

## Livrarias e papelerias tern movimento de vendas aquecido

pagina 6

SPC de Teresina  
fecha 2000 corn  
estatisticas positivas

CNDL tern  
novo presidente

# SPC apresenta crescimento em 2000

**A**s estatísticas do Serviço de Proteção ao Crédito - SPC, em 2000, apontaram o bom desempenho do serviço ao longo do ano que passou.

Foram no total 1.904.752 informações solicitadas de janeiro a dezembro. Desse número, 1.271.072 foram consultas feitas aos cadastros do SPC e 633.680 solicitações de consultas requeridas junto ao banco de dados do SPChecke.

Outro número que deixa satisfeita a equipe do SPC de Teresina refere-se a quantidade de novos associados, que em 2000 totalizou 106 empresas.

Agora set' o 611 associados ao SPC, formando uma parceria que tem demonstrado, cada vez mais, resultados positivos para o movimento de vendas a prazo no comércio lojista de Teresina.



A segurança para quem vende, também, a melhor solução para quem compra, porque é através do suporte das boas informações prestadas pelo SPC que clientes e lojistas conseguem subsídios importantes para fecharem os melhores negócios.

Para o ano de 2001, o SPC prepara uma série de novas ações que visam melhorar, ainda mais, o atendimento aos seus associados e ao público em geral que procura os seus serviços.

## Novos associados

(Janeiro)

Mundial Editora  
Comercial Brito Junior  
Shop Moraes  
Eletrocenter  
Posto Cel. Veiga  
Germina Pronta Entrega  
Carmem Modas  
Casa Overlock  
Indústria de Oculos  
liTmelho Boutique



## Lojista

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

Edição, redação e editoração eletrônica:

IN

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

**HALLEY**  
Gráfica e Editora

**Qualificacao: FCDL promove treinamento coin associados.**

# CDL de Elesbao Veloso prepara-se para a integracao

O processo de integracao das CDLs do Piaui segue em sua fase de implantacao levando as cidades do interior do Estado as orientacoes e o suporte tecnico necessarios a efetivacao do sistema.

bre a utilizaccio do equipamento, fornecido pela FCDL, e do programa de informatica, que vai possibilitar a troca de informacoes entre as CDLs piauienses.

Corn o apoio da FCDL, a CDL de Elesbao Veloso espera entrar de forma eficaz no mundo da automaccio, fazendo corn que seus associados fiquem mais proximos do que acontece no mundo globalizado.

**"O treinamento fez parte dos acontecimentos que marcaram a reuniii o da diretoria de Elesbao Veloso, e da confraternizacdo pelo encerramento das atividades de 2000".**

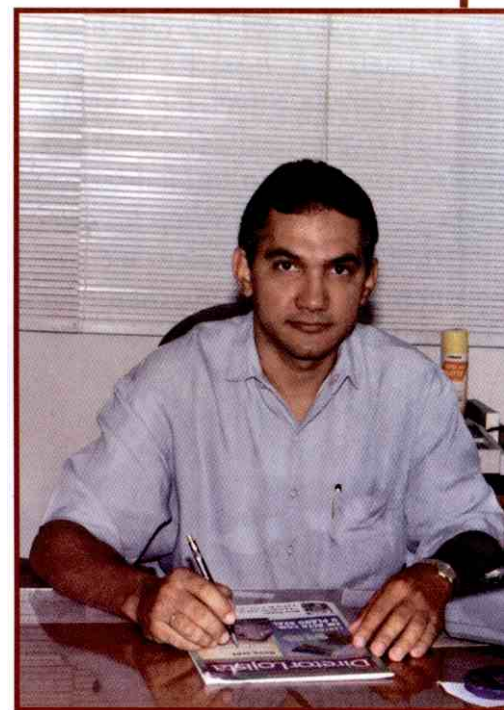
O treinamento fez parte dos acontecimentos que marcaram a reu-nick) de diretoria da CDL de Elesbao Veloso e, tambem, da festa de confraternizacdo pelo encerramento das atividades de 2000.

Na oportunidade, os dirigentes lojistas informaram a deciseto de criar

A cidade de Elesbao Veloso recebeu, no ultimo dia 09 de janeiro, a visita do assessor de informatica da Federaccio das maras de Dirigentes Lojistas do Piaui - FCDL - PI, Rosemburg Ribeiro da Nobrega, que proferiu um treinamento para o pessoal da CDL daquela cidade so-

uma escola de informatica para atender aos funcionarios do comercio local.

A ideia é disponibilizar o espaco e os equipamentos para treinar o pessoal que vai acessar os bancos de dados da CDL, solicitando informacoes via computador.



**Rosemburg Nobrega:**  
capacitactio tecnokigica

# Samira

**1º lugar e m moveis**

# Atual presidente da CNDL traca metas para o Movimento Lojista

**D**esde o comeco de janeiro, a Confederacao Nacional dos Dirigentes Lojistas tem como presidente o mineiro Sebastieio Mauro Figueiredo Silva, que substituiu o catarinense Carlos Stiipp no comando da entidade.

A sada de Stapp foi ocasionada pela sua eleicao como prefeito de Tubareio, cidade localizada a 140 Km de Florianopolis.

Como primeiro vice-presidente da Confederacao, Sebastiao Mauro Silva assumiu o lugar de presidente para um mandato de nove meses.

O novo presidente declarou, em recente entrevista a Revista Dirigente Lojista, que pretende desenvolver um trabalho de fortalecimento das Federacoes e de cobranca junto aos orgaos constituídos para que priorizem os interesses do setor varejista nacional.

O estreitamento de relacoes com entidades financeiras, como o BNDES, para obten-



**O novo presidente declarou que pretende desenvolver um trabalho de fortalecimento das Federacoes e de cobranca junto aos orgaos constituídos para que priorizem os interesses do setor varejista nacional.**

cao de linhas especificas para capital de giro compatíveis ao pequeno e medio varejista, e o fortalecimento dos SPCs, tambem seio metas tracadas pelo atual presidente da CNDL, que analisa o momento atual da entidade como positivo, neio poupando elogios ao trabalho de seu antecessor. "O

balanco do mandato de Carlos Stapp é de importante e qualificadas acoes", diz Silva, que considera a participacao dos lojistas em encontros nacionais e internacionais, o avanco do SPC Brasil e a transferencia da sede da CNDL para Brasilia como grandes conquistas do Movimento Lojista no pais.

Como ex-presidente da Federacao das Ccimaras de Dirigentes Lojistas de Minas Gerais - FCDL -MG, Sebastieio Mauro Silva considera o fortalecimento das federacoes uma questao importante a ser trabalhada. De acordo com o presidente, nos ul-

timos anos as Federações se tornaram mais importantes para o desenvolvimento de uma série de atividades como a integração dos SPCs, o crescimento do número de CDLs, na filiação de pequenos associados aos CDLs e na participação para a conquista de benefícios não só ao setor lojista, mas também aos municípios.

Com relação à criação e implantação de serviços nas CDLs, Sebastião Mauro Silva entende que a CNDL pode fazer

mucho, principalmente pelas CDLs de pequeno porte. O presidente considera importante, também, que seja estabelecido um interlocutor único para os entendimentos

**"A participação dos lojistas em encontros, o avanço do SPC Brasil e a transferência da CNDL para Brasília são grandes conquistas do Movimento Lojista no país".**

corporativos e com o governo, na área de comércio, com a Confederação falando com o Governo Federal, a Federação com o Governo Estadual e as CDLs com as Prefeituras. Nesse aspecto, o presidente diz, ainda, que é necessário discutir com o próprio governo de forma profissional, como no caso de impostos,



controles, fundos fiscais, medidas provisórias, etc. Para isso, sugere que é preciso ter alguém com acesso aos canais competentes e que possa obter os legítimos benefícios para a classe.

## Antes de fechar um plano empresarial é bom consultar o MEDPLAN

### **MEDPLAN empresarial é mais negócio**

para as empresas, porque os planos e preços são ajustáveis a cada necessidade. Além disso, soma-se a experiência do MEDPLAN que atende de pequenas empresas a grandes empresas, com altos índices de satisfação.

### **É mais saúde para seus funcionários**

Garante consultas e exames sem limites, internações, inclusive em UTI. Mais que isso, o MEDPLAN conta com dois pronto-socorros privados e ampla rede credenciada.

### **É mais vantagem**

#### **PROGRAMA EMPRESA SAUĐAVEL**

Medicina Preventiva e Medicina do Trabalho PCMSO que previne doenças e acidentes de trabalho através de palestras e campanhas educacionais.

#### **MEDICAMENTOS MAIS BARATOS**

Desconto de até 40% (quarenta por cento) em medicamentos na farmácia do MEDPLAN (ALO FARMACIA : 226-2424).

#### **URGENCIA NACIONAL ABRANGE**

Usuários do MEDPLAN estando fora de seus domicílios, contam com ampla rede nacional de atendimento nos casos de urgência e emergência. Ligue grátis (24:00 hs): 0800-127511



#### **MEDPLAN DENTAL**

Um plano odontológico completo, criado para cuidar da sua saúde bucal e garantir o sorriso de toda a família.

#### **MAIOR FIDELIDADE DOS FUNCIONARIOS COM A EMPRESA**

### **É mais saúde para a sua empresa**

Você escolhe um plano específico de acordo com a sua necessidade.



Rua Coelho Rodrigues, 1921  
Teresina - Piauí

e-mail: [medplan@redespectrum.com.br](mailto:medplan@redespectrum.com.br)  
(86)221-8888



# <sup>1</sup>Lapis e papel na mão para anotar as boas vendas

\_71

al começa o ano e a correria as lojas especializadas em livros e material escolar torna-se intensa. Prova disso é que, por exemplo, o comércio do centro da cidade, especializado nesses produtos, esticou o horário de atendimento e vai ficar com as portas abertas por mais uma hora até o dia 06 de fevereiro.

Para atender a demanda crescente, os lojistas prepararam uma série de táticas para atrair os consumidores, que incluem atrativos para a criançada e programação de prazos para pagamento para conquistar os pais.

Cadernos com estampas de artistas ou dos personagens dos desenhos mais famosos da TV, lápis, canetas,



livros, mochilas com o escudo do time de futebol e tudo mais que envolve a rotina escolar de crianças e adolescentes estão disponíveis nas melhores casas do ramo da cidade.

De acordo com o empresário Savio Normando, diretor da Papelaria dos Contribuintes, a diferença do movimento de compras

para a volta as aulas este ano é que, como o país apresenta uma maior estabilidade econômica, os consumidores parecem comprar com mais tranquilidade, programando os pagamentos com maior nível de segurança. O prazo, na verdade, é uma arena fundamental para garantir a venda, já que no início do



Clientes estão comprando com mais tranquilidade



### Cresce a venda de livros didáticos

ano, todo mundo ainda estou pensando nas contas que fiz no natal e ano novo. Por isso, diz Normando, é fundamental oferecer opções de pagamento com prazos estendidos.

Outro fator interessante dessa época de volta às aulas é a participação ativa das crianças. De acordo com Setvio Normando "é ótimo ver que, além de serem facilitadores do processo de educação, também estamos contribuindo para promover a formação de novos consumidores e, mais ainda, futuros cidadãos. É uma alegria ver o rosto das crianças iluminados, quando vêm com os pais escolher o seu material escolar", comenta.

Para a empresária Margarida Marinho Lages, da Livraria e Papelaria Margarida, a demanda deste ano já era esperada, a exemplo do que já tinha ocorrido no ano passado.

De acordo com a gerente da empresa, Eudénir Andrade, o surgimento de novas

escolinhas aqueceu a procura por livros e material escolar, o que garante, sempre, um bom retorno no período de volta às aulas.

Além disso, Margarida Lages faz questão de destacar o papel que a livraria desempenha ao longo do ano inteiro junto ao público. Realizando eventos culturais e literários, muitas vezes em parceria com escolas.

O fato de valorizar a cultura e a literatura nos outros meses faz com que o público esteja sem-

pre presente na loja, que cumpre um papel importante na educação da sociedade.

O supervisor de vendas da Livraria O Corisco, Fernando da Silva Aguiar, conta que é possível sentir um crescimento na venda de livros didáticos e nos outros produtos escolares.

De acordo com sua observação, as pessoas estão optando mais pela compra parcelada, que é uma forma de não comprometer o orçamento.

A Livraria Corisco, que é de propriedade dos professores Milton Oliveira, José Gonçalves e Cíneas Santos, também investe no mercado literário e de livros técnicos. De

acordo com Fernando Aguiar, pelo fato do Grupo Corisco representar duas editoras, a livraria está bastante ligada ao mercado editorial e, sempre, procura oferecer ao público palestras com autores de livros como forma de contribuir para a divulgação da cultura.



Movimento nas papelarias aumentou nas últimas semanas

# CDL de Picos tern nova diretoria

*ma noite muito concorrida marcou a solenidade de posse da nova diretoria da CDL de Picos, ocorrida no ultimo dia 12 de janeiro, na sede da Associacao Atletica do Banco do Brasil - AABB, daquela cidade.*

*Presencas das mais destacadas no setor lojista da cidade e de localidades vizinhas, alem de autoridades palicas, como o prefeito em exercicio Gilvan Gomes, prestigiaram a posse da diretoria da entidade e de seu novo presidente, Raimundo de Sci Urtiga Filho, que substituiu Francisco Rivaldo.*



## **Nova diretoria da CDL de Picos**

**Raimundo de Sci Urtiga Filho** (Presidente)

**Jose Rivaldo de Sousa** (Vice-presidente)

**Onevaldo Torres de Sci** (1º secretirio)

**Albino Antonio de Moura** (2º secretirio)

**Edson Francisco da Rocha** (1º tesoureiro)

**Josino Coutinho** (2º tesoureiro)

**Galileu Borges da Silva** (Diretor social)

**Solimar de Sousa Rocha** (Diretor social)

**Romulo Torres** (Diretor social)

**Bento Bernardes** (Diretor de formaceio)

**Maria de Fatima Santos** (Diretora de formaceio)

**Antonia Maria Robert** (Diretora de relacoes pbblicas)

**Jose Almir de Sci** (Presidente do SPC)

**Jairo de Freitas** (Diretor do SPC)

**Janson Cesar** (Diretor do SPC)

*O ex-presidente, Jose Rivaldo, aproveitou a oportunidade para soliditar ao executivo municipal a reestruturaceio da feira livre e a reorganizaceio do treinsito que, de acordo corn ele, sao problemas que urn municipio economicamente estrategico, como Picos, neio pode mais enfrentar.*

*Jose Rivaldo enfatizou, ainda, a importancia de Picos para a economia do Estado, sendo o segundo municplio corn maior volume de arrecadacao de ICMS (Imposto Sobre Circulacei o de Mercadorias e Servicos) e, de acordo corn sua opinieio, o fato justificaria o recebimento de um volume maior de benefcios por parte do poder ptblico estadual. Ele declarou, em seu discurso de despedida do cargo de presidente da CDL local, que "este é o momento de impormos respeito as nossas potencialidades".*

*O presidente eleito da CDL de Pi-*

cos fez um discurso bastante motivado e declarou que, entre suas metas de trabalho, uma das prioridades será a construção da sede da entidade. Além disso, o novo presidente implementará uma série de outras ações em sua gestão e, para início, pretende mobilizar os lojistas picoenses, através de campanhas de vendas e, paralelamente, incentivar o ingresso de novos associados na entidade.

O presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL, Ulysses Moraes e o diretor distrital da entidade Pedro Rocha estavam presentes à solenidade e receberam uma placa em homenagem ao apoio que tem dado ao Movimento Lojista do Piauí.

O diretor financeiro da FCDL, Marconi Cosme, também prestigiou a posse, juntamente com o presidente da CDL de Água Branca, Francisco Catarino, e o secretário executivo da Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina - CDL, Adala Carnib.



## Presidente da CDL de Água Branca é empossado para o segundo mandato

Como reconhecimento ao ótimo trabalho que vem desenvolvendo frente à Câmara de Dirigentes Lojistas de Água Branca, o empresário Francisco Catarino foi empossado para mais um mandato como presidente da entidade.

Na noite do último dia 19 de janeiro, ele tomou posse junto com a nova diretoria (ver quadro abaixo) numa solenidade bastante prestigiada pelos mais representativos segmentos da sociedade local.

A prefeita da cidade Luzia Sales, o vice-prefeito e, também, membro da diretoria da CDL de Água Branca, Antonio Romano Pereira Filho, destacaram, na ocasião, a importância do fortalecimento do movimento lojista para o desenvolvimento da cidade.

Os diretores da FCDL - PI, Ulysses Moraes e Pedro Rocha, estiveram presentes à posse, quando cumprimentaram os dirigentes lojistas locais pelo trabalho que eles vêm ajudando a consolidar através da CDL de Água Branca.

Para fechar a etapa solene da noite, o presidente Francisco Catarino falou aos presentes sobre as boas perspectivas que ele tem para conduzir o prosseguimento das ações que levem ao crescimento da entidade, que passa a comandar pela segunda vez.

Para comemorar a posse da nova diretoria foi servido um jantar acompanhado de um cardápio musical animado por Otimas canções.

### Diretoria da CDL de Água Branca

**Francisco Alves Catarino**  
(Presidente)

**Carlos Magno Nascimento**  
(Vice-presidente)

**Francisco Assuelio Silva Freitas**  
(1º Secretário)

**Antonio Romano Pereira Filho**  
(2º Secretário)

**Olimpio Lopes de Carvalho**  
(1º Tesoureiro)

**Francisco Ivanildo Carvalho**  
(2º Tesoureiro)

**Maria Oneide Macedo e Silva**  
(Diretor Social)

**Washington Luis Dias Soares**  
(Diretor Social)

**Manoel Mauro da Silva**  
(1º Diretor de Relações Públicas)

**Manoel da Cruz Lima**  
(2º Diretor de Relações Públicas)

**Hercules de Abreu Almeida**  
(Presidente do SPC)

**Luis Antonio de Sousa**  
(1º Diretor do SPC)

**Manoel Pereira de Freitas**  
(2º Diretor do SPC)

**Dra. Luzia dos S. Bezerra Sales**  
(Presidente de Honra)



# Fora e vontade para empreender sempre



*O espírito empreendedor; a visão ampliada para criar  
Mikis novas e colocá-las em prática são características que  
sempre acompanharam o empresário e o homem  
Pedro Evangelista Coelho, ao longo desses setenta e nove anos.*

*Ao contar a nossa reportagem alguns fatos marcantes  
de sua vida pessoal e profissional, Pedro Evangelista  
não deixou escapar o seu lado mais emocional e, ao mesmo  
tempo, cativante, que o tornam um otimista incorrigível.*

*Do começo, na pequena cidade de São João dos Patos, no  
Maranhão, passando por várias experiências no comércio lojista,  
até os dias de hoje, quando se define como um consultor de  
negócios da empresa Vila, Pedro Evangelista revela um traço  
marcante em sua personalidade: a força para continuar  
seguindo em frente.*

**O senhor vem de uma família de muitos empresários ligados ao comércio lojista. Isso o influenciou a entrar nesse ramo de negócios? Conte-nos como foi o começo.**

Bern, na verdade tudo começou, quando eu tinha cinco anos de idade e fazia roçados no fundo de casa. Perdi meu pai muito cedo e tive que ajudar no sustento da família, então aos 14 anos já trabalhava com um do meu em sua mercearia na zona urbana de São João dos Patos. Em 1958, com 16 anos, vim para Teresina e, como tinha que me manter, fiquei trabalhando na mercearia de um outro do meu, com quem eu morava. Trabalhava durante o dia e à noite estudava. Nessa época eu tive meu primeiro contato, de forma mais profissional, com

o comércio lojista. Aprendi muito ali. Depois disso servi ao exército e, quando saí para trabalhar, comecei com um outro do, Jonas Evangelista, agora numa firma maior. Novamente aprendi muito, mas depois de quatro anos queria oportunidade para crescer e como esse meu sócio tinha outras duas pessoas trabalhando com ele decidi procurar outro do a quem pedir ajuda para começar a trabalhar por minha conta própria.

**Como foi essa iniciativa de dar o primeiro passo como autônomo?**

Tive a ideia de pedir ao meu sócio que me desse o voto de confiança de deixar eu sair pela periferia vendendo os produtos, basicamente de armário, que ele comercializava no atacado. E assim comecei um negócio de ven-

das ambulantes. Foi uma experiência ótima.

**Como era a operacionalização do seu trabalho de vendas na periferia?**

Eu me locomovia de ônibus e eu mesmo preparava os pacotes para entrega. Sei que passava a ganhar cinco vezes mais do que ganhava no outro emprego. Quando a coisa foi melhorando comprei uma Vespa usada, que meu sócio financiou. Isso era o começo dos anos sessenta. Me lembro que quando estourou a revolução eu tinha um estoque de mercadorias e fiquei preocupado, porque tinha que legalizá-lo. Isso foi a oportunidade para eu começar a minha própria mercearia com o nome de Mercearia São Pedro, saindo do mercado informal.

**A partir de quando seguiu-se o caminho de expansão dos negócios?**

Em 1969 eu estava noivo

de minha primeira esposa e o pai dela, senhor Joie o Afonso Meneses Cantanhede, me deu, na época do casamento, uma grande ajuda em mercadorias. Depois ele enxergou em mim potencial para crescer e me convidou para ser seu sócio. Fundamos juntos a Catanhede e Coelho no início de 70 e nos instalamos no centro da cidade, onde funcionava a antiga loja A Brasileira. A gerência da loja era minha e ele me levou para fazer a minha primeira viagem a São Paulo. Depois com o tempo ele negociou a parte dele comigo e eu passei a tocar o negócio sozinho. Ai começaram a surgir os supermercados e eu antes que tinha que mudar para não sucumbir essa nova realidade. Então mudei para a Rua Rui Barbosa e passei a trabalhar com atacado. Deu muito certo, então terminei com a loja de varejo e concentrei meus negócios na nova firma de onde surgiram as outras empresas que tive, primeiro no prédio da Rua Paissandti e depois com a entrada dos nossos supermercados.

**O senhor deu um grande salto com suas empresas, inclusive antecipando tendências. Depois disso veio o momento de retração. Como o senhor analisa essa experiência?**

Eu sempre acreditei que dinheiro parado dava prejuízo e, por isso, sempre investi (o que ganhei nos negócios. Isso levou a uma descapitalização, que, com a chegada do Plano Real e a consequente retração do comércio, nos trouxe a necessidade de diminuir o tamanho dos empreendimentos. Infelizmente, ercerguei essa realidade um pouco tarde, porque sempre mantinha a vi-

sei o otimista de que os negócios iriam reagir e ali tive que sacrificar o meu patrimônio para sair dos negócios da melhor forma possível, com a cabeça erguida. Hoje estou aposentado e passei a ajudar minha esposa em seus negócios.

### **Como se deu a retomada em novos negócios?**

A Ze'lia sempre trabalhou comigo, me ajudando e tendo, inclusive, seu próprio negócio, que era a boutique. Depois que fechei as lojas, ela sugeriu começar um novo negócio, do qual ela gostava muito que era o trabalho com bijouterias. Dal nasceu a ZEMP que é dela e da qual eu sou um consultor de negócios e administrativo.

### **Como o senhor analisa o momento atual da economia brasileira? Acha que pode haver crescimento?**

Depois de toda a experiência difícil pela qual passei, posso dizer que estou com entusiasmo novo e acredito que estamos entrando em uma fase de melhoria. Acho que quem soube sobreviver as dificuldades do mercado nos últimos anos pode esperar para viver um momento mais propício. A indicação é que em 2001 haja crescimento, a menos, é claro, que surja algum fator externo que altere essa premissa.

**O senhor começou os seus negócios vendendo na periferia e hoje oferece a oportunidade para muitas pessoas iniciarem um negócio próprio com a venda de bijouterias e acessórios. Como o senhor analisa essa relação?**

Fico emocionado de ver como posso estar contribuindo

para promover a sobrevivência de tantas pessoas. Temos clientes aqui que começaram com quase nada e hoje já conseguem manter um padrão de ganho bem razoável. Por outro lado vemos pessoas que encontram nos cursos de montagem de bijouterias uma forma de terapia ocupacional que as ajuda a viver melhor. Isso é gratificante.

### **O senhor tem uma participação ativa no Movimento Lojista. Qual a importância disso para sua rotina empresarial?**

Sempre fiz parte do Movimento Lojista, como dirigente, chegando a ser vice-presidente da CDL. Posso dizer que foi 16 dentro que aprendi muito do que sei, através da troca de experiências com os companheiros e da participação em convenções locais, nacionais e até internacionais. Tudo isso tem dado a mim a bagagem necessária para compreender melhor os caminhos do comércio Lojista.

### **E quanto a sua família, como ela participa da sua vida profissional?**

Tenho quatro filhos do meu primeiro casamento e dois netos. Do segundo casamento tenho um filho e um enteado que é meu filho, também. Por enquanto não tenho nenhum trabalhando em comércio e procuro não interferir no que decidirem fazer. Quanto a Ze'lia, sempre trabalhamos juntos e isso tem sido muito importante para mim.

### **Para finalizar como o senhor avalia a sua trajetória até agora? Faria tudo de novo se fosse preciso?**

Com certeza faria, só que com mais peso no chCo. Gostaria de poder voltar ao comércio com a experiência que tenho hoje e com os recursos da tecnologia disponíveis nos dias atuais.

**"Fico emocionado de ver como posso estar contribuindo para promover a sobrevivência de tantas pessoas".**

Palestras: Organizadores do evento prometem alto nível de conteúdo.

9ª

Convergão  
Lojista do Piauí

# Programação começa a ser definida

**A** diretoria da Federação das Cidades de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL - já está trabalhando a passos largos na organização da 9ª Convenção Lojista do Piauí.

Os contatos com os palestrantes para o fechamento do programa e encontram-se bem encaminhados, mas os nomes, por enquanto, são em segredo.

O presidente da FCDL - PI, Ulysses Moraes garante que o conteúdo das palestras vai encantar aos participantes, porque tudo está sendo montado para que sejam realizados três dias de debates importantes para todo o segmento lojista, mas que também alcançará o interesse da sociedade de uma maneira geral.

Para isso estão sendo convidados palestrantes de reconhecido destaque nos setores em que atuam.

A convenção de 2001,

pretende discutir as novas perspectivas que se abrem com a entrada de um novo milênio e isso em relação ao varejo piauiense, brasileiro e mundial, discutindo em paralelo os assuntos que o influenciam como a política, a economia e a qualificação dos profissionais que atuam no setor.

Para que tudo aconteça de forma perfeita, o presidente da FCDL PI, conta que já está antecipando ao máximo as etapas de preparação do evento. Por isso, já está finalizando a parte de criação das peças de divulgação e dos projetos que serão encaminhados aos patrocinadores.

De acordo com Ulysses Moraes, algumas empresas já sinalizaram o interesse em participar como parceiros da 9ª Convenção & Lojista e, por isso, os acordos de patrocínio e apoio já começam a ser delineados.

O interesse que a Convenção Lojista do Piauí desperta no



público é muito grande e isso representa um ganho significativo em termos de reforço da imagem institucional de qualquer empresa que a ela esteja associada. Há o interesse de muitos em querer estar presentes de forma mais representativa no momento de sua realização.



O mundo em suas mãos

**Pegas para montagem  
Bijouterias prontas  
Artigos para carnaval  
Presentes e brinquedos**

Obs: Preços especiais para revendedores

Rua Rui Barbosa, 56 - S Loja - 8 Fone: 221-8070 Fax: 221-7452 Teresina