

O Lojista



Natal em Teresina é festa para todos

*CDL lanca campanha Hipermercado
para estimular o
"Natal no Centro"*

*Carvalho
é inaugurado*

*Shoppings
fazem urn natal
de muito brilho*



Depoimentos: As expectativas para as vendas de final de ano.

Confraternizac^{ao}

A CDL de Teresina vai realizar a sua confraternizacoi o de natal no prOximo dia 16 de dezembro, no Late Clube de Teresina.

A noite promete ser uma agradcivel oportunidade para lojistas e funcioncirios da entidade trocarem votos de um feliz natal e de urn 2001 produti-vo para todos.

Mitsica neio vai faltar, porque a banda Beijo de Mulher jci acertou os detalhes para tocar enquanto houver einimo por parte dos presentes.

E esperada uma participaca o macica dos associados da entidade, que podem aproveitar a confraternizaccio para rever amigos, trocar ideias e conversar corn o pessoal que vein do interior.

Confirme sua presenca na sede da CDL de Teresina ou li-gue para 221-6969.

Um born natal para lojistas e clientes

Nossos dirigentes lojistas estao bem otimistas corn o natal 2000. Veja se voce concorda corn o depoimento deles.



A expectativa puma este natal e muito otimista, considerando que todo o ano foi melhor do que o anterior e a tendencia é que isso se confirme agora. Para se ter uma ideia, ao Longo do ano, nos tivemos urn crescimento das vendas medias entre os setores variando de 10 a 15% e o que se espera é que o natal supere esses indices, jd que ho urn clima de confianca na estabilidade e no futuro do pals, o que anima o consumidor, principalmente para as compras a prazo.

Jesus Filho

Novos associados

(Dezembro)

*Babuch Calvados e Bolsas
Desse Fashion
Graffitt Ind. e Comercio Ltda.
Realengo Malhas*

*Madeiraira Unieio
H.S. Foto Filme
Interfoto Express Ltda.
Preccio Capital (Altos-PI)*

*Sistema Monitorado de Computacao Ltda.
Tropical Servicos e Pecos
Vivace
Ponto 01 Industrial Ltda.*



Lojista

*Informativo da Camara de Dirigentes
Lojistas de Teresina - CDL
Rua Desembargador Freitas, n° 990
Fone: 221-6969 Teresina - **PI**
Circulacao mensal
Diretor-Presidente: Jesus Tajra Filho
Revisiio: Adala Carnib*

*Edicao, redactio
e editoracao eletronic:*

IVH

*Diretoras: Lena de Oliveira
Neulza Bangoim
Fone: 222-6133/981-2271*

Impresso em Sistema Digital:

HALLEY S.A.
Grafica e Eclitora

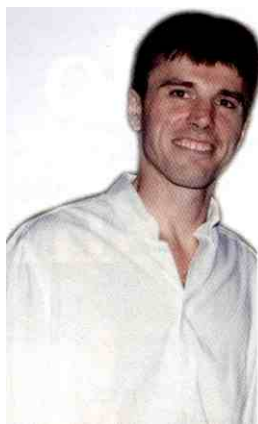


O natal promete ser born e o melhor, é que as pessoas new estao deixando as cornpras para a Ultima flora. O planejamento dos cli-entes estci voltado para uma pulverizacdo de itens comprados, representando que embora procure bons preps, ha uma tendencia a inves-tir no aumento do vo-lume de compras.

Sdvio Normando

Tudo estci apontando para um oti-mo natal, como ja demonstram os re-sultados de novembro. O pagamento do 13º salcirio, a queda na taxa de juros, enfim, existe uma conjuntura que nos do a crenca de que teremos urn cresci-mento de cerca de 20% no comercio lo-jista.

Ulysses Moraes



A expectativa é positiva, principal-mente porque esse ano new tivemos a vari-dvel da alta do Mar, que em 99 afetou muito as vendas. Tambem estamos tendo major estabilidade, a cada ano, e issofaz com que os clientes possam planejar melhor seus gastos, o que indica um natal de boas vendas.

Marco Pinto

Antes de fechar urn piano empresarial é born consultar o MEDPLAN

MEDPLAN empresarial é mais negocio

para as empresas, porque os pianos e precos sao ajustaveis a cada necessidade. Alem disso, soma-se a experiencia do MEDPLAN que atende de pequenas empresas a grandes empresas, com altos indices de satisfacao.

É mais sa0de para seus funcionarios

Garante consultas e exames sem limiter, internacoes, inclusive em UT!. Mais que isso, o MEDPLAN conta com dois pronto-socorros privados e ampla rede credenciada.

É mais vantagem

PROGRAMA EMPRESA SAUDEL

Medicina Preventiva e Medicina do Trabalho PCMSO que previne doencas e acidentes de trabalho atraves de palestras e campanhas educacionais.

MEDICAMENTOS MA'S BARATOS

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

URGENCIA NACIONAL ABRAMGE

Usuarios do MEDPLAN estando fora de seus domicilios, contam com ampla rede nacional de atendimento nos casos de urgencia e emergencia. Ligue gratis (24:00 hs): 0800-1 275 1 I



MEDPLAN DENTAL

Urn piano odontologico completo, criado para cuidar da sua saircle bucal e garantir o sorriso de toda a familia.

MAJOR RDEUDADE DOS FUNCIONARIOS COMA EMPRESA

É mais saude para a sua empresa

Voce escolhe urn piano especifico de acordo com a sua necessidade.

dpart;

Rua Coelho Rodrigues, 1921
Teresina - Piaui

e-mail: medplan@redespectrum.com.br

(86)221-8888

Apoio: CDL participa do natal da cidade.



Iluminando o natal do teresinense

Participar da vida da comunidade de modo a **P**romover bem estar, Progresso e qualidade de vida, é um dos mais importantes focos de atuação da Comissão de Dirigentes Lojistas de Teresina, CDL - Teresina.

No período de natal, quando o movimento de vendas no comércio lojista cresce, a CDL não esquece de dar sua contribuição para que toda a cidade viva a data em um clima especial. Isso não se restringe ao apoio aos lojistas, mas também as iniciativas que atingem a

todos os teresinenses.

Este ano, por exemplo, a CDL está sendo responsável pela iluminação de duas importantes pontes da cidade, a ponte metálica e a ponte que liga o bairro Primavera a zona leste.

Apoiar a cultura local também está nos planos da CDL de Teresina, que neste final de ano acertou uma parceria com a Fundação Cultural Monsenhor Chaves para apoiar as atividades artísticas e culturais, que vão acontecer pelos bairros de Teresina, levando informação e lazer ao povo da cidade.

Assim como as músicas dos corais, as encenações dos autos de natal, também as pontes iluminadas no fim de ano de Teresina são símbolos da alegria e luminosidade que têm nosso povo.

Com a participação direta na cultura e na decoração da cidade, a CDL pretende estimular o crescimento da autoestima de nossa população, desejando que o espírito natalino tome conta do coração de todos, trazendo a paz e a certeza de grandes realizações em dias futuros.



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

Destaque: Lojista piauiense media painel sobre politica nacional.

Piaui marca presença na Convenção Nacional

Mais de três mil pessoas se reuniram na Academia de Artes e Letras de Brasília, durante a Convenção Nacional Lojista, realizada no final do mês de outubro.

O encontro foi marcado pelo grande número de palestrantes e políticos de renome, que debateram com lojistas de todo o país sobre assuntos importantes ao desenvolvimento do varejo.

O Piauí levou uma delegação de 26 lojistas, que se destacaram por sua participação nas palestras. O presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina, Jesus Filho, aproveitou o evento para manter contato com as lideranças empresariais de outros Estados, trocando informações importantes que vem apoiar o trabalho desenvolvido junto ao movimento lojista de Teresina, no intuito de prosseguir com ações que organizem e incrementem a atividade em nossa capital.

A Convenção Nacional foi palco de discussões fundamentais para o varejo brasileiro, que se prepara para enfrentar os desafios do século XXI e a competitividade do mercado mundial.

De acordo com o presidente da Confederação Nacional do Comércio Lojista, Carlos

o encontro de Brasília foi importante para colocar mais uma vez a necessidade de promover as reformas constitucionais, principalmente a

reforma tributária e a trabalhista. O vice-presidente Marco Maciel, presente ao evento, pronunciou-se a favor.



Destaque

O grande momento da 41ª Convenção foi o painel que debateu o "Momento Político Brasileiro", quando foi defendida a necessidade de uma reforma política no Brasil.

Contando com a participação do líder do governo no Senado, senador José Arruda (PSDB - DF), do ex-ministro da Justiça, Jarbas Passarinho, do deputado federal Geraldo Magela (PT-DF) e do presidente nacional da OAB, Reginaldo de Castro, o painel foi mediado pelo presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Piauí (FCDL-PI),

Ulysses Moraes.

A participação do presidente da FCDL-PI demonstra como o prestígio de nossos dirigentes lojistas está cada vez maior no cenário nacional. Isso representa bem a força que o setor tem em nossa economia local e no progresso da sociedade em geral.

O empresário Ulysses Moraes é reconhecido por sua atuação empreendedora como lojista e como dirigente de classe, sendo um dos responsáveis diretos pela qualidade, a importância e o respeito que o varejo piauiense conquistou na última década

Natal no centro

A disposição do cliente, o que ele deseja

O centro é o maior centro de compras da cidade! Com esse mote, a CDL de Teresina lançou no final de novembro uma campanha para incentivar o comércio do centro da cidade, atendendo a solicitação de inúmeros lojistas estabe-

lecidos ali e que há muito desejam uma maior valorização da área.

"Natal no centro" é o título da campanha que, em spots comerciais de televisão e em anúncios de jornal, apresenta os benefícios que os consumidores podem ter ao

decidirem fazer suas compras nas ruas e calçadas que cortam o centro e abrigam uma infinidade de estabelecimentos comerciais e que oferecem opções para todos os gostos.

Se você quiser joias, roupas, calçados, acessórios, artigos esportivos, eletrodomésticos, móveis, máquinas e peças diversas, boa alimentação, pacotes turísticos, CD, vídeo, cinema, teatro, diversão, pagar contas em bancos, fazer uma fezinha na loteria, precisar de uma farmácia, enfim, o que você deseja pode ter certeza que no centro tem.

Como a diversidade de lojas é grande e as ofertas são muitas, o centro torna-se uma atração à parte para quem gosta de aproveitar as promoções.



Alegria

Toda grande cidade mantém o seu centro em constantes movimentos. E como se fosse o seu coração trabalhando sem parar, mantendo alerta o dia da população.

Genre indo e vindo, carros, sons dos mais variados, sorrisos abertos numa alegria que so quem pulsa no ritmo da vida sabe entender como é bom fazer parte do todo. Isso é o centro, um lugar que convida a ser descoberto, decifrado em meio a esquinas e prams.

Caminhar e preciso para conhecer o que espera por você em prateleiras e gondolas, balcoes ou sakies, onde vendedo-



res solícitos aguardam sua chegada.

Grandes e pequenas, as lojas do centro têm um charme irresistível, porque fazem parte da história da cidade.

Antigas calcadeiras, remotos armazéns confundem-se com o modernismo do mundo eletrônico, digital e fashion. Há lugar para todos no centro, há espaço para cada um fazer o seu próprio centro.

Samira

1º lugar em moveis

Neste natal, a CDL propõe a campanha que está no ar que as pessoas movimentem-se por Ici. E o incentivo ao ressurgimento do desejo de entender o que guarda cada parede erguida em cada loja. E a força para que a população da cidade perceba o quanto pode e deve fazer para melhorar as condições do centro.

Os lojistas podem e devem entrar nessa campanha, arrumando suas vitrines, enfeitando seus salões, promovendo a limpeza de suas calçadas e animando o seu pessoal de atendimento para receber com a maior alegria o cliente que vem visitá-los.

Ao chamar os consumidores para o natal no centro, a CDL atende o interesse do seu grande número de associados estabelecidos na área e promove, ao mesmo tempo, uma alavancagem de todo o setor varejista, pois estimula a compra, acende o desejo de comprar que é vital ao bom desempenho do comércio e anima o



sentimento de respeito pelo centro. Uma área fundamental para constituir o desenvolvimento do comércio lojista, não apenas ali, mas em locais como

bairros e shoppings. Afinal, para o centro converge um fluxo intenso de pessoas, que animadas pela campanha tornam-se consumidores em potencial de qualquer lugar, onde exista um comércio de qualidade.

De acordo com o presidente da CDL de Teresina, Jesus Filho, "promover o natal no centro é cumprir um compromisso com os lojistas, que há muito vêm se organizando para realizar algo dessa natureza", esclarece.

O valor maior de uma iniciativa como a promoção do natal no centro é o de mostrar ao público da capital que, apesar de algumas dificuldades enfrentadas pelo comércio da região, hoje muita coisa já apresenta-se melhor, como o caso do trânsito, por exemplo, e que, acima de tudo, as vantagens encontradas por quem faz compras no centro superam em muito os problemas.



Seu nome é trabalho

Reginaldo Carvalho é o que se pode chamar de workaholik, um "viciado em trabalho", que assume como seu maior prazer o fato de estar frente de um grupo empresarial de sucesso e que toma-lhe quase todo o tempo.

Lazer, "hobbys" ou descanso não fazem parte do vocabulário deste jovem empresário de 37 anos, que começou a saber o que era trabalhar ainda criança, na cidade de Luzilândia, onde ajudava no comércio do pai.

Numa jornada de trabalho de 12 horas diárias, em média, de domingo a domingo,

Reginaldo Carvalho diz abrir espaço apenas para aproveitar um pouco do convívio com os dois filhos, de 15 e de nove anos, e com a sua inseparável companheira, a esposa Evangelita Carvalho, que divide com ele as responsabilidades na administração de suas empresas.

A iniciativa de expandir os negócios é uma constante na mente de Reginaldo Carvalho, que acaba de inaugurar o primeiro hipermercado de Teresina, fato que o coloca mais uma vez na linha de frente dos maiores supermercadistas do nordeste.

O senhor tem apenas 37 anos e já contabiliza grandes feitos na área empresarial. Como o senhor analisa o sucesso de sua atuação profissional?

Acredito que minha relação com o trabalho seja muito intensa e isso faz com que eu viva a maior parte do meu tempo para a profissão, que no meu caso significa estar sempre criando novas oportunidades para manter as empresas em boa situação e, também, ampliar o campo de ação.

Conte-nos como nasceu essa relação tão forte com a atividade empresarial?

Com apenas sete anos de idade iniciei minha vida de trabalho, ajudando meu pai em Luzilândia. Aos quinze já tinha meu próprio negócio, uma vidraria, e aos 17 abri o meu primeiro Mercadinho Carvalho. Em 82 vim para Teresina e aqui, em 86, instituí oficialmente o atacado do Comercial Carvalho. A partir de 90 parti para o varejo e de 16 para cá seguimos investindo na criação de novas lojas de supermercado e diversificando o grupo para outras atividades.

Qual a estrutura do Grupo Carvalho, atualmente?

Nosso grupo tem crescido bem e estamos com 26 filiais do Comercial Carvalho em cidades como Teresina, Campo Maior, Barras, Esperantina,



Caxias e Timon. Além disso, contamos com outras empresas de setores distintos. O mais importante é que estamos gerando 2000 empregos diretos.

um lado gostaria de vê-los tendo mais tempo para estudar e conseguir melhor preparo teórico, o que permite maior segurança. Por outro lado, entendo que é im-

portante para os funcionários.

O senhor acaba de inaugurar um hipermercado. E agora, qual será o próximo passo?

Junto com minha esposa tenho analisado a possibilidade de partir para a expansão em novos mercados, mas Ludo isso está no terreno dos planos. Não fico muito preocupado com o que vem pela frente, realizo coisas e vou encarando as novas oportunidades.

O senhor acredita que se estivesse em outro Estado, com maior potencial do que o Piauí, poderia ter conseguido expandir suas empresas com mais facilidade?

Acho que comecei bem aqui no Piauí e em uma cidade pequena. Passo a passo estruturei meus negócios e agora, posso pensar em novos mercados. Acredito que o importante para ter sucesso em algum empreendimento é fazer da forma certa. Fazendo certo, dá certo. Não esquecendo que é preciso, sempre, trabalhar muito!

Sua taxa de crescimento é muito impressionante, com a inauguração de mais de uma loja por ano, em média. Como o senhor controla a administração de todos os negócios?

Tenho ao meu lado uma equipe de pessoas competentes, que assumem funções condizentes com suas habilidades técnicas. Agora, é fundamental ressaltar a participação de minha esposa, Van, que controla a direção financeira do grupo e conduz comigo os planos de desenvolvimento.

Quanto a sucessão dos negócios. O senhor entende que seus filhos devem começar cedo no trabalho, como aconteceu com o senhor?

Nas férias eles participam mais de perto dos negócios, mas fico meio dividido, quanto a trabalhar diretamente, porque de

portante o convívio com o trabalho. Outro dia mesmo, conversava com meu filho mais novo que na idade dele eu já trabalhava e já tinha comprado minha bicicleta com recursos próprios. Passo essa experiência para eles, mas os deixo a vontade para decidirem o seu futuro profissional.

Sua visão de mercado é bem ampla. Como o senhor trabalha a parte de novos conhecimentos e reciclagem como empresário?

Estou sempre participando das convenções lojistas e de encontros do gênero, que é quando aproveito para adquirir conhecimentos e trocar informações. Essa é a forma que encontro para me aprimorar, dentro de meu pouco tempo. Agora, minha esposa está se aperfeiçoando e concluindo o curso de administração de empresas para aplicar novos conhecimentos em suas atividades. Também procuro promover trei-



Investimento: Grupo empresarial piauiense inaugura hipermercado.

Teresina já tem Hiper



Sada mais oportuno do que a cidade entrar o novo semi() com o seu primeiro hipermercado funcionando a todo vapor. E o melhor, um hipermercado totalmente piauiense, fruto do investimento do empresário Reginaldo Carvalho, que contou com a parceria do BNDES.

O Hiper Carvalho, localizado em frente ao Conjunto Tancredo Neves, conta com uma estrutura digna dos maiores mercados fechados do país.

Ocupando um terreno de quase 34 mil metros quadrados o novo hiper oferece, além da parte de gêneros alimentícios, algumas opções de lojas de apoio, que o tornam um ótimo centro de compras.

O Lojas de informática, telefonia, salão de beleza, fast food, perfumes, padaria, farmácia, além de posto de gasolina e um ponto de auto-atendimento do Banco do Brasil estão estrategicamente espalhados pela área do hiper, facilitando muito a vida de quem precisa fazer a feira.

Na parte superior do prédio, projetado pelo engenheiro Mauro Lopes, será sediada toda a estrutura

administrativa do Grupo Carvalho, incluindo um auditorio para 200 lugares, que servirá de local para palestras, cursos e treinamentos profissionais.

Os números do empreendimento atraem pela grandiosidade. São 14.585 metros quadrados de área construída, 7.333,67 metros quadrados de área de venda, 36 caixas, 700 funcionários e 13 lojas de apoio, além de um amplo estacionamento.

Conforto sem desperdícios foi a estratégia adotada pela direção do Hiper Carvalho para possibilitar a construção de um espaço perfeito para abrigar um grande volume de consumidores e oferecer os melhores produtos a preços competitivos. "O ambiente é bonito, espaçoso e garante o bom fluxo

de pessoas, mas não tem luxo, porque optamos por proporcionar produtos com boas ofertas de preços", explica Reginaldo Carvalho, presidente do Grupo Carvalho.

De acordo com o empresário, a inauguração do Hiper Carvalho nasceu da motivação proporcionada pela própria cidade de Teresina que apresenta-se como um mercado em crescimento. "Encontramos no hiper a possibilidade de atrair mais consumidores, além da maior variedade de tipos de produtos. Acreditamos que a popularidade vai saber usufruir de mais esse espaço para compras", diz.

A estimativa é de que 15 mil itens sejam comercializados por dia, atendendo uma demanda dimensionada em torno de 150 mil clientes ao mês.

Em princípio o hiper vai contar com comercialização mista, mantendo áreas para atacado e varejo. Nos planos da direção, uma possível ampliação da área de varejo pode acontecer no futuro



O brilho do natal nos shoppings

Beleza, conforto, qualidade de produtos, atendimento e muitas atrações, seio alguns dos diferenciais que as lojas instaladas nos dois grandes shoppings da cidade estclo oferecendo para conquistar consumidores nesse natal de boas expectativas.

A abertura oficial da temporada de compras natalinas foi um evento marcante, tanto no Riverside, quanto no Teresina Shopping. A decoração e a programa* de eventos para o mes de dezembro continuam mantendo a atenção dos consumidores voltadas para os shoppings, que apostam em bons lucros para seus lojistas.

No paraíso consumista que silo os shoppings centers, dezembro é sinonimo de intensa visitação de clientes, logo neio é difícil prever que boas vendas podem acontecer por ali.



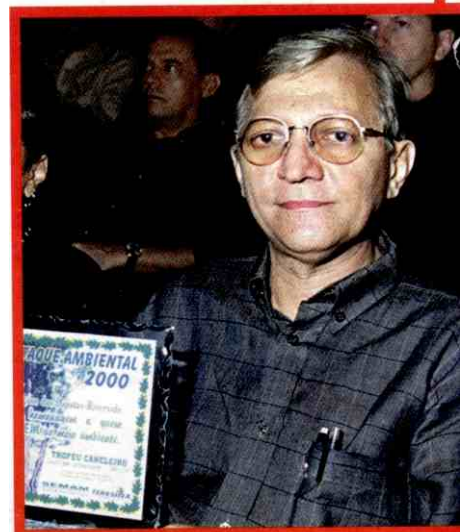
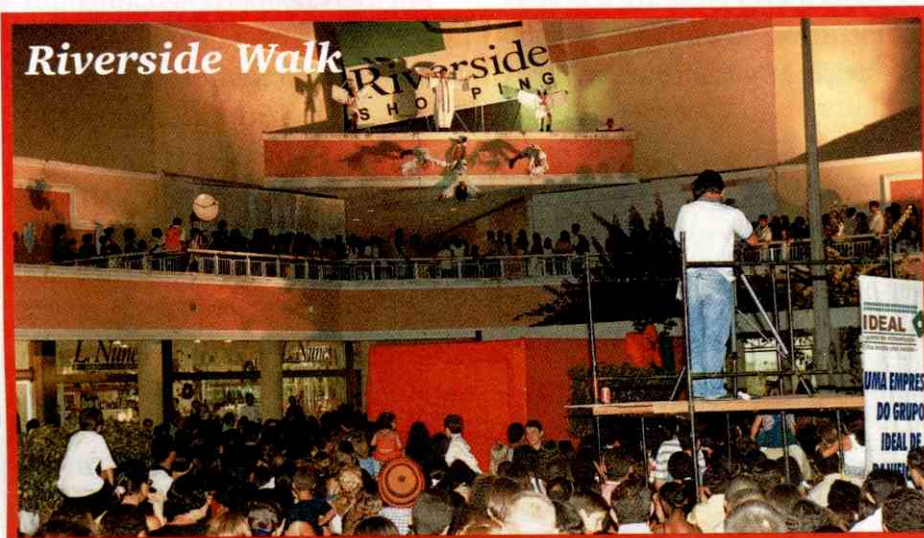
*Fernando Oliveira,
Superintendente do Teresina Shopping*

Os lojistas aproveitam a época e colocam vitrines belissimas, com muita cor e luz para encantar o cliente que neio resiste as compras nessa época perfeita para dar e receber presentes.

Os shoppings da cidade esteio preparadissimos para atender a demanda de natal e ano novo, pois contam com uma diversidade de estilos de lojas, que podem



suprir as necessidades variadas. Além disso, a estrutura montada para o natal permite que os consumidores circulem com tranqüilidade, podendo fazer suas compras sem atropelos e aproveitando todas as atrações que animam a temporada.



*Luis Antonio,
Sindico do Riverside Walk*