

Lolista



Troca de comando na FCDL



3

Savio Normando

Savio Normando deixa o comando da Federacao das Camaras de Dirigentes Lojistas e faz um balanço dos quatro anos que esteve a frente da entidade, com destaque para a realização das Convenções que consolidaram-se como eventos de reconhecida importância dentro do movimento lojistanacional.

Ulysses Moraes, novo presidente da Federacao das Camaras de Dirigentes Lojistas do Piaui, promete dar continuidade ao trabalho da diretoria anterior e revela que a interiorização da entidade será uma de suas maiores preocupações.



Ulysses Moraes

10

comercio que ganha os bairros



Longe do centro, mas perto de milhares de consumidores que preferem as compras perto de casa surge o comércio dos bairros, uma tendência natural de toda cidade que cresce. Em Teresina, áreas como o Parque Piauí, Mocambinho e Dirceu Arcoverde são ótimos investimentos para quem tem a garra de vencer como empresário.

Uma boa relação com seu cliente

O Serviço de Proteção ao Crédito - SPC tem como uma de suas principais características o apoio aos lojistas, quanto ao bom desempenho das relações com os clientes e, por isso, oferece uma série de serviços que podem tornar esse entendimento mais claro e fácil de ser conduzido, evitando possíveis constrangimentos no momento da compra ou depois de ela ser efetuada.

O LOJISTA pega uma cartolina em nosso jornal co-irmão da CDL de Juiz de Fora, lá também chamado de O LOJISTA, e transcreve umas dicas bem interessantes sobre como a informação correta pode tornar uma relação de compra e venda boa para ambos os lados.

A primeira providência a ser tomada é a aquisição de um exemplar do Código de Defesa do Consumidor, que é a lei maior nas relações de consumo.

Vamos lembrar algumas orientações já passadas aos nossos associados:

1- Venda com cheques - Não existe obrigatoriedade de vender e aceitar cheques em pagamento. É necessário, contudo, informar, em local visível aos clientes, que a empresa não aceita cheques.

2- Recusa em vender - Não po-

dem ser recusadas as vendas a nenhum consumidor sem motivo relevante (desconfiar da pessoa, trajes, modo de se expressar, aceitar qualquer preço na mercadoria, não discutir juros, idade, etc.). A empresa pode e deve ter normas de comercialização, tais como: exigir avalista, comprovante de residência, salário compatível, entrada maior, verificar junto ao SPC a quantidade de "passagens" e valores para saber se a renda não está comprometida. Há contudo a necessidade e o bom senso de "informar" ao seu cliente estes critérios, de forma educada e de preferência em local mais reservado, evitando constrangimentos.

3- O "autônomo" tem mais dificuldade em comprovar rendimentos, não devendo ser discriminado na hora do cadastro. Aconselhamos a consulta de outras fontes de referência, além do SPC.

4- Algumas empresas estão dando oportunidade ao consumidor para tentar acionar danos morais. Isso acontece da seguinte forma: o cliente escolhe a mercadoria, o vendedor emite a nota e, na hora de fazer o cadastro, após longo tempo de espera, tem seu cre-

dito recusado por não estar enquadrado nas condições de venda da empresa. É necessário "informar", em local visível, que as vendas a crédito serão passíveis de aprovação e não após o cadastro do cliente.

Parabéns...

...para Maria do Carmo Viana de Meneses, proprietária da Casa das Telas, que é a mais nova associada a CDL e passa contar com o apoio do SPC.

O

CDL

3

A IIIISFIL

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

Edição, redação e editoração eletrônica:

IVI-f INI

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

Fotolito e Impressão:

HALLEY S.A.
Gráfica e Editora

Mais uma etapa realizada

nos últimos quatro anos, o empresário Savio Normando dedicou-se de corpo e alma aos trabalhos como presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL, cargo que lhe trouxe "muita satisfação por ver tantas coisas positivas acontecendo ao movimento lojista no estado", diz Savio.

Com satisfação especial pela realização coberta de êxito das 41-ésimas quatro convenções lojistas, Savio Normando faz um balanço favorável do tempo em que esteve no comando da entidade, ressaltando que o apoio da diretoria e da equipe de trabalho que o acompanharam nesse período foi fundamental para que isso acontecesse.

De acordo com o empresaria-



Savio Normando

rio, o movimento lojista do Piauí cresceu muito nesses últimos anos, graças a um esforço conjunto e contínuo que os dirigentes de classe têm

feito. "Hoje, podemos perceber que há uma nova mentalidade do lojista piauiense, que está mais atuante e interessado em participar das discussões sobre os temas que influenciam os destinos de sua atividade. Isso é reflexo do trabalho realizado pela Federação em conjunto com as Câmaras de Dirigentes Lojistas - CDLs, no sentido de promover a integração dos associados e sua qualificação, aprimoradas com a troca de experiências e informações incrementadas a cada Convenção, por exemplo", analisa.

Outro aspecto importante que Savio Normando levanta, quando faz o balanço de sua administração, refere-se ao fato de que já foi iniciado um processo importante para a abertura dos caminhos que vão levar, em definitivo, a uma

Convenções de alto nível



maior interiorização das Wks da FCDL. Embora considerando que ainda ha muito chAo a se percorrer, o empresario acredita que as bases estaõ bem trabalhadas e que, em pouco tempo, novas CDLs venham a ser inauguradas pelo interior, como foi o caso da de Valenta, que ja esta atuando a pleno vapor, sendo inclusive uma das CDLs de grande participacão no cenario do movimento lojista do estado. Ele considera que a escolha de Ulysses Moraes e Marco Pinto, para os cargos de presidente e vice-presidente da entidade, é uma boa garantia de que este trabalho sera incrementado de maneira eficaz.

Um dos grandes legados que a administracão de Savio Normando deixa, sem diuida, é o fato de ele ter colocado o Piaui em posicão de destaque no meio empresarial lojista do Brasil. Atualmente, a convencao local é considerada, dentre os membros da Federacão Nacional, a melhor do



Grandes nomes passaram pelas quatro convenções como: Marins, Marcos Cobra, Roberto Shiniashiky (fotos), Lula, Yeda Crusius, Emerson Kapaz e muitos outros

país e a que mantem o maior nivel de representatividade, se consideradas as proporções do número de associados e, mesmo, as características do Estado.

Por conta de tanto prestígio, em 99, durante a realização da Convenção Lojista do Piauí, a Federação promoveu, pela primeira vez na história, uma reunião de dire-

toria e de presidentes de CDLs nacionais, fora de seu estado sede, que é São Paulo. "Este fato representa muito para os piauienses, porque é o reconhecimento de que o trabalho do setor lojista local é importante e tem ressonância no movimento classista como um todo. Isto nos dá força e propulSIONA nossas lutas ao sucesso, fazendo com que as conquistas desejadas para tornar nossa atividade mais produtiva tenham maiores chances de ser viabilizadas, já que nos permite a participação efetiva no centro dos acontecimentos mais relevantes, como, por exemplo, no caso da luta por uma reforma tributária racional, onde sempre estivemos presentes", declara Savio Normando.

Com a determinação de afirmar que sua saída da presidência não significa seu afastamento do movimento de classe, o atual Diretor Conselheiro da FCDL faz questão de definir este momento "não como o fim da luta, mas apenas o coroamento de uma batalha vencida".

Samira

1º

lugar

em

moveis



Parque Piaui: micro-produtores brigam pelo comercio local

BAIRROS:

Mercado independente

Teresina é uma cidade em franco processo de crescimento econômico, social e geográfico, com novos bairros sendo criados e outros já tradicionais apresentando uma ampliação considerável, tanto do número de pessoas, residências, como também da oferta de serviços e do surgimento de um comércio local forte e independente.

O LOJISTA foi buscar exemplos que demonstram claramente essa tendência e apresenta, numa reportagem especial, o relato de três empresárias dos bairros Dirceu Arcoverde, Mocambinho I e Parque Piauí.

O fato de serem três mulheres em destaque pode ser

bem mais que uma simples coincidência para demonstrar outra característica que vem aparecendo com mais força no setor empresarial: a condução dos negócios a cargo de mulheres, que não economizam energia para alcançar seus objetivos de tornarem-se empresárias de sucesso.

Parque Piauí - Maria das Dores Rodrigues de Oliveira Sipriano, a Dorinha, está há quatro anos frente da ASMIPI - Associação dos Micro-Empresários do Parque Piauí, que reúne cerca de 53 empresários de ramos diversos.

Para Dorinha, a Associação está se desenvolvendo bem, mas o "grande sonho é a implantação do Centro de Produção, que a Prefeitura de Teresina, através da Fundação Wall Ferraz, planeja construir



Dorinha (de bermuda branca): ASMIPI

no bairro". De acordo com a presidente da ASMIPI, o Centro vai fazer com que o trabalho tome-se mais profissional e os resultados possam ser mais satisfatórios.

Atualmente, a produção dos



Os micro-produtores esperam poder montar um mini-shopping

materia-prima.

O Parque Piauí, um bairro de 20 mil habitantes, segundo dados de 92, localizado na zona sul de Teresina, tem um comércio lojista crescente e, em determinados pontos,

micro-empresários do Parque Piauí é comercializada no sistema porta a porta ou em feiras, como as que ocorrem dentro do programa da Secretaria Municipal de Indústria e Comércio - SEMIC, "Revitalizando Bairros" ou em outras promovidas pelo SEBRAE.

Na última feira Teresina Moda, realizada em outubro de 99, os associados da ASMIPI, beneficiando-se do incentivo de terem a taxa de adesão liberada, filiaram-se ao Serviço de Proteção ao Crédito - SPC da CDL de Teresina e, de acordo com Dorinha, esta iniciativa pode ajudar muito a segurança dos negócios. Ela conta que, no momento, ainda está conversando com os empresários sobre o funcionamento do SPC e como ele pode beneficiá-los e acredita que, este ano, o número de consultas ao Serviço deve crescer.

O carro-chefe da produção e comercialização dentro da

ASMIPI é o setor de confecções, mas artesanato, bichinhos de pelúcia, arranjos de fibras e serviços de decoração de eventos também estão incluídos na lista de atividades desenvolvidas pelos empresários.

O Centro de Produção que, a ASMIPI espera, deverá funcionar como um mini-shopping, onde também poderão ser realizadas feiras para a venda de mercadorias e a administração da Associação, que hoje funciona na residência da presidente.

Enquanto isso não acontece, os empresários vão incrementando suas atividades dentro da economia informal, mas sem perder a oportunidade de aprimorarem-se como negociantes atualizados. Já tem dois anos que eles participam da Excursão de Negócios promovida pelo SEBRAE, que acontece em São Paulo. Nessas duas oportunidades, mantiveram contato com tecnologia de produção e acesso a compra de

matéria-prima. já é possível ver nascendo uma tendência mais forte para a instalação de lojas, como o caso da avenida Juarez Tavora, que está tornando-se quase que totalmente comercial.

Dirceu Arcoverde - O dinamismo de quem gosta de empreender é a marca do trabalho da empresária Marlene Macedo de Moura Marreiros, casada, 34 anos e mãe de três filhos. Ela começou suas atividades há mais de oito anos, vendendo porta a porta até inaugurar, há dois anos e sete meses, a Toque de Classe, uma loja que cresce em ritmo acelerado, a exemplo do que acontece com o comércio do bairro Dirceu Arcoverde, onde localiza-se.

O Dirceu, como é conhecido o bairro da zona leste de Teresina, é um dos mais populosos e tem vida própria. O comércio local amplia-se a passos lar-



Marlene Marreiros oferece o melhor para seus clientes.



gos e, cada vez mais, pessoas como Marlene Marreiros podem sentir o orgulho de ver suas lojas tendo bons lucros.

A trajetória da lojista foi delineada ao longo de quase uma década de muito trabalho, grande capacidade de conquistar clientes fieis e uma disposição invejável que a mantém até hoje, mesmo depois de instalada a loja, em cima de uma motocicleta vendendo pessoalmente a clientes especiais que preferem a comodidade de comprar em casa.

A visão para os negócios, conta Marlene, veio naturalmente e aprimorou-se na prática do dia-a-dia. Hoje, ela vai às compras em centros de moda como Minas Gerais, onde orgulha-se de ter sido entrevistada pela TV local sobre

o interesse do lojista

o interesse do lojista piauiense nos produtos mineiros.

Com sabedoria empresarial, a lojista não abre mão da venda externa, nem da caderneta, "porque os clientes fieis gostam de comprar assim", ensina.

De outro lado, a empresária não descuidou de montar um local agradável para receber os clientes e expor mercadorias de griffes conhecidas e destinadas ao público adulto e infantil. Em 99, por exemplo, Marlene conta que investiu na ampliação da loja para dar mais conforto ao público e ali colocou formas de negociação facilitadas, utilizando-se dos recursos de crédito disponíveis

no mercado, como cartões de crédito e cheques pré-datados. Também está investindo na contratação de duas funcionárias, para que possa continuar trabalhando a venda externa sem deixar de dar atenção ao cliente da loja.

No ano passado, também, ela associou-se ao Serviço de Proteção ao Crédito - SPC, da CDL de Teresina, e diz que sente-se segura em consultar o banco de dados da instituição, embora faça questão de declarar que "não houve necessidade de incluir ninguém no cadastro de devedores", comenta satisfeita.



HALLEY S.A.

Grafica e Editora

Av. Industrial Gil Martins, 250 São Pedro • Teresina • PI
CEP: 64019-630 Fone: (86) 218-4414 • Fax: (86) 218-2688
[email: contato@halley.com.br](mailto:contato@halley.com.br)

Mocambinho - O caminho para a atividade profissional no comércio lojista foi abetido pelo casamento com o empresário cearense, Sergio Oliveira, com quem Carmem Maria Martins de Oliveira expandiu o raio de atuação da OtiCa Veneza inicialmente funcionando em Fortaleza, para contar, hoje, com lojas espalhadas por oito cidades maranhenses e uma em Teresina, mais precisamente, no bairro Mocambinho I.

De acordo com a empresaria, que é piauiense, a escolha pelo bairro deu-se em função da comodidade, já que foi ali que, em meados de 93, ela e o marido construíram um amplo espaço para abrigar o que pode-se chamar de centro de controle das demais lojas.

Ela explica que "como acompanhando pessoalmente o andamento de todas as lojas, é mais fácil ter a administração perto de casa, porque só tenho dois dias por semana em Teresina e o deslocamento para áreas distantes iria dificultar o trabalho. Além disso, o espaço que montamos aqui atende plenamente as necessidades de um ótimo público, que, além da população do bairro, é formado por pessoas de áreas distintas como Renascença, Promorar ou Morada do Sol, entre outros".

O que atrai tanta gente, ao Mocambinho para comprar na OtiCa Veneza, de acordo com a visão da empresaria, e, acima de tudo, o diferencial criado para facilitar o acesso das pessoas às consultas oftalmológicas. "Através de convênios com médicos conhecidos nossos, criamos oportunidades para que nossos clientes tenham atendimento de qualidade, pagando valores mais em conta do que os praticados de um modo geral, conta.

Outros aspectos, entretanto,



Carmem Oliveira: "O SPC é a base de tudo".

Carmem Oliveira afirma encontrar no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), um dos maiores apoios ao bom desempenho de seus negócios. "O SPC é a base de tudo", diz lembrando que já é associada há muitos anos e até hoje confia plenamente

nas informações que lhe são fornecidas. "Consulto e só depois fecho a venda. Se surgir algum problema depois, é claro que utilizo o serviço para me proteger", declara.

Com o pensamento otimista, Carmem Oliveira afirma sem clividades: "Crise é para quem vive em crise". Ela fala isso referindo-se aos altos e baixos na economia promovidos pelo plano real e, com simplicidade, aponta um caminho para fugir da maré de reclamações. De acordo com Carmem o segredo não é parar e, se a situação está difícil, o jeito é trabalhar mais, passando de oito para doze horas diárias ou o que for necessário.

Com essa determinação, a empresaria anunciou para esse primeiro semestre de 2000 a ampliação de seus negócios em Teresina, que deve começar pela abertura de uma nova loja no centro da cidade. "Meus filhos já estão crescendo e vão poder ajudar na administração dessa nova loja. Quero continuar crescendo, porque com a mudança na economia eu pude abrir mais alguns pontos no Maranhão e agora acho que está na hora de investir aqui, onde pretendo ter mais lojas", entusiasma-se.



são motivo de bons negócios para a empresaria. Ela acredita que o mercado está em ascensão em pontos localizados em bairros como o Mocambinho, que tem seu comércio em crescimento e, por isso, torna-se um bom local para investimento, haja vista o número de lojas que surgem a todo momento.

A queixa da empresaria fica por conta da falta de agência bancária no bairro. Ela diz que este é um dos maiores dificultadores para os negociantes locais que perdem muito com essa carencia.

Experiente no comércio lojista,

Nova diretoria na FCDL

O novo presidente da Federação das Carnalhas de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL, Ulysses Moraes, tomou posse no último dia 28 de janeiro juntamente com o seu vice-presidente, empresário Marco Pinto e os demais membros da diretoria.

A solenidade ocorreu no Rio Poty Hotel e contou com a participação de empresários de setores do comércio, da indústria e da área de prestação de serviços, tanto com atuação na capital como no interior.

O presidente da CDL de Teresina, Jesus Filho, que participou do acontecimento revelou sua grande satisfação com o grupo que ficará no comando da Federação pelos próximos dois anos, porque diz ter "confiança de que eles vão manter todo o empenho em dar continuidade ao trabalho que já vinha sendo também encaminhado pelos ex-dirigentes,

tendo o Savio como um presidente atuante e responsável por grandes realizações dentro do Movimento Lojista. Agora, não tenho dúvidas de que o Ulysses, o Marco Pinto e todos os companheiros vão agregar novos resultados positivos ao desenvolvimento do nosso setor".

A confiança de que os destinos da FCDL estão bem assegurados pelos novos diretores foi o sentimento que tomou conta de todos os presentes a posse, que teve o prestígio de autoridades de todos os poderes estaduais e municipais.

Conheça agora os nomes que compõem a diretoria da FCDL-PI para o biênio 2000/2001.

Presidente: Ulysses G. N. de Moraes

Vice-Presidente: Marco A. de C. Pinto

Diretor-Conselheiro: Domingos Savio Almeida Normando

Diretor-Distrital: Pedro de Sousa Rocha

Diretor-Secretário: Jimmy Napoleão Alves

Diretor-Financeiro: Marconi Cosme Soares de Oliveira

Diretor-Assist. Tec. e Expansão: João Vicente de Macedo Claudino

Diretor de Relações Públicas: Paulo Sérgio Muniz Nery

Diretor de Aperfeiçoamento Profissional: Pedro Evangelista Coelho

Diretores Conselheiros:

Jesus Tajra Filho

Gonçalo Barbosa do Bonfim

Evandro Cosme Soares de Oliveira

Jairo Freitas Silva

Jose Leão Azevedo de Carvalho

Conselho de Representantes:

Água Branca: Francisco Alves Catarino

Campo Maior: João Carvalho Neto

Floriano: Carlos Bucar

Parnaíba: Anísio Neves Neto

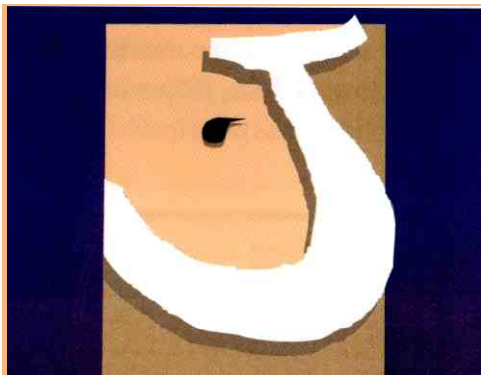
Picos: José Rivaldo de Sousa

Piripiri: Jorge Ivan Teles de Sousa

São João do Piauí: Delvani Onofre Rodrigues

Teresina: Jesus Tajra Filho

Valença do Piauí: Fca. Iris L. V. R. Moreira



**JENA
PLASTIC**

**Sacos e Sacolas lisas e Personalizadas
em várias cores e modelos**

Jeraplastic - honestidade no que produz

(086) 220-6768**

Missão cumprida

O atual presidente da FCDL - PI, Ulysses Moraes, tem o perfil dos empresários dinâmicos, que acreditam na participação direta em suas atividades como forma de alcançar os resultados propostos. Não que ele seja centralizador, ao contrário, acredita muito no trabalho em equipe, mas é que sendo um apaixonado pelo trabalho e com uma visão bem ampliada das funções do Movimento de Classe, ele entende que é preciso muita participação pessoal para difundir suas ideias e imprimir uma marca própria em tudo o que faz. Como agora, quando assume o comando da FCDL em nosso estado e demonstra, em objetivos bem claros, que quer fazer um trabalho de impacto que contribua não só para o setor lojista tomar-se mais forte, mas que, também, participe verdadeiramente do projeto de desenvolvimento do Piauí de modo geral.

Leia alguns trechos da conversa que nossa reportagem teve com o empresário, de 35 anos, ca-



Ulysses Moraes

sado, pai de três filhos, que atua há seis anos como dirigente lojista e preside uma das maiores cadeias de lojas de móveis e eletros de Teresina: a Samira, sua grande fonte de realização como empreendedor.

O LOJISTA: O senhor está assumindo o comando da FCDL - PI pela primeira vez. Qual a expectativa que isso lhe provoca?

Ulysses Moraes: Bem, em primeiro lugar é importante ressaltar que estou recebendo o comando de uma entidade das mãos de uma diretoria que vem trabalhando muito bem, porque o Savio vem sendo um presidente excelente, vem realizando convênios maravilhosos e o que nos temos é que dar continuidade.

O LOJISTA: Como o senhor definiria, em linhas gerais, o seu plano de metas para o mandato que agora se inicia?

Ulysses Moraes: O que pretendo fazer é continuar com o mesmo nível das convênios estaduais, tentando torná-las melhores no que for sendo possível e, claro, trabalhando suas realizações dentro do meu estilo pessoal, imprimindo minha marca de atuação, mas mantendo o mesmo padrão, o mesmo esquema e seguir trazendo palestrantes do mais alto nível.

Por outro lado, vou procurar dar mais atenção ao interior, abrindo novas CDLs, já que uma de minhas metas principais é abrir mui-



DROGARIAS PIAUÍ

A/X/IS'

800-1414

Rua 7 de Setembro, 100 - sul

221-4232

Rua Coelho de Resende, 310

222-6836

Rua Rui Barbosa 68 - sul

221-5002

Av N. Senhora de Fátima

232-4410

Pabx: 223-1844 / 223-1132

Uma Farmácia
Dentro de Casa

RECEBEMOS TODOS OS CARTÕES
DE CRÉDITO E CHEQUE PRE-DATADO

tas CDLs no interior, não esquecendo de dar assistência permanente as CDLs já existentes. E, ainda, entrar com firmeza no projeto de interligação por computador de todas as CDLs do interior com a de Teresina e a Federação, porque esse é o projeto do SPC Brasil, que vai facilitar o acesso às consultas em todas as cidades brasileiras, através da unificação do sistema, o que fará o SPC ainda mais útil a todos os lojistas.

O LOJISTA: Como o senhor espera operacionalizar esse seu estreitamento de relações com o interior?

Ulysses Moraes: Eu pretendo estar presente nas CDLs tantas vezes quanto for solicitado, como vou criar oportunidades de estar lá presente em todas as Câmaras do interior.

O LOJISTA: Sobre a abertura de novas CDLs, já existe alguma ação concreta planejada.

Ulysses Moraes: Existem bons contatos feitos com os empresários do interior voltados ao interesse de inaugurar as câmaras locais. Já, tenho, por exemplo, dois contatos bem encaminhados com Oeiras e Elesbão Veloso, que deverão ser as duas novas CDLs a serem cria-

das, se tudo correr bem, antes mesmo da nossa Convenção que está marcada para abril.

O LOJISTA: Dentro do seu projeto de interiorização, existe algum planejamento para a realização de eventos, como acontece com a Convenção Estadual em Teresina, por exemplo?

Ulysses Moraes: O que nos pretendemos fazer é levar até lá bons palestrantes como os que vêm à Convenção, até porque ao levá-los estaremos oferecendo a oportunidade do pessoal do interior conhecer um pouco do que acontece na Convenção, porque uma grande parte ainda não sabe, exatamente, como ela é realizada e o quanto pode influenciar no desenvolvimento de suas atividades. Então, a ideia é levar as CDLs locais uma amostra de nossos encontros anuais, estimulando a participação do público de outras regiões, ao mesmo tempo levar, com isso, maior nível de informação aos empresários e a comunidade em geral de cada município.

O LOJISTA: A participação da comunidade nas convenções, inclusive é um dado muito significativo, já que o evento tomou-se atrativo para profissionais e estudantes de todas as áreas. Como o senhor analisa este fato?

Ulysses Moraes: Este é um ponto importantíssimo e que nos leva a ter cada vez maior responsabilidade com o evento que realizamos, porque já deixou de ser da categoria para ser de todos. A exemplo disso, inclusive, acredito que podemos empreender boas ações para serem desenvolvidas em parcerias com entidades de classe representativas no Estado, promovendo debates, eventos, encontros e mesmo a participação em assuntos de interesse para o desenvolvimento do Estado.

O LOJISTA: Explique como poderia de fato acontecer esse intercâmbio?

Ulysses Moraes: Pessoalmente tenho estreito relacionamento com os dirigentes das maiores entidades de classe deste Estado e isso pode facilitar o encaminhamento do diálogo para que se promova a união de esforços para realizar ações em benefício de toda a comunidade. Acredito que o papel dessas entidades de classe é importantíssimo no processo de organização da sociedade em busca da conquista de seus direitos e em prol do desenvolvimento que serve ao bem estar coletivo. O que acho é que podemos incentivar a união de nossos interesses em comum e, sobretudo,

JELTA
LIDER EM ELETRODOMESTICOS

do, do interesse maior de promover o crescimento do Piauí para que sejam realizados eventos na capital e no interior que sirvam como meios de informação, conscientização e educação da nossa população.

O LOJISTA: O senhor fala em educação do povo piauiense. Em que dimensão, uma entidade como a FCDL pode influenciar nesse e em outros aspectos da vida de nossos cidadãos, provocando mudanças de comportamento ou culturais numa sociedade como a nossa?

Ulysses Moraes - Olha, eu vejo toda essa situação em que se encontra o Piauí, hoje, como uma demonstração de nossas mazelas. Mas essas mazelas só ocorrem porque a sociedade não é mobilizada e, é justamente para ter força que essa sociedade precisa se organizar. Então eu acredito que todas as entidades juntas podem ganhar muito mais força para atuar, não de maneira partidária, mas com a capacidade de apontar erros que estão acontecendo, tanto aqui em Teresina, quanto no interior. Não é mais admissível, por exemplo, que prefeitos fiquem se utilizando do expediente de notas fiscais frias, de onde deveriam ser gerados recursos públicos que são do povo e que não podem ser desviados, porque é isso que gera mais miséria.

O LOJISTA: Como é possível perceber, a sua maneira de administrar a FCDL - PI parece que vai se voltar não apenas para o lado interno da entidade e os interesses de seus associados, mas ampliar o leque de atuação para assuntos de cunho mais abrangentes dentro da comunidade geral. O senhor confirma essa tendência?

Ulysses Moraes: E como eu disse antes: toda entidade de classe representa a sua classe, mas o seu objetivo maior é procurar viabilizar o desenvolvimento do estado. Não sei se é sonho meu, se estou sendo idealista ou estou imaginando que posso fazer mais do que posso, mas pelo menos eu tenho que tentar. Acho que é possível, na prática mesmo, viabilizar a união das entidades, que, sozinhas, podem não ter muitos recursos, mas, em parceria, são capazes de realizar importantes acontecimentos. Por exemplo, cada entidade de um pouco de recursos e viabiliza uma palestra em alguma cidade do interior ou realiza um evento aqui em Teresina e ajuda a conscientizar, a mudar a mentalidade das pessoas, porque eu vejo que um dos nossos grandes problemas é de mentalidade.

O LOJISTA: Como o senhor entende que está o Piauí em termos de desenvolvimento?

Ulysses Moraes: Como estava falando temos um sério problema de mentali-

dade, o que significa que o Piauí carregou por muitos anos a mentalidade de um estado de emprego público, onde o estado fez o papel errado de empregador e deixou de cuidar de suas verdadeiras funções. Nos últimos anos isso tem mudado bastante, mas ainda sofremos as consequências dessa cultura empreguista que predominou por tanto tempo. Hoje o estado está quebrado e sem condições de realinhar os investimentos necessários ou mesmo pagar a imensa folha de servidores que mantém. Isso é contrário à mentalidade que domina a economia moderna, onde o estado tem que ser o indutor do crescimento e as empresas é que tem que gerar empregos.

O LOJISTA: De que maneira os empresários e as entidades de classe podem atuar na orientação de pessoas, por exemplo, que estão deixando o emprego e partindo para a iniciativa privada?

Ulysses Moraes: Podem e devem ajudar de maneira significativa, até mesmo filantrópica, participando de entidades como o SEBRAE, prestando informações através de parcerias com entidades como o SEBRAE, em depoimentos sobre sua experiência como empresário, enfim, dando sua contribuição para a formação do novo empresário, que afinal vem somar para o fortalecimento da categoria.



O mundo em suas mãos

Pegas para montagem
Bijouterias prontas
Artigos para carnaval
Presentes e brinquedos

Obs: Pregos especiais para revendedores

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