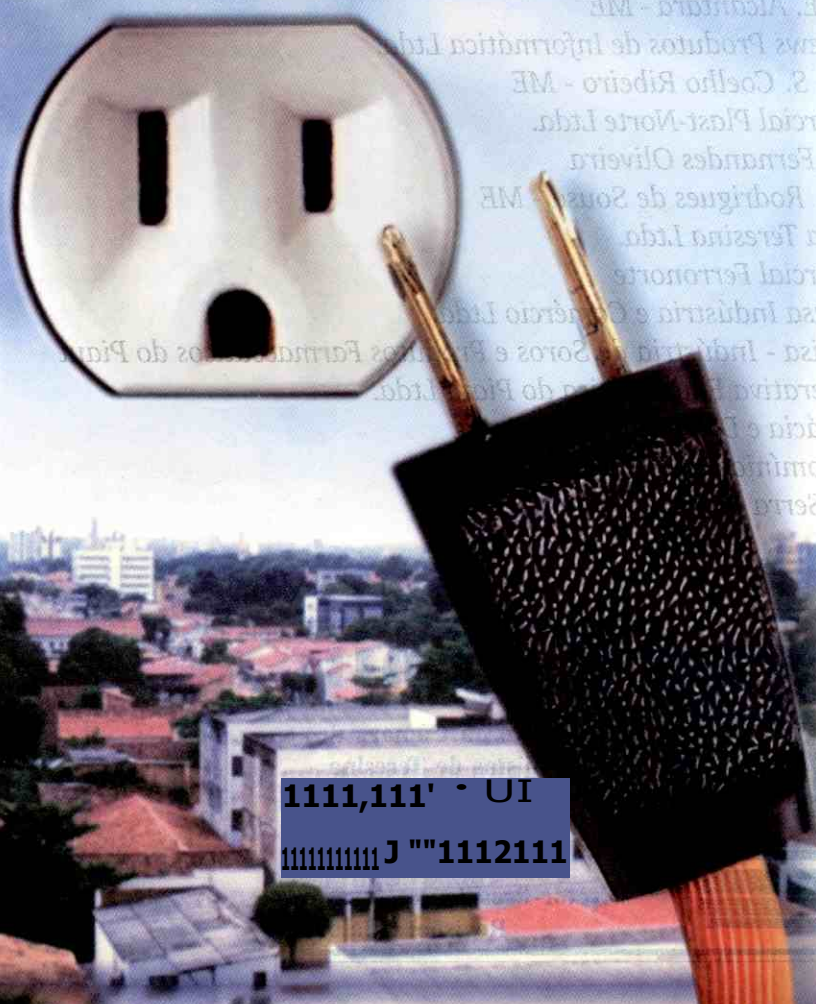


## Se as novas regras e continuar para equilibrar o uso da energia na cidade

U racionamento de energia esta trazendo a necessidade de uiva tuvi lottlua, cum a adaptagao dos lojislas ao litulte de coitsumo estipulado peio iluminacifto a refrigeragAo sao as tacos principais a serem atacados eii da economia no varejo, qua esta se preprando para enfrentar a reducao no gasto de energia sem produzir maiores transtornos para os consumidores.

Página 4



1111,111' - UI  
11111111111 J "" 1112111

# Um mes que promete agitar o comercio lojista

**J**unho de namorados e festa de santos é mes que anima o comercio lojista com a possibilidade de novas oportunidades para boas vendas.

*O LOJISTA mostra a expectativa do varejo para o periodo, que promete ser*

*movimentado, tambem, graças ao racionamento de energia em vigor desde o dia 1º deste mes.*

*Com a obrigatoriedade de economia nos contas de luz, os lojistas veto ter que adaptar suas rotinas de trabalho para cumprir as metas de reequilibrio dos*



*reservatorios do país.*

*O presidente da CDL de Teresina, Jesus Filho, comenta nesta edicao como o setor lojista pode se preparar para enfrentar esse momento de crise de energia sem maiores problemas.*

*Na sessao perfil, uma entrevista com o empresario Luis Antonio Veloso, proprietario das Lojas Dragão.*

*Noticias sobre a Convenção Nacional e novidades do interior do Piauí completam o nosso jornal, que ainda traz materias de servico para auxiliar o lojista e seus colaboradores na rotina de trabalho.*

*Aproveite a leitura e lembre-se, sempre, que O LOJISTA é um espaço aberto sua participacao.*

J. M. E. Alcântara - ME  
Infonews Produtos de Informatica Ltda.  
M. N. S. Coelho Ribeiro - ME  
Comercial Plast-Norte Ltda.  
M. E. Fernandes Oliveira  
M. M. Rodrigues de Sousa - ME  
Ceibra Teresina Ltda.  
Comercial Ferronorte  
Orniasa Industria e Comercio Ltda.  
Insopisa - Industria de Soros e Produtos Farmaceuticos do Piauí  
Cooperativa Educ. Basica do Piauí Ltda.  
Farmacia e Drogaria Saboia Ltda.  
Condominio Residencial Dorn Avelar  
L. O. Serra



## 11, o jista

Informativo da Camara de Dirigentes Lojistas de Teresina - CDL  
Rua Desembargador Freitas, nº 990  
Fone: 221-6969 Teresina - PI  
Circulacao mensal  
Diretor-Presidente: Jesus Tajra Filho  
Revisao: Adala Carnib

Edicao, redacao e editoracao electronica:

**MI**

Diretoras: Lena de Oliveira  
Neulza Bangoim  
Fone: 222-6133/981-2271  
Impresso em Sistema Digital:

**HALLEY**  
Grafica e Editora

# Porto Alegre vai sediar Convencao Nacional

*Camara de Dirigentes Lojistas de Teresina, juntamente com a Federaçao das Ccimaras de Dirigentes Lojistas do Piaui, jO esta convocando os associados a participarem do grupo que vai à 42ª Convenedº Nacional do Comercio Lojista, que este ano acontece de 30 de setembro a 03 de outubro, na capital do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.*

*De acordo com informaço es da organizaed o do evento, a 42ª Convenedº Nacional trarci uma novidade: pela primeira vez, esta sendo montada uma programaed o de visitas tecnicas a inchistrias e ao varejo local.*

*Os participantes vcio poder escolher entre uma lista de empresas qual delas gostaria de conhecer mais de perto, atraves da visita tecnica.*

*Na programaed o normal do evento, a Convened o traria uma serie de debates relacionados aos aspectos mais variados da atividade varejista.*

*Entre os temas a serem abordados estao os seguintes:*

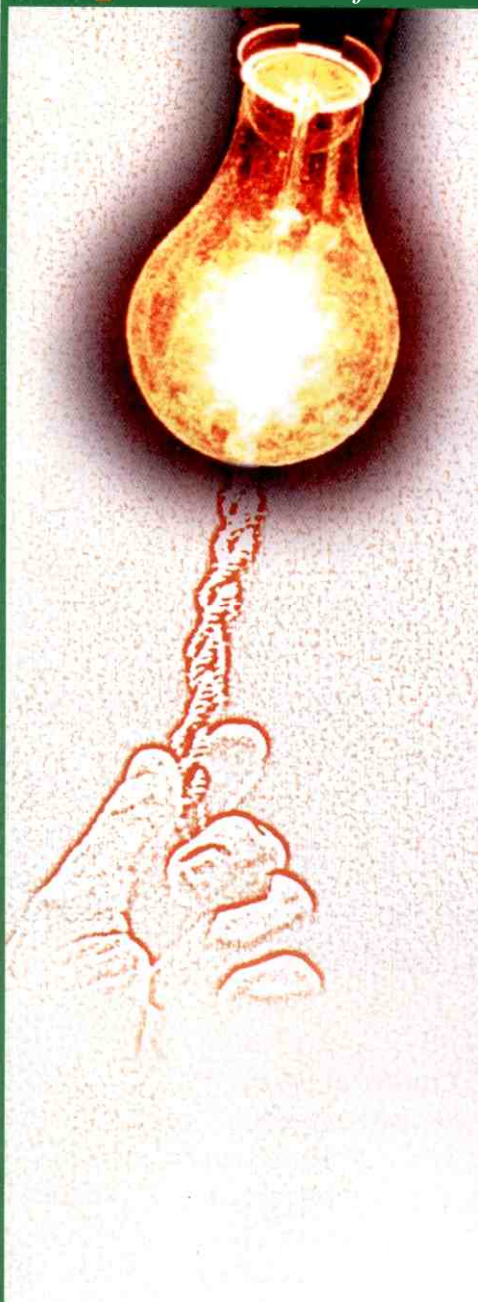
*Varejo de Lojas Sem Lojas e Organizaço es de Varejo no Brasil; Shopping Centers no Brasil; A Evolued o dos Consumidores e do Estilo de Vida; Arquitetura Comercial e Promotional nas Lojas; Visaº Economica e Politica para o Setor; Ser Humano no Varejo; Pequenas Empresas x Grandes Grupos.*

*A cidade sede da 42ª Convened o Nacional do*

*Comercio Lojista, Porto Alegre, e repleta de atrativos, tanto na parte turistica como na parte comercial, jec que concentra uma diversidade de lojas espalhadas por ruas comerciais e shopping centers grandiosos, o que torna o local o maior polo comercial do Sul do pais.*

*Agende-se, desde jci, porque esta oportunidade e imperdivel para ampliar os seus conheci-mentos como emprescirio do setor varejista.*





## Comercio Lojista se prepara para reduzir consumo de energia



**Lojas: reducao em gastos corn iluminacdo e refrigeractio**

conomia tern sido uma expresseio constante do **E**ocabulcirio do comercio lojista brasileiro hot muito tempo, so que agora ela se aplica tambem ao use da energia eletrica. A necessidade de racionar o consumo resultou em mudancas no dia-a-dia das lojas. Em nossa cidade, o setor lojista tern mostrado disposiceio em contribuir para a superaceio da crise energetica, reduzindo, principalmente, os gastos corn a iluminaceio e a refrigeragdo das lojas•

De acordo corn o presiden-

to da CDL de Teresina, Jesus Filho, a racionalizaceio do consumo de energia no comercio new vai trazer grandes transformacbes, JO que todas as empresas estareio passando pela mesma situaceio e, portanto, neio haverá desigualdades quanto ao conforto oferecido à clientela. Ele diz que "o lojista terd que fazer na empresa mais ou menos a mesma coisa que todo cidadeio faz em



**Jesus Filho: racionamento ntio trard grandes transformacoes**

# Plano de racionamento

O plano é baseado em sobretaxas, aumentos na tarifa normal para quem consumir acima de um limite de 200 quilowatts-horas por mês (kWh). De acordo com o governo, estas tarifas permanecerão em vigor até o mês de novembro, quando acaba o período de seca.

O Governo informou que haverá metas de economia mensal e cortes de energia para quem não cumprir essas metas.

sua residência, ou seja utilizar lâmpadas mais econômicas e ligá-las de forma mais equilibrada, racionalizar o uso do ar-condicionado, enfim conter o consumo para não ultrapassar os limites estipulados para o seu estabelecimento".

Um dos aspectos que mais tem sido debatido pelos setores produtivos do país, quanto ao racionamento é se isso vai gerar retração na economia e, conseqüente desemprego. O presidente da CDL de Teresina acredita que no comércio isto está fora de questão. "O comércio não pretende desempregar por causa desse problema com a energia. Não justifica qualquer ação nesse sentido. Acredito que vamos enfrentar a situação sem maiores dificuldades, além de uma adaptação necessária a realidade que estamos vivendo".

Para que o leitor fique bem informado sobre o racionamento, o LOJISTA traz algumas informações sobre as metas a serem atingidas e, ainda, oferece uma lista do consumo dos principais eletrodomésticos, para que, na loja ou em casa, não haja riscos de erros nos cálculos do valor da energia.

## Sobretaxa

O consumo mensal será dividido em três faixas:

Ate 200 kWh	Nenhum
De 201 a 500	50% sobre o que passar de 200 kWh
Superior a 500	50% na faixa de 200-500 kWh 200% sobre o acima de 500 kWh

## Quanto seus aparelhos consomem?

Para calcular o consumo mensal de cada equipamento, basta multiplicar a potência (em watts) pela quantidade de horas que o aparelho fica ligado no mês. Ao dividir o resultado por 1000, você chegará ao consumo em quilowatt-hora (kWh), que aparece na conta de luz.

POTENCIA DO APARELHO (Watts)

HORAS DE USO POR Mês  $\times 1000$

CONSUMO MENSAL (kWh)

APARELHO	POTENCIA MEDIA (Watts)	TEMPO DE USO POR DIA	CONSUMO MENSAL (kWh)
Ar-condicionado	1.000	8 horas	240
Ventilador	100	8 horas	24
Cafeteira	1.000	1 hora	30
Computador	250	6 horas	45
Lampada comum	60	5 horas	9
Lamp. fluorescente	15	5 horas	2,25
Geladeira	200	0 dia inteiro	60
Televisor (20")	90	5 horas	13
Secador de cabelo	1.000	10 minutos	5





# Crenca no futuro e muita atividade no presente

*Em sintonia com o seu tempo, atualizado com as informações e preocupado com os destinos do país, em especial do Piauí, Luis Antonio Veloso possui destaque como um participante ativo nos processos de desenvolvimento do setor varejista local*

## **Como o comércio lojista entrou na sua vida?**

*Meu pai era comerciante e desde menino acompanhei suas atividades, primeiro vendo-o subir e descer o Rio Parnaíba negociando mercadorias de forma ambulante e depois na própria loja Drageio, onde, ainda, muito novo ficava na porta chamando atenção da freguesia, fazendo uma espécie de propaganda direta com o co. Era a época do sucesso do "volta ao mundo" e eu ficava lá mostrando que o tecido não amassava, puxando o pano, essas coisas.*

## **Profissionalmente, o senhor começou como lojista?**

*Nei°, eu sou engenheiro por formação e assim que terminei o curso em Belo Horizonte saí para trabalhar na área. Primeiro no Ceará, depois aqui em Teresina e Pernambuco. Somente em 1979, assumi uma função nas lojas Drageio, com o intuito de auxiliar meu pai.*

## **O senhor exerceu atividades ligadas a consultoria e gestão administrativa em órgãos como o NAI - Miele° de Apoio à Indústria, que antecedeu o Sebrae. Isso influenciou na sua maneira de conduzir os próprios negócios?**

*Sem dúvida utilizo muito da minha experiência profissional em minha atividade como lojista, seja na gerência ou mesmo em áreas como na reforma física de nosso espaço, quando acompanho de perto os trabalhos de engenharia. Acho que minha formação como engenheiro não incompatibiliza o meu lado empresarial de lojista.*

## **Essa sua característica de atuar em várias frentes é marcada, também, na sua participação dentro do mo-**

## **vimento lojista, onde o senhor tem se destacado. Como é a sua relação com o trabalho das entidades de classe?**

*Na verdade eu acabei ocupando cargos nas diretorias de entidades de classe de forma natural.*

*Nei° é que tenha procurado por isso, mas aconteceu e, na verdade isso é muito bom, porque acho que o movimento lojista é importante para o fortalecimento do setor.*

*Comecei a ter envolvimento com as entidades, ain-*

*da, quando acompanhava meu pai, que era deficiente visual. Ele fazia parte das entidades de classe, fundou a Associação dos Cegos e eu sempre estava ao seu lado, logo me habituei com esse tipo de atividade.*

## **Qual a sua avaliação do**

**"Acho que minha formação como engenheiro não incompatibiliza o meu lado empresarial".**



### **desenvolvimento do movimento lojista em nosso estado?**

*Eu vejo que o movimento tem crescido e se tornado mais forte. No entanto, ainda acho que deveria haver uma participação maior dos lojistas, porque as pessoas não encontram tempo para atuar mais diretamente e acaba que vai ficando um grupo limitado de dirigentes que efetivamente fazem o movimento.*

*Por outro lado é preciso reconhecer que temos avançado muito e é com satisfação que assistimos ao desenvolvimento no interior, com a criação de novas CDLs*

### **Na sua opinião, a mudança da sede da CNDL para Brasília pode significar mais poder de influência nas decisões que afetem o setor lojista?**

*Não resta dúvida de que o fato de nossa representação estar próximo das decisões políticas pode trazer boas consequências e não que, estas, devam ser apenas para os lojistas, mas para o país como um todo. O que estamos precisando, mesmo, é de uma reorganização política, com menos eleições e mais gestão.*

### **O senhor acredita que isso possa, de algum modo, ser transformado?**

*Eu tenho otimismo na medida em que vejo que há muito ainda a ser feito no Brasil e, principalmente, aqui no Piauí. Nós temos potencial para sermos*

*grandes, o Brasil já teve o maior crescimento do mundo e pode voltar a ter, basta que exista uma gestão governamental voltada para realizar esse crescimento.*

### **Qual sua opinião sobre a política econômica nacional?**

*Acho importantíssimo a estabilidade que conseguimos, porque ela base para o desenvolvimento do país. Agora, o patamar de juros é difícil de ser absorvido, mesmo com as reduções que já aconteceram.*

### **Suas lojas sofrerão alguma influência dessa política?**

*Procuramos sempre estar atentos aos movimentos da economia e não hesitamos em mudar o curso dos negócios, quando necessário. Fechamos algumas lojas e, hoje, mantemos duas aqui em Teresina, no centro e no Riverside, e optamos por investir na melhoria do ponto de venda. Estamos fazendo uma reforma na loja do centro de uma maneira bem planejada, para que não precisemos financiar nada a juros altos. É preciso antever as necessidades de mudança e mudar. Para isso, não podemos estar amarrados a nada.*

### **O senhor falou sobre a loja do shopping. Qual a sua impressão sobre o futuro dos centros de compra aqui em Teresina.**

*Costumo acreditar que o que está certo no mundo todo não tem porque não acontecer aqui também. Os shoppings são realidade em todos os*

*grandes centros. Em viagem Cingapura eu vi em uma só rua 174 shoppings, acho que isso sinaliza bem o potencial desse negócio que, acredito, está se consolidando positivamente em Teresina.*

### **O senhor tem muitas atividades, mas como é o seu lazer?**

*Gosto de fazer caminhadas, encontrar os amigos e de ler. Gosto muito de estar bem informado e acho que isso me ajuda muito na vida.*

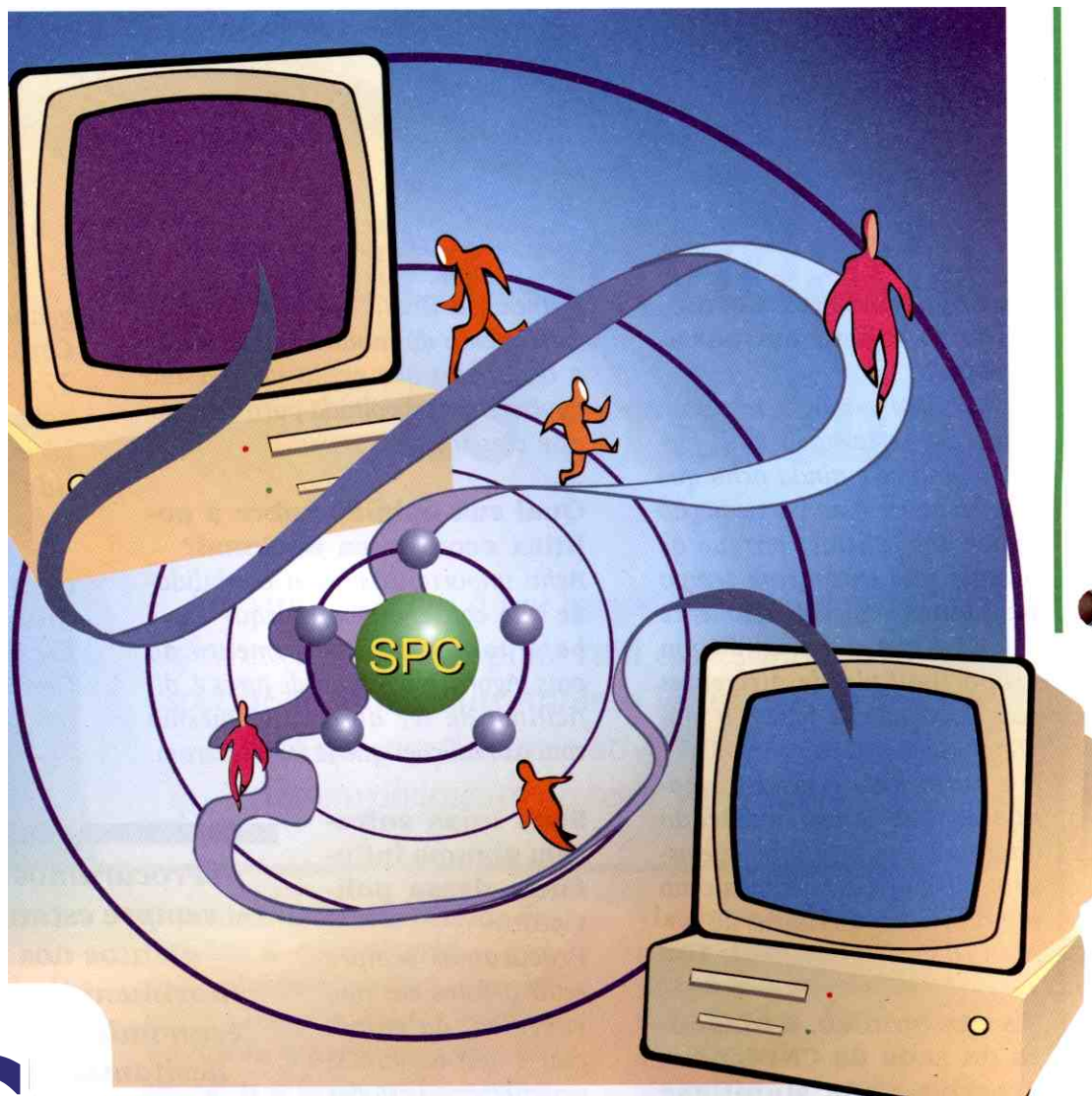
### **E a relação com a família, ela participa de seus negócios?**

*Nossa empresa é familiar e, hoje, tanto eu quanto o Gonçalo, meu primo-irmão que está à frente das Lojas Dragão junto comigo, temos um filho*

*trabalhando conosco. Procuro não interferir na decisão profissional de meus três filhos, que são livres para seguir ou não carreira no comércio.*

### **O senhor também envolveu por profissões distintas, mas existe um sentimento diferente com relação ao comércio ou a Engenharia?**

*Tenho paixão pelas duas atividades e um grande sonho de voltar a fazer alguma coisa relacionada com a Engenharia, só que, para realizar isso, não quero envolver a loja, então, por enquanto, estou no terreno do sonho, mas, sem dúvida, ele será uma realidade.*



# SPC

## interliga o Brasil

O Serviço de Proteção ao Crédito - SPC consolida por todo o país, o SPC Brasil, com a integração nacional dos bancos de dados dos SPCs estaduais.

O Piauí já faz parte do sistema, que vem contribuir para aumentar as possibilidades de informações seguras e confiáveis para apoiar as vendas a crédito e através de cheques.

Para os lojistas, o novo

diferencial é, principalmente, a garantia de informação sobre um universo mais amplo de consumidores. Já os clientes em situação regular, conquistam crédito mais fácil com as informações disseminadas para mais localidades, simplificando o processo de suas compras, através da maior facilidade para aceite de cheques de fora, por exemplo.

Para que tudo funcione

bem, o SPC Brasil investiu na implantação de um moderno sistema de informática. Um computador central, tecnicamente chamado de "pull" está instalado na cidade de Belo Horizonte, de onde serão repassadas as informações on-line.

Aqui no Piauí, as CDLs de Piripiri, Elesbeio Veloso, Paulistana e Valença estão interligadas à CDL de Teresina, onde foi feito



um "link" com o computador de Belo Horizonte para que sejam atualizados os cadastros, que são disponibilizados para as consultas dos lojistas de todo o país.

Com relação às outras CDLs piauienses, já existe um projeto para que a Telemar e a Embratel viabilizem a integração completa. A partir dele, Parnaíba, Picos, Florianópolis, Campo Major, Água Branca, São João do Piauí e Barras também farão parte do sistema de informações unificado.

O projeto de implantação do SPC Brasil configura-se em uma poderosa força de dinamização do varejo. No sistema, 300 mil lojistas de todo o país já estão interligados e podem ter acesso a informações cadastrais em mais de 50 milhões de registros. Ele possibilita o acesso a informações a respeito de cheques, compras a prazo, ações, protestos e registro de sustação de cheques em instituições financeiras, através de um cadastro confiável e que oferece segurança aos consumidores, porque segue a mesma linha de ética e responsabilidade que sempre nortearam os 45 anos de serviços prestados pelo SPC ao desenvolvimento do setor.

## Picos continua dando muita sorte

Seguiu com muito sucesso a campanha "Picos DO Sorte", que entra em sua segunda etapa, depois de ter premiado 38 pessoas, além dos felizes ganhadores de três motocicletas.

De acordo com a diretoria da CDL de Picos, o grande sucesso da promoção é creditado aos lojistas, que compraram os kits de participação e demonstraram total engajamento na campanha.

O varejo da região tem demonstrado confiança na campanha, que está impulsionando o mercado local, sem restrições.

No último sorteio do dia 12 de maio, a loja Fascinante Modas foi uma das estabelecimentos comerciais que entregou uma moto ao seu cliente premiado. Para a proprietária Evaldisia Maria Leal, Maninha, a forma como a

CDL vem desenvolvendo a campanha está aprovada, porque tanto os lojistas, quanto os clientes participam.

A credibilidade de todos, que concorrem a um dos muitos

**"O grande sucesso da promoção é creditado aos lojistas, que compraram os kits de participação e demonstraram total engajamento na campanha".**

premios da campanha "Picos do Sorte" aumenta na medida em que lojas de menor porte aparecem premiando seus clientes, o que demonstra não haver qualquer tipo de benefício especial.

A última etapa encerra-se com o sorteio de julho. Até 10, os organizadores apostam na certeza de melhores vendas e em muito mais satisfação para lojistas e consumidores.

# Samira

1º lugar em moveis

# Lojistas de Oeiras organizam Movimento Lojista

**N**ultimo dia 18 de maio, os lojistas da cidade de Oeiras receberam a visita do secretario executivo da CDL de Teresina e da FCDL, Adala Carnib, que proferiu uma palestra sobre a implantacao da Camara de Dirigentes lojistas daquela cidade.

A iniciativa partiu dos empresarios locais, num movimento encabeçado pelos lojistas Miguel Machado, Nivaldo Passos Luz e Carla Martins.

A sede do Clube da Uniao Artistica Operaria Oeirense foi pequena para o grande numero de participantes, que assistiram as explicacoes de Adala Carnib, para quem o encontro foi "altamente positivo, com a demonstracao do interesse por parte dos presentes, que fizeram muitas perguntas sobre a importancia da CDL para o comercio local".

Os lojistas de Oeiras decidiram por unanimidade que a cidade vai ter sua propria CDL, o que deve acontecer, oficialmente, num prazo de 45 dias. Até lá, foi instalada uma diretoria provisoria, que tem como presidente Miguel Machado, cujos contatos com a Federacao e a CDL de Teresina estao sendo intensificados para que o processo de instauracao do SPC e da CDL em Oeiras ocorram da melhor maneira. Para isso, a CDL da capital esta disponibilizando o apoio de sua estrutura, a exemplo do que tem feito com todas as cidades do interior, onde seio criadas novas CDLs.

A inauguracao de mais essa Camara de Dirigentes Lojistas no Piaui da continuidade ao programa de interiorizacao proposto pelo presidente da FCDL - PI, Ulysses Moraes, que comenta com entusiasmo as conversacoes para a inauguracao de CDLs, nas cidades de Esperantina e Sao Raimundo Nonato. A expectativa é fechar o ano, com pelo menos quatro novas camaras efetivadas no Piaui.

**"O encontro foi altamente positivo, com a demonstracao do interesse por parte dos presentes, que fizeram muitas perguntas sobre a importancia da CDL para o comercio local".**

# Dia dos Namorados aumenta expectativas de boas vendas

*ou sem apago, no dia 12 de junho será comemorado o Dia dos Namorados e o varejo se prepara para as oportunidades de melhorar as vendas, por causa da data.*

*A exemplo do que já aconteceu com o Dia das Mães, que deu uma aquecida nos negócios do comércio lojista, o Dia dos Namorados é esperado com boas expectativas por muitos empresários.*

*As pequenas lembranças, caprichadas na criatividade e que não pesem muito no bolso são as preferidas pela maioria, mas existe possibilidade de vendas maiores em todos os ramos. Afinal, é muito comum o consumidor aproveitar as datas comemorativas para unir o útil ao agradável. Assim, lojas de móveis, eletrodomésticos, joias e até automóveis procuram chamar a atenção dos compradores.*

*A CDL de Teresina colabora, oferecendo cartazes e "bottons" adesivos para lembrar aos consumidores que o momento é de presentear quem se ama.*

*Nos shoppings, promoções e horários diferenciados de atendimento fazem parte da estratégia de vendas. O Riverside, por exemplo, está deixando os lojistas à vontade para abrirem aos domingos durante todo o mês de junho, enquanto no Teresina Shopping os namorados são estimulados a participar do sorteio de viagens especiais.*



*O mês de junho, ainda, conta com o suporte das festas juninas para aquecer o mercado. Os festejos de Santo Antônio, São João e São Pedro, que acontecem pelos bairros e os folguedos da Poty Cabana são bons atrativos de público e acabam por influenciar o movimento geral nas lojas.*



O mundo em suas mãos

Pegas para montagem  
Bijouterias prontas  
Artigos para carnaval  
Presentes e brinquedos

Obs: Pregos especiais para revendedores

# O comercio lojista do Piaui perde Dona Lizete

O comercio lojista do Piaui estcl de luto. Morreu no Ultimo dia 11 de maio, Lizete Sales Ribeiro, a Dona Lizete, que todos conheciam e admiravam como uma das maiores referencias de mulher e empresdria do setor varejista.

Dona Lizete foi uma pioneira, quando fundou a sua Calcadeira Piauiense, recent chegada a Teresina, vinda de Picos, cidade em que primeiro se estabeleceu, quando saiu de sua terra natal, Santana do Acarati, no Cearci, acompanhando o marido Romeu Ribeiro.

Era uma presenca constante em todos os eventos da classe lojista e gostava de relembrar as convencaes das quais participou pelo Brasil afora.

Dona Lizete tinha, tambem, participaceio **ativa nas** entidades de classe, sendo diretora da CDL de Teresina e da Associacdo Comercial do Piaui.

A maneira sempre alegre e franca de se comunicar com todos foi uma marca' desSii mulher de garra c., cheia de determinaceio, que lêt ac:stra loja a extensdo de sua casa, onde recebia os clientes Whip74eihiC



**Lizete Sales Ribeiro: Uma vida dedicadct ao comercio lojista**

conhecidos.

A populacdo de Teresina acrostitmou-se com a imagem daqueld, senhora de pdrter altivo, dando as coordenadas para que a peqtiena- loirt d ct cados se mantivessc comd-um. pronto de aestctque no comercio ao centro, mais especificamente, da Rud<sup>l</sup> u, c elci it er\*ei

longo dos 50 anos em que todos os dias abria suas portas para seguir a tradipdo de ser uma lojista por oficio e por paixdo.

A lacuna deixada por Dona Lizete entristece o varejo do Piaui, mas o seu legado fica para sempre na memoria de todos `dSr que'tiverain o prazer ,de(v1.4ftill