



# O Lojista

Ano XVII nº 188 setembro de 1997. Teresina-Piauí

## Crédito especial para lojistas

*Capital de giro e taxas diferenciadas são alguns benefícios do convênio assinado entre a CDL de Teresina e o Banco Real (pag. 4,5 e 6)*



Jesus Filho abre solenidade



Luis Nassif

*Leia ainda:*

***SPC integrado ao Projeto Nacional***

*Página 10*

***Comércio prepara estoque para Natal***

*Página 03*

***Criatividade é arma contra a crise***

*Página 04*



Loja financia mão-de-obra

## MENSAGEM DO PRESIDENTE

### **Jesus Tajra Filho: MOVIMENTO LOJISTA FORTALECIDO**

A CNDL tem um novo presidente, que foi empossado na maior convenção da história dos movimentos lojistas. Com presenças de companheiros de todo o Brasil. Lutamos para a aprovação de leis no Congresso Nacional, que nos dêem impostos mais justos, que não impeçam o crescimento de nossas empresas.

No Piauí, nosso movimento também se fortalece a cada dia. São reuniões cada vez maiores, o sucesso do Programa de Melhoria do Varejo, a ampliação de serviços do SPC de Teresina e as parcerias com instituições bancárias na abertura de linhas de créditos especiais com taxas menores do que as praticadas pelo mercado financeiro. Nesse sentido, já temos convênios com o Banco do Brasil e agora com o Banco Real. Eles incluem financiamento com taxas de juros de

2,9% a.m, com prazos elásticos de pagamento e que visam principalmente, atender as necessidades das pequenas empresas.

Abrimos um leque de opções para que lojistas dos bairros e de setores fora do comércio varejista possam ter segurança na hora de suas vendas à prazo.

Para tanto, o SPC de Teresina foi dotado de equipamentos modernos e tornou-se um dos primeiros do país a fazer parte do Projeto Nacional de Integração.

São boas novas que anunciamos em nosso informativo, esperando aumentar, cada vez mais, o número de companheiros em nossas entidades, para que elas se fortaleçam e mostrem a força de um setor que gera muitos empregos e movimenta a Economia.



## O Lojista

Informativo CDL

Número 188 / setembro

DIRETOR - PRESIDENTE

JESUS TAJRA FILHO

EDITORA

Cinthia Lages

EDITORIAÇÃO

Conceição Silva

FOTOLITO E IMPRESSÃO

Gráfica do Povo

fone: 225-3369

Teresina- Piauí

Câmara de Dirigentes Lojistas  
de Teresina

Rua Desembargador Freitas,  
número,

telefone 221-6969

Circulação mensal

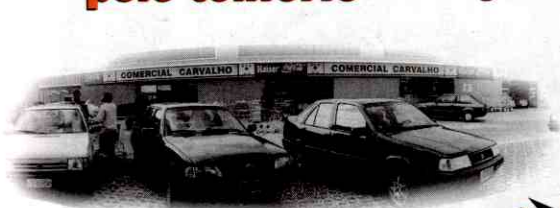
Tiragem 1.000 exemplares

## COMERCIAL CARVALHO

**Você não paga  
pelo conforto**



**O Supermercado do Ano.  
Agora também no Riverside Walk**



**O preço é o mesmo  
em todas as lojas**

**Vem aí Comercial Carvalho  
Lourival Parente**

Rua João Ferraz, 3725 - Parque Ideal, Itaipava - JOÃO CABRAL - Rua João Cabral, 188 - Centro - ESPERANTINA - Rua Venâncio Ramos, 914 - Centro -  
DORCÊ - Q 94 C11 Direção - MARGARIDA - Rua Margarida, 2087 - S. Cristóvão - MAFUA - Rua Gabriel Ferreira, 1270 - Mafuz -  
PILSENER - Rua João Antonio Leão, 3549 - Piquetima - FREI SERAFIM - Av. Frei Serafim, 35 - Jockey Club - CAMPO MAIOR - Av. Heróis do Santíssimo, 188 - Centro -  
CAMPO MAIOR - Av. Heróis do Santíssimo, 432 - Centro - SHOPPING RIVERSIDE - Av. Itinga, 1201-VII, V19 - Jockey Club -  
MORTO - Av. João XIII, 545 - Jockey Club - NELSON - Rua Joaquim Nelson, 3511 - Itararé - NAÇÕES UNIDAS - Av. Nações Unidas, 5597 - Vermúlia -  
24 DE JANEIRO - 24 de Janeiro, 1508 - Vila Operária - BELA VISTA - Q 28 009 - Conj. Bela Vista -  
BARRAS - Rua Tomazinho de Azevedo, 910 Barras - PI - TIMON - Av. Presidente Médici, 914 - Parque Piauí - Timon - MA -

Estamos circulando com 12 páginas. Colabore com o nosso jornalzinho. Envie notícias para o telefone 223-6969

*Lizete Sales*

## TRADIÇÃO E PIONEIRISMO

Quando ela abriu uma sapataria, há 46 anos, o comércio de Teresina era um clube do bolinha. A Calçadeira Piauiense foi a primeira loja especializada em calçados e uma das primeiras a ter uma mulher à frente. O ano era 1961 e desde então, Lizete Sales, ou a dona Lizete, como é chamada pelos clientes se mantém à frente da loja, situada à rua Paissandu, 1102. “A família não quer mais que eu trabalhe”, diz. Mesmo assim, Lizete continua comandando os negócios. Hoje, a Calçadeira Piauiense está menor. Parte da área foi vendida e dos 8 funcionários, só dois respondem pela venda.

A Calçadeira, garante dona Lizete, tem seus fregueses fiéis. São aqueles que não dispensam um



sapato de boa fabricação, com uso de couro legítimo e que calce perfeitamente.

A Calçadeira só vende produtos assim, embora a concorrência tenha pulverizado o estoque com produtos populares.

Entre as griffes, ela destaca: verner e gaena são os mais procurados.

Dona Lizete não acha que o centro comercial perdeu público depois da construção de dois shoppings na zona leste. Mas ela sabe que as mudanças na economia e, principalmente, a invasão dos importados determinou modificações definitivas no comércio. Dona Lizete faz parte da história dos movimentos lojistas de Teresina, símbolo de uma era de pioneiros.

## BANCO REAL APOSTA EM NOVO PERFIL

Com duas agências em Teresina e cerca de 5 mil clientes, o Banco Real é o quarto maior do país. Para fortalecer ainda mais a sua posição no mercado e ampliar o volume de operações, o Real modificou o perfil, tornando-se um banco de varejo.

Segmentando a sua atuação, facilitou a abertura de contas e reduziu para R\$ 1 mil a renda mínimo exigida para a abertura de conta corrente. O depósito é de apenas R\$ 150.

O banco também está investindo num cliente de futuro - os universitários podem abrir conta numa agência do Real, sem comprovação de renda. É apenas uma das vantagens que o Banco oferece. Linhas de crédito, caderneta de poupança, transcheck e débito automático de contas, acionado até por telefone, são algumas operações disponíveis para diversos segmentos.

O Banco Real também anuncia a redução de tarifas, através do “Sistema Real de Vantagens Progressivas”

O Real Empresarial é outra opção, especialmente para empresas. É um seguro para o patrimônio. Oferece cobertura básica contra incêndio, queda de raio e explosão. O cliente ainda pode optar por mais 10 coberturas facultativas (danos elétricos, alagamento, desmoronamento, tumultos e até quebra de vidros.). A Real Seguros é formada pela união da Companhia Real Brasileira de Seguros, a Real Seguradora S.A e a Brasileira Seguradora S.A. e está presente em cinco países da América Latina, além da Inglaterra.



✓ **Maiores  
Informações**

221 - 3030

232-5437

## O FIGURINO REVELA QUEM É VOCÊ

O empresário moderno já sabe que a roupa que ele usa funciona como principal arma do seu marketing pessoal. Através da roupa que você usa, muitas informações são passadas para quem você se apresenta. Não existem regras básicas, até porque, é preciso primeiro, ter um estilo para organizar o próprio figurino.

O terno e gravata já não são tão indispensáveis como antigamente, principalmente em Teresina. A revista "Pequenas Empresas Grandes Negócios" publicou reportagem sobre o assunto e destaca a importância do estilo pessoal. Entrevistada pela revista, a consultora de moda, Glória Kalil, autora do best seller Chic - Um Guia Básico de Moda e Estilo, que ensina: " não é bom confundir estilo com moda ( uma proposta de indústria) e modismos. Vale , entretanto, saber as tendências em voga como parte do kit básico de informações para sobrevivência".

Glória enumera os pecados imperdoáveis para o empresário. São eles:

\*Evite roupas de ginástica no trabalho. Mesmo em ambientes informais, tênis e jogging ficam inadequados.

\*Para os homens: sapato social preto ou azul marinho com meias brancas. Evite ousar cores nos sapatos. Branco, só para os médicos.

\*Para as mulheres: fendas e decotes ou acessórios exagerados, minissaias radicais e transparências idem. Dentro do mesmo estilo, ela dá uma dica importante: ao comprar a roupa, verifique se ela pode ser usada várias vezes, em combinações variadas.

ESTILO - "O Lojista" destaca o estilo de alguns empresários, que não abrem mão do conforto na hora de se



vestir. O empresário João Claudino Fernandes, por exemplo, só usa terno e gravata em ocasiões raras. Na foto, tirada na inauguração do Teresina Shopping, ele optou pela sobriedade do marinho, cor indicada para qualquer hora do dia. Na rotina, João



Claudino prefere camisas de manga curta, sempre se linho.(1)  
O presidente da FCDL, Sávio Normando não abre mão do terno para eventos noturnos, mas dispensa a gravata.



### ATENÇÃO LOJISTA ASSOCIADO

◆ Antes do registro do SPC ser efetuado, o consumidor deve ser comunicado por carta.

◆ A quitação do débito, mesmo quando feita em empresa de cobrança, deve ser imediatamente informada ao SPC, para que a baixa do registro seja efetivada.

◆ Utilize os serviços da Central Executiva de Cobrança

Maiores informações pelo telefone  
221-6969

# JELTA

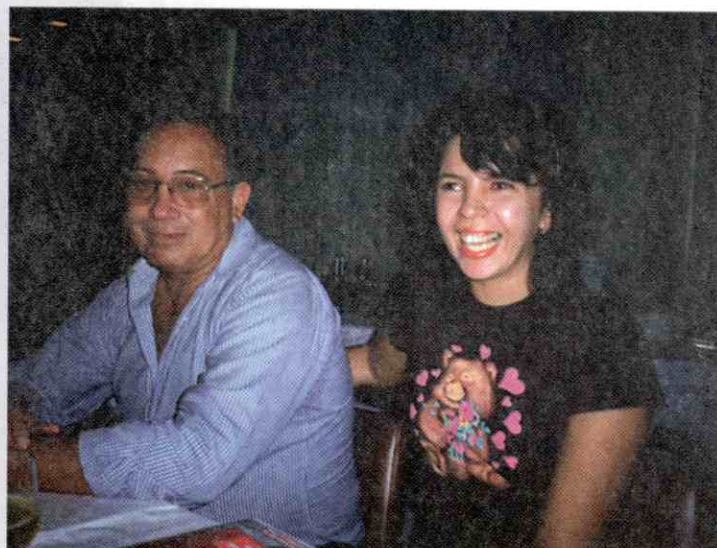
1º lugar em eletrodoméstico

# NATAL JÁ MOVIMENTA O COMÉRCIO

Vários setores renovam estoque e têm boa expectativa



Francisca Alves e Antônio Pereira, da Ótica Retina



Sandra e José Evangelista, da Lazule Jeans

A proximidade do natal é sem pre de expectativa para os lojistas. E para atender aos clientes, eles renovam estoques, preparam promoções e intensificam os esforços para aumentar as vendas. O casal José Evangelista e Sandra é um exemplo de trabalho programado. Proprietários da Lazule Jeans, eles se preparam para ampliar o negócio, a fim de atender a demanda. "Vamos construir uma nova fábrica, mais ampla para aumentar a produção", informa José, 46 anos.

A Lazule produz 600 peças por dia, de calça, camisa e bermuda. No Natal, a Lazule

costuma ficar sem estoque e a nova fábrica, no Tancredo Neves, vai resolver esse problema. Toda a produção é vendida por sacoleiras ou em lojas de confecção dos bairros Dirceu Arcoverde e Parque Ideal. Mas o aumento da produção vai possibilitar também, o crescimento da exportação. Hoje as peças da Lazule chegam aos mercados do Ceará e Maranhão

Outro casal, Francisco Alves e Antônio Pereira também "preparou" o negócio para o Natal. Proprietários há dez anos, da

Ótica Retina, eles investiram no Shopping Center, inaugurando uma loja no Riverside.

A segunda loja do grupo vende óculos, jóias e relógios. "As novas facilidades do pré-datado são importantes para nós", diz Antônio, que revela: "metade das vendas é feita hoje com pré-datado", que eles considera um meio mais seguro de venda. Como toda empresa, a Retina também tem o seu ponto forte, que é a comercialização de óculos de grau, setor que pretendem investir ainda mais..

## CURSOS

Escola aberta de informática  
(world/excel/access/page maker/  
corel draw/power point  
e windows 95)

Período de início - flexível  
Investimento - R\$ 2,50 por  
cada hora/aula

## INFORMAÇÕES

CDL - 221 6969

Sebrae - 221 4888

SENAC - 221-7060  
e 221-7146

Os cursos citados aqui serão oferecidos pelo Sebrae e pelo Senac. Nos cursos do Senac, os pagamentos podem ser parcelados em até 3 vezes.

## A Profissionalização da Empresa Familiar

"Uma Companhia é considerada empresa familiar quando está perfeitamente identificada com uma família, há pelo menos duas gerações, e quando essa ligação resulta numa influência recíproca na política geral da firma e objetivos da família" (Donnelly)

A profissionalização começa a ocorrer quando a organização deixa de ser apenas um "negócio da família" para tornar-se uma empresa profissional. A separação entre propriedade e a gestão passa a ser percebida com maior clareza.

A empresa deve estabelecer, implementar e controlar suas diretrizes/estratégias, baseada em um modelo de gestão formalizado, decisões mais racionais, um quadro de recursos humanos competente e um programa de ações minimizadoras de conflitos entre a família e a empresa. Medidas de suma importância para a perpetuação da empresa familiar são as seguintes: profissionalização, planejamento da sucessão, administração de conflitos e pensamento estratégico. A empresa familiar que não usar essas ferramentas, dificilmente se

profissionalizará e, o que é prior, terá dificuldades na gestão. Há um momento em que a empresa familiar tem que fazer a separação entre o capital e o trabalho, o controle é uma coisa e a gestão é outra

Outro fator importante na sucessão é que exista, por parte do sucessor, experiências em outras empresas, onde o mesmo tenha conseguido bom desempenho profissional, sem o aparato de familiares e sim por sua competência, dessa forma se sentirá mais seguro para enfrentar desafios.

Com a globalização da economia, a empresa familiar de pequeno porte, deve concentrar-se nos nichos de mercado que realmente domine, não deve pensar em crescer, diversificando demais.

A empresa familiar, que pretende atingir a profissionalização, deve procurar a capacitação através de treinamentos, sobretudo aqueles que têm como conteúdo a informação atualizada na área gerencial (Francisco das Chagas Holanda / téc. Sebrae) transcrito da "Agenda

## ARTIGO

# CONVÊNIO GARAN

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina e o Banco Real assinaram um convênio que permite aos associados da entidade lojista, a obtenção de taxas diferenciadas para diversas operações bancárias. Além de taxas menores do que as que são praticadas pelo mercado, as empresas podem contar com uma linha de crédito especial - o Programa Supercrédito - que prevê a liberação de recursos para serem utilizados como capital de giro. Os lojistas que trabalham com cartões de crédito Visa podem antecipar as faturas, também com taxas inferiores.

Para celebrar o convênio, a CDL e o Real trouxeram a Teresina, o jornalista econômico Luís Nassif, que proferiu palestra no Centro de Convenções, sobre os caminhos do Varejo (leia na página 8).

O auditório recebeu cerca de 500 pessoas, interessadas em conhecer a opinião dele sobre o futuro do comércio varejista. Membro do Conselho Editorial da Folha de São Paulo, ele é um dos



CDL e Banco Real no anúncio do novo convênio



Centro de Convenções teve auditório lotado

jornalistas mais respeitados em sua área.

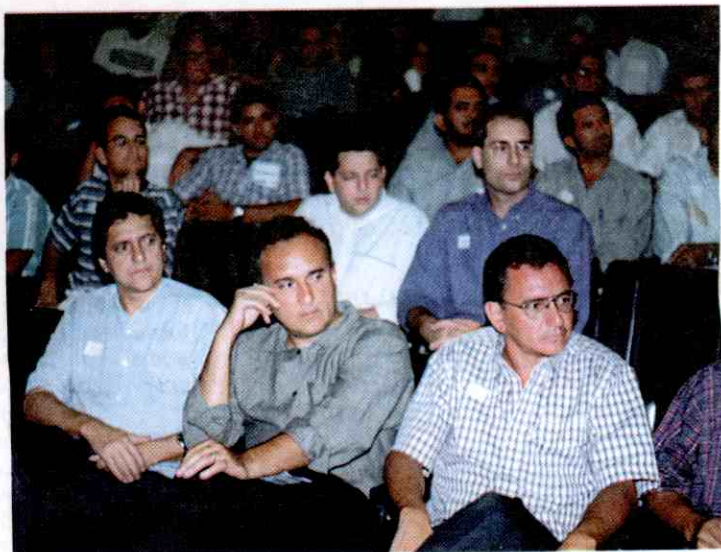
De acordo com o presidente da CDL, Jesus Tajra Filho, o convênio vai trazer muitas vantagens para o comércio. Na troca de cheques pré-datados, a taxa é de 2,5% ao mês para cheques com prazo de até 90 dias. A taxa está entre as menores praticadas no mercado.

Para a antecipação de créditos do cartão Visa, a taxa é semelhante e para a linha de financiamento, é de 2,9%. Destinado a associados da CDL, o financiamento oferece prazo de 6 meses na primeira fase (leia explicação na página seguinte) e tem limite de R\$ 10.000,00. "A intenção é criar facilidade para o pequeno lojista", diz o presidente da CDL.

Jesus Tajra Filho presidiu a solenidade da assinatura do convênio. O gerente-geral do banco, Juscelino Conceição informou que os convênios semelhantes já estão em vigor em Recife, Natal, Belém, Belo Horizonte e Fortaleza. A expectativa em Teresina é de atrair inicialmente, cerca de 300 clientes, metade dos associados da CDL da capital.



Diretores da CDL na platéia da palestra de Nassif...



...que atraiu empresários de vários setores.

# TE CAPITAL DE GIRO



Juscelino Conceição - gerente geral do Real

## PROGRAMA SUPERCRÉDITO

( exclusivo para empresas filiadas à s CDL's)

1. **Capital de Giro Parcelado**
2. **Garantia: aval**
3. **Valor da Operação na 1ª fase: máximo R\$ 10.000,00 e limitado a empresas com faturamento mensal mínimo de R\$ 25.000,00**

### PRIMEIRA FASE

Valor mínimo de R\$ 1 mil; máximo de R\$ 10 mil  
Prazo máximo de operação : 6 meses. Taxa 2,9% a.m pré-fixada;  
forma de pagamento : principal + encargos

### SEGUNDA FASE

( quando os contratos foram cumpridos rigorosamente em dia, poderão ser feitas novas operações)

Valor mínimo de R\$ 1 mil; máximo: R\$ 13 mil. Prazo máximo para a operação: 9 meses. Taxa: a combinar. Forma de pagamento: principal + encargos mensais.

### TERCEIRA FASE

(Cumpridos os contratos da fase acima, também rigorosamente em dia, podem ser feitas novas operações)

Valor mínimo: R\$ 1 mil. Máximo: R\$ 16 mil. Prazo máximo da operação: 12 meses. Taxa: a combinar. Forma de pagamento: principal + encargos mensais.

Considerações importantes: valem todas as mencionadas ao lado e mais a exigência de filiação à CDL, há pelo menos 3 anos.

## PRINCIPAIS ITENS DO CONVÊNIO

### \* DESCONTO DE CHEQUE PRÉ-DATADOS\*

Taxa: 2,5% a.m. antecipado

Prazo: até 90 dias.

### CONTA GARANTIDA COM GARANTIA DE CHEQUES PRÉ-DATADOS \*

Taxa: 2,5% a.m postecipado + IOC

Prazo: até 180 dias ( 90% dos cheques até 120 dias e 10% de 121 a 180 dias)

### ANTECIPAÇÃO DE CRÉDITOS DE CARTÕES VISA

Taxa: 2,5% a.m. antecipado + IOC

### INTERVENIÊNCIA \*

Taxa: 2,5% a.m. antecipado + IOC

Prazo: até 6 meses ( prazo superior a 6 meses - taxa a combinar)

### REAL EMPRESA PLUS ( CHEQUE ESPECIAL) \*

Proporciona à empresa 05 ( cinco) dias sem juros por mês no cheque especial.

Basta que a empresa possua cobrança de duplicatas, cheque pré-datado ou ativos financeiros ( CDB, Poupança ou Fundos )

### Considerações Importantes:

1. Os cheques pré-datados serão selecionados pelo Banco Real, dentro das normas internas e com pulverização dos emitentes:

2. Os proponentes deverão possuir conta corrente no Banco Real ou abrir no ato da contratação da operação;

3. A análise do crédito será feita de acordo com as normas internas do Banco Real, após a entrega da documentação necessária, que será solicitada ao proponente no ato da negociação.

4. As taxas de juros e demais condições das operações poderão ser modificadas de acordo com o mercado.

5. A vantagem oferecida não será por tempo indefinido, podendo ser extinta, modificada ou alterada. A utilização dessa vantagem somente poderá ser usufruída enquanto estiver em vigor

\* Sujeitas à análise e aprovação de crédito.

# FIAT JELTA

# NASSIF FALA SOBRE O FUTURO DO VAREJO



O jornalista Luís Nassif, 47 anos é membro do Conselho Editorial da Folha de São Paulo e apresenta programas na Rádio e TV Bandeirantes e tem uma agência especializada em publicações sobre Economia, a "Dinheiro Vivo". Paralelo a esse trabalho jornalístico nos meios de comunicação de São Paulo, Nassif também profere palestras, quase sempre para empresários que gostam de saber quais as perspectivas da Economia brasileira. Antes de iniciar a palestra sobre "o futuro do varejo" para um a platéia de 500 pessoas, no Centro de Convenções, ele antecipou posições que tem, a respeito de temas que preocupam o empresário. "O Lojista" destaca os pontos principais.

**OS PEQUENOS** - No modelo atual de economia e concorrência as pequenas empresas são as que passam por maiores dificuldades. É preciso investir em gerenciamento e tecnologia. Uma grande saída é a organização em cooperativas ou uma parceria com as grandes empresas. Entra a terceirização que tem sido uma saída eficiente para as grandes e o diferencial que os pequenos buscam. Um exemplo que deu certo em São Paulo: as farmácias se unem formando uma grande rede. Podem comprar mais e têm maior poder para negociar.

**OS FINANCIAMENTOS** - A política monetária em vigor no país beneficia as grandes empresas que podem ter acesso a empréstimos. A utilização do cheque pré-datado é uma salvação para os pequenos comerciantes. Mas eles precisam buscar mais alternativas, como o uso do cartão de crédito e estes precisam ser mais competitivos. É uma tendência que começou com as instituições bancárias. Elas passaram a oferecer novos produtos com taxas reduzidas. Infelizmente o brasileiro ainda é ruim de negociação. Seriam necessárias mais associações civis para que as condições fossem melhoradas

.....

**FIM DE ANO** - A situação está muito dura. Mas a tendência é de um natal melhor para a Economia do que foi o de 1995. Não deve ser melhor do que o do ano passado

**MODELO POLÍTICO** - O sistema de captação de recursos públicos deve mudar. O que está em vigor é ruim para o crescimento dos Estados e municípios e pior ainda para o governo federal..



## DROGARIAS PIAUÍ

É DAQUI É DA GENTE

ENTREGA A DOMICÍLIO  
EM TODO O ESTADO DO PIAUÍ

19 ANOS A SERVIÇO  
DA SUA SAÚDE  
DA SUA VIDA

- Matriz:  
Rua 7 de setembro,  
100 - Sul

**221-4232**

- Filial João XXIII  
Av. João XXIII,  
878 - Jockey  
FAX: 232-7734

**800-1414**

DISPOMOS DE CARTÃO PRÓPRIO

ESCRITÓRIO CENTRAL: Av. Campos Sales, 675  
Pabx: 223-1844 - Fax: 223-6469/800-1414

RECEBEMOS TODOS OS CARTÕES  
DE CRÉDITO E CHEQUE PRÉ-DATADO

- Filial Coelho de Resende  
Rua Coelho de  
Resende, 310

**222-6836**

- Filial Variedades  
(Só Variedades)  
Rua Rui Barbosa,  
68 - Sul

- Filial David Caldas  
Rua David  
Caldas, 220 Sul

**221-4860**

**221-5002**

## AOÇORTE ENTRA NO MERCADO COM CRIATIVIDADE EMPREGADOS PARTICIPAM DOS LUCROS



O setor da construção civil acaba de ganhar uma loja completa num dos pontos mais privilegiados de Teresina. Ocupando grande área da avenida Frei Serafim, a AçoForte é o mais novo distribuidor de cimento do Estado. É um dos pontos fortes da empresa que também inova na hora de criar facilidades para o pagamento das compras de todos os itens. Quem comprar ferro, madeira, tintas, pisos, tubos pvc e ferro, louças e metais sanitários e ainda forro em pvc vai poder pagar a conta em até 25 meses. É o maior prazo entre as lojas do setor mais ainda não é a única vantagem para o consumidor. O sócio-gerente da AçoForte, Petrônio

Sousa Vasconcelos informa que a empresa também financia a mão-de-obra. É uma novidade que está criando um diferencial nas vendas do material de construção. A empresa oferece profissionais especializados para o trabalho em diversas áreas. Seguindo o caminho da criatividade e da modernidade, os 80 funcionários da AçoForte também terão direito a parte do lucro da empresa. As metas foram estabelecidas por Vasconcelos e prevêem a distribuição sempre que for alcançado o faturamento estabelecido. "Acreditamos que já no mês de outubro, vamos conseguir isso", explica o sócio-gerente, que, assim como os funcionários, está empolgado com a novidade.



## CASA DAS LINHAS ABRE LOJA NO JOCKEY



Uma das lojas mais tradicionais do centro comercial de Teresina, a Casa das Linhas investe na zona leste. Ocupa o endereço que já foi do Armazém Paraíba, no P. Center.

A loja levou para o local, todos os itens que o consumidor encontra na loja da rua Paissandu: móveis, tecidos e roupas íntimas fazem parte do estoque.

"Estamos funcionando há um mês e a repercussão junto ao público tem sido muito boa", avalia o empresário Cledson Evangelista (foto), que faz parte da segunda geração de empresários que criou a casa das Linhas há 30 anos

Continuamos apostando no nosso diferencial, que é vender produtos de qualidade", diz..

No novo endereço, a Casa das Linhas segue a tendência do comércio da zona leste, ou seja, o horário de atendimento foi adaptado: a loja funciona de segunda a sábado até às 20h.

Os consumidores podem usar o cartão de crédito ou cheque pré-datado, as duas modalidades respondem por 60% das vendas feitas na loja.

# CONHEÇA OS NOVOS SERVIÇOS DO SPC



Serviços foram apresentados durante almoço-tarefa, no Luxor Hotel

O Serviço de Proteção ao Crédito de Teresina é um dos primeiros do nordeste a fazer parte do projeto nacional, que prevê a interligação de todos os SPC's do país. Atualmente, 37 SPC's já foram incluídos no programa, o que significa que os lojistas podem fazer consultas em qualquer um dos municípios integrantes "O sistema é pioneiro na região, estados como Pernambuco ainda não se interligaram ao projeto", informou o presidente da CDL, Jesus Tajra Filho, aos lojistas presentes ao almoço-tarefa do mês de setembro.

Realizado no Luxor Hotel, o evento contou com as presenças de representantes do Banco Real, para o anúncio de um convênio que a CDL firmaria com a instituição.

Com a participação dos gerentes Marcílio Cavancanti França e José Lúcio, os empresários tiraram todas as dúvidas sobre os financiamentos propostos e como eles poderiam ser utilizados.

## NOVOS SERVIÇOS

O coordenador de informática da CDL fez a apresentação de todas as operações que o SPC de Teresina está apt a realizar. O Sistema de Atendimento ao Comércio expande a sua atuação para atender a imobiliárias e escolas. Para isso foram destinadas linhas especiais. Através dessas linhas, o cliente SPC poderá saber todas as informações de pessoas físicas ou jurídicas, em relação a mensalidades atrasadas ou taxas e condomínios e imobiliárias que não foram atualizadas. Se houver interesse, ele poderá fazer consultas mais amplas para obter informações do proponente no comércio ou bancos. Isso significa que as consultas poderão ser simples ou múltiplas **RAPIDEZ** - Por ser interligado ao Ligue-Cheque, o serviço de atendimento do SPC tem mais agilidade. Enquanto o Banco central leva cerca de 20 dias para incluir no cadastro negativo o emitente de um cheque sem fundo, o SPC oferece essa informação em menos tempo

## CONSULTA VIA MICROTERMINAL

Criado para atender ao comércio rápido, como postos de combustível, motéis e farmácias, esse novo equipamento vai dar segurança ao comerciante que gostaria de vender á prazo mas mantém preços à vista porque não tinha como identificar seus fregueses. A consulta é feita sem constrangimento para o funcionário ou cliente. Através de um aparelho telefônico com placa de visor acrílico e linha direta com o SPC, o funcionário não precisa nem tirar o fone do gancho para obter a informação desejada. basta digitar os dados do cliente e a resposta sai em dois minutos, aproximadamente.

O acesso é direto à base de dados da SERASA, a central de informações dos bancos

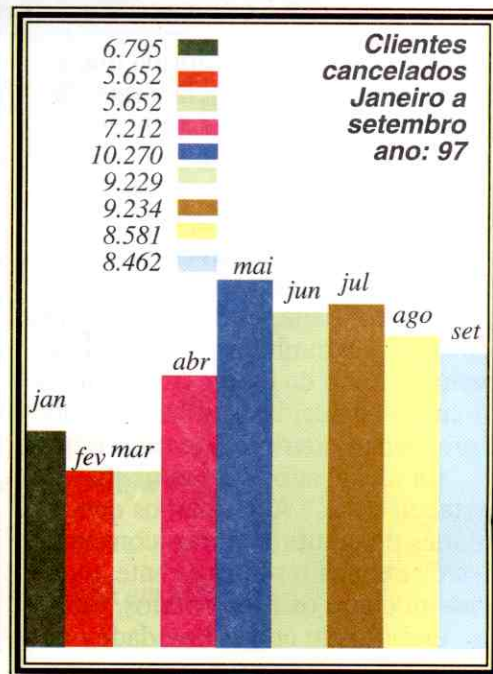
## BALANÇO

## INADIPLÊNCIA

A proximidade de datas festivas - como os dia das mães e dos namorados - é definitiva para que os clientes procurem pagar suas contas em atraso.

O relatório do SPC mostra que foi exatamente em maio, que houve a maior redução do índice de inadimplência em Teresina, quando 10.270 clientes ganharam o aval para comprar novamente.

Em seguida vem o mês de junho, quando se comemora o dia dos namorados, que hoje já é um dos maiores eventos para o comércio. Nesse período, 9.229 clientes saíram da relação de inadimplentes.



## NÚMEROS DO SPC EM SETEMBRO

SPC..... 85.910

SPCcheque..... 34.550

Total de Consultas  
120.460

Clientes Cancelados  
8.462

## Convenção lança Hino do Lojista



### PROMOVA

## SENAC OFERECE MAIS CURSOS

O Serviço Nacional do Comércio integra a parceria que criou o PROMOVA( O Programa de Melhoria e Orientação do Varejo) e lança mensalmente novos cursos que podem servir como qualificação po profissionalização de comerciários.Para o diretor regional do SENAC, José Alves do Nascimento, a receptividade do Programa, lançado em agosto, está sendo muito boa. “ Nós oferecemos cursos variados e dispomos de um cronograma que pode se adaptar aos interesses dos funcionários e empresários”.

Preparado para cumprir a meta estabelecida para este ano - que prevê a profissionalização de 9.400 alunos em mais de 50 cursos, o SENAC mantém uma média de 300 alunos por mês. Nesse período do ano, já estão sendo ministrados os últimos 2 cursos do ano, que variam de treinamento para gerentes à especialização em cerimonial. No início do ano, o SENAC teve papel fundamental na formação de uma nova mão-de-obra. pelo menos 3.000 pessoas receberam treinamentos e participaram de cursos na entidade. Eles seriam os primeiros funcionários dos shoppings centers. Ainda hoje, os lojistas investem no aprimoramento de seus vendedores, porque descobriram que pode estar aí, a fórmula para aumentar suas vendas.

Visando atender a um maior número pessoas, o SENAC facilita o pagamento do curso, que pode ser parcelado em até três vezes.



*Companheiro:*

*Eis aí o hino da Nação Lojista.*

*Nosso desabafo, nosso grito de alerta para o que somos, para o que queremos. Em cada momento que o escutarmos, estaremos cantando, juntos, os nossos ideais e o sentido de nossa luta pelo resgate da cidadania.*

*Pelo direito de intervir, de participar do destino do Brasil querido, de nossa nação lojista. O Hino da Nação Lojista abrirá, ao lado do Hino Nacional, os nossos eventos. Ele dará o tom de nossas convenções, congresso e seminários, ampliando nossa auto-estima.*

*Ele dirá também aos nossos convidados, às autoridades desse país, da nossa força, de nossa garra a cão, senhores do nosso futuro. Cante!*

*Reforce a corrente daqueles que trabalham e produzem E bata no peito, dizendo: eu tenho orgulho de ser lojista.*

*Gerson Gabrielli*

### HINO

*NOSSOS SONHOS, CADA EMOÇÃO  
VAMOS JUNTOS REALIZAR  
CONSTRUINDO ESSA NAÇÃO  
LIVRE PRA GENTE AMAR*

*O FUTURO A GENTE É QUEM FAZ  
AMIZADE É A NOSSA RAIZ  
ESSA PÁTRIA DEUS A CRIOU  
AQUI É O MEU PAÍS*

*SOMOS A NAÇÃO LOJISTA  
UNIDA, GUERREIRA  
É O NOSSO ORGULHO  
CONQUISTA DE UMA PROFISSÃO*

*AS CDLS NA FRENTE  
A FORÇA DA GENTE  
CNDL  
É GARRA É AÇÃO*

*BIS*

*LOJISTA É SER ASSIM:  
AGIR E LUTAR,  
REAGIR, VENCER,  
CONSTRUIR, TRABALHAR.*

# SÃO PEDRO

## BARATO DE FATO TODO DIA

## Carvalho expande Rede

O Comercial Carvalho inaugurou no final do mês de setembro, a sua 21ª filial. Localizada no balão do São Cristovão - onde já funcionaram os supermercados Sabino e Brasil, a loja tem 750 metros quadrados de área de vendas. Totalmente informatizada, a loja conta com sete check-outs.

Durante o mês, o empreendimento presidido pelo empresário Reginaldo Carvalho completou 11 anos de existência, o que dá uma média de duas novas lojas abertas a cada ano.

Até o final de 97, o Comercial Carvalho vai estar presente em mais dois bairros de Teresina, quando serão inauguradas as filiais do Aeroporto e São Pedro. Essas lojas vão ocupar pontos do São Pedro Supermercado, adquirido pelo Carvalho. Elas vão



A nova filial do Carvalho no São Cristovão tem 750 m<sup>2</sup> de área de vendas



gerar 100 empregos diretos.

A expansão da rede de supermercados é uma consequência da demanda existente. De acordo com a Associação Piauiense de Supermercados, o Carvalho é o maior supermercado do Estado, com 60% do mercado consumidor. Os outros 40% ficam divididos entre as quase 50 empresas do ramo, existentes na capital.

**SORTEIOS** - Ainda para comemorar o aniversário do Comercial Carvalho, a empresa está sorteando 3 carros entre seus clientes. O primeiro Ford K será sorteado dia 11 de outubro e os outros dois prêmios, no s dias 14 de novembro e 31 de dezembro.

# Samira

1º LUGAR EM MÓVEIS