

O Lojista

Ano XXV - nº 230 - Julho/Agosto - 2026

CDL
Volta Redonda

CDL
Jovem

SPC
BRASIL

**TRAJETÓRIA DE SUCESSO
DE PAI PARA FILHO NA
VIDRAÇARIA VOLTA REDONDA**

**ASSOCIADO CDL-VR PODE
FAZER CERTIFICADO
DIGITAL A1 DE GRÇA**



JORNADA DE NATAL

O CAMINHO QUE LEVA A MAGIA DO NATAL PARA O SEU COMÉRCIO.
PARTICIPE DE CONSULTAS COM ESPECIALISTAS EM ÁREAS ESTRATÉGICAS.

Confira como foi a 12ª edição da Feijoada Amigo Solidário que beneficiou o GAPC

NOVIDADE

Certificado

DIGITAL

A1 sem mídia
Para CPF ou CNPJ

GRATUITO PARA ASSOCIADOS

Para novos associados, será necessário respeitar a carência de, no mínimo, três (03) meses de associação à instituição.

Associe-se e garanta mais este benefício de fazer parte da CDL Volta Redonda



Fale com a gente:
☎ (24) 99880-5511

Planejamento, conexões e oportunidades para um segundo semestre de crescimento



O segundo semestre é um dos períodos de maior movimentação para o comércio brasileiro. Datas importantes como o Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Friday e Natal impulsionam as vendas, movimentam a economia e criam oportunidades para que empresários ampliem seus resultados e fortaleçam o relacionamento com seus clientes.

Mesmo diante de um cenário econômico que ainda exige cautela, as expectativas para o varejo são positivas. A manutenção da taxa Selic em patamar elevado continua impondo desafios ao consumo e ao acesso ao crédito, mas as projeções nacionais indicam crescimento gradual da atividade econômica até o fim do ano, sustentado pelo mercado de trabalho aquecido, pelo aumento da renda das famílias e pela recuperação da confiança do consumidor.

Para o comércio, isso significa que planejamento, inovação e gestão eficiente serão fatores decisivos para aproveitar as oportunidades que surgirão nos próximos meses. Na CDL Volta Redonda, seguimos trabalhando para que nossos associados estejam preparados para esse cenário. Nossa missão vai muito além de representar o comércio. Queremos oferecer ferramentas que contribuam diretamente para o desenvolvimento das empresas, da gestão e das equipes.

Entre as iniciativas que ganham destaque neste semestre está a Jornada de Natal, um projeto desenvolvido para preparar o comércio para a principal data do calendário varejista. A proposta é reunir informações, tendências, capacitações e estratégias que auxiliem os empresários a planejarem campanhas mais eficientes, melhorar a experiência do consumidor e potencializar em suas vendas, por meio de consultas direcionadas com especialistas

renomados na região.

Outro diferencial da CDL é a oferta de treinamentos gratuitos para os associados, uma oportunidade para que empresas de todos os portes recebam orientação especializada em diversas áreas da gestão, aprimorando processos, desenvolvendo equipes e aumentando sua competitividade. Também seguimos fortalecendo um dos projetos que mais crescem em nossa entidade: o Bom Dia, Associado – Conexões que Geram Soluções. O encontro bimestral entre empresários já se consolidou como um importante espaço para networking, troca de experiências e geração de negócios. Afinal, muitas das melhores oportunidades surgem justamente quando empreendedores compartilham desafios, soluções e novas ideias.

Outro benefício que merece destaque é a emissão do Certificado Digital, no modelo A1, gratuita para os associados, um serviço que proporciona economia, praticidade e segurança para as empresas, reforçando nosso compromisso de oferecer soluções que façam diferença no dia a dia do empresário.

O comércio é movido por pessoas, relacionamento, confiança e capacidade de inovação. E é justamente por acreditar nessa força que a CDL Volta Redonda continua investindo em projetos, capacitações, conexões e serviços que fortalecem nossos associados e contribuem para o desenvolvimento da economia local.

Que os próximos meses sejam de planejamento, crescimento e boas oportunidades. A CDL seguirá ao lado dos empresários, oferecendo apoio, conhecimento e soluções para que cada associado esteja preparado para transformar desafios em resultados. 🇧🇷



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.


Presidente da CDL de Volta Redonda

05 ESPAÇO CDL-VR/NOTÍCIAS

08 ESPAÇO CDL-VR/SERVIÇOS

12 ESPAÇO CDL-VR/EVENTOS



15 MATÉRIA DE CAPA/ESPECIAL

20 COMÉRCIO & SERVIÇO/INVESTIMENTOS

22 TECNOLOGIA/INOVAÇÃO

23 COMÉRCIO & SERVIÇOS/GASTRONOMIA

26 MÊS DOS PAIS/ESPECIAL

29 ARTIGO/GESTÃO EMPRESARIAL

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

Diretórias da CDL-VR e CDL Jovem

COMPOSIÇÃO, DIAGRAMAÇÃO E ARTE FINAL

Agência Foco Comunicação

MATRIZES DIGITAIS E IMPRESSÃO

Gráfica Irmãos Drumond

SUGESTÃO DE MATÉRIAS

email: comunicacao@cdlvr.org.br

TIRAGEM

1100 unidades

ARTE DA CAPA:

Foco Comunicação

FOTO CAPA:

Boop Fotografia

* Os textos assinados são de responsabilidade
de seus autores.

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 Biajoni Braga

1ª Diretora Social

Maria Auxiliadora Ávila Marcelino

2ª 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 Vítor Gomes Spacek

2º Diretor de Capacitação

Cleverson Stocco Moreira

Conselho Fiscal Efetivo

Osmar Fernandes de Souza

César Fernando Alves Abrantes

Suplentes Conselho Fiscal

Luís Fernando Soares Cardoso

Eduardo Guimarães Prado

Bruno Siqueira de Freitas



Presidente

Robert Wagner Souza

1º Vice-Presidente

Gustavo Magno Albuquerque de Ávila

2ª 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

3ª Diretor de Inovação

Thomás de Andrade Campos Pereira

1ª 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

1ª 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](https://www.facebook.com/cdlvoltaredonda)

[@cdlvoltaredonda](https://www.instagram.com/cdlvoltaredonda)

Associado, conte sua história!

Um espaço dedicado a trajetórias que inspiram

Por Filipi Meireles

Há negócios que nascem de uma oportunidade. Outros, de uma necessidade. E há aqueles que surgem como consequência de uma experiência que marca, amadurece e, anos depois, encontra o momento certo de virar empreendimento. É assim com a Casa Vintage, loja criada por Maria Clara Teixeira Moura, associada da CDL Volta Redonda, e primeira história a ganhar espaço na seção “Associado, Conte Sua História”, disponível no site da entidade e também uma reportagem na Revista O LOJISTA. A iniciativa abre uma vitrine para que os próprios empreendedores contem, em primeira pessoa, suas trajetórias, inspirações e desafios – reforçando a ideia de que por trás de cada empresa existe uma história que merece ser conhecida.

A lembrança que deu origem ao negócio nasceu longe de Volta Redonda, no início dos anos 2000, durante uma viagem à Alemanha. Maria Clara conta que ficou encantada com o cuidado, a delicadeza e o apelo emocional das pequenas lojas que encontrou por lá. “Eu fiquei encantada com inúmeras lojinhas que conheci. Pelo capricho, qualidade no ofício artesanal, excelência operacional, cores e texturas”, relembra. Para ela, mais do que vender produtos, aqueles espaços vendiam experiência, afeto e imaginação. “Eu sentia que tudo convergia para uma experiência única e especial, um apelo emocional que nunca tinha visto antes”, resume.

A partir dessa vivência, a ideia ficou guardada por anos. De volta ao Brasil, ela seguiu sua formação em Administração e construiu uma trajetória profissional na indústria, acumulando experiência em organização, processos e rotina administrativa. Essa bagagem, hoje, se revela essencial na condução de um negócio autoral, em que criatividade e gestão caminham lado a lado. No fim de 2024, Maria Clara tomou a decisão de empreender sozinha e transformar memória em marca. Nascia, então, a Casa Vintage.

A loja foi aberta em outubro de 2024 e rapidamente se definiu por uma proposta clara: oferecer carinho e afeto em forma de produto. Não se trata apenas de vender presentes, flores secas, perfumes para ambiente ou objetos decorativos. A ideia é criar uma experiência sensorial e afetiva, em que cada peça ajude o cliente a construir um ambiente com personalidade e significado. “Com muita coragem eu fundei a Casa Vintage, uma loja que vende carinho e afeto em forma de produto”, afirma a empreendedora. A marca trabalha com arranjos de flores secas e desidratadas, mimos decorativos, presentes criativos e miniaturas autorais, sempre com forte apelo artesanal e originalidade. 🇧🇷

CASA VINTAGE

Local: Avenida Lucas Evangelista, 1086,
Aterrado, Volta Redonda/RJ

Instagram: @casavintagevr

Whatsapp: (24) 99815-2316



Maria Clara, fundadora da Casa Vintage

Fotos: Divulgação

Casa Vintage oferece um conceito diferenciado com foco em afeto e delicadeza

Por Filipi Meireles

Mais do que uma loja, a Casa Vintage se apresenta como uma espécie de “boutique de afetos e delicadezas”. O conceito aparece em cada detalhe, desde a escolha dos itens até a embalagem final. “Não vendemos apenas produtos, vendemos gestos de afeto embrulhados com muito cuidado”, diz Maria Clara Teixeira Moura, proprietária da Casa Vintage. Essa filosofia orienta a construção da marca e ajuda a explicar o diferencial do negócio: cada objeto é pensado para despertar memória, conforto e encantamento. Em vez de um consumo apressado, a experiência convida à contemplação. No lugar do comum, a loja busca o singular.

Outro aspecto que fortalece a identidade da empresa é a valorização da produção local e do trabalho feminino. A Casa Vintage desenha cerca de 90% dos produtos e conta com artesãs da região para a confecção das peças. “Desde quando a loja foi inaugurada, essa era a prioridade: trabalhar 100% com mulheres artesãs que buscam independência financeira”, destaca. A escolha reflete não apenas um posicionamento de mercado, mas também uma visão de impacto social, ao estimular a economia criativa e ampliar oportunidades para outras mulheres. Em um cenário em que propósito e consumo caminham cada vez mais juntos, a iniciativa reforça a força de negócios que geram renda e também conexão comunitária.

Na rotina da empresa, Maria Clara acumula múltiplas funções. Ela é responsável pelo planejamento de compras, marketing e vendas, além de conduzir a identidade da marca no dia a dia. Para estruturar esse processo, conta com apoio técnico e consultivo, inclusive do time de especialistas da CDL-VR. “Foi pela CDL que eu conheci o Lizandro Zerbone,

que atualmente ajuda no mapeamento de processos”, relata. Ela também cita o suporte de profissionais como a consultora contábil, Viviane Santos, além de orientações recebidas em ações e atendimentos da entidade. A relação com a instituição, portanto, vai além da associação formal: torna-se parte da estratégia de crescimento do negócio.

Essa conexão ajuda a explicar porque Maria Clara escolheu se associar a CDL Volta Redonda. “Para estar mais próxima dos empresários da minha cidade, assistir palestras, fazer cursos e me conectar com o suporte de consultorias que a CDL-VR oferece”, afirma. A fala traduz um desejo comum a muitos empreendedores: estar em rede. Em um mercado cada vez mais competitivo, trocar experiências, acessar conhecimento e ampliar a visibilidade fazem diferença. E é justamente nesse ponto que a entidade se posiciona como parceira do comércio local, oferecendo apoio institucional, capacitações e iniciativas que fortalecem os negócios associados.

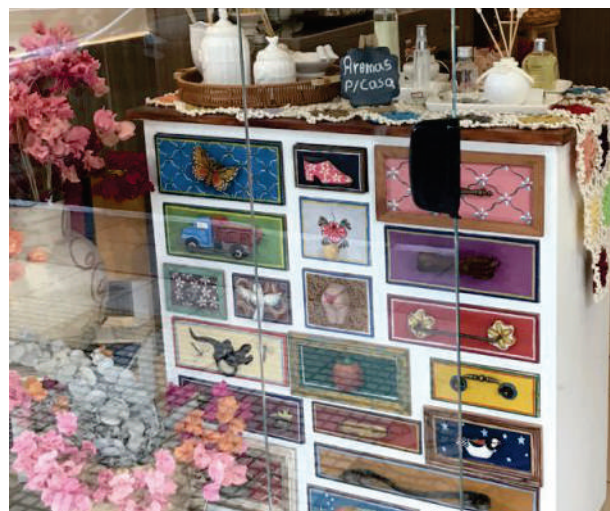


Foto: Divulgação

NOVIDADE NA FISK

NOVAS TURMAS DE INGLÊS PARA ADULTOS

CONHEÇA O SPEED FISK

APRENDA NO SEU RITMO

MATERIAL EXCLUSIVO SPEED & ESSENTIALS

AULAS DAS 18H ÀS 19H

FLUÊNCIA EM 18 MESES

Matrículas e informações:
(24) 98159-0320 | @fiskvoltaredonda

FISK | VOLTA REDONDA

Seção “Associado, Conte Sua História” dá visibilidade aos empreendedores

Por Filipi Meireles

A seção “Associado, Conte Sua História” reforça essa vocação da entidade de valorizar quem empreende e movimenta a cidade. Ao dar espaço para que o associado fale sobre sua história, sobre empreender e também seja um exemplo para outras pessoas, a CDL Volta Redonda também amplia a relação com seu público, aproximando a instituição de trajetórias reais, com desafios, escolhas e conquistas.

A história da empresária Maria Clara Teixeira é, nesse sentido, um retrato de coragem, sensibilidade e construção. É a história de quem transformou uma memória de viagem em projeto, um projeto em loja e uma loja em expressão de identidade.

Na Casa Vintage, cada detalhe carrega intenção. Há poesia no produto, mas também método. Há delicadeza no atendimento, mas também organização. Há afeto na marca, mas também visão de futuro. E talvez seja exatamente essa combinação que

faça a história da associada ganhar relevância: ela mostra que empreender é, acima de tudo, dar forma a uma ideia que insiste em permanecer viva.

Ao contar sua trajetória, Maria Clara também ajuda a inspirar tantos outros associados que, todos os dias, constroem o comércio de Volta Redonda com trabalho, criatividade e propósito, também a contar sua trajetória.

A CDL Volta Redonda, ao abrir espaço para essas narrativas, reconhece que o comércio local é feito de negócios, sim, mas, antes disso, é feito de pessoas. E são essas pessoas, com suas histórias singulares, que sustentam a identidade econômica e afetiva da cidade.



Confira os novos associados da CDL-VR!

MAIO, JUNHO E JULHO

- Academia Konnen Parksul
- Acquatoria
- Aline Timóteo Ferreira Guimarães
- Aneethun
- Aramis
- Banco Da Praça Foodservice Volta Redonda
- Caio Missel Imóveis
- Clínica Raggi
- Destak Empreendimentos Imobiliários Ltda
- Duca Automação
- Épico Terno E Cia
- Espaço Sheila Oliveira
- Estacionamento Da Jozi
- Farma Top Brasil
- Faviolli Supermercados
- Flávia De Carvalho Nascimento
- Gracielly Tavares Alves De Oliveira
- Infinity Soluções De Pagamento
- Isabela Guida Buffet Ltda
- Josie Reis De Andrade
- Juan Dominique De Souza Almeida
- Julie Oliveira De Araujo Moura
- Laboral Fitness
- Lancer Automóveis
- Locamunck
- Lojas Ed+
- Lumiere Gastrobar
- Mava Distribuidora
- Msp Assistência Técnica
- Padu Material De Construção
- Peres Cipriano Investimentos Imobiliários
- Priorize Assessoria E Consultoria
- Quality Service
- Renata Matheus Gente&Gestão
- Residence Imobiliária
- Sarah Brandão Guimarães S De Castro Reis
- Ciderm - Especialista Em Curativos
- Sonhar Digital
- Studio Personal Forshape
- Subway Retiro
- Vivax Prime Odontologia

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

Associado agora tem Certificado Digital SPC Brasil modelo A1 gratuito

Por Filipi Meireles

A CDL Volta Redonda amplia mais uma vez o leque de benefícios oferecidos aos seus associados e passa a disponibilizar o Certificado Digital SPC Brasil A1 sem mídia (CPF ou CNPJ), de forma gratuita. A novidade reforça o compromisso da entidade em apoiar o comércio local com soluções que unam praticidade, segurança e economia, especialmente em um cenário em que a digitalização dos processos se tornou indispensável para empresas de todos os portes.

Mais do que uma facilidade, o certificado digital é hoje uma ferramenta essencial para quem precisa assinar documentos com validade jurídica, acessar serviços da Receita Federal, emitir notas fiscais eletrônicas e realizar operações online com mais proteção. Em termos simples, trata-se de uma identidade eletrônica que confirma a autenticidade de pessoas físicas e jurídicas no ambiente digital, reduzindo riscos de fraude e garantindo mais confiabilidade nas transações.

Na prática, o benefício oferecido pela CDL-VR representa uma vantagem concreta para o associado. O modelo A1 sem mídia, agora gratuito, é um dos formatos mais usados por pequenas empresas e empreendedores, justamente por ser instalado diretamente no computador e facilitar o uso no dia a dia. Além disso, os associados também contam com desconto nos demais modelos de certificado digital, ampliando as possibilidades de escolha conforme a necessidade de cada negócio.

Segundo o diretor de Serviços e Produtos, Adriano de Oliveira Santos, a iniciativa reforça a missão da entidade de oferecer soluções que realmente façam diferença na rotina dos empresários. “O certificado digital é uma ferramenta de segurança, agilidade e confiança.

Ao disponibilizar esse benefício para o associado, a CDL-VR contribui para reduzir custos e, ao mesmo tempo, facilitar processos importantes para o funcionamento das empresas”, destaca.



Foto: Divulgação CDL-VR

CONTABILIDADE REAL
Contabilidade com Credibilidade
Tradição que se conecta à inovação

ÉTICA E TRANSPARÊNCIA
EXCELENÇA E QUALIDADE
INOVAÇÃO COM PROPÓSITO
COMPROMISSO COM NOSSOS CLIENTES

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA SUA EMPRESA

- ✓ Contábil
- ✓ Fiscal
- ✓ Pessoal
- ✓ Legalização
- ✓ Impostos
- ✓ Consultoria

Mais que números, entregamos **SOLUÇÕES.**

“Cuidamos do seu negócio para você focar no que realmente importa.”

(24) 98823-4389
(24) 3345-4445
Rua Desembargador Cesar Salomonde, 376, bairro Aterrado, Volta Redonda/RJ

Diferentes modelos de Certificado para atender à necessidade de empresas e pessoas físicas

Por Filipi Meireles

O certificado digital é amplamente utilizado para tarefas como assinatura de contratos, envio de declarações, emissão de notas fiscais, acesso a sistemas do governo e autenticação de documentos eletrônicos. Além de economizar tempo, ele também elimina a necessidade de assinaturas físicas em muitos casos, o que torna os processos mais rápidos e sustentáveis. Para o empreendedor, isso significa menos burocracia e mais eficiência na administração do negócio.

A CDL Volta Redonda trabalha com diferentes modelos de certificação, entre eles, o e-CPF, voltado para pessoa física; e o e-CNPJ, destinado à pessoa jurídica. Ambos podem ser adquiridos em versões A1 ou A3, de acordo com a necessidade de uso. O A1, disponível no computador, tem validade de um ano e é indicado para quem busca praticidade; já o A3 oferece mais mobilidade, podendo ser armazenado em cartão, token ou nuvem, com validade de até dois anos.

O atendimento é feito de forma orientada, com suporte para agendamento e esclarecimento de dúvidas. Os associados interessados em emitir ou renovar o certificado digital podem marcar um horário pelo telefone (24) 99880-5511. A proposta é oferecer um atendimento próximo, ágil e seguro, garantindo que o processo ocorra de forma tranquila e sem complicações.

Para a CDL Volta Redonda, iniciativas como essa fortalecem a relação com o associado e reafirmam o papel da entidade como parceira do desenvolvimento empresarial da cidade. O certificado digital, nesse contexto, não é apenas um serviço adicional, mas uma solução que contribui para modernizar a rotina dos negócios, ampliar a segurança

das operações e valorizar quem investe e acredita no comércio local.

Ao oferecer o Certificado Digital SPC Brasil gratuito no modelo A1, a CDL-VR entrega mais do que um benefício: entrega tempo, segurança e suporte para que o associado possa focar no que realmente importa, que é fazer sua empresa crescer. Em um ambiente cada vez mais digital, contar com ferramentas confiáveis faz toda a diferença – e é justamente esse tipo de apoio que a entidade busca oferecer aos seus associados todos os dias. 🇧🇷



Foto: Divulgação/CDL-VR

**ADEMICON**
consórcio e investimento
Especialistas em planejamento patrimonial

IMÓVEIS

VEÍCULOS

PESADOS

SERVIÇOS

INVESTIMENTOS

CONSULTORIA PERSONALIZADA
ATENDIMENTO EMPRESARIAL E PESSOA FÍSICA

24 99969-9899

24 98115-9470



CDL Volta Redonda oferece ‘Consulta de Contratação’ para fortalecer gestão dos associados na busca por profissionais

Por Filipi Meireles

A CDL Volta Redonda segue ampliando seu apoio aos associados por meio de consultas especializadas voltadas ao desenvolvimento dos negócios. Entre as iniciativas oferecidas pela entidade, a Consulta de Contratação se destaca por levar orientação prática e estratégica a empresários que buscam aprimorar seus processos seletivos e formar equipes mais alinhadas à cultura e aos objetivos da empresa.

A consulta é conduzida por Verônica Maranhão, diretora da VLM Educação Corporativa, profissional com mais de 25 anos de experiência na área corporativa e trajetória consolidada no desenvolvimento humano e organizacional. Mestre em Educação pela UFRJ, especialista em Desenvolvimento de RH pela UFRJ e administradora pela UGF, Verônica reúne formação acadêmica, vivência no mundo empresarial e atuação em consultoria para oferecer um atendimento direcionado às necessidades do comércio.

Nascida no Rio de Janeiro e residente em Volta Redonda há oito anos, ela construiu uma carreira marcada pela atuação em grandes organizações e pela decisão de empreender em 2001, quando deixou um cargo de gerência de RH para abrir sua própria consultoria. A partir daí, passou a desenvolver treinamentos, palestras, cursos e projetos corporativos voltados à gestão de pessoas, com foco especial em lideranças e processos seletivos.

Ao falar sobre sua trajetória, Verônica destaca que sempre teve vocação para o trabalho com

empresas e pessoas. “Sempre quis ser consultora de empresas, esse é o meu perfil”, resume. Foi justamente essa combinação entre experiência prática e dedicação ao estudo que consolidou sua atuação ao longo dos anos, com trabalhos realizados em diferentes regiões do país.

Na consulta oferecida pela CDL Volta Redonda, o objetivo é orientar o associado em todas as etapas do processo de contratação, desde a definição do perfil da vaga até a integração do novo colaborador. Durante o atendimento, são abordados temas como análise de currículo, elaboração de anúncios mais eficientes, condução de entrevistas comportamentais, leitura de perfil do candidato e critérios para uma seleção mais assertiva.

Segundo Verônica, a proposta é ajudar o empresário a contratar com mais segurança e estratégia. “É um momento para contribuir com o associado esclarecendo pontos sobre a realização de seus processos seletivos”, explica. A especialista observa que muitos erros de contratação acontecem quando a empresa não define com clareza o que busca ou quando não avalia adequadamente a aderência do profissional à cultura organizacional.

Serviço integra agenda de capacitações da entidade e orienta empresários sobre recrutamento, seleção e retenção de talentos



Foto: Divulgação

Especialista Verônica Maranhão ajuda a identificar perfil e necessidades da empresa na hora de contratar

Por Filipi Meireles

O atendimento da especialista Verônica Maranhão, que orienta os associados na “Consulta de Contratação”, também chama atenção para um ponto essencial: contratar bem não termina na admissão. Para a consultora, a retenção de colaboradores depende de um processo estruturado de integração, acompanhamento próximo e liderança preparada.

“Ninguém nasce pronto. A pessoa precisa aprender e se adaptar à nova realidade”, ressalta. Nesse sentido, a consulta amplia a visão sobre contratação e reforça a importância de preparar, orientar e desenvolver pessoas dentro da empresa.

Na prática, o associado recebe orientações que podem ser aplicadas imediatamente em sua rotina. Entre as recomendações repassadas durante a consulta, estão sugestões para descrição da vaga, roteiro de entrevista com perguntas comportamentais, critérios de avaliação e boas práticas para o acolhimento do novo colaborador. A proposta é oferecer ferramentas simples, objetivas e úteis para reduzir retrabalho, custos e alta rotatividade.

Verônica reforça que contratar com alinhamento é uma decisão estratégica. “Mais do que buscar pessoas iguais, o objetivo é identificar profissionais cujos valores e

comportamentos sejam compatíveis com a cultura da empresa”, afirma. Essa visão é especialmente importante no comércio e no varejo, setores em que o desempenho da equipe e a experiência do cliente caminham lado a lado.

A CDL Volta Redonda oferece essa e outras consultas como parte de uma agenda de capacitação contínua voltada aos seus associados. Além da Consulta de Contratação, a entidade também disponibiliza a Consulta Empresarial, com Lizandro Zerbone, da Zerbone & Associados; Consulta de Marketing, com Davi Tedesco, da Agência Foco Comunicação; Consulta de Merchandising, com Bruno Chio, do Studio Bchio e Consulta Contábil, com Viviane Santos, da BR Santos Contabilidade. Os associados podem agendar o atendimento de acordo com a necessidade do negócio e escolher a consulta que melhor atenda aos seus desafios.

As consultas acontecem na sede da CDL Volta Redonda, com duração de uma hora, mediante agendamento pelo telefone (24) 99880-7007. A iniciativa reforça o compromisso da entidade com o fortalecimento do comércio local e com a oferta de conhecimento prático para quem está à frente de um negócio. 

 O FUTURO DE VOLTA REDONDA COMEÇA COM O SEU VOTO!

VOTE EM QUEM É DE VOLTA REDONDA!

Quando escolhemos candidatos da nossa cidade,
Volta Redonda ganha **mais voz**,
mais força e **mais resultados**.

 **FORTALEÇA NOSSA CIDADE.**
ESCOLHA QUEM REPRESENTA
NOSSA GENTE.

 **DEPUTADO ESTADUAL**
Mais investimentos e leis
que transformam nossa região.

 **DEPUTADO FEDERAL**
Recursos e projetos que
melhoram a vida do nosso povo.

 **SENADOR**
Força e articulação para
garantir conquistas e
defender Volta Redonda.

 **VOTE LOCAL.** COLHA O MELHOR PARA VOLTA REDONDA.

 **NAS ELEIÇÕES, FAÇA A DIFERENÇA.**
VOTE EM CANDIDATOS DE VOLTA REDONDA!

REALIZAÇÃO:







Feijoada Amigo Solidário, da CDL Volta Redonda, reuniu cerca de 300; edição deste ano foi em prol do grupo GAPC

Em clima de confraternização, a 12ª edição da Feijoada “Amigo Solidário”, realizada pela CDL-VR (Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda), foi realizada no 21 de Junho, reunindo cerca de 300 pessoas. Este ano, o evento foi em prol do GAPC (Grupo de Apoio às Pessoas com Câncer), que vai receber o valor líquido arrecadado com a venda das camisas. Além da feijoada, os convidados curtiram shows com o grupo Dito e Feito e as bandas Love My Self e Mistureba, e o DJ Giuliano Lizandrelo comandando a pista. O evento contou com um buffet completo e mesa de doces, do Ricardo Buffet.

“Foi um domingo de muita troca, um momento para fazer o bem, criando ainda conexão com nossos associados e incentivando a responsabilidade social. A Feijoada já é uma tradição, e neste ano, voltamos a fazer na nossa casa, no Espaço de Eventos da CDL, num clima acolhedor. Ficamos muito felizes em ver as pessoas aproveitando essa

tarde de domingo, interagindo e praticando o bem. Além de focar na capacitação dos nossos associados, a CDL também sabe a importância de ajudar instituições não governamentais que prestam assistência social gratuita, criando a oportunidade de divulgar seus serviços aos associados em eventos como esse”, afirmou o presidente da CDL Volta Redonda, Giovane Freitas Ferreira.

A realização do evento foi coordenada pela CDL Jovem e contou com patrocínio e apoio de mais de 30 empresas. “A Feijoada Amigo Solidário também conta sempre com grandes parceiros, empresas que entendem a importância de apoiar causas sociais. Nossa diretoria se dedicou muito para que essa edição fosse especial, tudo feito com muito carinho, sempre com o apoio da Diretoria Executiva e a equipe da CDL”, afirmou o presidente da CDL Jovem, Robert Wagner Souza.



Fotos: Boop Fotografia

Condições especiais
para associados CDL



Pura, cristalina
e com qualidade
lá no alto.

PURIFICADOR
EVEREST
Ideal para Empresas

Frete grátis

Instalação grátis

10x no Cartão

- ✓ Alta vazão
- ✓ Praticidade
- ✓ Qualidade na água consumida pela sua equipe

Agende sua instalação agora!



Entre em contato
com a Soft Sul
Fluminense e
aproveite as
condições exclusivas
para associados CDL

Confira alguns momentos da Feijoada Amigo Solidário realizada em junho



Fotos: Boop Fotografia/Isabelle Prado



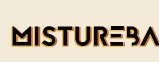
Mais registros da "Feijoada Amigo Solidário" realizada em junho



Fotos: Boop Fotografia/Isabelle Prado



AGRADECEMOS NOSSOS PATROCINADORES:





Jornada de Natal CDL Volta Redonda

Conhecimento, estratégia e encantamento para impulsionar as vendas de fim de ano

O

Natal é, tradicionalmente, a época mais importante para o comércio. Mais do que vitrines iluminadas e campanhas promocionais, o sucesso das vendas de fim de ano começa muito antes da chegada de dezembro. Planejamento, capacitação e estratégias bem definidas são fatores decisivos para transformar oportunidades em resultados.

Para oferecer o suporte necessário para que os associados iniciem essa preparação, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda já está com um time completo de profissionais renomados, formada pelo publicitário Davi Tedesco; Verônica Maranhão,

consultora em Recursos Humanos; Lizandro Zerbone, especialista em mapeamento de processos; pela contadora Viviane Santos; e o artista plástico, Bruno Chio.

As consultas vão orientar e ajudar na construção dessa trilha de sucesso para um dos períodos mais importantes do ano para o comércio. A campanha de natal será focada em capacitação, treinamento e contratação. Confira como será a “Jornada de Natal da CDL Volta Redonda”, que conta com patrocínio do Sicoob Credirochas, nas próximas páginas.

Campanha de Natal começa mais cedo para preparar empresas para final do ano

A

CDL Volta Redonda lança a segunda edição da campanha “Jornada de Natal”, uma iniciativa que coloca o associado no centro das ações e reforça o compromisso da entidade com o fortalecimento do comércio local. A proposta vai além de uma campanha natalina: é um convite para que empresários e lojistas percorram uma jornada de desenvolvimento, adquirindo conhecimento, aprimorando a gestão e preparando seus negócios para a principal temporada de vendas do ano.

“A campanha foi desenvolvida para oferecer uma experiência completa aos associados, unindo capacitação gratuita, relacionamento, visibilidade e reconhecimento. Ao longo da jornada, os participantes terão acesso a especialistas em áreas fundamentais para o desempenho das empresas, recebendo orientações práticas e personalizadas que poderão ser aplicadas imediatamente na rotina dos negócios”, afirma o presidente da CDL-VR, Giovane Freitas Ferreira.

As consultas foram organizadas de forma temática, tornando a experiência ainda mais conceitual, visando essa trilha de crescimento em áreas importantes para esse planejamento com foco no sucesso. Os associados poderão participar da Consulta Marketing, voltada para estratégias de divulgação e posicionamento nas redes sociais; da Consulta Empresarial, com foco na gestão de negócios; da Consulta de Merchandising, dedicada à vitrine, exposição de produtos, ambientação e à

experiência de compra; da Consulta Contábil, que abordará planejamento financeiro e fiscal; e da Consulta de Contratação, com orientações sobre formação de equipes para atender à demanda do período natalino.



Fotos: Boop Fotografia/Gabrielle Prado

"O sucesso das vendas de Natal começa muito antes da abertura das lojas. Nasce do planejamento, da capacitação e da preparação dos empresários para aproveitar as oportunidades da maior temporada do comércio."

Giovane Freitas Ferreira, presidente da CDL-VR

A Jornada de Natal em cinco etapas

Marketing que Encanta – estratégias para atrair clientes e aumentar as vendas

Negócio que Prospera – gestão empresarial para crescer com planejamento

Vitrine que Vende – merchandising e experiência de compra

Contas em Dia – organização financeira e contábil

Equipe Completa – contratação e preparação da equipe para o Natal

Por que participar?

- ✓ Consultas gratuitas com especialistas
- ✓ Orientações práticas para aplicar imediatamente na empresa
- ✓ Passaporte da Jornada com registro das etapas
- ✓ Participação em uma premiação especial ao concluir toda a trilha
- ✓ Mais preparo para aumentar as vendas no Natal

Uma jornada de crescimento para associados com capacitação que inspira

Cada etapa concluída será registrada em um Passaporte da Jornada de Natal, um símbolo da evolução dos participantes ao longo da campanha. A cada consulta realizada, o associado receberá um selo de validação, acompanhando seu progresso até completar toda a trilha de conhecimento.

“Ao concluir todas as etapas, o empresário receberá o reconhecimento pela participação e estará habilitado a concorrer a uma premiação especial, valorizando sua dedicação ao desenvolvimento do negócio e incentivando a busca constante por inovação e aperfeiçoamento”, explica o presidente da CDL-VR, Giovane Freitas Ferreira.

Outro diferencial da campanha será a presença da CDL Volta Redonda em pontos estratégicos da cidade. Espaços temáticos e instagramáveis transformarão o ambiente urbano em uma extensão da Jornada de Natal, aproximando a população do comércio local e reforçando a importância dos empresários para o desenvolvimento econômico do município.

“Os espaços trarão elementos natalinos,

mensagens inspiradoras e a identidade visual da campanha, incentivando a interação do público e ampliando a presença da marca CDL Volta Redonda nas redes sociais. Além de gerar belas imagens, esses espaços fortalecem o sentimento de pertencimento e valorizam os associados como protagonistas do desenvolvimento da cidade”, afirma a gerente-executiva, Lisandra Storck.

Segundo a entidade, mais do que uma campanha promocional, a Jornada de Natal foi pensada como uma estratégia de relacionamento, desenvolvimento empresarial e fortalecimento institucional. Cada etapa representa uma oportunidade para que os empresários ampliem conhecimentos, aperfeiçoem processos e se preparem para oferecer uma experiência de compra cada vez mais completa aos consumidores.

"Cada consulta é um passo a mais para encantar clientes, fortalecer empresas e construir um comércio ainda mais preparado para o futuro."



Lisandra Storck, gerente-executiva da CDL-VR



Consultores da Jornada de Natal e equipe de Comunicação CDL-VR

Fotos: Boop Fotografia/Gabrielle Prado

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



Jornada de Natal: Conhecimento que gera resultados

A iniciativa reforça o compromisso da CDL Volta Redonda em estar ao lado dos empresários durante todo o ano, oferecendo soluções que vão muito além das datas comemorativas. Em um mercado cada vez mais competitivo, investir em conhecimento tornou-se um dos principais diferenciais para conquistar clientes, aumentar a produtividade e ampliar os resultados.

Preparar equipes, organizar processos, investir em marketing, cuidar da gestão financeira e oferecer uma experiência diferenciada ao consumidor são ações que fazem toda a diferença no desempenho das empresas, especialmente durante o período natalino, quando as expectativas e o movimento do comércio aumentam significativamente.

Mais do que impulsionar as vendas de fim de ano, a Jornada de Natal CDL Volta Redonda pretende

deixar um legado de desenvolvimento para os empresários. Cada consulta representa um novo aprendizado; cada etapa concluída fortalece o negócio; e cada participante amplia suas possibilidades de crescimento.

“Ao transformar capacitação em experiência e conhecimento em resultados, a CDL Volta Redonda reafirma seu papel como parceira do empreendedor, promovendo iniciativas que fortalecem o comércio, impulsionam a economia local e contribuem para um Natal ainda mais próspero para toda a cidade. Porque uma jornada de sucesso começa muito antes da chegada do cliente à loja. Ela começa com preparação, estratégia e a decisão de investir no que realmente faz a diferença: o conhecimento”, afirma Giovane Freitas Ferreira, presidente da CDL-VR.



O cuidado nos une.

Tudo o que você precisa, em um só lugar.

- ✓ Pronto-socorro 24h
- ✓ Laboratório 24h
- ✓ Centro Médico +30 especialidades
- ✓ Cirurgia Robótica com da Vinci X

AGENDE SUA CONSULTA:

📞 (24) **99999-6461**

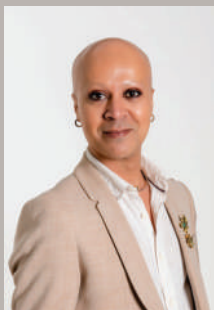
📍 R. Dr. Miguel Couto, 70
Jardim Amália - VR

H.FOA

📱 @hospitaldafoa 🌐 hfoa.org.br

Conheça os consultores da 'Jornada de Natal da CDL Volta Redonda'

Fotos: Boop Fotografia/Gabrielle Prado



Bruno Chio - Consulta de Imagem e Visual Merchandising

Artista plástico, ator, produtor, maquiador, visagista e consultor de beleza, Bruno Chio reúne uma trajetória marcada pela criatividade e pela valorização da imagem como ferramenta estratégica para os negócios. Durante a Jornada de Natal da CDL Volta Redonda, irá orientar os empresários sobre como a identidade visual da loja, a apresentação das equipes e a experiência estética podem influenciar diretamente na percepção do cliente e no aumento das vendas.



Davi Tedesco - Consulta de Marketing e Comunicação

Jornalista e sócio-proprietário da Foco Comunicação, Davi Tedesco desenvolve estratégias de marketing para grandes empresas do Sul Fluminense e franquias de atuação nacional. Integrou a equipe técnica do reality musical Brilhantes, da TV Rio Sul, e recebeu importantes reconhecimentos, como o Prêmio Jovem Brasileiro e a Medalha Getúlio Vargas. Também atua como diretor voluntário da APAE Volta Redonda e presidente da Casa Jurema. Na Jornada de Natal, compartilhará estratégias de marketing, posicionamento de marca e comunicação.



Lizandro Zerbone - Consulta em Gestão Empresarial

Empresário, palestrante e consultor especializado em mapeamento de processos, auditorias, governança corporativa, compliance e gestão estratégica, Lizandro Zerbone possui ampla experiência na estruturação e otimização de empresas. Na Jornada de Natal, oferecerá orientações voltadas à organização dos processos internos, eficiência operacional e fortalecimento da gestão, preparando os negócios para aproveitar as oportunidades do período de maior movimento do comércio.



Verônica Maranhão - Consulta de Contratação e Gestão de Pessoas

Administradora de Empresas pela UGF, mestre em Educação pela UFRRJ e especialista em Desenvolvimento de Recursos Humanos pela UFRJ, Verônica Maranhão é diretora da VLM Educação Corporativa e atua como consultora em desenvolvimento humano e organizacional. Mentora de líderes e professora universitária em cursos de graduação e pós-graduação, levará aos empresários estratégias para contratação, desenvolvimento de equipes e formação de lideranças, fundamentais para um atendimento de excelência durante as vendas de fim de ano.



Viviane Santos - Consulta Contábil

Contadora, empresária e mentora de empreendedores, Viviane Santos acumula mais de 30 anos de experiência na área contábil. Fundadora da BR Santos Contabilidade, é especialista em soluções contábeis e estratégicas para empresas e MEI's. Durante a Jornada de Natal, irá orientar os participantes sobre planejamento financeiro, organização tributária e tomada de decisões que contribuam para uma gestão mais segura e rentável. 

Ademicon aposta no potencial de Volta Redonda e fortalece cultura de crédito e investimento através de consórcio na região



O mercado de consórcios vive um dos seus melhores momentos no Brasil. Com mais de 12 milhões de participantes ativos e cerca de 2,9 milhões de cotas comercializadas em 2025, segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), a modalidade tem conquistado cada vez mais espaço entre consumidores e investidores que buscam planejamento financeiro, poder de compra e alternativas ao crédito tradicional.

Atenta a esse cenário, a Ademicon, maior administradora independente de consórcios do Brasil em créditos ativos, escolheu Volta Redonda para receber sua primeira unidade no Sul do Estado do Rio de Janeiro. A decisão reforça o potencial econômico da região e amplia o acesso a soluções voltadas para aquisição de imóveis, veículos, serviços e outros bens móveis.

Com 35 anos de atuação no mercado, a Ademicon foi pioneira na administração de consórcios imobiliários no país e hoje administra, além de sua própria carteira, programas de consórcio de grandes marcas por meio do modelo Consortium as a Service (CaaS). A empresa possui 292 lojas distribuídas pelo Brasil e duas unidades nos Estados Unidos, nas cidades de Orlando e Miami.

Segundo o gestor da unidade de Volta Redonda, Hécio Luiz de Faria Corrêa, a escolha da cidade ocorreu em função da sua relevância

econômica e da crescente demanda por soluções financeiras mais inteligentes. “Volta Redonda reúne características que fazem dela um importante polo de desenvolvimento econômico. Nossa missão é democratizar o acesso ao crédito e oferecer estratégias que ajudem pessoas e empresas a realizarem seus projetos com planejamento e segurança”, afirma Hécio. 🇧🇷

Maior administradora independente de consórcios do Brasil em créditos ativos escolheu Volta Redonda para primeira unidade no Sul Fluminense e ampliar acesso ao crédito planejado

Ademicon em números

- ✓ 35 anos de atuação no mercado brasileiro;
- ✓ Maior administradora independente de consórcios do Brasil em créditos ativos;
- ✓ Pioneira na administração de consórcios imobiliários no país;
- ✓ 292 lojas em operação no Brasil;
- ✓ 2 unidades internacionais, em Orlando e Miami (EUA);
- ✓ Atuação nos segmentos de Imóveis, Veículos, Serviços e Outros Bens Móveis;
- ✓ Planos com parcelas a partir de R\$ 270,00 por mês.



CDL Volta Redonda fortalece conexões e desenvolvimento empresarial

Para Hécio Corrêa, fazer parte da CDL Volta Redonda representa muito mais do que integrar uma entidade representativa do comércio. Segundo ele, a associação proporciona acesso a uma rede qualificada de relacionamento empresarial, oportunidades de capacitação, consultorias especializadas e iniciativas que fortalecem o ambiente de negócios na região.

“O associativismo é uma ferramenta importante para o crescimento das empresas. Compartilhar experiências, ampliar conexões e contar com o apoio de uma entidade forte faz toda a diferença para quem busca desenvolvimento sustentável”, afirma.

Ao investir em atendimento consultivo, planejamento financeiro e relacionamento próximo com seus clientes, a Ademicon reforça sua presença em Volta Redonda e contribui para ampliar a cultura do crédito planejado, impulsionando o desenvolvimento de famílias, empreendedores e empresas da região.



Consórcio se consolida como alternativa inteligente

Com a manutenção das taxas de juros em patamares elevados, o consórcio ganha ainda mais relevância como uma alternativa para quem deseja adquirir bens ou investir sem recorrer ao financiamento tradicional. A Ademicon atua nos segmentos de imóveis, veículos, serviços e outros bens móveis, oferecendo soluções personalizadas para diferentes perfis de clientes.

Entre os diferenciais estão a ausência de juros bancários, a possibilidade de aquisição sem entrada, a flexibilidade na utilização da carta de crédito, o planejamento financeiro e o poder de compra à vista. Outro aspecto que amplia o acesso à modalidade é a possibilidade de contratação de planos com parcelas a partir de R\$ 270,00

por mês, permitindo que mais pessoas possam utilizar o consórcio tanto para aquisição de patrimônio quanto para estratégias de investimento.

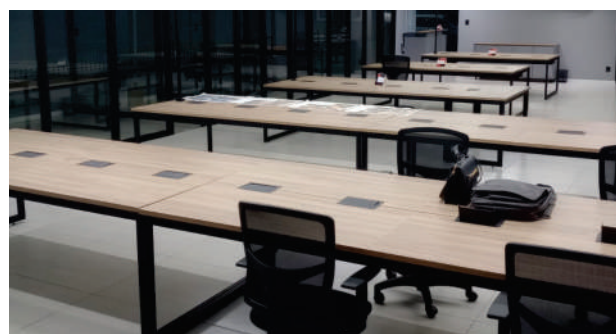


Ademicon oferece atendimento consultivo como diferencial

Instalada em um espaço de aproximadamente 400 metros quadrados, na Avenida Sete de Setembro, 274, no Aterrado, a unidade foi estruturada para oferecer conforto, privacidade e atendimento personalizado. O ambiente conta com diversas salas de reuniões e uma equipe preparada para atender clientes de acordo com suas necessidades, inclusive fora do horário comercial e aos finais de semana, quando necessário.

Atualmente, a unidade conta com cerca de 20 colaboradores e está em processo de expansão da equipe comercial. A gestão é formada por Hécio Corrêa, Tebas Caetano, Vitor Souza e Yuri Werneck. “Mais do que comercializar cartas de crédito, a proposta da Ademicon é

atuar de forma consultiva, orientando cada cliente na definição da estratégia mais adequada para alcançar seus objetivos patrimoniais e financeiros”, explica Hécio.



Inteligência artificial no varejo como aliada à jornada do cliente

Por Otávio Argenton/Revista Varejo S.A.



A medida que o varejo amplia sua presença digital e integra canais físicos e online, em uma estratégia omnichannel, a inteligência artificial ganha força no setor. Segundo a Cognitive Market Research, o uso da inteligência artificial no varejo deve crescer 39,5% ao ano até 2030, influenciando como consumidores descobrem produtos, tomam decisões e se relacionam com as marcas. Com isso, o tema, antes associado à eficiência logística e ao controle operacional, passa a ocupar discussões mais estratégicas, ligadas à experiência do cliente e ao impacto sobre receita e fidelização.

Sob a perspectiva da jornada de compra, diferentes pontos de contato já são mediados por sistemas capazes de interpretar dados comportamentais e responder em tempo real. Ferramentas de busca inteligente, reconhecimento por imagem, assistentes virtuais e mecanismos de recomendação reduzem obstáculos, como dificuldade de localizar produtos ou obter informações claras sobre características e disponibilidade.

Quando integradas, essas aplicações organizam a experiência de forma contínua, conectando etapas antes isoladas. Com base em dados históricos, padrões de navegação e recorrência, é possível identificar preferências e sugerir produtos mais aderentes ao perfil de cada cliente, influenciando taxa de conversão, valor médio por transação e recompra.



Oportunidades de utilização da inteligência artificial no varejo



A pesar dos avanços, ainda existem oportunidades pouco exploradas com potencial de impacto financeiro, como ofertas direcionadas no checkout, composição automática de conjuntos (bundles inteligentes) e cupons por propensão. Essas estratégias dependem de dados integrados e decisões automatizadas em tempo real, cujo desafio está na consolidação de informações dispersas.

No contexto brasileiro, muitos investimentos iniciais concentraram-se em previsão de demanda, reposição automática, redução de perdas e otimização logística, gerando ganhos operacionais. Com o aumento da concorrência digital e a ampliação

da oferta de canais, torna-se cada vez mais evidente que eficiência interna, embora essencial, não assegura retenção de clientes nem diferenciação sustentável.

Já no ambiente físico, tecnologias como computer vision, para análise de fluxo, prateleiras inteligentes para monitoramento de ruptura e planograma, além de ferramentas de apoio ao vendedor com acesso ao histórico aproximam a loja tradicional do comércio eletrônico. Ao integrar dados online e interações presenciais, o varejista amplia a capacidade de oferecer sugestões alinhadas ao perfil do consumidor.

Personalização para o varejo



No comércio eletrônico, a personalização alcança maior detalhamento, pois sistemas ajustam recomendações conforme navegação, histórico e similaridade com outros perfis. Sugestões no carrinho, ofertas no pagamento e campanhas direcionadas a grupos com maior probabilidade de conversão ampliam o potencial de receita sem depender apenas da expansão da base de clientes.

Considerando o investimento necessário para estruturar essas soluções, a avaliação de retorno financeiro torna-se fundamental para a estratégia das empresas. Projetos bem implementados geram ganhos mensuráveis no médio prazo, como redução de custos de atendimento, controle de estoque e prevenção de fraudes, enquanto iniciativas de personalização impactam indicadores de receita, como aumento do ciclo de vida do cliente, recompra e redução do abandono de carrinho.

A implementação, no entanto, exige coordenação entre áreas comerciais, tecnológicas e operacionais, pois ações isoladas geram pilotos sem escala e dados fragmentados. A consolidação de visão integrada sobre dados e métricas, com responsáveis definidos, é condição necessária para que a IA produza impacto consistente na jornada.

Sob a perspectiva do consumidor, a aceitação da IA está

associada à utilidade percebida e à clareza no uso de dados. Quando a tecnologia facilita a compra e oferece sugestões coerentes, a experiência tende a ser positiva. A confiança depende de transparência e proteção adequada das informações.

Com o avanço de ferramentas capazes de gerar conteúdo automaticamente e apoiar decisões com base em grandes volumes de dados, o varejo passa a contar com novas possibilidades para acelerar campanhas e adaptar comunicações. A combinação entre geração de conteúdo e decisões automatizadas amplia a capacidade de resposta, desde que acompanhada de métricas como conversão, recompra e impacto sobre estoque.

A medida que essas aplicações se consolidam, a IA tende a ocupar posição ainda mais relevante na operação varejista, influenciando eficiência e relacionamento. O diferencial competitivo estará na capacidade de integrar essas ferramentas de forma consistente à jornada, com indicadores claros e acompanhamento contínuo.

*Otávio Argenton é Country Manager da SoftwareOne no Brasil, provedora global e líder em soluções de ponta-a-ponta para softwares e tecnologia de nuvem. /Fonte: Revista Varejo S.A

Greco Restaurante aposta em experiência imersiva para conquistar clientes em Volta Redonda com proposta temática

Com pouco mais de dois anos de funcionamento, o Greco Restaurante Temático, localizado na Rua 19A, nº 152, no bairro Bela Vista, em Volta Redonda, nasceu com uma proposta que vai além da gastronomia. Inaugurado em 10 de outubro de 2023, o empreendimento busca oferecer aos clientes uma experiência completa de entretenimento, unindo ambientação temática, inspirada na Grécia, atendimento e um cardápio diversificado.

Quem passa em frente ao restaurante já é atraído pelo cenário imponente, que aguça a curiosidade e desperta a vontade de conhecer um pouco mais sobre a história desse país mitológico. Segundo o empresário, José Aurélio Pereira Sampaio Filho, dono e administrador do restaurante, o Greco foi criado para trazer para a região um espaço temático, que vai muito além da culinária grega, mas é um convite a uma viagem às tradições e cenários gregos, mas sem perder as raízes brasileiras.

Inspirado nos parques temáticos de Orlando (EUA), o empresário criou um restaurante onde cada detalhe foi pensado para envolver o visitante. A proposta é que a experiência comece ainda na entrada, com um pórtico em estilo grego, com uma estátua de Zeus, e siga por todos os ambientes da casa, incluindo decoração, cardápio, atendimento e até os banheiros.

"O Greco não é um restaurante grego. Somos um restaurante temático. Temos alguns pratos da culinária grega, mas nosso foco principal é a culinária americana e brasileira, com carnes, hambúrgueres,

sobremesas e bebidas exclusivas", explica.

O conceito foi desenvolvido para oferecer uma vivência diferenciada aos clientes, criando um ambiente que desperte a sensação de estar em outro lugar, como uma viagem cultural, sem sair de Volta Redonda. Segundo o empresário, esse é justamente o principal diferencial do negócio, batizado por ele de "Experiência Greco".

Queremos que, enquanto a pessoa estiver aqui, esqueça que está em Volta Redonda. Nosso objetivo é proporcionar momentos de encantamento do início ao fim da visita. Os clientes ainda podem vivenciar a experiência de fazer fotos num trono ou quebrar pratos, uma tradição na Grécia para celebrar a alegria ou espantar as más energias, completa.



Fotos: Divulgação

GRECO RESTAURANTE TEMÁTICO

Local: Rua 19A, 152, Bela Vista,
Volta Redonda/RJ

Instagram: @greco.restaurante

Whatsapp: (24) 99285-9090



Empresário de 26 anos está à frente do Grecco Restaurante, com visão empreendedora e inovadora

À frente do Grecco Restaurante Temático, está o empresário e administrador, José Aurélio Pereira Sampaio Filho, de 26 anos. O empreendedor carrega uma forte influência familiar. Filho do empresário José Aurélio Pereira Sampaio, do setor de transportes e fazendeiro, e de Dulcinéia Campos Rangel, advogada que também atuava no comércio, ele cresceu acompanhando de perto o universo dos negócios.

A trajetória, no entanto, foi marcada por desafios pessoais. José perdeu o pai aos 14 anos, mas manteve vivo o desejo de seguir seus passos. Após concluir a graduação em Administração, passou a trabalhar na cafeteria aberta pela mãe, em Barra Mansa, na Via Dutra, em parceria com o irmão dela, onde permaneceu por dois anos. "Na faculdade eu tinha o conhecimento teórico. Foi na cafeteria que comecei a desenvolver a prática da gestão e do relacionamento com os clientes", relembra.

Após o falecimento da mãe, decidiu transformar um antigo sonho em realidade. Investiu os próprios recursos para abrir o empreendimento que sempre idealizou. "Decidi abrir o próprio negócio e ir em busca de algo diferente, que agregasse gastronomia e uma experiência temática única. Claro que enfrentamos muitos desafios, como a maioria dos empresários, mas acredito no nosso projeto, venho

buscando evoluir e oferecer o melhor aos meus clientes", frisa.

Morador de Barra Mansa, onde nasceu, José Aurélio conta que escolheu Volta Redonda para ser sede do restaurante, por considerar o município um dos mais desenvolvidos da região. "Mesmo sendo uma cidade de interior, Volta Redonda ainda está à frente de outras cidades. Tem uma gastronomia em franco desenvolvimento, um comércio forte, referência na região, e espaço para receber investimentos como o do nosso restaurante. É uma cidade moderna, além de ter uma localização estratégica, atraindo consumidores de municípios vizinhos", completa. 🇧🇷



Fotos: Divulgação



Greco Restaurante aposta em crescimento e conexão com comércio local ao se associar a CDL-VR

Recém-associado a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), José Aurélio Pereira Sampaio, dono do Greco Restaurante, acredita que a entidade será uma aliada importante na próxima etapa de desenvolvimento da empresa. Ele pretende aproveitar as oportunidades de networking, capacitação e desenvolvimento profissional, por meio dos serviços oferecidos pela CDL Volta Redonda, como o “Bom Dia, Associado”, além das palestras, consultas com especialistas de diversas áreas e encontros empresariais.

Para ele, estar próximo de outros empresários representa uma oportunidade de trocar experiências, ampliar conhecimentos e fortalecer o próprio negócio. “A CDL realiza muitos eventos, que promovem uma troca muito positiva, que agrega conhecimento, fortalece a rede de contatos, além de incentivar a capacitação, o crescimento das empresas, sempre pensando na evolução do mundo dos negócios, que acontece de forma tão rápida, seja na mudança de leis, na tecnologia, na forma de se



Fotos: Divulgação

comunicar com o cliente. Cresci ouvindo falar das CDL's e, quando tive oportunidade, fiz questão de me associar. Espero que seja um elo de muito sucesso”, acrescenta.

Com uma proposta inovadora para a região, o Greco Restaurante Temático reforça a tendência de empreendimentos que investem não apenas na qualidade dos produtos, mas também na criação de experiências capazes de transformar uma simples refeição em um momento memorável.

SICOB
Credirochas

Mais
que uma escolha
FINANCEIRA.

#VEMPROSICOB

sicob.com.br

Baixe o App Sicob
e abra sua conta.

CENTRAL DE ATENDIMENTO
Capitais e regiões metropolitanas: 4000 1111*
Demais localidades: 0800 642 0000
SAC 24 horas: 0800 724 4420
Ouvidoria: 0800 725 0996 - de seg. a sex., das 8h às 20h - ouvidoriasicob.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 nº da operadora
mais o DDD 61 (0xx61 4000 1111).

Vidraçaria Volta Redonda Amaral Peixoto: Gerações que constroem um legado

Por Filipi Meireles

A história da Vidraçaria Volta Redonda é marcada por tradição, trabalho e união familiar. Fundada em 1968 por Jarbas Serrão Cezar, a empresa se consolidou ao longo dos anos como referência no segmento de vidros e esquadrias de alumínio em Volta Redonda, atendendo clientes residenciais e comerciais com qualidade, confiança e compromisso. O que começou como o sonho de um pai tornou-se, décadas depois, um legado construído em família e mantido com dedicação por novas gerações.

Em comemoração ao Dia dos Pais, a trajetória da vidraçaria ganha ainda mais significado ao mostrar como a relação entre pai e filho ultrapassou os laços familiares e se transformou em uma parceria sólida nos negócios. Sandro Vasconcelos Cezar, hoje proprietário da unidade Amaral Peixoto, cresceu acompanhando o trabalho do pai e aprendendo, na prática, os valores que sustentam a empresa até hoje.

“Meu pai fundou a Vidraçaria Volta Redonda em 1968 e tive a oportunidade de trabalhar ao lado dele desde a década de 1990. Esse período foi fundamental para aprender o ofício, conhecer o mercado e entender a importância de um atendimento de qualidade e de relações de confiança com os clientes”, conta. Foi a partir dessa vivência que Sandro decidiu seguir os passos da família e, em 2002, abrir sua própria unidade da empresa, dando continuidade ao nome que já fazia parte da história da cidade. “Desde então, venho trabalhando para fortalecer a empresa, investir em inovação e oferecer cada vez mais qualidade aos nossos clientes”, afirma.

A trajetória da vidraçaria acompanha também a evolução do mercado. Hoje, a empresa atua com vidros e esquadrias de alumínio, oferecendo soluções como box para banheiro, espelhos, portas e janelas de vidro, fachadas, fechamentos de varanda, coberturas e projetos personalizados. Entre os destaques, está a Roll Door, sistema de esquadrias de alumínio que reúne tecnologia, inovação e sofisticação, com certificação de qualidade e alto desempenho. Para Sandro, o diferencial da empresa está justamente no equilíbrio entre tradição e modernidade.

“Nosso diferencial está na combinação entre tradição, experiência e inovação. Carregamos quase seis décadas de história e construímos uma reputação baseada na qualidade dos produtos, no atendimento próximo e no compromisso com cada cliente”, destaca.

Se o passado da empresa foi construído com a experiência de Jarbas e Sandro, o presente e o futuro já contam com a participação de Gabriel Braga Cezar, filho de Sandro e diretor comercial da vidraçaria. Aos 23 anos, ele representa a continuidade do legado da família e traz para o negócio uma visão voltada à gestão, inovação e novos processos. “Foi uma decisão que aconteceu naturalmente.

Desde pequeno acompanhei a rotina da empresa e, com o tempo, percebi que poderia contribuir para o crescimento do negócio, trazendo novos conhecimentos e uma visão mais voltada para



para inovação e gestão”, explica. Dentro da empresa, a relação entre pai e filho é construída com base no respeito e no diálogo. “Nossa relação é baseada em respeito, confiança e diálogo. Cada um possui uma visão diferente, mas buscamos sempre tomar decisões em conjunto, equilibrando experiência e inovação para encontrar as melhores soluções”, afirma Gabriel.

A soma entre gerações tem sido um dos principais diferenciais da vidraçaria. De um lado, está a experiência prática adquirida ao longo de décadas no setor, além do relacionamento consolidado com clientes e fornecedores. De outro, há uma nova forma de pensar os processos, o marketing e a gestão do negócio. “Meu pai contribui com toda a experiência prática adquirida ao longo de décadas no mercado. Eu procuro agregar novas estratégias de gestão, marketing, tecnologia e processos. Essa combinação fortalece a empresa e nos prepara para os desafios do futuro”, diz Gabriel.



SUCCESSÃO

O processo de sucessão, segundo ele, acontece de maneira natural e gradual, sem perder os valores construídos pela família ao longo dos anos. “Desde que decidi fazer parte da empresa, tenho assumido cada vez mais responsabilidades, sempre aprendendo com a experiência do meu pai e contribuindo com uma visão voltada para gestão, inovação e desenvolvimento do negócio”, completa.

A história da família ainda se renova com a participação de Miguel, filho de Sandro, irmão de Gabriel – que também começou a integrar a empresa, reforçando a continuidade de um legado que já chega à quarta geração.



Foto: Divulgação



Vidraçaria Volta Redonda Amaral Peixoto Caminhando junto com CDL Volta Redonda

Por Filipi Meireles

Além da trajetória empresarial, a Vidraçaria Volta Redonda Amaral Peixoto também mantém forte vínculo com a CDL Volta Redonda, da qual é associada. A relação com a entidade reflete a importância de fortalecer o comércio local e de buscar apoio em ferramentas e ações que contribuem para o desenvolvimento dos negócios. Sandro destaca que a associação a CDL é uma forma de participar ativamente do crescimento da cidade.

“A CDL fortalece o comércio local, promove networking entre empresários, oferece soluções que contribuem para a gestão das empresas e representa os interesses da classe empresarial. Fazer parte dessa entidade é contribuir para o desenvolvimento de Volta Redonda”, afirma. A empresa utiliza serviços como certificação digital, divulgação institucional e também participa das ações e eventos promovidos pela instituição, ampliando sua presença no mercado e

reforçando seu compromisso com o comércio da cidade.

Mais do que uma história de sucesso empresarial, a Vidraçaria Volta Redonda Amaral Peixoto mostra como o vínculo entre pai e filho pode se transformar em aprendizado, parceria e continuidade. Em tempos em que tradição e inovação precisam caminhar juntas, a família Cezar segue provando que o verdadeiro legado de um pai não está apenas no que ele constrói, mas também no que ensina e inspira seus filhos a continuar.

Como resume Sandro, o trabalho ao lado do pai foi essencial para sua formação, e hoje ele vê com orgulho a nova geração assumindo esse papel. Já Gabriel enxerga esse mesmo caminho como uma oportunidade de somar: “A experiência dele e a minha visão se complementam. É isso que faz a empresa seguir forte e preparada para o futuro”.



VR
VIDRAÇARIA VOLTA REDONDA
AMARAL PEIXOTO

REVENDEDOR PREMIUM
ROLL DOOR
Company

A qualidade das esquadrias **Roll Door**
aliada aos mais de 50 anos de
tradição da **Vidraçaria Volta Redonda**

- Design minimalista
- Funcionamento macio
- Vedação 100% eficiente
- Redução acústica de até 30 decibéis
- Garantia de 5 anos das roldanas
- Garantia de 10 anos na pintura eletroestática



Solicite seu orçamento

WhatsApp (24) 98114-0072

Instagram @vidracariavramaralpeixoto

Localização Av Amaral Peixoto, 845, Volta Redonda





Comprar bem é vender melhor: o processo de compras como estratégia para um varejo saudável

Por Lizandro Zerbone

E

m um mercado cada vez mais competitivo, muitos empresários ainda acreditam que vender mais é a única forma de aumentar a lucratividade. No entanto, existe um fator decisivo que começa muito antes da venda: o processo de compras. A saúde financeira de uma empresa está diretamente ligada à forma como ela compra, negocia, planeja e administra seus estoques. Quando esse processo é realizado sem critérios técnicos, o resultado costuma aparecer rapidamente: capital de giro comprometido, excesso de mercadorias paradas, falta de produtos de alto giro, descontos desnecessários para liquidar estoque e um fluxo de caixa constantemente pressionado. Comprar não é simplesmente abastecer a empresa. Comprar é tomar uma decisão estratégica.

O estoque não é dinheiro. Ele é dinheiro parado.

Uma das maiores armadilhas do varejo é acreditar que um estoque cheio representa segurança. Na prática, mercadorias armazenadas significam recursos financeiros que deixaram de estar disponíveis para investimentos, marketing, expansão do negócio ou até mesmo para cumprir compromissos financeiros. Cada produto parado na prateleira possui um custo invisível: ocupa espaço, gera despesas operacionais, pode perder valor, tornar-se obsoleto e reduzir a liquidez da empresa. Por isso, um estoque saudável não é o maior estoque possível, mas sim aquele que possui equilíbrio entre disponibilidade e giro.

O processo de compras deve ser orientado por indicadores

Empresas que crescem de forma sustentável utilizam informações para decidir suas compras, e não apenas a experiência ou a intuição. Antes de emitir um pedido ao fornecedor, algumas perguntas precisam ser respondidas:

- * Qual é o giro médio deste produto?
 - * Qual o tempo de reposição do fornecedor?
 - * Qual a margem de contribuição desse item?
 - * Existe sazonalidade?
 - * Qual o estoque mínimo e o estoque máximo recomendados?
 - * Qual será o impacto dessa compra no fluxo de caixa dos próximos meses?
- Quando essas informações fazem parte do processo decisório, as compras deixam de ser reativas e passam a ser planejadas.

Fluxo de caixa: o verdadeiro termômetro do negócio

É comum encontrar empresas com bom faturamento, mas enfrentando dificuldades para pagar fornecedores, impostos e folha de pagamento. Na maioria das vezes, o problema não está na venda, mas no excesso de recursos

imobilizados em estoque. Cada compra precisa estar alinhada à capacidade financeira da empresa. Comprar apenas porque existe uma promoção pode representar um excelente negócio para o fornecedor, mas não necessariamente para o varejista. O caixa deve financiar o crescimento da empresa e não permanecer preso em mercadorias sem previsão de venda.

Processos geram resultados previsíveis

Um processo de compras bem estruturado normalmente contempla etapas como:

- * Planejamento da demanda;
- * Análise de vendas históricas;
- * Avaliação do giro dos produtos;
- * Definição dos níveis de estoque;
- * Cotação e negociação com fornecedores;
- * Aprovação da compra;
- * Recebimento e conferência;
- * Controle permanente dos indicadores de estoque.

Essa padronização reduz desperdícios, evita decisões impulsivas e melhora significativamente a rentabilidade.

O papel da gestão estratégica

Empresas vencedoras não administram apenas produtos. Administram informações.

Quando compras, estoque, vendas e financeiro trabalham de forma integrada, o empresário consegue antecipar problemas, aproveitar oportunidades e tomar decisões com muito mais segurança. A gestão estratégica transforma dados em inteligência e faz com que o estoque deixe de ser um problema para se tornar uma vantagem competitiva.

Conclusão

No varejo moderno, comprar bem é tão importante quanto vender bem.

Empresas que investem na organização dos seus processos de compras conseguem manter um fluxo de caixa equilibrado, reduzir desperdícios, aumentar a rentabilidade e fortalecer sua competitividade. Mais do que adquirir mercadorias, o verdadeiro desafio é comprar na quantidade certa, no momento certo, pelo preço certo e com o menor impacto possível no capital de giro. Porque, no final das contas, empresas lucrativas não são aquelas que simplesmente vendem mais. São aquelas que administram melhor seus recursos.

***Lizandro Zerbone é consultor em Gestão Estratégica de Negócios, Mapeamento de Processos, Governança Corporativa e Sistemas de Gestão.**

Cirurgia bariátrica: tire suas dúvidas sobre esse procedimento

A cirurgia bariátrica, também chamada de cirurgia de redução de estômago, é um tipo de procedimento cirúrgico indicado como um dos tratamentos para casos de obesidade, ajudando o paciente no processo do emagrecimento, alterando a forma original do órgão, reduzindo sua capacidade de receber alimentos. Entenda quais as indicações para a realização da intervenção cirúrgica e como ela ocorre. Boa leitura!

Quando fazer cirurgia bariátrica?

A cirurgia bariátrica é indicada para paciente com obesidade grau II, com doenças associadas ao alto peso e obesidade grau III (obesidade mórbida) com ou sem doenças associadas.

Quem pode indicar a realização da cirurgia bariátrica?

O paciente precisa procurar um atendimento médico e ter a indicação para o procedimento com base em seu estado de saúde. Geralmente, o paciente é acompanhado por uma equipe multidisciplinar.

Para que serve a cirurgia bariátrica?

Além de contribuir com o emagrecimento, a cirurgia bariátrica ajuda o paciente na reconstrução de sua saúde, com relação às doenças associadas ao alto peso.

A partir de qual idade pode fazer cirurgia bariátrica?

A idade mínima para realização da cirurgia bariátrica é 16 anos, mas o paciente passa por uma avaliação criteriosa para a indicação do procedimento.

Qual é o peso mínimo para fazer a cirurgia?

É recomendada para indivíduos com Índice de Massa Corporal (IMC) acima de 35 ou 40, avaliando o estado de saúde e doenças associadas a obesidade. O IMC é calculado pela fórmula: peso (em quilos) dividido por sua altura (em metros) elevada ao quadrado. É utilizado como uma ferramenta para a medição de gordura corporal e, assim, identificar em qual das faixas de peso está o paciente.

Conheça a estrutura do Hospital Unimed Volta Redonda

O hospital é referência em Cirurgia Bariátrica no Brasil com mais de 5 mil procedimentos realizados com sucesso. A unidade de alta complexidade oferece atendimento humanizado, com equipe qualificada e tecnologia de ponta, além de estar entre os 100 melhores hospitais do Brasil, segundo o ranking World's Best Hospitals 2026 divulgado pela Newsweek e Statista Inc e possuir as principais certificações do setor da saúde, sendo elas: ONA 3 e PALC.

A Equipe multidisciplinar do hospital conta com médicos especializados, nutricionistas, psicólogos, psiquiatras, endocrinologistas e fisioterapeutas.

A unidade está localizada na Rodovia dos Metalúrgicos nº 2.490, Casa de Pedra, Volta Redonda – RJ e atende clientes Unimed, particular e outros convênios.



É hexa!



Hospital Unimed
Volta Redonda

**Pela 6ª vez
consecutiva!**

Segundo o **Ranking World's Best Hospitals 2026**,
divulgado pela Newsweek e pela Statista Inc.



**O único Hospital do interior
do Estado do Rio de Janeiro
a integrar o ranking.**

**Dra. Isis Rosemeri de
Oliveira Lassarote**
Diretora Técnica Médica
CRM-RJ 52-0058040-9

oficina **PENSAMENTO**
CRiATIVO

com
DAVI TEDESCO

JORNALISTA E PUBLICITÁRIO

18/08 TERÇA-FEIRA
RECEPÇÃO: 19H | INÍCIO: 19H30
📍CDL-VR



PARTICIPAÇÃO

**GABRIELLE
PRADO**

PUBLICITÁRIA E FOTÓGRAFA

💡 COM ATIVIDADES PRÁTICAS

✦ VAGAS LIMITADAS

INSCREVA-SE
📞 24 99880-7007

* DOAÇÃO OBRIGATÓRIA DE
1KG DE ALIMENTO NÃO PERECÍVEL.

REALIZAÇÃO:



PATROCÍNIO:

