O Lojista

Ano XXII = nº 201 - Julho - 2022

CDL Volta Redonda · CDL Jovem · SPC Brasil

CDL LANÇA PROJETO
"**DECOLA VAREJO**"
EM PARCERIA COM
O SEBRAE

ESPECIAL MÊS DO COMERCIANTE

ANTÔNIO DA COSTA CARDOSO

fundador da rede de lojas Unibrás

16 DE JULHO

DIA DO COMERCIANTE

Uma data para ser **comemorada** por todos aqueles que **lutam e se dedicam** para fazer o **melhor todos os dias.**

CDL
Volta Redonda

PALAVRA DO PRESIDENTE

A importância da capacitação para o desenvolvimento do varejo

Antes de falar sobre o nosso tema deste mês, quero aproveitar para dar os parabéns a Volta Redonda, cidade que nasceu do aço, mas se fortaleceu no comércio de bens e serviços, pós-privatização da CSN. Hoje, o nosso setor é o que mais emprega no município, gerando mais de 45 mil postos de trabalho. Que nossa cidade, que completa em 17 de julho, 68 anos de emancipação socioeconômica e política, possa se manter nos trilhos do desenvolvimento, tendo a CDL sempre como uma grande parceria em defesa dos interesses da classe lojista e prestadora de serviços.

Agora, voltando para o nosso assunto, que é a capacitação do nosso setor, se você nos acompanha nas redes sociais ou está sempre antenado nas notícias da nossa revista O LOJISTA já deve ter notado, como estamos trabalhando cada vez mais com foco na qualificação e treinamento do comércio varejista e de serviços.

Com as novas tecnologias, o perfil do consumidor e o jeito de vender vêm mudando numa velocidade muito rápida. Todos os dias surgem novas plataformas, ferramentas para se comunicar e se conectar com o cliente antes dele chegar a sua empresa e o que vai torná-la diferente e inserida nessa vitrine virtual.

O marketing deixou de ser apenas um caminho para divulgar produtos, serviços e a marca da empresa. Ele, hoje, é um dos principais pilares para fazer com que a informação chegue ainda mais direta não só no seu público-alvo, como também, na fidelização da marca, descobrindo ainda um mercado que precisa ser desbravado.

Somado à Comunicação, com uma gestão forte focada em planejamento administrativo, de pessoas e de precificação, com um time que tenha uma só linguagem, você vai sair da zona de sobrevivência nesse cenário cada vez mais competitivo e sem fronteiras, por conta da internet, para de fato, encontrar equilíbrio e crescimento.

Pensando em todas essas pontas que precisam estar interligadas, que a CDL Volta Redonda vem buscando aliar cursos, palestras e workshop, para auxiliarem nossos associados nesse processo de transformação para um mundo mais digital.

Promovemos em junho, uma palestra sobre Metaverso, um universo paralelo, que permite a vivência da realidade sem sair de casa, comprando produtos, experimentando serviços, com um futuro como muito mais a ser explorado.

Também lançamos o projeto “Decola Varejo”, com três cursos totalmente dentro desse conceito de arrendamento, com planejamento de campanhas, atendimento, entre outros temas. Tudo em parceria com o Sebrae Médio Paraíba, que tem excelentes consultores nas mais diversas áreas.

Acompanhe nossas redes sociais, fique atento a nossa programação para qualificação, treinamentos e eventos de network.

Ainda em tempo, podemos comemorar ainda as vendas para o Dia dos Namorados deste ano, que superaram as do ano passado. Muito se deve ao avanço da vacinação contra a Covid-19 e à preocupação dos lojistas em oferecer preços promocionais, parcelamentos e inspirarem com suas vitrines os consumidores. Parabéns a todos!

Desejo a todos que as vendas continuem decolando, lembrando que ainda tem férias escolares, Dia dos Pais, Dia das Crianças e Natal, para trabalhamos e fecharmos um ano com a recuperação do comércio.

E parabenizo os comerciantespelo seu dia, comemorado em 16 de julho. Sucesso a todos.

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.

Gilson Ferreira de Castro
Presidente da CDL de Volta Redonda

O Lojista

NESTA EDIÇÃO

05 Espaço CDL-VR/Capacitação

08 Espaço CDL-VR/Eventos

10 Espaço CDL-VR/Dia Livre de Impostos

11 Especial/Dia do Comerciante

12 Matéria Especial/Aniversário de Volta Redonda

16 Matéria de Capa

20 Economia

22 Inovação/Inteligência Artificial

23 Economia/Vendas

24 Comércio e Serviço

26 Tecnologia/Telefonia e Internet

28 Negócios/Pesquisa

30 Coluna Saúde

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
DEC9 Marketing e Tecnologia

MATRIZES DIGITAIS E IMPRESSÃO
Acima Gráfica e Editora

SUGESTÃO DE MATÉRIAS
email: comunicacao@cdlvr.org.br

COLABORAÇÃO DE TEXTOS
Emille Barros

TIRAGEM
1.000 unidades

FOTO DE CAPA
Divulgação

FOTOS GERAIS
Carlos Caldeira

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

DIRETORIA

CDL Volta Redonda

Presidente
Gilson Ferreira de Castro

1º Vice-Presidente
Leonardo Costa de Almeida

2º Vice-Presidente
Maurílio Marcelino da Silva

1ª Diretora Secretária
Sônia Maria Alves de Lima

2º Diretor Secretário
Paulo Roberto Fagundes da Costa

1º Diretor Financeiro
José Carlos do Nascimento

2º Diretor Financeiro
Luiz Cláudio Alves Delgado de Ávila

1ª Diretora Social
Maria Auxiliadora Ávila Marcelino

2ª Diretora Social
Mônica Laviola de Queiroz Cândido

Diretora de Comunicação e Tecnologia
Karolina Chokyu

Diretor de Comunicação e Tecnologia
Rafael Silva Ferreira Mendes

Dir. de Desenv. Econ. e Tributário
Mozart Eliziário da Cunha

Diretor de Serviços e Produtos
Adriano de Oliveira Santos

Diretor Adm. e de Patrimônio
Cleverson Stocco Moreira

Diretor Adm. e de Patrimônio
José Luiz Fagundes

Diretor Comercial e de Franquias
Giovane Freitas Ferreira

Diretor Jurídico
Yhel Paulo Esteves

Diretor de Capacitação
Bruno Siqueira de Freitas

Diretora de Capacitação
Laura Almeida de Castro

Conselho Fiscal
Osmar Fernandes de Souza
Antônio Luzia Borges
César Fernando Alves Abrantes

Suplentes Conselho Fiscal
Luis Fernando Soares Cardoso
Eduardo Guimarães Prado
Paulo Braga

CDL Jovem

Presidente
Leandro Schwartz Noel

1º Vice-Presidente
Paulo Ricardo Pereira

2º Vice-Presidente
Paulo Roberto Costa Docca

1º Diretor de Projetos
Robert Souza

2º Diretor de Projetos
Thiago Rech Pinto Vieira

1ª Diretora Social
Fernanda Toniolo Lima

2ª Diretora Social
Láila Jaqueline Louzada Franca

1º Diretor de Inovação
Daniel Rodrigues Cardoso

2º Diretor de Inovação
Luis Henrique Nascimento

1º Diretor de Comunicação
Thales da Silva Dias

2ª Diretora de Comunicação
Karol Marzano Hungaro

1º Diretor de Capacitação
Lucas de Paula Ribeiro

2ª Diretora de Capacitação
Maria Marques

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

ESPAÇO CDL-VR/CAPACITAÇÃO

CDL lança projeto “Decola Varejo” em parceria com o Sebrae

A CDL Volta Redonda em parceria com o Sebrae lançou em junho, o projeto “Decola Varejo”, que tem como foco oferecer capacitação para as empresas, visando oportunizar mais conhecimento para o crescimento tanto em gestão, comunicação, planejamento e vendas. Dentro da nova proposta de capacitação, foram oferecidas três palestras, com esse foco. Nos dias 21, 22 e 23, os temas foram sobre vendas, ambientação de loja e planejamento de campanhas.

O objetivo, segundo o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro, é ajudar a fomentar a economia, preparando melhor as empresas para lidarem com um mundo mais digital, com mudanças rápidas e, principalmente, para se adequarem a processos tecnológicos. “A cada dia, nos deparamos com uma novidade, programas mais avançados que ajudam na gestão, novas plataformas de vendas onlines, a economia que se movimenta influenciada por fatores internos e externos, sem contar que, hoje, para quem vende, o mercado não tem mais fronteiras. Digitalmente, falando, uma empresa pode vender para qualquer lugar do mundo se conhecer todos os processos, principalmente, se conseguir se projetar nessa grande vitrine que se tornou o espaço digital”, afirmou.

Para ele, criar ambientes de qualificação, proporcionar mais conhecimento contribui para que o comércio local se desenvolva, acompanhando as novas tendências do mercado, é fundamental. “Não podemos ficar parados, trabalhando como em décadas atrás. O mundo mudou e avançamos 20 anos em cinco. Quem não se atualizar vai ser engolido por esse novo meio de se relacionar com o cliente”, acrescentou.

Paola Tenchini, coordenadora do Sebrae Rio na Região do Médio Paraíba, também falou sobre o novo projeto em parceria com a CDL Volta Redonda. “Já não é novidade para ninguém que a tecnologia tem gerado profundas mudanças na maneira como vivemos. Manter uma empresa competitiva é uma tarefa que exige do empresário muito planejamento e boas estratégias. O empreendedor precisa estar atento às tendências de mercado e entender a relação com as marcas, que tende a aumentar a partir do on-line, e, para isso, é preciso administrar bem esse conteúdo, tendo a ciência que o digital é uma extensão do atendimento do espaço físico da empresa”, reforçou.

Para saber sobre as próximas, entre em contato pelo whatsapp (24) 99880-7007.

Empresários aprovam novo projeto

Para a arquiteta, consultora em decoração e designer de interiores, Valquíria Amaro, ter acesso a conteúdos que ajudam na gestão da empresa e traz mais conhecimentos sobre o mercado, é fundamental para se manter atualizado em ferramentas que contribuem para melhorar a atuação num cenário cada vez mais competitivo. “Precisamos ter conhecimento, não só na área na qual atuamos, que é mais técnica, mas também em tudo o que possa agregar, melhorando o nosso dia a dia, atualizando, mas, principalmente, nos mostrando como administrar e dar visibilidade ao nosso trabalho. A CDL Volta Redonda tem feito isso com muita qualidade, com parceiros sérios, como o Sebrae, nos dando oportunidade de crescimento”, comentou.

FOTOS: CDL-VR

A arquiteta Valquíria Amaro falou da importância do Decola Varejo

CDL e Sebrae promoveram palestra de graça sobre metaverso

No dia 07/06, às 19 horas, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR) promoveu a palestra presencial "Metaverso é para você também", em parceria com o Sebrae Médio Paraíba, com o objetivo de capacitar as empresas sobre esse novo universo digital, que leva as pessoas para uma interação, vivenciando experiências quase reais. O evento foi realizado no auditório da CDL, no bairro Aterrado, e contou com mais de cem participantes. O diretor de Comunicação da CDL Volta Redonda, Rafael Mendes, deu as boas-vindas aos participantes e, depois, a coordenadora do Sebrae, Médio Paraíba, Paola Tenchinini, falou da parceria com a CDL e futuros projetos.

FOTOS: CDL-VR

Mais de cem pessoas participaram da palestra

Ivan Vianna, formado em Processamento de Dados e Sistemas de Informação, pós-graduado em Gestão de Marketing Digital, foi o palestrante da noite. Ele também fundou em 2005 o Empório High-Tech e, em 2018, a startup Previsiown. Atualmente, o empreendedor atua ainda como consultor, palestrante e professor universitário nas disciplinas de Inovação, Empreendedorismo e Marketing Digital.

"Com o fim das restrições por conta da pandemia da Covid-19, retomamos a nossa programação voltada para capacitação, qualificação e treinamento do setor de varejo e serviço, principalmente, com foco em tecnologia e gestão, porque cada vez mais, o mundo virtual tem se tornado um grande mercado a ser explorado. E, no caso da gestão, além do relacionamento interpessoal, de liderança, novas ferramentas estão surgindo para ajudar a otimizar a administração de uma empresa", afirmou o presidente da CDL Volta Redonda, Gilson de Castro.

SOBRE O METAVERSO:

Terminologia utilizada para indicar um tipo de mundo virtual que tenta replicar a realidade através de dispositivos digitais. Um espaço coletivo e virtual compartilhado, constituído pela soma de realidades virtual, aumentada e a Internet. Segundo os analistas do mundo tecnológico, a expectativa do mercado é de que essa nova plataforma gere mais de US$ 540 bilhões até 2025, e já vem sendo um dos temas digitais mais comentados no mundo.

FOTOS: CDL-VR

Diretoria da CDL Jovem com a coordenadora do Sebrae

FOTOS: CDL-VR

Paola, do Sebrae, falou sobre capacitação

Segundo “Rua de Compras” de 2022 movimentou comércio da Vila Santa Cecília

Fotos: Carlos Caldeira

O segundo “Rua de Compras” de 2022 foi realizado no dia 11 de junho, véspera do Dia dos Namorados, na Vila Santa Cecília e ruas adjacentes, no Centro. A atividade movimentou o comércio das 9h às 18 horas. O objetivo foi oferecer aos consumidores a oportunidade de realizarem suas compras com descontos de 30 a 70% em alguns produtos. A primeira ação do projeto deste ano foi em maio, véspera do Dia das mães, depois de dois anos sem ser realizado por conta da pandemia da Covid-19.

O projeto tem parceria da Prefeitura, CDL Volta Redonda, Aciap-VR e Sicomércio-VR. As três entidades também marcaram presença com estandes, divulgando os serviços que oferecem para as empresas.

Além das promoções das lojas, quem foi ao “Rua de Compras” também pôde aproveitar as diversas atividades de lazer, atrações culturais, praças de alimentação, brinquedos, tenda para saúde e serviços como corte de cabelo, trancistas, atividades promovidas pela Secretaria Municipal de Esporte e Lazer, além da distribuição de pipoca. Os consumidores também puderam colocar a vacinação em dia com aplicação de doses contra a gripe e Covid-19, das 09h às 16h.

Para o presidente da CDL-VR, Gilson de Castro, o “Rua de Compras” tem sido um suporte para divulgar também os principais centros comerciais, contribuindo para o fortalecimento das empresas. “O consumidor vem, inclusive de outras cidades, conhece um pouco mais dos segmentos que têm nesses bairros, compra e sabe que tem um mix variado de produtos e serviços, e volta em outras oportunidades”, comentou.

Fotos: Carlos Caldeira

Fotos: Carlos Caldeira

Lojistas e consumidores elogiaram a ação

Apesar do tempo frio e de um pouco de chuva, o "Rua de Compras" atraiu mais de cinco mil pessoas à Vila Santa Cecília, que teve alteração no trânsito, fechando as ruas 14 e 16, com circulação apenas de pedestres e para a colocação de brinquedos e tendas para outras atividades oferecidas.

Para Lucinéia Pires, gerente da loja First Class, o evento foi uma oportunidade a mais para movimentar as vendas. "Essa ação é muito bacana, porque agita mesmo o comércio. É uma chance a mais de vender produtos, de fazer promoções novas e de aproveitar para dar saída ao estoque. As vendas costumam ser muito boas e são positivas para ambos os lados. A gente vende mais e o consumidor paga menos, com as promoções", explicou.

Nem a baixa temperatura desanimou os consumidores, que compareceram para fazer suas compras e também se divertir, como foi o caso da Denilce Vieira, técnica de secretaria. "O evento é muito bacana, eu vim fazer uma compra, aproveitei descontos, agora já vou visitar as barracas, comer alguma coisa, ouvir uma música. O Rua de Compras é muito bom para nós, que trabalhamos a semana toda e podemos aproveitar com mais calma no sábado", comentou.

Quer aumentar
suas vendas online?

Marketing Partners
Google Ads
Google Analytics

dads
anúncios online
dadsonline.com.br

Lojistas e consumidores elogiram o DLI, realizado em Junho

Realizado no dia 02 de junho, no Sider Shopping, o Dia Livre de Impostos, que reuniu mais de 15 lojistas, foi um sucesso, tanto entre comerciantes quanto consumidores. O objetivo foi mostrar as altas cargas tributárias pagas no país e a urgência de uma reforma, com redução de impostos. Nesse dia, os consumidores compraram sem pagar sobre diversos produtos o valor de tributos, que, apesar de não ser cobrado pelas empresas, foi recolhido pelos lojistas.

Luciana Gouvea, gerente da Aleatory, ressaltou a importância da ação da CDL para os lojistas e principalmente para o consumidor. "Eu acho um dia muito bacana para nós, lojistas, e para o comércio, porque essa ação gera o fluxo, movimentando a economia. É positiva para o cliente, que compra a mercadoria mais barata, sem impostos, assim ele tem a possibilidade de comprar mais coisas e fora que mobiliza o shopping, os consumidores. É muito bacana para todo mundo, tanto para o lojista, quanto para quem vem fazer as compras", disse Luciana.

Letícia Leocardia, funcionária da loja Sonho dos Pés também comentou a importância do Dia Livre de Impostos. "Essa ação da CDL é muito importante para lojistas e, principalmente, para os consumidores, que não têm a noção do quanto o imposto interfere no poder de compra deles. Com o Dia Livre de Impostos, é possível, na prática, ver como o preço muda com os descontos. É uma iniciativa muito necessária", explicou.

Consumidores aproveitaram o dia para visitar as lojas participantes da ação e muitos se impressionaram com os valores sem os impostos, como é o caso da Maria Aparecida, que comentou sobre a influência das altas cargas tributárias e o poder de compra reduzido. "Na nota fiscal, a gente sempre pode conferir os tributos cobrados. Pagamos um preço muito alto, assim como os donos das lojas. Olhando aqui pessoalmente, os valores são impressionantes. Essa ação é muito útil e informativa, ajuda a gente a tomar consciência mesmo de quanto a gente trabalha para pagar imposto", finalizou.

Em homenagem à data, a história de desbravadores, como João Parente Ribeiro, dono da Rio Paiva Materiais de Construção

Volta Redonda é a cidade com o maior comércio do Sul do Estado, com mais de 10 mil estabelecimentos nos mais diversos segmentos de comércio de bens e serviços, responsáveis pela geração de mais de 40 mil postos de trabalho com carteira assinada, sendo o maior gerador de empregos da cidade. E para celebrar o Dia do Comerciante, comemorado em 16 de julho, a revista O LOJISTA conta a história de dois empreendedores que escolheram a cidade, que faz aniversário no dia 17 de julho, e representam essa ligação forte do município com o empreendedorismo.

A construção da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), na década de 1950, atraiu não só trabalhadores para a indústria do aço, como comerciantes que viram na cidade um grande potencial de crescimento e decidiram investir em Volta Redonda. Entre esses visionários, destaque para João Parente Ribeiro, sócio da Rio Paiva Materiais de Construção, empresa de dois primos que saíram de Portugal para empreender em Volta Redonda.

Nascido em São Martinho de Peva, povoado que pertence a Viseu, em Portugal, João Parente Ribeiro chegou ao Brasil no dia 24 de dezembro de 1962 e iniciou sua jornada vendendo pães em bairros do Rio de Janeiro. Com sua atitude empreendedora, João fidelizou clientes, guardou economias das vendas e, em pouco tempo, conseguiu investir no próprio negócio. O alto índice de criminalidade no Rio fez com que o português aceitasse o convite do seu primo para morar em Volta Redonda.

"Com um primo e um amigo também portugueses morando em Volta Redonda, aceitei a oportunidade de conhecer a Cidade do Aço. Um lugar tranquilo e em crescimento bem diferente da então situação de assaltos e violência que vivíamos no Rio. Tive a oportunidade de investir em mais um negócio de êxito: a confeitaria e lanchonete Nove de Abril, que ficou com a família de 1975 a 1983, no auge da Companhia Siderúrgica Nacional, época em que trabalhavam 32 mil homens dentro da companhia", contou.

Foi em 1979, que João começou o que para ele foi seu maior empreendimento, a loja Satão Materiais de Construção, nome vindo da terra em que seus pais nasceram em Portugal. Em 1983, com a lanchonete vendida, o empresário passou a se dedicar integralmente ao ramo de venda de materiais de acabamento em geral.

Sempre atento ao mundo dos negócios e observando a expansão de Volta Redonda, o empresário viu a oportunidade de crescer os negócios junto com seu primo. Em 2002, surgiu a Rio Paiva, nome inspirado em um rio que passa na região onde João nasceu. O empresário contou que sempre se sentiu muito acolhido em Volta Redonda e se orgulha dos negócios em família, que atualmente também é administrado pela filha, Tamires Caroline.

"Aproveitei as oportunidades que tive aqui e que talvez não tivesse caso permanecesse em Portugal. Aqui pude crescer, ter uma vida digna e ajudar meus pais. No Brasil, constituí família, fui casado por 27 anos e tive uma única filha, meu maior legado. Quis dar a ela o exemplo de trabalho e dedicação ao nosso negócio que eu lutei tanto para construir. Ela se formou em Odontologia, chegou a trabalhar na área, mas preferiu administrar a loja junto comigo e meu primo e sócio, que também é padrinho dela. Me sinto muito feliz em vê-la ao meu lado trabalhando e administrando nossa empresa", contou orgulhoso.

O segredo do sucesso nos empreendimentos, segundo João, é o trabalho de forma simples e intuitiva. Ele explica também que sempre tentou passar os mesmos valores para sua filha. "Esperamos que ela agregue novas ideias e melhore ainda mais nossa loja. Que o nosso legado de empreendedorismo e determinação se mantenha não só na geração dela, que ela possa transmitir os nossos valores para seus filhos e netos, perpetuando os valores da empresa como um legado de orgulho e muito esforço de seu pai", finalizou. A Rio Paiva Materiais de Construção fica na Avenida Antônio de Almeida, nº 383, no Retiro.

@riopaivaconstrucoes

Volta Redonda: Escrevendo uma história de crescimento e desenvolvimento econômico

Uma cidade que nasceu para abrigar a maior siderúrgica da América Latina, a CSN, quando a Usina Presidente Vargas foi construída, na década de 40, ainda como distrito de Barra Mansa. Com o crescimento da população por conta de trabalhadores que vieram trabalhar na companhia e prestadoras de serviços, também foi recebendo comerciantes, visionários que perceberam que com a localidade em franco desenvolvimento, as oportunidades de negócios também eram grandes.

Depois de quase uma década e meia, o distrito foi elevado à cidade, em 1954, e continuou atraindo novas empresas dos segmentos de serviço e varejo, mas, foi, com a privatização na década de 90, que veio a mudança do perfil econômico. Muitos trabalhadores que deixaram a empresa, muitos demitidos, viram no comércio, uma chance de deixarem de ser empregados para virarem donos do próprio negócio. E desde então, a cidade não parou mais de crescer em vários segmentos, tanto de saúde, educação, varejo, gastronomia e nos mais diversos tipos de serviços, incluindo Microempreendedores Individuais e Autônomos.

Atualmente, esses setores são os que mais empregam no município, com cerca de 45 mil trabalhadores, distribuídos em mais de 10 mil estabelecimentos comerciais, que ficam localizados nas áreas comerciais, mas também nos bairros mais afastados, que vêm se desenvolvimento. Além disso, o Setor da Construção Civil, também tem impactado direto de forma positiva no comércio. Com o aumento do número de novos imóveis, mais famílias estão realizando o sonho da casa própria, e consumido desde material para obras até utensílios domésticos para o novo lar.

Hoje, a cidade é referência no comércio do Sul do Estado, atraindo consumidores de todas as cidades vizinhas e investidores de diversos locais do país. Volta Redonda se consolidou na geração de empregos no Sul Fluminense em 2021, se mantendo na liderança entre os municípios da região, e em 8º lugar no estado do Rio. Dados mais recentes do Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) mostram que Volta Redonda teve um saldo positivo de 3.327 novos trabalhadores contratados com carteira assinada em 2021, com base em janeiro a dezembro, com 28.328 admissões e 25.001 desligamentos. O setor de Serviços teve um aumento de 31%, com 1.031 novos postos de trabalho, seguido do Comércio com 817, 24,5%.

"Os números mostram uma forte reação de setores de serviços e comércio que foram duramente castigados durante a pandemia. A nossa expectativa é bastante positiva com a recuperação da atividade econômica no município", afirmou o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo, Sérgio Sodré.

> *Cidade completa 68 anos, tendo o comércio mais forte e diversificado do Sul do Estado*

Incentivos para atrair novas empresas e melhorar tecnologia na cidade

O resultado é fruto de um trabalho feito pela prefeitura, por meio da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Turismo (SMDET). A expectativa é que o ambiente de negócios cresça ainda mais com a aprovação da "Lei do Aço", que garante incentivos fiscais a empresas da cadeia produtiva do material, e a chegada do 5G no município.

Em relação ao 5G, o município é um dos poucos na região que estão preparados para receber essa tecnologia de conexões ultrarrápidas de internet. A rede de quinta geração de telefonia móvel promete recursos que garantirão grandes mudanças no cotidiano das pessoas, ganhos na produtividade e agilidade logística das empresas.

Com o 5G, por exemplo, as linhas de produção serão otimizadas, com melhor aproveitamento de tempo e sem desperdício de insumos; tudo o que acontece na fábrica será atualizado em tempo real, podendo ser acessado de forma remota. Equipes do desenvolvimento de novos produtos poderão inovar, projetar e testar protótipos através da realidade virtual – situação vista muitas vezes em filmes. Na área da Saúde, cirurgias médicas poderão ser feitas à distância, com precisão. A previsão é que a nova tecnologia movimente cerca de R$ 50 bilhões em investimentos a partir do ano que vem em todo o país.

"Estamos bastante esperançosos com a chegada do 5G, pois há uma infinidade de possibilidades de melhorias. Fomos o segundo município do estado do Rio a aprovar a lei que regulamenta a instalação das antenas 5G, à frente inclusive da capital. O 5G é 20 vezes mais rápido que a tecnologia atual, tem cobertura mais ampla e conexões mais estáveis. Com esta rede de quinta geração é como se alargássemos uma estrada onde será possível passar mais carros e de forma mais rápida. Quanto menor o comprimento de onda, maior a frequência e mais informação você propaga", afirmou o titular da SMDET, Sérgio Sodré, que está à frente do projeto 5G em Volta Redonda, ressaltando que o prefeito Antônio Francisco Neto é um desenvolvimentista e lhe deu a missão de promover o crescimento industrial e garantir a infraestrutura de Volta Redonda.

ABERTURA DE EMPRESAS E CRESCIMENTO

Em 2021, Volta Redonda recebeu grandes empresas e projeta crescimento para os próximos anos. A Magazine Luiza, uma das maiores redes varejistas do Brasil, por exemplo, inaugurou duas lojas – uma na Amaral Peixoto, no Centro, e outra no Aterrado. Há a previsão ainda de uma terceira no bairro Retiro. Outra empresa que se transferiu para Volta Redonda é a prestadora de serviços de telemarketing Youtility. Ela conta com cerca de dois mil empregados e funciona na Avenida Amaral Peixoto. O número de colaboradores deve dobrar nos próximos meses.

A prefeitura também está envolvida no projeto de expansão do Sider Shopping, na Vila Santa Cecília. A intenção é unir o shopping com o prédio que abrigava o Hortifruti, também na Vila Santa Cecília, através de uma passarela sobre a rua. O projeto prevê a construção de um novo prédio no lugar onde hoje ficava o Hortifruti. Essa construção terá o mesmo padrão do Sider Shopping, com a diferença de que os andares de estacionamento ficarão no subsolo, em vez de acima das lojas, como é no shopping. Os investimentos ficarão em torno de R$ 100 milhões, e a expectativa é que sejam gerados 200 empregos de construção civil durante a obra e 300 empregos, incluindo pessoal do shopping e das lojas, quando a expansão estiver operando.

Também em 2021, o Park Sul, localizado na Rodovia dos Metalúrgicos, no bairro São Geraldo, recebeu mais duas lojas-âncoras de departamento com abertura de dezenas de empregos.

"Queremos que Volta Redonda seja uma cidade inteligente, moderna, referência como sempre foi. Conseguimos resgatar o desenvolvimento econômico e não tenho dúvidas de que ter ou não o 5G será motivo para as empresas escolherem estar nas cidades. Nisso nós estamos na frente. Com certeza foi um gol de placa", finalizou o prefeito Neto.

Volta Redonda lança novo sistema de aprovação digital de documentos

Certidões, projetos, entre outros serviços, poderão ser solicitados e emitidos de forma remota

A Prefeitura de Volta Redonda segue investindo na modernização e inovação com a digitalização de processos. No dia 07/06, foi realizada no auditório do Palácio 17 de Julho, no Aterrado, a apresentação do "Aprova Digital – novo sistema digital para aprovação de documentos e processos de forma online", que vai começar a ser usado pelo IPPU (Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano) e pela secretaria de Meio Ambiente (SMMA).

De acordo com o presidente do IPPU, Abimailton Pratti da Silva, esse é um sistema voltado para aprovar de forma remota os principais documentos e processos do Controle Urbanístico, como certidões, projetos de construção, parcelamento do solo e fiscalização de obras no município.

"O que antes era requerido e respondido em papel passará a ser emitido e disponibilizado eletronicamente. Isso torna as aprovações mais rápidas e os processos mais modernos, criando um ambiente eficiente para empresas e cidadãos", explicou Abimailton, ressaltando que os funcionários que estarão envolvidos na operação do sistema já estão sendo capacitados.

Para utilizar o sistema basta acessar: https://voltaredonda.prefeituras.net e fazer o cadastro gratuito na plataforma. O cidadão ou seu responsável técnico terá acesso, com usuário e senha, para solicitar e acompanhar todo andamento de seu requerimento. Todos os projetos através de processos físicos serão requeridos e acompanhados de forma online, e para cada movimentação e análise, o usuário receberá um aviso.

Foto de Cris Oliveira - Secom/PMVR

"Nossos analistas farão toda a análise dos documentos e projeto anexados, apontando as possíveis exigências até sua finalização, quando então poderão fazer o download do documento solicitado", ressaltou Abimailton.

A implantação do novo sistema será feita em três etapas pelo IPPU. A primeira vai oferecer o serviço de aprovação de certidões, como: Mudança de Logradouro; Tabelamento; Mudança de Município; Características e Confrontações; Condomínio.

Em uma segunda etapa, serão inseridos no sistema serviços relacionados a projetos de construção e aprovação de projetos online, incluindo finalização da Certidão de Uso de solo (zoneamento) e para instalação de água; Licença para Obras diversas; aprovação de obras públicas; aprovação de novas construções e acréscimo. A última fase da implantação vai envolver documentos sobre regularização de construções; habite-se; parcelamento do solo; e fiscalização.

CDL-VR há 52 anos desenvolvendo projetos para ajudar no crescimento da cidade

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Volta Redonda (CDL-VR), fundada em 10 de setembro de 1969, 15 anos depois da emancipação da cidade, sempre teve como um dos seus pilares, ser parceira da cidade, para contribuir com o desenvolvimento econômico e social, defendendo os interesses do setor lojista e também de prestação de serviços. Nesses quase 53 anos de história, foi responsável por fortalecer o SPC (Serviço de Proteção ao Crédito), e incentivar a capacitação da cadeia produtiva do município. Ao longo dessas cinco décadas, desenvolveu diversos projetos, participando, por exemplo do Rua de Compras, criado para incentivar as vendas na cidade e atrair consumidores.

Durante a pandemia, contribuiu efetivamente para ajudar no combate à disseminação dos casos de Covid-19, orientando e conscientizando lojistas e consumidores sobre a importância das medidas de proteção e restritivas. Também captou recursos para a construção de mais de 30 leitos, entre eles, UITs, para tratar pacientes graves da doença, em parceria com empresas da cidade e o Poder Público. Hoje, é a principal entidade representativa quando se trata de defender os interesses da categoria, indo à luta, contra leis que possam onerar ainda mais o comércio, fazendo parte da campanha nacional contra as altas cargas tributárias, o Dia Livre de Impostos, realizado uma vez por ano.

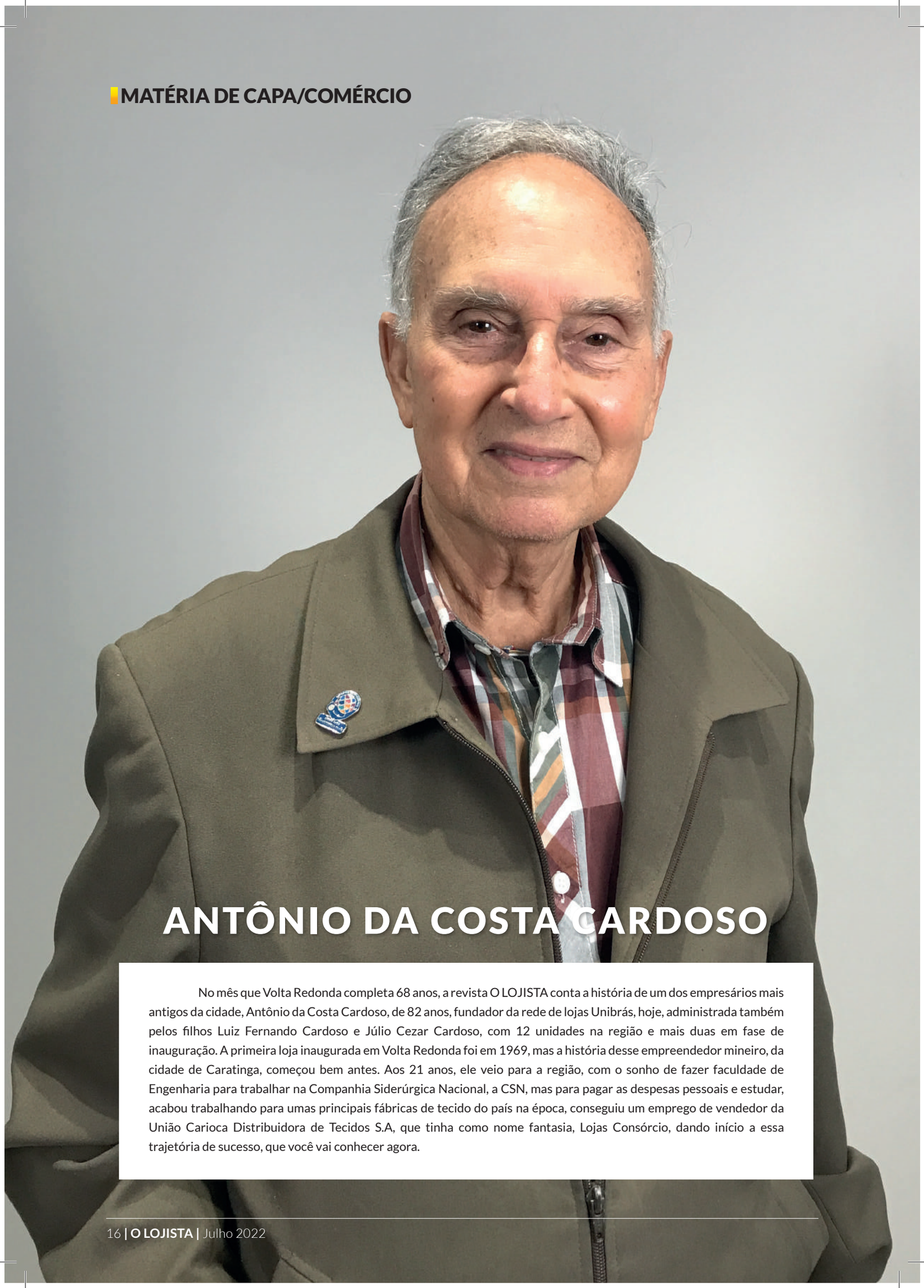
O presidente da CDL-VR, Gilson de Castro, lembrou ainda que anualmente, a entidade promove campanhas de fortalecimento do comércio em datas especiais, com destaque para dezembro, quando tem o Natal, melhor época de vendas para o setor, com sorteios, por exemplo, de carros, motos, entre outros. No ano passado, inovou com o projeto "CDL Encanta", que levou músicas natalinas aos principais centros comerciais, shoppings e corredores gastronômicos de Volta Redonda.

"Desde a sua criação, por empresários visionários, que sabiam da importância do associativismo para o fortalecimento e crescimento de uma cidade, nossa entidade sempre buscou apoiar projetos que contribuem de fato para alavancar esse desenvolvimento e que pensam nas empresas, que são geradoras de emprego, como um elo importante para manter a engrenagem econômica girando, levando renda aos lares de nossa cidade", comentou.

Gilson reforçou ainda que a CDL Volta Redonda também promove cursos, palestras, workshop, com o objetivo de manter o comércio sempre atualizado não só sobre as tendências de mercado, mas, atualmente, com foco ainda maior em gestão e tecnologia, uma vez que, com a internet, o mercado vem se tornando mais competitivo e sem fronteiras. "Hoje, uma loja de Volta Redonda, que está preparada, qualificada, vende online, pode vender para o país inteiro e até para o exterior. A vitrine virtual expandiu os negócios e precisamos ficar atentos a todas essas transformações", acrescentou.

Além do olhar para a economia, a CDL também presa pelo social, e, anualmente, promove a "Feijoada Amigo Solidário", coordenada pela CDL Jovem, que arrecada dinheiro para instituições sem fins lucrativos que ajudam famílias de baixo poder aquisitivo. "Em nossas campanhas de Natal também sempre incentivamos a doação de alimentos ou brinquedos. Nosso objetivo não é só ajudar, mas também conscientizar sobre a importância da sociedade e seu papel como multiplicadores de ações em prol do próximo", afirmou.

Atualmente, a CDL Volta Redonda também oferece diversos serviços, como a Central de Empregos, Certificado Digital, tem espaços para realização de eventos corporativos, e, em breve, uma sala de audiovisual, sem contar os convênios que oferecem descontos para os associados. Também tem a Revista O LOJISTA com conteúdos atualizados sobre diversos temas e ainda tem os canais de comunicação, como o site cdlvr.org.br, e as redes sociais, Instagram e Facebook.



ANTÔNIO DA COSTA CARDOSO

No mês que Volta Redonda completa 68 anos, a revista O LOJISTA conta a história de um dos empresários mais antigos da cidade, Antônio da Costa Cardoso, de 82 anos, fundador da rede de lojas Unibrás, hoje, administrada também pelos filhos Luiz Fernando Cardoso e Júlio Cezar Cardoso, com 12 unidades na região e mais duas em fase de inauguração. A primeira loja inaugurada em Volta Redonda foi em 1969, mas a história desse empreendedor mineiro, da cidade de Caratinga, começou bem antes. Aos 21 anos, ele veio para a região, com o sonho de fazer faculdade de Engenharia para trabalhar na Companhia Siderúrgica Nacional, a CSN, mas para pagar as despesas pessoais e estudar, acabou trabalhando para umas principais fábricas de tecido do país na época, conseguiu um emprego de vendedor da União Carioca Distribuidora de Tecidos S.A, que tinha como nome fantasia, Lojas Consórcio, dando início a essa trajetória de sucesso, que você vai conhecer agora.

Do sonho de ser engenheiro a empresário, dono de uma rede com 12 lojas

O empresário Antônio Cardoso, fundador da Unibrás, teve uma carreira bem-sucedida, sendo responsável pela criação de outras filiais da União Carioca, primeira empresa onde chegou a ser gerente, tendo sido promovido a diretor, mas recusando o cargo. Um gestor arrojado, dedicado à inovação, a criação de oportunidades e que sempre buscou valorizar também quem trabalhava com ele. “Eu vim para Volta Redonda com um sonho de ser engenheiro, mas, a vida me deu outra oportunidade, que agarrei, comecei como vendedor e fui subgerente, subindo na empresa, até ser gerente. Tive a oportunidade de ser diretor, mas recusei, e, com o passar dos anos, o destino me trouxe uma nova chance que acabei aceitando, o que mudou minha vida”, contou Cardoso.

Depois de oito anos na União Carioca, ele foi convidado para ir para outra empresa, a América Fabril, onde ele teve a oportunidade de colocar em prática o seu lado empreendedor. A fábrica precisava de um representante para vender ao consumidor final, produtos da chamada segunda linha, que apresentavam defeitos quase imperceptíveis, mas que não permitiam passar pelo teste de qualidade. Ele não só aceitou o desafio, montando a primeira loja, que mais tarde, seria a rede que existe hoje. Cardoso recebia os produtos pela metade do preço, ganhando um prazo para pagar de 30 dias, podendo revender com um valor menor do que os demais tecidos de primeira linha que eram os de entrada no mercado. “Foi uma grande oportunidade, porque atendíamos famílias de menor poder aquisitivo, mas que não se incomodavam com uma qualidade um pouco abaixo do padrão por pagar um valor mais em conta”, comentou.

Cardoso contou que só não poderia abrir lojas onde havia empresas já de tecelagem, como a Pernambucanas ou Casas Buri, grandes marcas de varejo da época, e clientes da América. Ele podia escolher entre Piraí ou Angra dos Reis e optou pela cidade do litoral. “Consegui um sócio, pedi demissão da União e, assim, começou a minha trajetória como empresário. Escolhi Angra, porque era um mercado bem maior e onde já havia trabalho, pela União Carioca, e sabia que seria mais fácil, por já conhecer o lugar, as necessidades e as demandas da cidade”, lembrou. Já a loja de Volta Redonda foi inaugurada em outubro de 1969, depois de um ano e meio, da matriz em Angra.

Tempos mais tarde, o empresário abriu mão da parceria com a América Fabril, ampliando o mix de produtos, indo além apenas de tecidos, que agora, também eram de diversos fornecedores, incluindo outros artigos, como cama, mesa e banho.

A empresa foi crescendo e ganhando novas filiais, como em Barra do Piraí, outra em Volta Redonda, Três Rios, Barra Mansa. Dez anos depois de uma parceria, que rendeu nove lojas, a sociedade terminou em 1983, ficando o sócio com cinco lojas e Cardoso com quatro, ficando mais tarde apenas com três, porque a filial de Nova Iguaçu, na Baixada Fluminense, foi fechada. “Foi um novo desafio, mas não desisti, continuei acreditando e, hoje temos 12 lojas, incluindo uma terceira também filial em Volta Redonda”, acrescentou.

Rede Unibrás, tradição na venda de tecido, cama, mesa e banho, gerando emprego e renda

Hoje, a empresa de Antônio Cardoso, com 12 lojas no Sul do Estado, gera em torno de 132 empregos diretos, a maioria deles, em Volta Redonda, onde a rede tem quatro unidades, uma no Retiro, outra no Aterrado, uma na Avenida Amaral Peixoto, no Centro, e mais uma na Vila Santa Cecília. "Tenho funcionários que estão comigo há mais de 50 anos, sempre valorizo quem se dedica à empresa, dou oportunidade de crescimento, porque comigo foi assim, antes dos 24 anos, eu já era gerente, e antes dos 30, já era dono do meu próprio negócio. O sonho de ser engenheiro mudou para me tornar um empresário com fome de crescimento", disse. A rede ainda tem lojas em Angra dos Reis, Resende, Barra Mansa, Barra do Piraí, Valença e Três Rios. Também é em Volta Redonda, no Retiro, que fica o depósito de distribuição dos produtos para todas as lojas da rede.

Casado com Adalgisa Soares Cardoso, que conheceu em Angra dos Reis, com quem teve três filhos, Luiz Fernando e Júlio César, que são diretores da Unibrás, e Antônio Carlos, que é padre. "O Luiz Fernando sempre trabalhou comigo, mas o Júlio, ainda chegou a ser convidado para trabalhar numa grande empresa na área de publicidade, sua formação, mas eu não deixei. Eu disse a ele, paguei sua faculdade para você trabalhar na nossa empresa, contribuir com o crescimento dela. Ele acabou aceitando. Só o Antônio Carlos que quis seguir outro caminho, mas era o chamado dele. No início fiquei chateado, mas, depois percebi que era uma decisão dele e hoje temos muito orgulho da escolha dele", acrescentou.

Quem vê e conversa com Cardoso nem imagina sua idade, tamanha disposição para o trabalho e diversos projetos que abraça. Com 82 anos, ele dirige sozinho, ajuda a administrar as empresas e não se abate, nem mesmo com os desafios de enfrentar problemas de saúde. Já lutou e venceu dois cânceres, sempre com otimismo. "Lembro-me de fazer radioterapia em Juiz de Fora, Minas Gerais, aonde eu ia, de segunda à sexta-feira. Foram mais de 400 viagens ao todo. Fazia o tratamento e voltava para trabalhar", contou.

VISIBILIDADE EMPRESARIAL O LEVOU TAMBÉM À POLÍTICA

Antônio Cardoso foi fundador do Partido Liberal, o PL, de Volta Redonda, hoje, PR (Partido s República), e sempre um grande articulador nos bastidores políticos, sendo responsável, por exemplo, por levar o atual prefeito Antônio Francisco Neto, na época eleito pelo PL, como deputado estadual, a sua primeira vitória para a Prefeitura de Volta Redonda, mais tarde, pelo PSB, sucedendo o ex-prefeito Paulo Baltazar.

Antes de eleger Neto em seu primeiro mandato como prefeito, Cardoso, junto com outras lideranças também empresariais e políticas, o elegeu deputado estadual, na mesma chapa de José Luiz de Sá, que concorreu a federal, sendo um dos parlamentares que participaram da redação da Constituição Federal de 1988, que está em vigor até hoje. Na época, como deputado estadual, Neto foi defensor do Estatuto da Microempresa. "Eles honraram seus mandatos, porque sempre os orientei a sempre honestos e idealistas, defendendo à região. Tanto Neto quanto Sá sempre se destacaram enquanto parlamentares. E, hoje, o Neto é uma das principais lideranças políticas de Volta Redonda, estando já em seu terceiro mandato como prefeito", acrescentou.

A sua entrada para a política surgiu pelo olhar visionário dele como empresário, mas, principalmente, pela luta social em defesa dos interesses do setor do comércio, visando sempre o desenvolvimento econômico da cidade. Ele está como presidente do partido há mais de 30 anos e ainda tem muita influência no meio político.

Uma liderança empresarial, com atuação social

Antônio Cardoso entrou para a Câmara de Dirigentes Lojistas, em 1974, como diretor, e foi presidente da CDL Volta Redonda, em 1976. Foi na gestão dele, que a instituição comprou o terreno na Rua Simão da Cunha Gago, no Aterrado, onde hoje é a sua sede, construída mais tarde, na gestão de Leonardo Mollica, deixando de legado uma grande conquista para entidade. "Quando assumi a CDL, ela tinha uma enorme dívida com a empresa de telefonia, que consegui renegociar e pagar, além de dever encargos sociais, sem contar as dívidas com ISS e IPTU. Na época, conversei com o então prefeito Nelson dos Santos Gonçalves, solicitando uma anistia, que acabou viram lei, isentando a entidade de tais impostos. Também procurei por inovar a gestão e conseguimos comprar esse terreno, onde hoje tem o prédio", recordou.

Depois de deixar a presidência da CDL-VR, Antônio Cardoso foi convidado para compor a chapa da Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Volta Redonda (Aciap-VR), sendo eleito como segundo secretário. Com o afastamento do primeiro secretário, Wilson Cópio, por motivos pessoais, ele assumiu a pasta. O empresário foi eleito presidente da Aciap, exercendo o cargo de 1983 a 1987, período em que também recebeu da Câmara Municipal de Volta Redonda, o título de cidadão volta-redondense. Mesmo na Aciap, ele ainda atuou como diretor da CDL e acumulou um grande desafio: fundar o Sindicado do Comércio Varejista e Serviços de Volta Redonda, o Sicomércio-VR, que completou 40 anos em junho de 2022.

A criação do Sicomércio-VR surgiu de uma grande necessidade de defender os interesses do comércio de Volta Redonda. "A Federação do Comércio do Rio, a Fecomércio, informou que o salário dos empregados do comércio deveria ser o mesmo da capital, uma vez que aqui não tinha sindicato, o que oneraria demais as empresas, por isso, precisamos nos unir para fundar o sindicato e ter autonomia para negociar os acordos coletivos dentro da nossa realidade. Conseguimos uma grande adesão, porque seriam necessárias pelo menos 600 empresas associadas, das cerca de 3 mil existentes, para conseguirmos fundar a entidade, sendo filiado a Fecomércio. Cada um dos empresários, que participaram da reunião para fundar o sindicato, se comprometeu a conseguir 20 assinaturas, mas o Francisco Cruz conseguiu cem, sedo um dos nossos grandes apoiadores nesse desafio, contribuindo para que a gente conseguisse abrir o sindicato na cidade", contou. Ele foi eleito o primeiro presidente ficando à frente da entidade por 18 anos.

Antônio Cardoso também foi presidente da Fecomércio-RJ, atuando ainda no Sesc e Senac, ligado à federação, e também acumulando cargos no Sebrae. "Na época, os funcionários do Sesc e do Senac eram cedidos pelas associações comerciais, mas convenci a todos, como presidente do Conselho da Entidade, que era preciso criar quadro próprio de pessoal, aproveitando quem já trabalhava, absorvendo essa mão de obra já qualificada, e mantendo emprego de pelo menos cem pessoas", disse.

Cardoso também sempre teve grande atuação em projetos sociais, se desdobrando para trabalhar pelas entidades e pela categoria, mas nunca abriu mão de buscar a união pela solidariedade, entrando para o Rotary em 1977, sendo presidente do Rotary Volta Redonda. A instituição tem o compromisso com a educação, com campanhas voltadas para o combate à paralisia infantil, distribuição de produtos para entidades que ajudam os mais necessitados, entre diversas outras frentes de atuação, como campanhas de doação de sangue, entre outras. O Rotary Club foi criado nos Estados Unidos, tendo o primeiro clube, fundado em 1956, em Volta Redonda.

A história desse grande empresário visionário também é contada no livro biográfico "A Trajetória de Antônio Cardoso – Vida e Realizações de Um Sonhador", escrito pelo jornalista do Diário do Vale, Paulo Moreira, publicado pela editora Litteris, em 2017. "Eu costumo dizer que eu sempre acreditei que quando nos dedicamos, tudo é possível. Sempre fui um sonhador, que transformou o sonho em realidade. Até hoje, eu busco estar sempre pensando em realizar algo, porque não podemos parar", concluiu.

Setor de eventos comemora retorno de festa e aumento na procura por serviços

O setor de casamentos foi um dos mais prejudicados pela pandemia da Covid-19. Muitos eventos foram adiados ou cancelados, gerando além de frustração, prejuízo. Mas, de acordo com o levantamento da plataforma casar.com, o momento é de recuperação, pois o mercado deve faturar cerca de R$ 40 bilhões em 2022. O desempenho será superior ao registrado em 2021. Segundo a empresa, estima-se que o setor tenha deixado de movimentar aproximadamente R$ 24 bilhões entre março de 2020 e setembro de 2021.

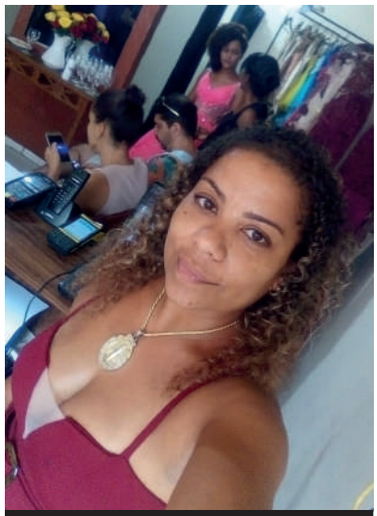
Conversamos com Rafael Alves, da Feeling Produções de Projetos Musicais e com Adriana Leal, proprietária da loja Noiva e Cia, no bairro Volta Grande II. Eles falaram sobre as dificuldades da pandemia e o otimismo com o aumento na procura pelos serviços.

"Nosso setor foi o primeiro a parar. Foram 27 eventos, alguns cancelados e outros remarcados. Foram meses que ficamos parados, sem qualquer tipo de atividade. Ainda não estamos na nossa totalidade de operação e com os eventos remanejados houve uma super lotação da agenda. A agenda ficou estreita por conta da demanda reprimida que começou a aparecer agora. As expectativas são ótimas para o segundo semestre e para 2023 no mercado das festas. A procura para novas datas já subiu significativamente", explicou Rafael.

Tanto para Rafael, quanto para Adriana, a pandemia reformulou a forma de cada um vender e de apresentar seus produtos. As redes sociais foram o ponto de partida da mudança. "Com a chegada da pandemia, nós buscamos melhorar nossas redes sociais, procuramos fazer capacitações online, cursos, melhorar nosso portfólio e os produtos a oferecer", comentou Rafael.

Adriana Leal, dona da Noiva e Cia, trabalha com aluguel de trajes e acessórios finos para noivas, formandos, debutantes e convidados. Ela contou sobre os desafios da pandemia e que o investimento nas redes sociais também foi essencial para criar uma nova forma de atrair clientes e expor seus produtos.

"O investimento nas redes sociais foi essencial. Investi no Instagram e Google e tem me dado uma boa resposta agora. Durante a pandemia foi muito difícil. Nosso setor foi muito prejudicado sem poder ter nenhuma festa, nenhum tipo de aglomeração. Tivemos que fechar as portas por três meses. Agora estamos muito otimistas novamente, porque o movimento já está acontecendo, além disso, as festas acumularam. Estamos tendo muito trabalho e está sendo maravilhoso esse movimento novamente", disse Adriana.



Adriana Leal da loja Noiva e Cia

Rafael Alves comemora a retomada dos casamentos

A Loja Noiva e Cia fica no bairro Volta Grande II. Redes sociais: @noivaeciavr e @feelingproducoes

Dia dos Avós também movimenta comércio, como a Interativa Design, que trabalha com presentes personalizados

Todo mundo gosta de ganhar presente e se for criativo e personalizado, melhor ainda. Canecas, materiais em papelaria, cartões, revelação de fotos e adesivos, são algumas das diversas opções que você encontra na Interativa Design, localizada no Aterrado. E uma das datas que ajudam a aumentar as vendas, é o Dia dos Avós, comemorado em 26 de julho, mas a empresa também já está preparada para outra data em agosto, o Dia dos Pais.

Segundo Fabrício Agra, diretor da empresa, a preparação do estoque e promoções para as datas comemorativas já estão a todo vapor e com encomendas antecipadas. "Estamos aumentando o nosso estoque de canecas para o Dia dos Pais, assim, como fizemos no Dia das Mães e Dia dos Namorados, que são datas fortes no ramo dos personalizados. Também estamos desenvolvendo promoções, kits com camisa e foto, além de brindes para incrementar o presente do paizão", contou.

Uma novidade que está sendo preparada para o Dia dos Pais é o kit churrasco personalizado, que segundo Fabrício, as expectativas de vendas estão bastante positivas. "Fazemos o kit churrasco personalizado com o nome do pai. É uma novidade que estamos investindo e é feito por encomenda agora em julho. A antecipação é necessária devido à matéria-prima e prazo de produção", explicou.

Já para o Dia dos Avós, a Interativa também já está recebendo encomendas. "Já tivemos pedidos de canecas para esta data, até porque eles merecem e adoram tomar um café e, se for, em família, então, é ainda melhor. Além de ser um mimo recebido com muito carinho por eles", comentou. A Interativa Design fica na Rua Paulo Leopoldo Marçal, nº 100, Aterrado.

A I.A está mudando o setor de vendas

*Caio Amante

O setor de vendas tem passado por altos e baixos, já vimos gigantes caírem e alguns nomes que pareciam não fazer barulho estamparem subitamente o desejo dos consumidores. No entanto, as variações do mercado que podem parecer surpresa para alguns, na verdade são facilmente explicáveis e previsíveis quando analisadas a fundo por metodologia e ferramentas de Big data.

A Netflix é um exemplo de caso recente. Após a revelação de que o streaming havia perdido pelo menos 200 mil assinantes e o choque em consequência disso, o termo "falência" começou a pairar no ar. Mas o fato é que provavelmente era algo previsto e inadiável, afinal mesmo ocupando a posição de streaming com mais assinaturas, sua rival a HBO, é a que mais cresce em número de assinantes, e a tendencia sempre foi que surgisse mais competitividade no mercado.

Se hoje é possível que a Netflix reaja e tenha um plano de ação, é graças aos profissionais de dados, que juntamente com a inteligência artificial, são capazes de prever cenários assim para que algo seja feito com antecedência, ou para que no mínimo, os gestores estejam preparados para o baque.

I.A aplicada no mercado

Assim, como o mercado do entretenimento está mudando e parece instável, o setor de vendas como um todo passa por isso, reinventando-se a todo momento para não ficar para trás diante dos olhos famintos por estímulo dos consumidores de hoje. É justamente aqui que damos de cara com a necessidade de prevenir riscos, fazer previsões sobre o consumo ou ter um perfil de quem demanda, antes mesmo de nascer uma necessidade.

Por isso, eu vejo a aplicação da I.A em qualquer empresa, como uma escolha que vai além do significado de inovação e investimento, trata-se de posicionar-se diante do mercado. Algumas vezes assumir riscos pode parecer heroico, mas o verdadeiro herói não se faz pela sorte, ele é estrategista e funciona como uma máquina. Afinal, batemos palmas mais eufóricas quando o mocinho foi capaz de prever as atitudes de seu rival para tomar decisões mais inteligentes, o que gera um "plot twist" capaz de tirar o fôlego.

Nosso herói nesse caso, trata-se de toda empresa, negócio ou empreendedor capaz de perceber os riscos, e com a ajuda da I.A calcular as possibilidades e confiar a melhor decisão à precisão da análise prevista nos dados. Os efeitos práticos disso, são notados à distância tanto pelos números, tanto pela desenvoltura seja da performance da empresa no mercado seja pelos percentuais internos.

Possibilidades com a aplicação prática

Quando falo sobre prevenção de riscos e planos de ação, automaticamente falo sobre priorizar os lucros, já que o dinheiro não gasto desnecessariamente e poupado de riscos evitados têm destinos melhores. São as coisas simples que podem mudar o destino do seu dinheiro, a análise do perfil de comportamento da clientela, pode direcionar suas vendas, dar precisão ao seu estoque e potencializar o nível de satisfação do seu serviço.

Isso, sem mencionar a automação, com a I.A certa seu negócio pode atingir novos padrões de produção simplesmente por deixar a cargo da máquina decisões simples que antes ocupavam tempo e espaço na agenda. Na Dataside, usamos informações simples como: padrão de consumo por região, dados do Climatempo ou até mesmo índice de produtos comprados juntos, para tornar possível a tomada de decisão inteligente com mais precisão, sem riscos ou pelo menos com riscos conhecidos e remediáveis.

Os impactos, que o mercado está sofrendo e vai chegar a sofrer, não precisam mais ser desconhecidos, o fator surpresa agora pode ser das empresas graças a I.A.

Fonte: JustWatch

Caio Amante é CEO da Data Side, empresa especializada em Bancos de Dados e Business Intelligence, com selo de parceria Gold da Microsoft. http://www.dataside.com.br

Lumar Calçados aposta no Dia dos Pais para aumentar vendas em agosto

Uma das datas que vem crescendo, quando se fala em vendas no comércio, é o Dia dos Pais, comemorando sempre no segundo domingo de agosto. Neste ano, vai ser no dia 14/08, mas as lojas especializadas em artigos masculinos, eletroeletrônicos, entre outros produtos voltados para a data, já precisam se preparar para atender à demanda que vem aumentando nos últimos anos, com a mudança de perfil dos consumidores, que passaram a não dar apenas lembrancinhas, mas a celebrar o dia com presentes, além de reuniões familiares, que também movimentando os estabelecimentos como supermercados, sem falar dos restaurantes.

De acordo com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), a data deve movimentar mais de R$ 20 bilhões em presentes. E, de olho nessa oportunidade de vender mais, o proprietário da Lumar Calçados, Sergio Alves, já vem se preparando para receber as famílias.

"O Dia das Mães já foi acima das expectativas e acreditamos que o Dia dos Pais também vai ser. Isso, porque, este ano, com a flexibilização das restrições contra a Covid-19, e festas voltando, o movimento melhorou. E com certeza, as famílias vão se reunir mais, comprar os presentes", explicou.

Sergio conta que desde abril vem preparando o estoque para a data, que está entre as melhores para o comércio. "Já fiz as compras dos calçados há um tempo, sapatos, por exemplo, a gente precisa comprar até três meses antes. Invisto sempre nos mais vendidos, como as sandálias, chinelos de couro e os calçados em geral", contou.

Para o Dia dos Pais, Sergio contou que promoções, desconto progressivo e uma vitrine que chame atenção são os principais investimentos de divulgação, além das redes sociais. "Estamos sempre atentos a motivar nossos clientes a lembrarem da data, oferecendo condições especiais também para que essa comemoração seja sempre marcante", acrescentou. A Lumar Calçados fica na Avenida Sávio Cota de Almeida Gama, nº 1659, Retiro.

Construtora Polo promoveu Encontro com Investidores para discutir desenvolvimento regional

Cerca de 350 empresários e autoridades do Sul do Estado participaram do evento em Volta Redonda

A Construtora Polo promoveu no dia 02/06, o "Encontro com Investidores" para cerca de 350 empresários e autoridades do Sul do Estado, no Vila Vetri, na Casa de Pedra. O objetivo foi discutir o desenvolvimento da região e fazer uma análise da economia nacional. Hoje, o país apresenta um déficit habitacional de 5 milhões e só no estado do Rio, ultrapassa 481 mil imóveis. E a construtora, com uma tradição de 21 anos de mercado, é uma das que mais investem para mudar essa realidade no Sul do Estado. Só para o segundo semestre deste ano há a previsão de lançamento de mais quatro novos empreendimentos.

A abertura do encontro foi com o empresário Carlos Magno Ávila, sócio da construtora, com mais de 210 imóveis construídos. "Já entregamos mais de 80 mil metros quadrados de obras, além de geramos cerca de 500 empregos. Hoje, o setor da Construção Civil, com uma participação de 7,6% no Produto Interno Bruto do país, é responsável por 7% da população ativa empregada no Brasil. Quando se fala no segmento da indústria, a participação no PIB aumenta para 34%. Além disso, 13 milhões de pessoas trabalham direta ou indiretamente no nosso setor. Isso mostra a importância de se manter a construção civil em crescimento, porque ela impulsiona outros segmentos, que vão desde os insumos para a obra, passando por artigos de decoração, até utensílios", afirmou.

Carlos Magno citou ainda, na sua apresentação, que a construtora oferece estudo de viabilidade econômica financeira e de mercado, além de análise de permutas, captação de investidores e produtos imobiliários para investimentos e parcerias. Segundo ele, o grupo tem profissionais nas áreas jurídicas, de engenharia, arquitetura, desenvolvimento de produto e comercialização. O empresário pontuou que as pesquisas indicam que a demanda hoje por um imóvel de dois quartos é responsável por 66% das vendas.

"A Construtora Polo tem sua estratégia orientada para a satisfação do cliente, buscando a melhoria contínua de nossos produtos. Investimos em controle e monitoramento dos processos, emprego de materiais de qualidade, parcerias inteligentes, capacitação e aperfeiçoamento dos nossos colaboradores por meio do constante atendimento aos requisitos do sistema de gestão, implementado. Isso nos permite a entrega do produto final com pontualidade e alta qualidade", acrescentou.

Já o seu irmão e sócio, o empresário Luís Ávila, tanto na construtora quanto na rede de supermercados, Empório Brasil, fez uma apresentação sobre os dados econômicos da região e do país. Ele falou sobre as oportunidades de investimentos, com o atual cenário econômico, e a expectativa de crescimento. "A expectativa de novos investimentos, liberação de recursos públicos para infraestrutura, por exemplo, traz otimismo e ajuda a aquecer ainda mais a economia e a região precisa acompanhar essa demanda, estar preparada", comentou.

Os convidados puderam assistir ainda um painel regional com o presidente do Sicoob Credrochas, Tales Pena Machado; o presidente da Unimed Nacional, Luiz Paulo Tostes Coimbra; e o superintendente da TV Rio Sul, Arnaldo Cezar Coelho. A palestra de encerramento foi com o ex-secretário de Desenvolvimento da Indústria, Comércio, Serviços e Inovação e ex-assessor especial do Ministério da Economia, Jorge Lima, que também atuou na Subsecretaria de Ambiente, Negócios e Competitividade e hoje é vice-presidente de Estratégia e Negócios do Grupo H.

Para os organizadores, foi uma oportunidade para discutir o atual cenário da economia, potencialidades de investimentos, mas também de fazer uma reflexão do que é necessário para que a região possa continuar se desenvolvendo. Segundo Carlos Magno, é importante criar esses espaços de debate para se pensar juntos, sociedade, empresas e Poder Público, porque os projetos precisam ser criados com todas as lideranças de todos os setores envolvidas. "Não é só instalar uma empresa, a cidade também precisa de infraestrutura para receber investimentos do setor privado, além de incentivos", analisou.

Dados Econômicos

O Encontro com Investidores, promovido pela Construtora Polo, também falou sobre os números econômicos do Rio, que é o quarto estado do país com maior saldo de empregos criados em 2022, segundo dados do Caged, o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados. Só em março, foram abertos 11.385 empregos, representando um aumento de 145% no acumulado dos últimos 12 meses, em comparação ao mesmo período anterior.

A análise dos dados do período de abril de 2021 a março de 2022 aponta a geração de 187.755 empregos com carteira assinada, número três vezes maior que o dos 12 meses anteriores, que tiveram saldo negativo (-76.561). Atualmente, o PIB (Produto Interno Bruto) do estado gira em torno de R$ 800 bilhões, o segundo maior do país. Do total dos empregos gerados, 67% trabalham com carteira assinada, a grande maioria nos setores de comércio, serviço e indústria, que vem crescendo nos últimos anos.

O setor de construção civil foi o segundo que gerou mais empregos em março, com saldo positivo de 25.059 postos de trabalho, seguido pela indústria (15.260 novos empregos) e comércio, com saldo de 352. Na região, esse segmento acompanha essa alta, impulsionado pela demanda de imóveis, principalmente, com dois quartos, criando novas oportunidades de negócios também para o setor imobiliário.

Os dados mostram que o saldo positivo do nível de emprego em março foi registrado em quatro dos cinco grupos de atividades econômicas. A maior parte, no total de 111.513 novos empregos, foi gerada no setor de serviços, distribuído principalmente nas atividades de informação, comunicação e atividades financeiras, imobiliárias, profissionais e administrativas.

Entenda como o 5G mudará a economia brasileira

Em maio deste ano, a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) destacou que os recursos levantados com o leilão do 5G, encerrado em novembro de 2021, poderão garantir internet para 15 mil escolas públicas. Ao todo, foram gerados R$ 3,1 bilhões para essa finalidade. Além de facilitar o acesso à educação, a economia brasileira também poderá ser impactada de forma positiva devido ao novo ecossistema de inovação tecnológica.

De acordo com o estudo apresentado pela Secretaria Especial de Produtividade e Competitividade do Ministério da Economia (Sepec/ME), a utilização de soluções 5G pode proporcionar um benefício de R$ 590 bilhões por ano. No que diz respeito ao potencial de software, a expectativa de valor total acumulado até 2031 é de R$ 101 bilhões, distribuídos entre R$ 10 bilhões para software de rede.

Marcio Kanamaru, sócio-líder de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações da KPMG no Brasil e na América do Sul, indica um cenário promissor. "A nova geração de rede promete disponibilizar no Brasil, a partir do segundo semestre de 2022, uma conexão com muito mais velocidade, estabilidade, eficiência e baixíssima latência. A mudança é definida por especialistas como um 'salto quântico', capaz de abrir novos caminhos e ampliar negócios em diversos segmentos da economia", explica.

Conhecida como uma prestadora de serviços voltada às soluções para os clientes, que incluem auditoria, consultoria e consultoria tributária, a KPMG integra o grupo das quatro maiores empresas globais do setor. Para a corporação, inúmeros empreendimentos têm muito a lucrar com a internet 5G, desde o agronegócio até a indústria, incluindo também os segmentos de varejo e entretenimento. Além disso, a nova geração de banda larga móvel poderá ser uma alavanca para o mercado de economia digital, focando especialmente nos setores de software e startups.

As melhorias que o 5G tende a trazer para o país poderão elevar o Produto Interno Bruto (PIB) em US$ 1,2 trilhão até 2035. A estimativa foi feita pela Nokia e pela consultoria Omdia. A tecnologia deve resultar no aumento da produtividade, surgimento de novos negócios e na queda nos custos de produção. Quando estiver em funcionamento, a rede incluirá o Brasil aos 60 demais países que já possuem a tecnologia de quinta geração.

Na prática, nas ruas das cidades que se tornarão inteligentes, pedestres, veículos e semáforos poderão estar conectados em um sistema híbrido dinâmico, alimentado por dados coletados em tempo real. Para os empreendimentos residenciais, a rede também poderá agregar para os aparelhos conectados com a comunicação, troca de dados e acesso remoto.

Início da operação em 5G foi adiado de Julho para Setembro

No mês de maio, o Gaispi, grupo que coordena a implantação da internet 5G no país, propôs o adiamento do prazo de início do 5G nas capitais do país em dois meses. A previsão inicial era de que a rede estivesse disponível até 31 de julho. Com a proposta, o prazo passará para até 29 de setembro. Segundo nota divulgada pela Anatel, a solicitação de adiamento ocorreu diante da falta de equipamentos para fazer a "limpeza da faixa" de 3,5GHz, que será usada pelo 5G.

Para a sua implementação, o desafio do Brasil será grande devido à sua extensão territorial e às fibras óticas, que são as infraestruturas básicas do 5G. "Também a Lei das Antenas municipais e sua atualização impactarão a instalação, impondo mais desafios à implantação das redes e desafiando cronogramas", diz Kanamaru.

DÚVIDAS FREQUENTES

A conexão 5G disponível em algumas cidades brasileiras não é considerada "pura". Kanamaru explica que, na verdade, se trata do Compartilhamento Dinâmico de Espectro (DSS, na sigla em inglês), que funciona como transição entre a quarta e quinta geração da rede. Na prática, essa rede usa as mesmas frequências do 4G com uma velocidade maior, mas não chega a entregar o potencial máximo do 5G, que só será atingido com a instalação de uma nova infraestrutura.

Outros 29%, que podem ser considerados uma parcela bastante significativa, se posicionaram como "nível baixo de conhecimento", o que implica em um desconhecimento por completo de como a rede 5G pode aprimorar os negócios da empresa. Na outra ponta, 28% avaliam seu nível de conhecimento como "consistente": já conhecem os benefícios que a rede 5G possibilitará para os negócios da organização, bem como as áreas em que melhor se aplicarão.

Fonte: Varejo S.A/Correio Braziliense

Abertura de pequenos negócios continua em alta no país

A abertura de pequenos negócios continua em alta no país, mesmo diante das dificuldades impostas pelo atual cenário econômico. Levantamento feito pelo Sebrae, a partir de dados da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), identificou que apesar de um pequeno recuo registrado no primeiro trimestre de 2022, se comparado ao mesmo período do ano passado, o número de empresas abertas continuou sendo superior ao registrado em 2019 e 2020, período pré-pandemia.

A análise feita pelo Sebrae mostra que nos três primeiros meses deste ano foram criadas 954 mil empresas – entre microempreendedores individuais (MEI), microempresas e empresas de pequeno porte. No mesmo período de 2019 e 2020 foram abertos, respectivamente, 762 mil e 843 mil pequenos negócios, respectivamente. Já em 2021, o resultado foi de pouco mais de 1 milhão de novos empreendimentos. Além do número de abertura de empresas, o levantamento também identificou as dez atividades que mais registraram empresas no primeiro trimestre de 2022. O destaque no ranking fica por conta dos segmentos de moda, saúde e construção.

Uma possível explicação para a queda no número de novos negócios nos três primeiros meses do ano pode ser a queda no chamado empreendedorismo por necessidade no Brasil. O estudo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), realizado pelo Sebrae e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), já indicava, no ano passado, uma redução de 1,5 pontos percentuais na taxa de empreendedorismo por necessidade, que é um fator que influencia muitos empreendedores (em especial os MEI) ao escolherem abrir o próprio negócio para buscar uma fonte de subsistência.

"A pandemia teve início em 2020 e, junto com ela, cresceu a quantidade de desempregados, motivados, em muitos casos, pelo grande número de restrições nas atividades econômicas. Com a vacinação e o arrefecimento das medidas restritivas, as empresas voltaram a funcionar e a contratar, o que pode ter reduzido o empreendedorismo por necessidade", pontua o presidente do Sebrae, Carlos Melles.

Fonte: Sebrae

Atividades em alta, segundo Sebrae

Entre os MEI, o primeiro lugar da lista com o maior número de abertura é a atividade de comércio de artigos de vestuário e acessórios, com 43,7 mil pequenos novos negócios nos três primeiros meses deste ano. O ramo também ocupa o terceiro lugar entre as microempresas (ME) e as empresas de pequeno porte (EPP), chegando a 4 mil e 677 empreendimentos, respectivamente.

Em segundo lugar entre os MEI aparece a promoção de vendas, com 43,1 mil novos registros, seguido pela atuação de cabelereiro, manicure e pedicure, com 35,7 mil aberturas de MEI no primeiro trimestre de 2022. Em comparação com os anos anteriores, a atividade de promoção de vendas vem crescendo desde 2019, sempre alcançando os primeiros lugares do ranking.

O desempenho das atividades de beleza segue estável desde o ano passado, mas com queda no ranking quando comparado ao mesmo período de 2019, quando foi o primeiro lugar com 43 mil novos MEI. Quando comparado com o mesmo período de 2021, a abertura de negócios desse segmento também apresentou uma queda: Em 2021, foram 38,2 mil formalizações. Já em 2022, 35,8 mil.

Os três primeiros classificados são os mesmos para as ME e EPP. Em primeiro lugar, estão os serviços combinados de escritório e o apoio administrativo, seguidos da atividade médica ambulatorial restrita às consultas e ao comércio de artigos de vestuário e acessórios. Nos primeiros três meses de 2022, foram abertas quase 7 mil novas ME e 1 mil novas EPP da atividade de serviços combinados de escritório e apoio administrativo no país. Já o CNAE da atividade do segmento da saúde citada teve 4,8 mil novas ME e 817 cadastros de EPP no mesmo período.

RANKING GERAL DOS PEQUENOS NEGÓCIOS COM MAIOR TAXA DE ABERTURA NO 1º TRIMESTRE DE 2022:

Microempreendedores Individuais (MEI)
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios;
Promoção de vendas;
Cabeleireiros, manicure e pedicure;
Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificado;
Obras de alvenaria;
Fornecimento de alimentos preparados preponderantemente para consumo domiciliar;
Transporte rodoviário de carga, exceto produtos perigosos e mudanças, municipal;
Serviços domésticos;

Microempresas
Serviços combinados de escritório e apoio administrativo;
Atividade médica ambulatorial restrita a consultas;
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios;
Restaurante e similares;
Serviços de engenharia;
Atividade odontológica;
Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares;
Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica;
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios;
Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial.

Empresas de Pequeno Porte
Serviços combinados de escritório e apoio administrativo;
Atividade médica ambulatorial restrita a consultas;
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios;
Construção de edifícios;
Restaurante e similares;
Transporte rodoviário de carga, exceto produtos perigosos e mudanças , intermunicipal, interestadual;
Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica;
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns.;
Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários;
Serviços de engenharia.

Fonte: Agência Sebrae

JULHO

Mês dedicado à conscientização dos cuidados com os olhos

Para ter uma visão saudável é importante cultivar alguns hábitos para que os olhos – órgãos tão sensíveis e que estão sempre expostos ao contato natural, físico ou cosmético, se mantenham com saúde. Segundo dados da Organização Mundial de Saúde, cerca de 50 milhões de brasileiros sofrem algum tipo de distúrbio da visão. Deste número, 60% dos casos são de cegueira e deficiência visual. Porém, se fossem tratados com antecedência, poderiam ter sido evitados. O Dia da Saúde Ocular tem a intenção de alertar a população e os profissionais de saúde para a importância da prevenção e do diagnóstico de doenças oculares que, se não tratadas, podem levar à perda da visão.

PRINCIPAIS DOENÇAS OCULARES:

- **Conjuntivite aguda bacteriana:** é reconhecida pela vermelhidão, secreção aquosa, mucosa ou purulenta. Recomendações: fazer lavagens e limpeza local frequentes com soro fisiológico ou água filtrada fervida. Se não houver melhora em dois ou três dias, procurar um oftalmologista;
- **Conjuntivite aguda viral:** é reconhecida pela vermelhidão, lacrimejamento e pouca ou nenhuma secreção; às vezes pode ocorrer hemorragia. Se não houver melhora em uma a três semanas, deve-se procurar um oftalmologista;
- **Tracoma:** é uma conjuntivite crônica, reconhecida por vermelhidão ocular, que pode levar à cegueira. Deve ser tratada por oftalmologista;
- **Catarata:** é a opacificação do olho (cristalino). É reconhecida pela alteração de cor da pupila, que pode variar entre as cores cinza e branco. Acarreta a perda gradativa da acuidade visual, porém sem dor. Deve ser tratada por meio de cirurgia pelo médico oftalmologista;
- **Glaucoma:** é o aumento da pressão intraocular. Deve ser diagnosticada e tratada pelo oftalmologista.

DICAS DE PROTEÇÃO PARA OS OLHOS:

- Evitar coçar os olhos;
- Cuidados com a maquiagem: remover os produtos de beleza dos olhos antes de dormir; não usar produtos fora do prazo de validade; não usar produtos de outra pessoa; usar produtos antialérgicos e sem conservantes;
- Verificar regularmente o nível de glicose no sangue para evitar problemas oculares provocados pela diabetes;
- Ao menos uma vez por dia, higienizar a área em volta dos olhos, como pálpebras, cílios e cantos, para remover impurezas e secreções secas evita coceira, irritação ou até conjuntivite;
- Piscar com mais frequência e fazendo pausas repetidas lubrifica as córneas, evita o ressecamento dos olhos, descansa a vista e auxilia no combate à chamada síndrome da visão de computador;
- Usar protetor ocular sempre que houver risco de algo atingir seus olhos;
- Lavar os olhos com bastante água limpa se neles cair qualquer substância;
- Usar óculos ou lentes de contato apenas quando prescritos por médico oftalmologista;
- Antes de colocar ou ao tirar as lentes de contato, lavar bem as mãos e higienizar as lentes com produtos indicados pelo fabricante. O estojo onde as lentes são guardadas também deve estar sempre limpo;
- Utilizar óculos escuros em ambientes com claridade excessiva;
- Consumir mais peixe: o alimento é rico em ômega 3 e contém vitaminas A, B,D e E, essenciais para a saúde;
- Não fumar, praticar exercícios físicos, manter o peso adequado e uma boa alimentação, são atitudes saudáveis inclusive para os olhos;
- Visitar regularmente o médico oftalmologista para fazer exames preventivos!

Fontes
Conselho Brasileiro de Oftalmologia
Ministério da Saúde e Confederação Nacional dos Transportes. Saúde ocular (folder impresso).
Ministério da Saúde. Informações básicas para a promoção da saúde ocular (folheto impresso).

CONSULTE COM UM MÉDICO SEM SAIR DE CASA!

ConsultaOnline

Envie uma mensagem para o WhatsApp

24 99255-7556

e siga todos os passos para ser atendido.

- Avaliação Médica Urgência e Emergência
- Pedido de Exames • Receitas Médicas • Atestados

Serviço disponível para clientes Unimed, outros convênios e particular.

Todos os dias das 8h às 19h45

Hospital Unimed
Volta Redonda

Dr. Vitório Moscon Puntel
Diretor Técnico Médico
CRM-RJ: 5245657-0/RQE 9540

HÁ **68 ANOS**
TRANSFORMANDO
EMPREENDEDORISMO
EM ***REALIDADE***.

PARABÉNS,
VOLTA REDONDA!

17 DE JULHO, ANIVERSÁRIO DESTA CIDADE QUE AMAMOS!

CDL
Volta Redonda

foco Comunicação