



O Lojista

Ano XVII nº 187 julho de 1997. Teresina-Piauí

Programa para o 3º milênio

CDL, Sebrae e Senac fazem convênio para lançar o 'Promova'

pag.8

Promova

Programa de Melhoria e Orientação
do Varejo do Piauí



O PROMOVA vai oferecer oportunidades para que lojistas e seus funcionários participem de palestras e seminários, cujos objetivos são preparar as empresas para as mudanças na edocomia mundial. A assinatura do convênio e o lançamento serão dia 19.

pag.8

As propostas do
Comércio para
Câmaras Setoriais

Página 05



Armazém Paraíba
está no SPC

pag.9

Nesta edição:
Aprenda a evitar
incêndios nas lojas
pag.4

MENSAGEM DO PRESIDENTE

Jesus Tajra Filho : As metas do PROMOVA

Em tempo de grandes mudanças, quem não se atualiza poderá estar condenando seu negócio ao fracasso. É preciso estar atento às novas técnicas de gestão. A concorrência está cada vez mais acirrada e, nesse jogo duro, vencerá quem estiver melhor preparado. Assim, a Câmara de Dirigentes Lojistas os ajuda a enfrentar os desafios do mundo empresarial. Para isso, celebra com o Sebrae e o Senac, convênio do qual resulta o PROMOVA - Programa de Melhoria e Orientação do Varejo, que contempla uma vasta programação de cursos e seminários, tanto



para os lojistas, como para seus funcionários. Com o PROMOVA, esperamos deixar o varejo do Piauí ainda mais forte e competitivo, pronto para continuar crescendo e alavancando o progresso de nossa Terra.

Mais informações sobre o Programa de Melhoria e Orientação do Varejo, calendário de palestras, solenidade de lançamento. Pág4

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 Jaime Fortes, 3725 - Parque Ideal - Itararé • JOÃO CABRAL - Rua João Cabral, 185 - Centro • ESPERANTINA - Rua Vercador Ramos, 914 - Centro • DIRCEU - Q 94 C11 Dirceu • MARGARIDA - Rua Margarida, 2887 - S. Cristóvão • MAFUA - Rua Gabriel Ferreira, 1270 - Mafua • PICARREIRA - Rua João Antonio Letão, 3048 - Picarreira • FRES SERRA - Av. Frei Serafim, 35 - Ilhéus • CAMPO MAIOR I - Av. Heróides do Jariapapo, 158 - Centro • CAMPO MAIOR II - Av. Heróides do Jariapapo, 432 - Centro • SHOPPING RIVERSIDE - Av. Itaipua, 1201-VII/V15 - Jockey Club • HORTO - Av. João XXIII, 945 - Jockey Club • J. NELSON - Rua Joaquim Nelson, 3511 - Itararé • NAÇÕES UNIDAS - Av. Nações Unidas, 5597 - Vermelha • 24 DE JANEIRO - 24 de Janeiro, 1559 - Vila Operária • BELA VISTA - Q 20 Q25 - Condi. Bela Vista • BARRAS - Rua Taumaturgo de Azevedo, 910 Barras - PI • TIMON - Av. Presidente Médici, 614 - Parque Piauí - Timon - MA

O Lojista

Informativo CDL
DIRETOR - PRESIDENTE
JESUS TAJRA FILHO
EDITORA
Cinthia Lages
EDITORAÇÃO
Carmem Cilene
FOTOLITO E IMPRESSÃO
Gráfica do Povo
fone: 225-3369
Teresina- Piauí
Circulação mensal

Tiragem 1.000 exemplares

A partir desta edição, circulamos com 12 páginas. Colabore com o nosso jornalzinho. Envie notícias para o telefone 221-6969

INTEGRAÇÃO CHEGA AO INTERIOR

SPC's UNIFICADOS TERÃO MAIS SEGURANÇA

Os serviços de proteção ao crédito das principais cidades piauienses vão fazer parte de uma rede estadual de informações para os lojistas. Já em fase de andamento, o projeto se assemelha ao "projeto Brasil" criado pela Federação Nacional e que vai interligar os SPC's das capitais e grandes cidades do país.

De acordo com o presidente da Federação Piauiense de CDL's, empresário Sávio Normando, com a interligação, "aumenta a margem de segurança para os lojistas e diminui o tempo em que o cliente espera pela aprovação, quando faz uma compra, pela primeira vez".

Os primeiros municípios a participarem do projeto são Floriano, Picos e Campo Maior. Depois desses, virão Parnaíba e Água Branca.

Com a integração, as informações dos clientes cadastrados em qualquer uma das cidades estarão disponíveis para os lojistas desses municípios.



Sávio Normando - presidente da FCDL

CONVÊNIO FACILITA VENDA COM PRÉ-DATADO

A partir do próximo mês, os lojistas filiados à CDL - Teresina poderão descontar cheques pré-datados com taxas

diferenciadas. Pela proposta do BB, encaminhada à Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina, o lojista vai pagar uma taxa 4% menor do que vem pagando às empresas de factorings.

De acordo com o convênio, assinado entre o presidente da CDL, Jesus Tajra Filho e o superintendente do Banco do Brasil, Antônio Rodrigues, os cheques serão descontados a uma taxa de 2,6%. As empresas de factoring chegam a cobrar 6% pelo mesmo serviço.

O convênio prevê também, uma taxa de custódia, de R\$ 0,12 por cada cheque., não importa o valor. Tanto faz se você desconta um cheque de R\$ 1 mil quanto de R\$ 10.

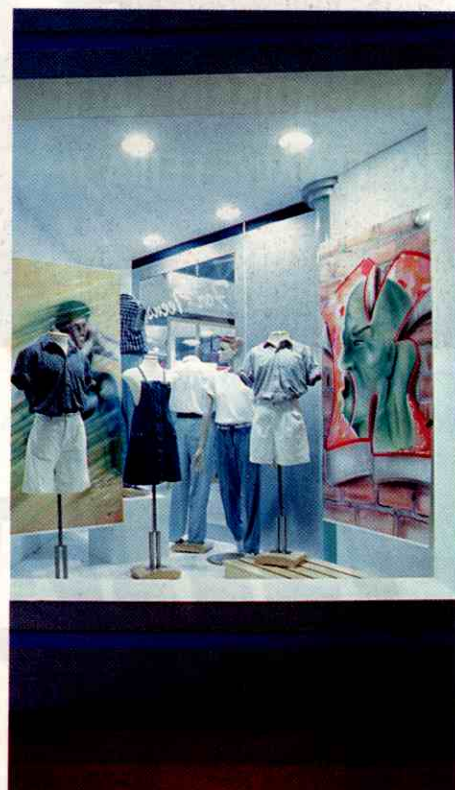
O valor do convênio foi estipulado em R\$ 5 milhões

mensais. Graças a ele, aumentam as facilidades para o parcelamento de compras em até 120 dias, com a utilização do cheque pré-datado.

Entre as vantagens apontadas pelo Banco, os lojistas vão poder dividir o valor das vendas, também utilizando o cheque pré. Vão ter uma melhoria do fluxo de caixa das empresas, já que elas poderão dispor dos valores resultantes das vendas a prazo imediatamente.

A parceria com o Banco do Brasil também contribui para aumentar a credibilidade do sistema, que está em vigor no Teresina Shopping. Cento e vinte e sete lojistas já podem descontar os cheques recebidos nas agências do Banco do Brasil onde eles operam.

É bom lembrar que só têm acesso ao convênio, as empresas com contas correntes nas agências do BB.



Sua Segurança

Corpo de Bombeiros mostra como evitar incêndios

Os procedimentos que você vai ler a seguir são recomendados pelos bombeiros. Eles ajudam a evitar incêndios ou reduzir os prejuízos em consequência desse tipo de acidente.

Algumas medidas podem ser adotadas e seguidas à risca pelos responsáveis. São os procedimentos do dia-a-dia.

-O primeiro deles prevê que a exposição e o armazenamento de produtos, deverá ser feito de forma a deixar o ambiente arejado e distante de fiações elétricas em geral.

- Observe a localização dos extintores e hidratantes. Isso inclui o estado de conservação, a sinalização, quer dizer: os extintores estão fáceis de serem manuseados, em caso de incêndio?
- Outro cuidado que todo lojista

deve ter ao iniciar o seu negócio. A preocupação com possíveis 'meios de fuga' que possam ser utilizados em caso de incêndio. Se forem janelas ou portas, certifique-se de que elas não fiquem impedidas por excesso de estoque ou equipamentos, que às vezes ficam abandonados dentro de uma loja.

- Finalmente, dentro desse cuidado com a prevenção, é sempre importante ter uma espécie de 'plano de fuga' para o caso de um acidente ocorrer.

EM CASO DE PRINCÍPIO DE INCÊNDIO

- Avise os outros funcionários da ocorrência.

LEMBRE-SE

Poucas pessoas são queimadas até a morte em incêndios. A maioria morre por causa da fumaça, de gases venenosos e pânico.

- Se possível, faça o combate por meios disponíveis

-Acione o Corpo de Bombeiros através dos telefones: 193, 222-0193 ou 221-0193.

-Procure afastar os materiais combustíveis próximos, para dicultar a propagação.

EM CASO DE INCÊNDIO (fogo fora do controle)

-Evite o pânico

-Procure uma saída mais próxima e viável para a via pública

-Em caso de fumaça intensa, procure procure deslocar-se rastejando -Não arrisque a vida tentando salvar bens materiais.

OS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO

38ª CONVENÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO LOJISTA

53º SEMINÁRIO NACIONAL DOS SPC'S E OUTROS SERVIÇOS

26ª FENAL - FEIRA NACIONAL DO COMÉRCIO LOJISTA

BELO HORIZONTE 24 A 27 DE AGOSTO DE 1997

FIAT JELTA

CÂMARAS SETORIAIS

Comércio apresenta suas propostas para desenvolvimento

Representante da CDL junto às Câmaras Setoriais, o empresário Evandro Cosme apresentou ao governador Francisco de Assis Moraes Sousa, o resultado de debates com os lojistas e suas próprias idéias para acelerar o desenvolvimento desse setor, hoje de fundamental importância para o desenvolvimento do Estado do Piauí. As propostas serão detalhadas a seguir, em cinco tópicos, elaborados pelo empresário.

1. A primeira proposta apresentada, sugere o fortalecimento do Conselho Fiscal da Fazenda Estadual. Esse Conselho foi criado para resolver problemas referentes à cobrança de impostos, de maneira que sejam evitadas ações judiciais, mas praticamente não tem atuado, possuindo pouca representatividade e não despertando interesse dos empresários. A idéia é que seja dada uma estrutura de funcionamento, que assegure uma atuação eficiente do Conselho.

2. O empresário Evandro Cosme acredita no potencial da cidade de Teresina como pólo atrativo de vendas. Para isso, apresentou proposta de parceria com o governo para motivar esse comércio. Ele acredita que é uma saída para



Empresários se reuniram com o governador no Palácio de Karnack, dia 5.

o desenvolvimento da cidade, estimular a vinda de consumidores de pelo menos 30 cidades do leste maranhense, que encontram aqui, produtos de qualidade e preços atrativos. Ele lembra que já foi feita campanha publicitária nesse sentido, com ótimos resultados.

3. Utilizar a legislação fiscal como indutor e modificador de investimentos. Para explicar sua posição, Evandro Cosme exemplifica o caso das indústrias de cerâmicas, que estão migrando para a cidade maranhense de Timon, atraídas por isenções fiscais. Ele lembra também, que o Maranhão já implantou o 'Simples', o imposto, que em sua opinião, coloca o vizinho Estado com uma década de desenvolvimento à frente do Piauí, no que diz

respeito à legislação fiscal. 4. Comércio e Indústria devem ter uma parceria mais vigorosa. Para Evandro Cosme, a indústria deve usar as vantagens do varejo para vender seus produtos e não competir com ele. É preciso desenvolver a produção, o que garante a contratação de mais mão-de-obra e a especialização dessas empresas.

5. A última proposta foi de parcelamento dos débitos fiscais, com o objetivo de promover a regularização das empresas devedoras, colocando-as em situação de concorrer com as demais, participando de licitações, aumentando a competitividade e em consequência, a receita dos cofres públicos, com o pagamento dessas dívidas.



10 ANOS A SERVIÇO DA SUA SAÚDE, DA SUA VIDA

Drogaria Piauí

J. ALVES NASCIMENTO

A farmácia mais completa da cidade - MELHOR ATENDIMENTO - MAIOR SORTIMENTO
Medicamentos, Perfumaria e Material Hospitalar em Geral: Vendas por Varejo e Atacado

'Dia dos pais' m

O segundo domingo de agosto traz boas perspectivas para o comércio teresinense, que aposta em promoções e na renovação do estoque. Proprietária da importadora Finesse, a empresária Rosângela Brandão Cavancanti não demora muito a responder quando indagada sobre a preferência de mães e filhos na hora de escolher o presente para o dia dos pais. "Os perfumes têm uma saída surpreendente", garante. Por causa disso, ela se preparou para não decepcionar esses consumidores.

Com filiais no Teresina Shopping e Riverside Walk, a importadora já oferece o recém-lançado "CKbe", a nova fragrância de Calvin Klein. "Esse produto é um dos mais procurados", informa a empresária. O vidro custa R\$ 88,00. Outros perfumes também aparecem na lista dos mais procurados: o 'azzaro' (30 ml) é vendido a R\$ 28,00. Já o 'red', sai por R\$ 48,00 e o vidro de 100 ml do 'iQUITOS' pode ser encontrado por R\$ 54,00.

Se os pais ficavam em dúvida sobre alguns 'cheiros' que recebiam, a empresária conta o segredo. "na hora de comprar o perfume, a esposa sempre leva o aroma que mais lhe agrada". É uma espécie de "presente em causa própria".

Feita a escolha, prevalecem quase sempre, fragrâncias cítricas ou aquelas mais secas.

A loja também costuma vender bastante nesse período, marcas importadas de cremes de barbear, como o 'noxema', além de embalagens de sabonetes com as mesmas marcas dos perfumes. Entre eles, os que levam a 'grife' Chanel e Egoíste. A vantagem é que eles custam bem menos do que os respectivos perfumes.

Jóias e relógios

A proximidade do dia dos pais também é sinônimo de aumento das vendas para joalherias e sapatarias. As lojas instaladas nos shoppings e no centro comercial



A empresária Rosângela Brandão-dona da importadora Finesse



Promoção de produtos que fazem a cabeça de mães e dos seus filhos

CAMISAS 100% DE ALGODÃO EGÍPCIO, GRAVATAS DE PURA SEDA ITALIANA.



VÁRIAS COMBINAÇÕES, ONDE CERTAMENTE VOCÊ IRÁ SE IDENTIFICAR.



FININVEST

vimenta comércio



Amélia Aires: cordões, relógios e óculos entre os presentes mais procurados

capricharam nos estoques e investiram em produtos sofisticados e nos mais populares. As óticas Itamaraty e Rubi estão expondo em suas prateleiras relógios 'rolex' e 'bulova', duas das mais famosas marcas mundiais. Os preços variam.

A partir de R\$ 350,00.

A Ágata também aposta na tendência das jóias como presente cada vez mais popular e oferece além dos relógios, óculos escuros de grifes internacionais e jóias masculinas.

Cordões e pulseiras são os mais usados atualmente. A empresária Amélia Aires informa: o dia dos pais é sempre de bons negócios para este setor do comércio varejista.

Como não poderia deixar de ser, as lojas de confecção masculina aproveitam o período. É quando lançam promoções e baixam os preços para vencer a concorrência. Quem passar pelas lojas Ocapana - que chegaram a Teresina há 24 anos, vai encontrar

shorts e camisas a partir de R\$ 9,90.

"Para o dia dos pais vendemos de tudo: da gravata ao pijama", diz o gerente Francisco Cruz, para quem a loja do shopping, que funciona há 2 meses, alterou o movimento no

centro," as pessoas estão gostando desse conforto e segurança", explica.

Para atender a uma demanda, a Ocapana trouxe para Teresina, a franquia da Mundo Uomo, onde são comercializados produtos mais finos." Vendemos com exclusividade a grife italiana Aramis", lembra o gerente. Disponíveis para o dia dos pais, esses produtos já conquistaram alguns nomes famosos. Entre seus clientes estão o prefeito, Firmino Filho e o presidente do Tribunal de Justiça, Luís Gonzaga de Carvalho. A Mundo Uomo oferece ainda, artigos finos em couro, suspensórios(como os que são usados pelo deputado federal Alberto Silva) e um interessante catálogo onde os leigos podem escolher a gravata perfeita para a camisa que está sendo adquirida..



Carlos Casagrande dá autógrafos na Ocapana

SÃO PEDRO

BARATO DE FATO TODO DIA

PARCERIA GARANTE CURSOS 'PROMOVA' SERÁ LANÇADO ESTE MÊS

"Propiciar aos empresários e colaboradores das micro e pequenas empresas do Piauí, a oportunidade de participar de eventos voltados para a sua inserção no terceiro milênio". Nas palavras do presidente do Sebrae, Cláudio Montenegro, esses são os objetivos básicos do PROMOVA, o Programa de Melhoria e Orientação do Varejo, a ser desenvolvido pelo órgão, juntamente com o Senac e a CDL.

O PROMOVA será lançado oficialmente, no próximo dia 19, em solenidade no auditório do Sebrae. A partir do lançamento, já começam as palestras e eventos, a serem desenvolvidos nos próximos meses. O presidente da CDL, Jesus Tajra Filho acredita no alcance do PROMOVA "além dos próprios lojistas, seus funcionários também serão contemplados com a parceira que prevê cursos específicos para reciclagem e aperfeiçoamento de mão-de-obra", informa. No cronograma elaborado pelos técnicos do Sebrae, consta uma palestra logo após a solenidade de lançamento do PROMOVA. Destinada aos empresários, será proferida pelo economista da UNESP, Carlos Eduardo Hilsdorf. Autor de palestras -show de projeção nacional e internacional, Hilsdorf é o criador das técnicas "Entretenimento Dirigido para Empresas" e escolheu como tema: "Soluções Mágicas- Como Vender seu Peixe em Pleno Oceano".

VERSÃO EMPRESÁRIO-As palestras destinadas aos lojistas têm um perfil: elas vão orientá-los a obter a máxima produtividade de seus funcionários, otimizar padrões de excelência, desenvolver, orientar a gerenciar uma equipe apta a atender as necessidades da empresa. Já os funcionários, aprenderão técnicas de vendas eficientes, ampliarão a visão dos negócios e vão melhorar a comunicação. No dia 20, a partir das 19h, também no auditório do Sebrae, os funcionários conhecerão o PROMOVA. O diretor do SENAC, Valdeci Cavalcanti acredita que a formação profissional é de



Carlos Eduardo Hilsdorf



importância contínua e fundamental para a modernização das empresas no processo de globalização da economia.

LANÇAMENTO

Versão Empresários
dia 19/8 às 19h
Auditório do Sebrae

Versão Funcionários
dia 20/8 às 19h
Auditório do Sebrae

CRONOGRAMA DE PALESTRAS

Desenvolvimento de habilidades gerenciais
de 25/8 a 19/9/97 - noite
Investimento R\$ 60

Serviço de Almoxarifado
de 1º a 9/9 - Noite
Investimento R\$ 50.

Eventos estratégias organizacionais
dia 15/9/97

Serviço de controle financeiro
de 28/8 a 10/12/97
investimento R\$ 100

Decoração de ambientes
de 28/8 a 10/12/97
Investimento R\$ 240

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

Vitrinismo
de 29/9 a 11/12-Noite
Investimento R\$ 180

Auxiliar de Farmácia
de 1º/9 a 12/12 - Manhã, Tarde e
Noite

Iniciando um Pequeno Negócio
(dividido em módulos, com início
em 19/8) e término em 18/9)

Aperfeiçoamento para vendedores lojistas
de 4 a 8/8 - 18:30h às 21:30h
Investimento R\$ 60

Videocurso
(como vender criatividade)

dia 20/8 - 15h
Redação Comercial
de 25 a 29/8 às 17:30h
Investimento R\$ 45

Técnicas de vendas no varejo
de 25 a 29/8 - 18:30h às 21:30h
Investimento R\$ 45

Videocursos
(o que é marketing)
dia 26/8 às 15h

(o desafio do varejo)
dia 27/8 às 15h

Atendimento qualificado
de 25 a 29/8 - de 19h às 21h
Investimento R\$ 45

Excelência na comunicação empresarial
dia 28/8

Armazém Paraíba se associa ao SPC



O Serviço de Proteção ao Crédito tem um novo associado: É o Armazém Paraíba, a maior rede de varejo do Estado do Piauí

Ao associar-se ao SPC, o grupo Claudino passa a contar com os serviços que são conhecidos por mais de 600 empresários do Estado. O sistema garante mais segurança para quem vende.

O SPC oferece atendimento durante o horário de funcionamento do comércio, prestando informações que a loja necessita para a comercialização de seus produtos. Com uma simples ligação, o funcionário da loja descobre qual a situação do cliente que está com proposta de crédito na loja. E pode

também evitar o calote em cheques roubados ou que já tiveram problemas junto ao Banco Central. Basta telefonar para o 'tele-cheque'. Como o atendimento é rápido, o lojista não perde tempo. Ganha a proteção do serviço, que cada vez mais se moderniza. Ao mesmo tempo em que oferece mais segurança, o SPC também comemora a chegada de mais um associado de peso. Segundo o presidente da CDL e do SPC, Jesus Tajra Filho. "É importante que o maior grupo econômico do Estado passe a fazer parte do SPC", diz. Segundo ele, a credibilidade e eficiência do SPC piauiense são reconhecidos nacionalmente.

NÚMEROS DO SPC EM JULHO

SPC.....89.591

SPCcheque.....37.312

Total de Consultas

126.903

Clientes Cancelados

9.239



EXCESSO DE ESTOQUE AFETA RENTABILIDADE

O consultor Alexandre Manetti dá a dica do estoque ideal numa loja: é aproximadamente o dobro do que é vendido em um mês de atividade, para que haja uma relativa variedade que não dificulte a venda. De acordo com ele, deve-se diminuir a quantidade e aumentar a variedade. O mix de produtos pode ser vendido para o mesmo consumidor.

Outra informação importante do consultor da GAV&F Consultoria: É preciso fazer um rigoroso controle de vendas e estoque. Ele deve ser informatizado e semanal, discriminado por produtos, quantidade e velocidade de vendas, propiciando uma noção do que está sendo vendido, ou não.

Para Manetti, o lojista deve ser radical. Em termos de confecção, se uma peça não é vendida em 3 ou 4 semanas deve ser detonada pelo lojista. E ele explica: o capital de giro está encalhado na peça que não foi comercializada. É melhor recuperar logo o capital, mesmo assegurando um pequeno desconto de 15% a 20%.

Outro conselho de Manetti costuma dar nas palestras que faz constantemente: deve-se oferecer um incentivo à equipe para vender o



Alexandre Manetti-consultor

produto durante a temporada. Aproveite a equipe de vendas para descobrir porque determinado produto "não pegou".

Examine se seus vendedores gostam do item que não foi vendido. Se isso acontece, muitas vezes, eles acabam esquecendo de mostrá-lo aos consumidores.

Outro ponto a ser observado: algumas vezes, um produto não vende porque não está exposto adequadamente.

Experimente colocá-lo na vitrine e observe os resultados.

PROMOÇÕES- Esse é o tipo de atração para quem não é cliente da loja. As pessoas buscam o preço baixo. Mas atenção: as promoções não podem ser longas, quando isso ocorre, a imagem da loja fica desgastada. O tempo suficiente, é apenas aquele em que a promoção é uma novidade. Depois, ela não atrai mais os fregueses. Alternativas usadas no exterior e já colocadas em prática no Brasil, promovem produtos isolados durante um dia ou uma semana. E todo o trabalho de divulgação é feito em cima desse item.

Se você tem loja de confecções, atualizou o estoque mas ainda tem produtos da 'grade' anterior, é importante que procure acelerar a venda deles, o que pode ser feito através de descontos. A equipe de vendas precisa estar bem treinada para convencer o freguês de que aquele é o último artigo de uma série e que por causa disso, está com o preço reduzido. Nesse caso, a promoção permanente pode ser uma boa estratégia, recomenda o consultor, que faz questão de prevenir: é preciso discrição na hora de anunciar tais descontos. É preciso deixar o cliente perceber que se trata do último número do produto e que ele teve a sorte de adquiri-lo.



Controlar o estoque é fundamental

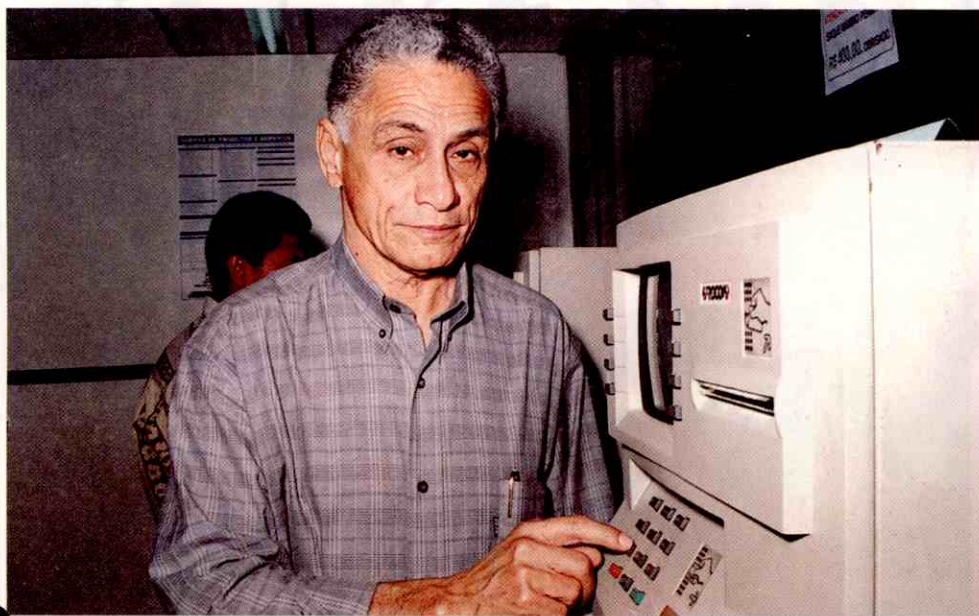
ESTOQUE- O estoque de mercadorias deve ser exatamente o mínimo que a empresa precisa para sobreviver. Trata-se de uma regra básica a ser obedecida pelo empresário. Isso significa, equipar a loja com produtos que não sobrem ou falem quando forem procurados. A quantidade deve suprir as despesas da empresa e gerar lucro. O que nunca deve ser esquecido é exatamente que se trata do capital de giro aplicado nas peças.

(publicado na revista Toda Moda, edição de junho. Pesquisa de jornalista FLávia Coutinho

JELTA

1º lugar em eletrodoméstico

BEP DIVULGA 'HOME BANK'



Ozias Monteiro: presidente do Bep

Como entrar para o 'home bank'

Um microcomputador e uma placa de fax modem - equipamentos que já fazem parte da rotina das empresas, são suficientes para que ela obtenha o serviço junto ao Banco do Estado do Piauí. Para fazer a interligação, o lojista deve procurar a assessoria de comunicação do órgão e obter todas as informações necessárias. Ou então ligar para o telefone 221 5312. É importante ressaltar que o cliente só tem acesso a conta de sua empresa e que o sigilo é absolutamente garantido.

.....

Outros serviços oferecidos para as empresas são o horário diferenciados: no Teresina Shopping, a agência fica aberta até 18h mas um funcionário de plantão até 20h, recebe os depósitos das empresas.

.....

O Banco também continua com a linha de financiamento especial, o FINAME, que oferece recursos para que os empresários modernizem ou ampliem seus empreendimentos. Os juros são de 17% ao ano.

O Banco do Estado do Piauí está operando com o sistema 'home bank', criado para atender a empresas que tenham conta corrente em qualquer uma de suas agências. Na prática, isso significa mais comodidade e segurança. O lojista pode realizar todas as operações bancárias sem precisar deixar o seu escritório de trabalho. Através de cartão magnético e utilização de uma senha - como acontece nos caixas eletrônicos, é possível efetuar depósitos e aplicações, por exemplo.

O sistema foi implantado no Teresina Shopping e atende os lojistas. O Armazém Paraíba, uma das lojas âncoras do shopping já opera com o sistema há seis meses.

Através de uma unidade de computador, instalada no Bep, os técnicos do banco criaram o sistema pioneiro no Estado - É o único desse tipo, com o controle central aqui mesmo em Teresina.

A partir do próximo mês, o Bep vai intensificar a divulgação desse serviço, através de uma campanha publicitária, que pretende mostrar as vantagens de utilização do mecanismo.

Um dos destaques do sistema 'home bank' é permitir, a movimentação financeira dos clientes que tenham contas em qualquer banco da rede verde-amarela, um total de seis mil agências em todo o país. A operação se dá com o mesmo cartão magnético que o cliente tem acesso ao interligar a sua loja.

E quanto à segurança? O Bep garante que é total. O sistema tem roteamento de mensagem, uma proteção criada pela Asbace (Associação de Bancos Estaduais) que faz o gerenciamento desse avanço tecnológico. Sem falar que a senha é exclusiva do cliente e só ele pode utilizar.

Samixa

1º LUGAR EM MÓVEIS

Participe da Convenção Nacional

Com o tema "Os desafios da globalização", vai acontecer de 24 a 27 de agosto, a 38ª Convenção Nacional do Comércio Lojista. Durante três dias vão ser apresentadas palestras e debates para ajudar os lojistas a se prepararem para os 'novos tempos'. Quinze lojistas piauienses vão participar da convenção. O presidente da Federação das CDLs do Piauí, Sávio Normando, confirmou sua presença em Belo Horizonte, onde o evento será realizado, sob a coordenação do presidente nacional da entidade, Gerson Gabrielli. As fichas de inscrição podem ser encontradas na sede da CDL em Teresina, à rua desembargador Freitas. (221-6969.)



MAGAZINE SAMIRA INAUGURA NOVA LOJA

"Primeiro Lugar em Móveis". O slogan da Samira agora pode ser conferido em outro endereço do centro comercial de Teresina. A filial foi inaugurada no dia 1º de agosto, com novas ofertas e promoções. A loja dos empresários Ulisses Moraes e Stelios Karvanis está funcionando à rua Teodoro Pacheco, ao lado do Palácio do Comércio. A promoção de inauguração oferece móveis com até dez meses de parcelamento. Com instalações modernas, a Samira tem terminais de computador para agilizar o atendimento (a empresa é uma das campeãs do SPC).

Seminário e desfile para lojistas de confecção

Um desfile e um seminário sobre tendências da moda verão 97/98. Essa foi a programação da Fiepi para no último dia. O evento foi destinado a empresários, estilistas, técnicos e modelistas do setor de confecções. A programação começou às 19h, com abertura do presidente da Federação da Indústria, Antônio José de Moraes Souza e do diretor regional do Senai no Piauí, Ewerton Negri Pinheiro. Meia hora depois, aconteceu o seminário, com presenças das pesquisadoras do CETIQT, Marta Feghali e Sandra Calil. O desfile técnico-didático aconteceu às 20:30h. Em novembro, outro seminário deve trazer a Teresina as consultoras de moda Cristina Franco e Constanza Pascollato. Telefone 218-3300; e-mail: Senai-pi@mnnnet.com.br

