração e conexão. Entre os diferenciais está o Kit VIP do Participante, que contará com espaço decorado, coquetel, massagem, banheira de gelo e outras experiências a serem definidas.

As inscrições tiveram lote promocional limitado a partir de 17 de dezembro de 2025, no valor de R\$ 89,90. A venda geral começou em 19 de dezembro, com valores diferenciados para associados da CDL-VR (R\$ 99,90) e não associados (R\$ 109,90).

A CDL Volta Redonda também abriu cotas de patrocínio para empresas interessadas em associar suas marcas a um evento que promove saúde, diversidade e protagonismo feminino. As opções incluem cotas Prata, Ouro e Diamante, além de ações avulsas, como estande de ativação de marca e inclusão de material no kit do participante. Mais informações podem ser obtidas pelo telefone (24) 99880-7007. 



NOITE  
**D'ELAS**  
///RUN///  
E DE QUEM CORRE COM ELAS  
UMA CORRIDA EM HOMENAGEM  
AO **MÊS DA MULHER** DA QUAL  
TODOS PODEM PARTICIPAR

CORRIDA MISTA  
CORRIDA FEMININA + CORRIDA MASCULINA

DISTÂNCIA 5km DATA 28.Mar LARGADA 19h30 LOCAL CDL-VR

INSCREVA-SE [CRONOVR.COM.BR](http://CRONOVR.COM.BR)

Realização:  CDL Volta Redonda

Produção:  CIRCUITO Jovem

## S. Costa Marketing Estratégico, associada CDL, especializada em gestão de redes sociais e presença digital

**C**

om atuação focada em estratégia, posicionamento de marca e resultados reais, a S. Costa Marketing Estratégico vem se consolidando como uma aliada importante para empresários que desejam fortalecer sua presença digital e transformar comunicação em vendas. À frente da empresa está Aline Costa Silva, fundadora e CEO, que compartilha nesta entrevista sua trajetória empreendedora, a importância do marketing para o comércio e dicas práticas para lojistas que querem começar o ano com uma comunicação mais eficiente.

**OLOJISTA:** Como começou a empresa?

**Aline Costa Silva:** A S. Costa Marketing Estratégico nasceu da minha vivência prática no mercado e da percepção clara de uma dor muito comum entre os empresários: a dificuldade de se posicionar corretamente no digital e transformar presença online em resultados reais. Sempre tive o desejo de empreender e de usar o marketing como ferramenta de transformação. Mais do que vender, eu queria ajudar negócios a se comunicarem melhor, crescerem de forma estratégica e se tornarem relevantes no mercado.



Fotos: Arquivo Pessoal/Aline Costa Silva

**OLOJISTA:** Há quanto tempo a empresa existe?

**Aline:** A S. Costa Marketing Estratégico atua no mercado há mais de dois anos, atendendo empresas de diferentes segmentos, especialmente do comércio e da área gastronômica, sempre com foco em estratégia, posicionamento e crescimento sustentável.

**O LOJISTA:** Quais são os principais produtos e serviços oferecidos?

**Aline:** Trabalhamos com gestão de redes sociais, posicionamento de marca, planejamento de conteúdo, branding, análise de perfil, treinamentos para Instagram e marketing digital, além de consultorias personalizadas para empresas que desejam melhorar seus resultados por meio da comunicação.

**OLOJISTA:** Qual é o carro-chefe da empresa?

**Aline:** Nossa carro-chefe é a gestão estratégica de redes sociais, onde unimos planejamento, criatividade e estratégia comercial. Não é apenas postar, é comunicar com intenção, gerar conexão e transformar seguidores em clientes.

**O LOJISTA:** Quantos empregos a empresa gera atualmente?

**Aline:** Hoje, a S. Costa Marketing Estratégico gera empregos diretos e indiretos, envolvendo profissionais de criação, estratégia, atendimento e parceiros. Além disso, contribuímos para o fortalecimento de outros negócios locais por meio do marketing, o que impacta positivamente toda a cadeia comercial.

**O LOJISTA:** Qual a importância do marketing hoje para quem trabalha no comércio?

**Aline:** O marketing deixou de ser opcional, ele é essencial para quem deseja manter competitivo. O consumidor está mais informado, mais exigente e conectado. Quem não se comunica bem, simplesmente não é lembrado. O marketing é o elo entre o produto e o cliente, é o que gera percepção de valor, autoridade e confiança.

**O LOJISTA:** Que dica você daria para os lojistas melhorarem a comunicação com o público-alvo neste início de ano?

**Aline:** A principal dica é: tenha estratégia antes de postar. Conheça seu público, fale a linguagem dele, seja constante e humano. Invista em conteúdo que eduque, gere valor e mostre os bastidores do seu negócio. Comunicação não é só vender, é criar relacionamento. Quem constrói relacionamento, vende mais.

**O LOJISTA:** Qual a importância de ser um associado da CDL e quais produtos a empresa mais utiliza?

**Aline:** Ser associado a CDL é fundamental para quem empreende. A CDL fortalece o comércio local, oferece suporte, networking, informação e soluções que facilitam a

gestão do negócio. Utilizamos e valorizamos especialmente os produtos e iniciativas voltados para capacitação, relacionamento empresarial e fortalecimento do comércio, que contribuem diretamente para o crescimento e a profissionalização das empresas. 



## SAIBA MAIS EM:



S. Costa Marketing Estratégico  
Instagram:  
[@scosta.marketingestrategico](https://www.instagram.com/@scosta.marketingestrategico)  
Contato:  
[\(24\) 99860-5547](tel:(24)99860-5547) | [\(24\) 99208-0122](tel:(24)99208-0122)



# Com previsão de inflação entre as mais baixas desde o Plano Real, 2026 promete favorecer pequenos negócios

**O**

ano de 2026 promete entregar boas notícias para os pequenos negócios. O mercado financeiro reviu para baixo as expectativas de inflação para este ano. Segundo o Boletim Focus da última segunda-feira (12), 2026 deve fechar com o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) em 4,05%. Se essa previsão se confirmar, esse seria o quinto menor índice para um ano calendário desde o início do Plano Real, superior apenas aos indicadores de 1998 (1,65%), 2017 (2,95%), 2006 (3,14%) e 2018 (3,75%).

Há quatro semanas, essa previsão estava em 4,10%. O IPCA serve de referência para a inflação oficial do país. Para 2027 e 2028, as projeções são de 3,80% e 3,50%, respectivamente. O índice fechou em 4,26% em 2025, abaixo do limite de 4,5% estipulado pelo governo federal.

Segundo o presidente do Sebrae, Décio Lima, os pequenos negócios podem aproveitar o crescimento de

forma planejada. Isso evita estoques parados e estimula a economia, com inclusão e renda. "Com inflação mais baixa, crescem a confiança, o consumo e o investimento – especialmente no maior motor da economia brasileira: os pequenos negócios. Quando os pequenos negócios crescem, toda a população se beneficia. E quando eles avançam, o Brasil cresce junto", avalia.

## Índice de Preços ao Consumidor Amplo

O IPCA apura o custo de vida para famílias com rendimentos entre um e 40 salários-mínimos. Ao todo, são coletados preços de 377 subitens (produtos e serviços). A coleta de preços é feita em dez regiões metropolitanas – Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba, Porto Alegre – além de Brasília e nas capitais Goiânia, Campo Grande, Rio Branco, São Luís e Aracaju.

Fonte: Sebrae/ Por Rafael Baldo



Imagem: Divulgação na Internet



**CONTABILIDADE  
REAL**  
Contabilidade com Credibilidade

Tradição que se conecta à inovação

(24) 98823-4389  
(24) 3345-4445

Rua Desembargador Cesar Salamonde, 376, bairro Aterrado, Volta Redonda/RJ



# Momento econômico prevê PIB de 1,8% e queda na taxa básica de juros até fim do ano, segundo Boletim Focus

**P**

elolevantamento divulgado pelo Sebrae, com base no Boletim Focus, há uma previsão de queda da taxa básica de juros para 12,25% até o final do ano e uma projeção do PIB (Produto Interno Bruto) a 1,8%, a tendência é que os pequenos negócios ganhem mais fôlego para conseguir acesso a linhas de créditos mais em conta, se beneficiando desse momento. Confira a previsão:

## PIB e Selic

Para o Produto Interno Bruto (PIB), que é a soma de todos os bens e serviços produzidos no Brasil, o mercado projeta um crescimento de 1,8% em 2026. Apesar da queda em relação a 2025, quando o PIB alcançou 2,3%, as previsões são de estabilidade para 2027 (1,8%) e crescimento em 2028 (2%). A maior expectativa do mercado financeiro está na redução da taxa básica de juros, a Selic. Atualmente em 15%, ela deverá ser reduzida para 12,25%,

segundo o boletim. A queda da Selic favorece o aquecimento da economia, ao tornar o crédito mais barato e estimular consumo e investimentos.

## Emprego e renda

Outromarco econômico positivo recente se refere à geração de emprego e renda. De janeiro a novembro de 2025, mais de 1,3 milhão de pessoas foram contratadas com carteira assinada pelas micro e pequenas empresas brasileiras, segundo levantamento do Sebrae com base no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). Somente no mês de novembro, sete em cada 10 vagas de trabalho formal geradas estavam nos pequenos negócios. O resultado já é superior ao acumulado de 2024, quando 1,22 milhão de contratações foram realizadas.

Fonte: Sebrae/ Por Rafael Baldo



**SICOOB**  
Credirochas

**Mais  
que uma escolha  
FINANCEIRA.** 

#VEMPROSICOOB

sicoob.com.br



Baixe o App Sicoob  
e abra sua conta.

**CENTRAL DE ATENDIMENTO**  
Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111\*  
Demais localidades: 0800 642 0000  
SAC 24 horas: 0800 724 4420

Ouvíndia: 0800 725 0996 - de seg. a sex., das 8h às 20h - ouvidoria.sicoob.com.br  
Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458 - de seg. a sex., das 8h às 20h.  
\*Caso a localidade não possua o serviço 4000 ou 4007, informe o n° da operadora  
mais o DDD 61 (0xx61 4000 1111).

# Sete formas de usar Inteligência Artificial para impulsionar a gestão de PME's

**A**

As pequenas e médias empresas (PME's) enfrentam desafios diários que drenam recursos, consomem tempo precioso e desviam a atenção do que realmente importa em um negócio: crescer e inovar. A burocracia, somada às limitações financeiras, faz da gestão jurídica um fardo, quando deveria ser um pilar de segurança e estratégia para o negócio.

Mas a tecnologia está redesenhandando esse cenário. Soluções que antes eram privilégio de grandes corporações agora estão chegando as PME's, oferecendo eficiência, redução de custos e maior controle sobre processos legais. Essas ferramentas simplificam processos e dão aos empreendedores o suporte jurídico necessário para focar no futuro de seus negócios.

São soluções que permitem as PME's otimizarem sua gestão jurídica, economizando recursos e focando no crescimento sustentável. Nicolas Fabeni, CEO da StartLaw, legaltech dedicada a trazer soluções jurídicas para PME's, vê



Imagem: Divulgação na Internet

a inteligência artificial (IA) como uma virada de chave nesse processo. "Com a automação de documentos e a inteligência jurídica, estamos dando a essas empresas o controle necessário para superar desafios e planejar estratégias com mais segurança", afirmou.

Confira as esses sete pontos na próxima página.

## Cuidar é estar presente todos os dias

Onde cada paciente encontra  
acolhimento, entrega e confiança.

- Cirurgia Robótica com da Vinci X
- Pronto socorro 24h
- Centro Médico +25 especialidades
- Laboratório 24h

Agende sua consulta:

WhatsApp (24) 99999-6461

R. Dr. Miguel Couto, nº 70 - Bairro Jardim Amália, Volta Redonda - RJ



# Confira as dicas de como usar “IA” para auxiliar em processos jurídicos nas pequenas e médias empresas

## Geração automática de documentos jurídicos

A automação de contratos e documentos frequentes simplifica o dia a dia das empresas. Com ferramentas baseadas em IA, é possível gerar minutas personalizadas, eliminando o trabalho manual e reduzindo significativamente o número de erros, enquanto garante conformidade com as normas.

## Monitoramento de marcas e publicações judiciais

Robôs de IA monitoram atualizações judiciais, registros de marcas e decisões relevantes, notificando as empresas sobre mudanças em tempo real. Esse serviço ajuda as PME's a agirem rapidamente para evitar problemas legais.

## Revisão e análise de contratos

Com o uso de IA, as empresas podem revisar contratos de maneira mais ágil e confiável. A tecnologia identifica cláusulas ambíguas, inconsistências e riscos contratuais, permitindo ajustes antes que se tornem problemas maiores.

## Integração de API's jurídicas nos sistemas internos

Possibilita que empresas conectem serviços jurídicos diretamente aos seus sistemas de gestão, centralizando informações e automatizando tarefas. Isso melhora o controle e facilita o acesso a dados importantes.

## Previsão de cenários e análise de riscos legais

Algoritmos de IA analisam dados e decisões judiciais anteriores para prever possíveis resultados de processos legais. Essa análise permite as PME's tomarem decisões estratégicas e evitarem disputas desnecessárias.

## Atendimento jurídico personalizado com IA generativa

Soluções de IA generativa ajudam empreendedores a tirarem dúvidas jurídicas com orientações específicas e adaptadas às necessidades do negócio. Essa tecnologia oferece suporte acessível e eficiente para o dia a dia das empresas.

## Organização inteligente de documentos

Sistemas de IA organizam documentos jurídicos na nuvem, garantindo acesso rápido e seguro às informações. Isso facilita a gestão, melhora o controle de compliance e evita falhas contratuais.

Fonte: Revista Varejo S.A/Divulgação

### NOTA

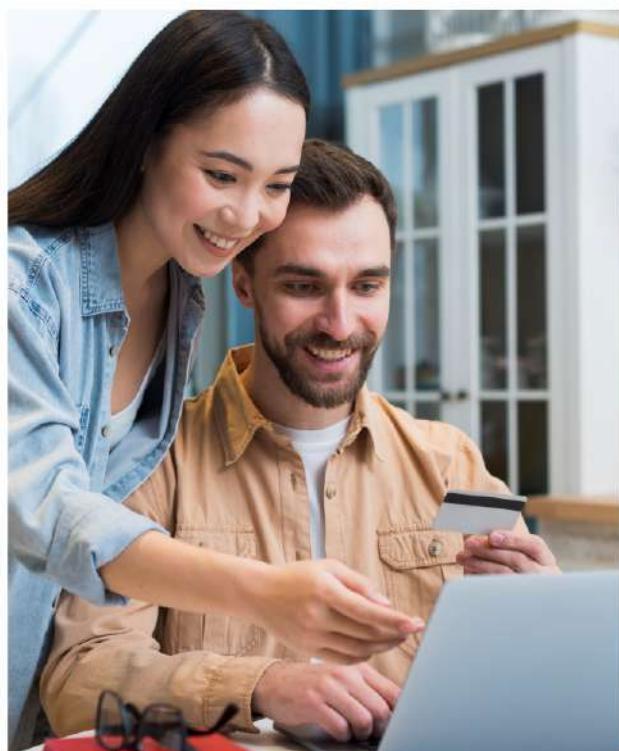
A Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda reforça que o uso da Inteligência Artificial vem somar ao trabalho desenvolvimento por profissionais dos diversos setores, não substituindo o conhecimento e atuação deles, sendo ainda uma ferramenta de suporte.

# Seis em cada dez consumidores fazem compras por impulso na internet

Mais da metade dos consumidores brasileiros, um total de 62%, admitem realizar compras não planejadas pela internet, um hábito que, apesar de trazer satisfação imediata, leva quatro em cada dez (40%) a gastar mais do que podiam.

Segundo uma pesquisa da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do SPC Brasil, em parceria com a Offerwise, a consequência direta desse consumo impulsivo é o impacto financeiro: 35% dos entrevistados já contraíram dívidas ou atrasaram o pagamento de cartão de crédito e contas essenciais por causa desses gastos, evidenciando o dilema entre o prazer momentâneo da compra e o risco de descontrole orçamentário.

A pesquisa, realizada em 2025 com homens e mulheres com 18 anos ou mais que fizeram compras online nos últimos 12 meses anteriores à pesquisa, aponta que entre os consumidores que admitem que compram por impulso na internet, 10% afirmam que fazem "quase sempre", 15% "frequentemente" e 37% "às vezes".



## Principais estímulos que levam às compras por impulso online

- Promoções:** 54%
- Frete grátis:** 45%
- Ofertas de novos produtos/lançamentos:** 25%
- Descontos com tempo limitado:** 22%
- Avaliações positivas de outros consumidores:** 19%

## Categorias de produtos mais compradas por impulso:

- Roupas, sapatos e acessórios:** 44%  
(com destaque feminino)
- Cosméticos, perfumes e beleza:** 32%  
(também com destaque feminino)
- Comidas e bebidas por delivery:** 28%
- Itens para casa (decoração, cama, mesa, banho):** 27%

## IMPACTOS FINANCEIROS E EMOCIONAIS

As consequências financeiras do consumo por impulso são notáveis: 40% dos entrevistados já gastaram mais do que podiam em compras online não planejadas. Como resultado, 35% contraíram dívidas ou deixaram de pagar contas. Os principais atingidos foram:

- Cartão de crédito:** 20%
- Outras contas diversas:** 10%
- Serviços de internet:** 6%

## No âmbito emocional, após a compra, os sentimentos se dividem:

**Positivos:** Satisfação/felicidade (28%) e bem-estar consigo mesmo (14%);

**Negativos:** Indiferença (19%), arrependimento (15%) e medo de não conseguir pagar as dívidas (15%)

Quase metade dos entrevistados, 49%, percebe os gatilhos emocionais que os levam a comprar, sendo os principais: felicidade intensa/comemoração (18%); necessidade de recompensa (14%); e desejo de poder, pertencimento ou prazer (13%). A pesquisa mostra que sete em cada 10 consumidores (72%) já tentaram reduzir as compras por impulso online. Neste caso, 57% tiveram sucesso e 14% não conseguiram.

Fonte: Revista Varejo S.A

## WhatsApp lidera nova era do atendimento digital no Brasil; 30% dos consumidores já usam aplicativo para realizar compras

**O**

WhatsApp ultrapassou a barreira da comunicação pessoal para se consolidar como um dos principais canais de vendas e atendimento ao cliente no Brasil. O aplicativo já é utilizado por 30% dos consumidores para realizar compras, segundo o relatório CX Trends 2025, desenvolvido pela Octadesk em parceria com o Opinion Box. A mesma pesquisa mostra que 33% dos consumidores brasileiros preferem o WhatsApp no pós-venda, superando outros canais como e-mail e telefone.

Os dados revelam uma mudança no comportamento do consumidor brasileiro, cada vez mais digital, exigente e impaciente com experiências fragmentadas. Para as empresas, o desafio agora não é apenas estar presente no canal certo, mas, sim, oferecer uma experiência mais inteligente, personalizada e eficiente, com o equilíbrio entre automação e atendimento humano.



“O WhatsApp ganhou protagonismo por ser rápido, acessível e direto. Mas o que fez dele o canal favorito é a combinação de agilidade com personalização. As empresas que souberem automatizar de forma inteligente, sem perder o toque humano, sairão na frente”, afirma Rodrigo Ricco, diretor geral da Octadesk. “Não basta estar onde o cliente está, é preciso conversar com ele do jeito certo, na hora certa, com dados que criem valor em cada interação”, diz.

### A NOVA GERAÇÃO DO ATENDIMENTO DIGITAL

O levantamento revela que 69% dos consumidores esperam ser atendidos com base em seu histórico de compras e preferências, mas apenas 13% consideram que as marcas entregam bem essa personalização hoje. Isso abre um espaço competitivo para empresas que conseguirem transformar o canal em algo mais do que um SAC reativo ou uma vitrine de produtos.

Além disso, 51% dos consumidores preferem receber atualizações sobre seus pedidos pelo WhatsApp, e 56% afirmam que tecnologias como chatbots e autoatendimento podem aumentar a eficiência – desde que configuradas corretamente. Segundo Ricco, estamos entrando em uma nova fase do atendimento digital, e a vantagem competitiva não está apenas em adotar tecnologia, mas em usá-la de forma estratégica. “Automação por si só não fideliza ninguém. É o uso inteligente dos dados, com empatia e contexto, que transforma o atendimento em relacionamento de verdade. A era da conexão já começou – e, nela, vencerá quem souber unir tecnologia, dados e empatia na jornada do cliente”, finaliza.

Assim, o CX Trends 2025 afirma que o WhatsApp é hoje uma peça-chave no atendimento digital brasileiro, exigindo das empresas uma abordagem mais inteligente e integrada. O sucesso nesse canal dependerá da capacidade das marcas em aliar tecnologia, dados e atendimento humanizado para oferecer experiências personalizadas e eficientes. O futuro do atendimento passa pela transformação digital, e as organizações que investirem nessa jornada estarão melhor posicionadas para conquistar e fidelizar seus clientes.

Fonte: Varejo S.A/CNDL

# Policiais militares são capacitados para ampliação do programa 'Bairro Presente' em Volta Redonda

**A**

Prefeitura de Volta Redonda, em parceria com o Governo do Estado do Rio de Janeiro, ampliará o programa "Bairro Presente", da Polícia Militar do Estado do Rio de Janeiro (PMERJ), intensificando a segurança nos bairros Vila Americana e Santo Agostinho, alcançando também as regiões do Volta Grande I, II, III e IV. Policiais militares, que irão atuar no programa, estão passando por um processo de capacitação voltado ao policiamento comunitário, que ocorre no 28º Batalhão de Polícia Militar (BPM). Com isso, o projeto, que já atende os bairros São João, Laranjal, São Geraldo, Monte Castelo e Colina desde outubro do ano passado, será ampliado beneficiando mais de 80 mil pessoas.

O "Bairro Presente" é estruturado com base no policiamento comunitário, onde os policiais designados para as patrulhas são incentivados a conhecer melhor a realidade e as necessidades de cada bairro. Esta aproximação permite que os agentes atuem de maneira mais eficaz na resolução de problemas locais e na prevenção de crimes. Além disso, o "Bairro Presente" promove reuniões regulares com líderes comunitários, comerciantes e moradores, buscando entender e atender as demandas específicas de cada região.

A implantação do "Bairro Presente" na Vila Americana e Santo Agostinho atende a uma solicitação do deputado estadual Munir Neto e reforça a parceria já existente entre o Governo do Estado do Rio de Janeiro e a Prefeitura de Volta Redonda, que vêm atuando de forma integrada no fortalecimento da segurança pública no município.

"Esse foi um pedido de toda a população dessa região que chegou até nós por intermédio do vereador

Gemilson Sukinho, do subprefeito do Santo Agostinho, Edmílson Vampirinho, e do líder comunitário Hilquias Lopes e do ex-vereador Lela. Levamos ao secretário estadual da Polícia Militar, coronel Marcelo de Menezes, que articulou a ação junto aos comandantes do 5º CPA (Comando de Policiamento de Área), coronel Ronaldo Martins, e do 28º BPM, coronel Moisés Sardemberg. Juntos, com muito trabalho e diálogo, estamos conseguindo fazer o Sul Fluminense avançar cada dia mais", disse Munir.



Fotos de Adriana Cópilo - Secom/PMVR.

**Purificador de Água Everest**

Frete grátis  
Instalação grátis

24 - 3026-4715  
24 - 99881-7992

www.softsulfluminense.com.br

Agendar Instalação!

# Vila Americana e Santo Agostinho passam a ser atendidos pelo programa, beneficiando comércio e mais de 80 mil moradores

**O**

modelo do programa se soma ao trabalho já desenvolvido pela Secretaria Municipal de Ordem Pública (Semop), sob o comando do secretário Coronel Henrique, que tem apostado na segurança de proximidade como um pilar para a redução dos índices criminais na cidade, aliada à integração entre as forças de segurança e o uso da tecnologia, como monitoramento por meio de câmeras e rondas.

De acordo com o comandante do 28º Batalhão de Polícia Militar, coronel Moisés Sardemberg, as equipes que atuarão no programa estão sendo preparadas para garantir presença constante e atendimento contínuo à população da região.

"Teremos duas viaturas operando 24 horas por dia, sete dias por semana, nesses dois bairros, impactando



Fotos de Adriana Cópia - Secom/PMVR

positivamente uma grande região de Volta Redonda. A ideia é construir laços de confiança para promover segurança em parceria com a população", afirmou o comandante.

Com a capacitação dos policiais e a implantação do "Bairro Presente", a expectativa é ampliar a sensação de segurança, reduzir a criminalidade e fortalecer ainda mais a relação entre a comunidade e as forças de segurança, consolidando Volta Redonda como referência em segurança pública no estado.

"Volta Redonda avança dia a dia no caminho de se tornar a cidade mais segura do Brasil. Essa integração entre a prefeitura e o governo estadual tem sido fundamental para os resultados positivos, e esse novo investimento vai melhorar ainda mais a segurança da população", frisou o prefeito Antonio Francisco Neto.

Fonte: PMVR/Ascom

Quer aumentar  
suas vendas online?



Marketing  
Partners

Google Ads

Google Analytics

**dads**  
anúncios online  
[dadsonline.com.br](http://dadsonline.com.br)

# Parcerias no varejo: como colaborações entre marcas impulsionam negócios

V

arejistas têm buscado novas formas de se destacar e conquistar consumidores, principalmente por conta de tudo que permeia e inova no setor. Entre as estratégias que estão ganhando espaço, as parcerias no varejo e entre empresas, que vão além da simples venda de produtos e se transformam em oportunidades de expansão de público, fortalecimento de marca e fidelização de clientes.

De campanhas de marketing conjunto a coleções colaborativas, o leque de possibilidades é amplo e já se mostra eficaz para aumentar a visibilidade e gerar novas receitas. Ou seja, no varejo, unir forças pode ser mais vantajoso do que competir isoladamente. Não por menos, as colaborações permitem:

- **Acesso a novos públicos:** ao compartilhar bases de clientes, marcas conseguem ampliar alcance e visibilidade.
- **Otimização de recursos:** campanhas, eventos e até operações logísticas podem ser divididos, reduzindo custos e riscos.
- **Expansão de categorias:** parcerias facilitam a entrada em segmentos nos quais a marca ainda não tem autoridade ou tradição.
- **Fortalecimento da fidelidade:** colaborações aumentam a lembrança de marca e criam conexões mais sólidas com consumidores.
- Um levantamento da Accenture mostra que 72% dos varejistas acreditam que parcerias contribuem diretamente para retenção de clientes e melhoram a experiência de compra.



## TIPOS DE PARCERIAS NO VAREJO

**1 - Comarketing:** campanhas conjuntas permitem dividir custos e potencializar resultados. Quando duas marcas com públicos semelhantes se unem em ações de mídia digital, promoções ou até catálogos compartilhados, o impacto costuma ser maior do que em campanhas isoladas.

**2 - Eventos coproduzidos:** o consumidor contemporâneo valoriza experiências tanto quanto produtos. Parcerias em workshops, atividades em lojas físicas ou pop-ups compartilhados criam momentos memoráveis, geram conteúdo para redes sociais e aproximam diferentes audiências de uma só vez.

**3 - Produtos colaborativos:** lançar coleções exclusivas em conjunto é uma estratégia poderosa para reforçar a identidade de marca e estimular desejo. No Brasil, colaborações entre varejo de moda e marcas esportivas, por exemplo, têm conquistado consumidores que buscam autenticidade e inovação.

**4 - Integração digital:** com a ascensão do comércio unificado, marcas podem compartilhar marketplaces, integrar programas de fidelidade ou até criar bundles (combos) que unem diferentes categorias em uma só compra. A conveniência e a personalização aumentam, enquanto o tiquete médio cresce.

**5 - Parcerias de responsabilidade social:** ações que envolvem causas ambientais, sociais ou culturais fortalecem o posicionamento das empresas e geram valor além da transação comercial. Para consumidores cada vez mais atentos ao propósito das marcas, iniciativas conjuntas podem ser um diferencial de escolha.

Fonte: Revista Varejo S.A/ Por Alex Akira Shutterstock

# Unimed Volta Redonda mantém excelência em ranking nacional da ANS pelo segundo ano consecutivo

**A**

Unimed Volta Redonda se destacou no cenário da saúde suplementar ao integrar novamente, pelo segundo ano consecutivo, a faixa de excelência do Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), divulgado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O resultado mais recente, referente ao ano-base 2024 e publicado na última semana de 2025, reforça o desempenho da operadora em critérios que impactam diretamente a qualidade do atendimento oferecido.

Com pontuação de 0,87, a Unimed Volta Redonda está entre as operadoras mais bem avaliadas do país, considerando o cálculo ponderado pelo número de beneficiários, sendo que 1,00 é a nota máxima. Entre as Unimeds do Estado do Rio de Janeiro, ocupa atualmente a segunda maior pontuação, e, no recorte das Cooperativas Médicas de médio porte, ocupa a 15ª posição nacional. O índice é um dos principais instrumentos de avaliação do setor e funciona como referência para consumidores na escolha de planos de saúde.

O IDSS analisa, anualmente, todas as operadoras de saúde suplementar em atuação no Brasil a partir de indicadores distribuídos em quatro dimensões: Qualidade em Atenção à Saúde, Garantia de Acesso, Sustentabilidade no Mercado e Gestão de Processos e Regulação. Na prática, o levantamento avalia desde a assistência prestada aos beneficiários até a eficiência da gestão e o cumprimento das normas regulatórias.

Para o presidente da Unimed Volta Redonda, Dr. Vitório Moscon Puntel, o resultado reforça a responsabilidade da gestão da operadora com a qualidade da assistência prestada. "A permanência na faixa de excelência do IDSS demonstra que estamos no caminho certo, com foco no cuidado com as pessoas, na ampliação do acesso aos serviços e na eficiência da gestão. É com orgulho que atuamos diariamente com responsabilidade, alinhados às boas práticas regulatórias e assistenciais. Destaco também o trabalho sério desenvolvido por nossos médicos Cooperados e colaboradores", afirma.



Foto: Divulgação

A HS CONSÓRCIO CHEGOU EM VOLTA REDONDA

**HS** consórcios

Venha conhecer o consórcio que está mudando a forma de investir

**C3 consórcios®**  
Corretora autorizada HS consórcios em Volta Redonda

• (24) 98888 0022  
• @c3consorcios  
• Aterro Center Shopping  
Loja 32, Aterro - VR

# Cuidado com as CRIANÇAS



O dia 15 de fevereiro é reconhecido como o Dia Internacional de Luta contra o Câncer Infantil, uma data de conscientização da doença em crianças e adolescentes, que busca educar as pessoas sobre os sintomas de câncer e quais atitudes devem ser tomadas.

O câncer ocorre quando algumas células do corpo sofrem alterações genéticas, tornam-se diferentes das células normais e começam a crescer descontroladamente.

Os tipos mais comuns de câncer infantil são leucemias (câncer da medula óssea), linfomas (câncer do sistema linfático) e os tumores do sistema nervoso central.

É importante estar atento aos possíveis sintomas para um diagnóstico precoce, que faz toda diferença. Confira algumas dicas:

## Sintomas de câncer infantil mais comuns

- Dor em membros como braços ou pernas, ou dor óssea, inchaço sem trauma ou sinais de infecção
- Febre sem causa aparente ou doença que não melhora
- Dor de cabeça frequente, persistente e acompanhada de vômitos
- Alteração repentina de visão, como: pupila branca, estrabismo de início recente, perda visual, manchas roxas ou inchaço ao redor dos olhos
- Nódulo ou inchaço incomum, sem febre ou outros sinais de infecção
- Palidez repentina, manchas roxas ou sangramentos
- Quedas e contusões frequentes
- Mancar ao caminhar
- Perda de peso repentina e sem explicação
- Cansaço excessivo, falta de energia
- Mudança no humor ou no comportamento da criança

**Importante:** Esses sintomas precisam ser investigados quanto antes, mas podem não ser câncer infantil. Por isso, leve seu filho, regularmente, ao pediatra.

## ONCOLOGIA DO HOSPITAL UNIMED VOLTA REDONDA

A Oncologia do Hospital Unimed Volta Redonda, localizada anexo ao prédio B, atende clientes Unimed, particular e outros convênios. A unidade possui equipamentos modernos que proporcionam mais agilidade para os pacientes, do diagnóstico ao tratamento do câncer, com médicos especializados, equipe multidisciplinar e excelente estrutura física, incluindo o centro de Radioterapia e PET-CT digital, que contribui para que o paciente tenha todo suporte necessário em seu percurso assistencial.

Horário de funcionamento: 8h às 18h. Fale com a gente: (24) 3336-6000 | (24) 99255-7556





# ATUALIZOU!!

O novo app Unimed chegou!

O seu aplicativo Unimed VR  
*está de cara nova!*

Cartão Digital • Token • Boleto • Consulta Online e muito mais.

Para continuar realizando suas **consultas e exames** normalmente, *baixe o novo app Unimed*.



Escaneie o QR Code e  
baixe o **novo app Unimed**!



\*As informações de login e  
senha continuam iguais.

A partir de 01/12 o aplicativo  
Unimed Cliente será **descontinuado**.



Precisa de ajuda? Fale com a Central de  
Atendimento Unimed VR.

(24) 2102-7000  
(24) 99952-8417

**Unimed**   
Volta Redonda

# NOITE **D'ELAS** ///RUN///

E DE QUEM CORRE COM ELAS

Uma corrida em homenagem ao  
**Mês da Mulher** da qual **todos**  
**podem participar**

DATA

**28/mar**

DISTÂNCIA

**5km**

LARGADA

**19h30** **CDL-VR**

INSCREVA-SE  
**CRONOVR.COM.BR**

Realização:



Produção:

