

O Lojista



Vai começar a Convenção

Entrevista



Sávio Normando

O presidente da FCDL do Piauí, Sávio Normando é o entrevistado da vez. Ele contou à nossa reportagem como foi o início de sua carreira profissional, a entrada no Movimento Classista e comentou sobre economia, comércio e, claro, a Convenção Lojista.

10



Mailson da Nóbrega
Economista



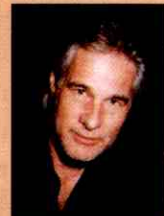
Luis Inácio Lula da Silva
Presidente de honra do Partido dos Trabalhadores



Nelson Barrizelli
Economista e Administrador



7ª
Convenção Lojista do Piauí
Centro de Convenções de Teresina
15, 16 e 17 de abril de 1999
Realização: FCDL Piauí
Câmara Anfitriã: C. D. L. Teresina



Max Gehringer
Administrador e Presidente da Pullman Plus Vita/Santista Alimentos



Roberto Aylmer
Médico e especialista em Desenvolvimento de Lideranças



Emerson Kapaz
Deputado Federal pelo PSDB



Eugênio Foganhoio
Administrador especialista em Marketing de Varejo



César Romão
Empresário, Escritor e Consultor Empresarial

Finalmente chegou o mês de abril e com ele a nossa 7ª Convenção Lojista do Piauí. Nesta edição, matéria sobre a programação das palestras e uma ficha de inscrição para você agilizar a sua participação no evento. Este ano tem, novamente, muito assunto bom para se discutir com os palestrantes e os amigos lojistas de todo o Estado.

6

O investimento

O empresário piauiense é um otimista incorrigível. Continua investindo, criando e abrindo oportunidades de negócios e desenvolvimento. Talvez, seja exatamente por isso, que é o comércio lojista a atividade que tem maior destaque no cenário local, sendo a que mais emprega e gera impostos para o Governo.

A 7ª Convenção Lojista, que se realiza este mês, é uma prova consistente desse espírito empreendedor. Superando todas as expectativas de procura por inscrições o evento promete, não apenas repetir, mas fazer um sucesso ainda maior este ano. Tudo por conta de um trabalho árduo, constante e determinado em conseguir trazer para cá os melhores conferencistas, programar os mais interessantes temas para debate e promover um encontro de congressamento entre empresários de todo o Piauí.

Em entrevista a O LOJISTA, o presidente da FCDL e realizador da Convenção Sávio Normando, conta um pouco mais sobre o evento e dá sua opinião sobre assuntos importantes no dia-a-dia dos lojistas.

Exemplo de dinamismo e ca-

pacidade de empreendimento, também é dado pelos empresários da Terrasse, que realizam a partir de 27 de maio, a Mostra Terrasse 99, reunindo os melhores profissionais da arquitetura e decoração do Piauí, em uma casa especialmente preparada para apresentar o que está se criando em ambientação de interiores por nossa cidade. Um evento imperdível.

Investindo também está o grupo JET, que acaba de inaugurar a concessionária de automóveis Honda, em Teresina e que já chegou trazendo bastante movimento ao setor.

Para completar a galeria dos lojistas em destaque nesta edição, uma reportagem interessante sobre o movimento da páscoa, com um homem que ocupa, cada vez mais, uma posição na linha de frente dos grandes realizadores: Reginaldo Carvalho, diretor-presidente do Comercial Carvalho.

Nosso jornal traz, ainda, as estatísticas do SPC e um texto bem interessante para você, que está pensando em ambientar sua loja. Aproveite bem as novidades e lembre-se de que este espaço é feito para você. Mande suas idéias, sugestões e nós vamos adorar divulgá-las.

Números do SPC Estatísticas de Março

. Informações SPC	87.548
. SPC Cheque	48.313
. Total	135.861

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

Edição, redação e editoração eletrônica:



**Diretoras: Lena de Oliveira
Neulza Bangoim**

Fone: 222-6133/981-2271

Fotolito e Impressão:

Gráfica do Povo

Fone: 225-3369

Samira

1º Lugar em Móveis

Novos modelos nas ruas da cidade

Os motores Honda, famosos na Fórmula Indy e que prometem uma máquina especial para a temporada de fórmula I do ano 2000, já estão circulando em Teresina, em automóveis muito charmosos. É que a primeira concessionária Honda de automóveis do Piauí foi inaugurada no último dia 29 de março, e estreou bem, comercializando, somente na inauguração, seis carros.

De propriedade do grupo JET, que possui a Honda Motos há 25 anos, a nova loja de automóveis vem sendo projetada e construída há cerca de três anos.

Equipada com o que há de mais atual em termos de oficina e venda de acessórios, a concessionária está pronta a oferecer completo atendimento aos clientes, que optarem por um CIVIC, o carro da Honda que está sendo vendido em cinco modelos, com opções de versões automática e mecânica.

A oficina instalada na loja, possui equipamentos inéditos aqui no Piauí, como o alinhador de chassis, que em caso de colisão permite a recuperação do mesmo. Além disso, os demais reparos, troca de peças e serviços afins poderão ser executados no local.

O gerente administrativo da empresa, Fábio Portela Oliveira, explica que "o CIVIC é um carro nacional, produzido em São

Paulo, a partir da tecnologia japonesa da Honda. Isso justifica o preço do veículo, que fica em torno de R\$ 39 mil, para a versão mais cara, o que, se comparado a outros da mesma categoria, apresenta ganho para o consumidor".

Os modelos vendidos pela Honda, também apresentam outro diferencial que, liga-se ao fato de a maioria dos opcionais, como refrigeração a ar, direção hidráulica, duplo air bag, proteção lateral, entre outros, já virem fazendo parte do automóvel.

A indústria da Honda no Brasil tem apresentado crescimento muito bom desde que entrou no país, como a quinta montadora, em outubro de 97. Hoje, são produzidos 1.600 automóveis tipo CIVIC, todo mês e a demanda vem se mostrando em ascensão.

O sucesso da Honda, na opinião de Fábio Portela, é bem amparado na história de sucesso das motos de mesma fabricação. Ele acredita que, "as pessoas entendem que a mesma qualidade, segurança e durabilidade já consagradas nas motocicletas, também estarão presentes nos automóveis".

O Grupo JET investiu bem na construção da sede de sua concessionária de Teresina. O



Fábio Portela e a nova loja.

prédio é amplo, claro, bonito e muito agradável. Tem espaço para o cliente sentir-se confortável e mais novidades, como um "self-service", em breve, serão oferecidas ali.

O "layout" do ambiente é todo baseado na proposta da Honda internacional. Do mesmo modo a filosofia de trabalho e atendimento. É possível observar, por exemplo, os cuidados com os espaços destinados aos deficientes físicos, uma consequência do projeto Honda Conduz, que oferece carros automáticos, com preços reduzidos pela diminuição de impostos, para portadores de limitações físicas.

Ousadia para apresentar grandes idéias

Há cinco anos, os irmãos José e Luis Fernando Dantas, realizaram, em Teresina, a Terrasse Mostra 94, que reuniu no espaço de sua loja de móveis, alguns arquitetos, que ambientaram diferentes cômodos.

Agora, os empresários decidiram retomar a experiência, só que de uma forma muito mais ousada. Ao invés de ocupar as dependências da loja, eles criaram um espaço físico grandioso, com todas as características reais de uma verdadeira construção. Afinal, puseram abaixo uma casa de 300 metros quadrados e reconstituíram um espaço, com mais que o dobro de tamanho, para entregar a arquitetos e decoradores, que vão estar apresentando suas criações a partir do dia 27 de maio, em Teresina.

A idéia, como explica Luís Fernando foi proporcionar aos profissionais uma chance de desenvolverem seus projetos de ambientação em toda a plenitude. Ele diz que "o espaço restrito do salão de uma loja não permite que



Terrasse: destaque para o talento local.

seja recriada a realidade de uma concepção arquitetônica. Por isso, decidimos realizar a mostra em uma casa de verdade. Assim, os criadores podem planejar desde o piso, até o revestimento que vão compor o ambiente".

De acordo com explicações de José Dantas, "o arrojo na idealização da Terrasse Mostra 99

é fator que vai resultar em um evento de grande qualidade técnica, transformando-se numa vitrine importante para o trabalho dos nossos profissionais", festeja.

A Terrasse Mostra 99 está sendo preparada para acompanhar o mesmo nível de organização e importância que outras similares do gênero, que

DROGARIAS PIAUÍ
-XPRESS
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 PRÉ-DATADO

ocorrem no restante do país. A presidente da Associação Brasileira de Decoradores e Arquitetos de Interiores - ABD, Carolina Szabó, já confirmou presença e diz que vai aproveitar o acontecimento para viabilizar a criação da Regional da Associação aqui no Estado.

São 32 profissionais convidados e no meio de gente consagrada, também está sendo aberto espaço para profissionais recém chegados ao mercado. Isto é uma forma de incentivar o desenvolvimento da atividade em nosso Estado, explica José Dantas, para quem "a Mostra serve, também, de meio para aproximar, as pessoas que trabalham com arquitetura e decoração, de nós que comercializamos os produtos utilizados para dar vida às suas criações", analisa.

NOVIDADES - Andando pela casa, ainda, em obras, já é possível sentir o clima de bom gosto e modernidade que os profissionais convidados estão montando em cada ambiente.

Entre as novidades da Terrasse Mostra 99, está a montagem de um restaurante, que vai funcionar durante todo o período que durar o evento, atendendo normalmente ao público. Também está causando interesse a ambientação de um "loft", uma das



Luis Fernando Dantas e José Dantas: os idealizadores da mostra.

mais novas tendências da arquitetura e que reúne num amplo espaço, sem divisões, todos os cômodos. Na Mostra, o "loft" vai ocupar o antigo quintal da casa que existia anteriormente ali.

O investimento feito para a realização da Mostra, segundo estimativa dos organizadores, deve ficar em torno de R\$ 200 mil. Embora no momento tenha muita gente falando em recessão e sendo pessimista quanto ao futuro da economia nacional, os realizadores da Mostra demonstram confiança no mercado local e explicam que não é possível parar as atividades, mas ao contrário, é melhor acreditar que os esforços feitos serão transformados em novas oportunidades de crescimento para todo o setor envolvido, estendendo-se, de algum modo, ao restante da comunidade.

A visão de mercado dos

empresários sempre vislumbrou formas diferenciadas de investimento que o tradicional compra e venda. Luis Fernando conta que eles procuram agregar novidades como incentivos que promovam o aprimoramento de profissionais do setor ou prêmios destinados a universitários, que estão se graduando, como é o caso do Prêmio Talento e Parceria, que a empresa oferece todos os anos, ao melhor projeto de arquitetura dos formandos da UFPI.

Quarto de casal, de moça, de rapaz, banheiros, sala de leitura, "home theater" e muitos jardins, são alguns dos 24 espaços que vão estar prontos para serem apreciados pelo público, na Av. Homero Castelo Branco, durante todo o mês de maio, quando se encerra a Terrasse Mostra 99.

PINTOS

É IMPOSSÍVEL NÃO COMPRAR

Agora é só aproveitar

Tudo pronto para a 7ª Convenção Lojista do Piauí, que começa agora, no próximo dia 15 e vai até o dia 17. Para completar, só falta você que, se ainda não confirmou sua participação deve fazê-lo rapidinho, porque as inscrições estão sendo feitas a mil por hora.

A abertura do evento será numa noite solene, seguida de coquetel e a partir do dia seguinte, já às 8:30h, o ex-ministro Maílson da Nóbrega dará início a uma riquíssima programação de palestras, que só terminará no sábado.

O tema da conferência de abertura será "As perspectivas da Economia Brasileira", assunto que está causando grande interesse, já que todos esperam ter noções mais nítidas de

como vai se comportar o movimento econômico e financeiro do país nos próximos meses.

Seguindo Maílson da Nóbrega, vão se apresentar na 7ª Convenção Nelson Barrizelli, Eugênio Foganholo, César Romão, Roberto Aylmer, Luís Inácio Lula da Silva, Emerson Kapaz e Max Gheringer, que encerra o evento.

Os organizadores estão muito animados com a intensa procura por inscrições. O presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL, Sávio Normando diz que a expectativa é superar o número de 800 participantes do ano passado, mas alerta que o controle de creden-

ciais está sendo rigoroso para garantir o conforto e a tranquilidade dos convençionais.

Para facilitar, ainda mais, o acesso à Convenção, no rodapé desta página você encontra uma ficha de inscrição válida para a sua participação. Basta recortá-la, preencher corretamente os dados e entregá-la na CDL de Teresina, onde também deverá ser paga a taxa de participação, que é de R\$ 50,00.

O material de divulgação já está pronto e no folder de programação você encontra todos os horários das palestras com uma pequena apresentação dos palestrantes

A Convenção Lojista do Piauí é, hoje, uma das grandes referências em termos de eventos do gênero no país. Os empresários



Maílson da Nóbrega



Emerson Kapaz



Lula

FICHA DE INSCRIÇÃO

Nome:.....

Empresa:.....

Endereço:.....

Fone:..... Cidade:..... UF:..... CEP:.....

Recibo Nº:..... Data:.....

Obs: As inscrições devem ser feitas com antecedência. Vagas limitadas.
Valor individual R\$ 50,00. Local: CDL de Teresina - Rua Rui Barbosa, 561 - Teresina - Piauí
Telefax: (086) 221-6969

Ampliando a visão de mercado



Convenção
Lojista

Piauí

que participam de movimentos de classe reconhecem o encontro como muito representativo. Prova disso, é que este ano, acontecerá aqui em Teresina, no dia 16 de abril, o Encontro de presidentes de FCDL's e de algumas CDL's brasileiras. Para se ter uma idéia de como isso é significativo, esta é a primeira vez que o evento se dá fora de São Paulo.

Realizar uma Convenção do porte desta que a FCDL do Piauí está promovendo dá muito trabalho e requer um grande investimento. Por isso, é fundamental o destaque para entidades e empresas, como o SEBRAE e o Banco Real, que aceitaram o compromisso de agregar suas marcas à marca do evento e são os seus patrocinadores oficiais.

Junto com eles ainda aparecem outras 15 marcas, que estão dando um apoio fundamental à realização deste grande acontecimento, que ultrapassa a fronteira do co-



Nelson Barrizelli

mércio lojista e acaba por atrair a toda a sociedade. São elas: Canadá Veículos, Teresina Shopping, Medplan, Shopnews, Telepisa Celular S.A, Transportadora Transrosas, Comercial Carvalho, Prefeitura de Teresina, Grupo Meio Norte, TV Clube, TV Cidade Verde, TV Antena 10, O Dia, Correio do Piauí e Diário do Povo.

Ao lado da realizadora da Convenção, a FCDL do Piauí, está a Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina - CDL, que é a anfitriã do evento. Para o seu presidente Jesus Elias Tajra Filho, a "nossa convenção é um orgulho imenso para todos que estão envolvidos com o movimento lojista, mas é acima de tudo uma prova de que nossa categoria é forte e organizada e que podemos conseguir muitos feitos valiosos se nos mantivermos com esse espírito em relação ao restante de nossas atividades. Não duvido de que temos a melhor convenção do país. Pelo



Max Geringher

menos ela é feita com total entusiasmo".

Um aspecto muito importante na realização das Convenções Lojistas, é quanto à reunião de empresários lojistas de outras cidades do Estado, que aproveitam o evento para virem à Teresina. Isto possibilita a troca de informações, além de tornar as pessoas mais próximas. É por isso, que sempre ao final da última palestra acontece um almoço de confraternização, sempre muito alegre e que marca a união da categoria.

Se você já conhece a Convenção Lojista do Piauí, sem dúvida, não vai ficar de fora este ano. Agora, se você nunca teve a oportunidade de participar, esta é uma ótima chance para conhecer de perto o que pensam algumas das maiores inteligências do país sobre assuntos importantes para a atividade lojista no mercado atual e, ainda, poder conversar com os companheiros sobre as novidades do nosso meio.



Eugênio Foganholo



César Romão



**COMERCIAL
CARVALHO**

ESCOLHA A LOJA MAIS PERTO DE
VOCÊ E BOAS COMPRAS

O SEU MAIOR CONFORTO É
SEMPRE O MENOR PREÇO

Sempre, um novo show de ofertas para atender, você e sua família, com o que há de melhor

O consumo é necessário

"Um cearense, que sente totalmente ligado ao Piauí". Assim define-se o presidente da Federação Lojista do Piauí - FCDL, Domingos Sávio Almeida Normando, 40 anos, casado, nascido no Crato-CE, formado em Administração de Empresas. Aos 12 anos começou a trabalhar no comércio, ao lado de seu pai, na Livraria dos Contribuintes, ainda no Ceará, onde também iniciou sua participação no movimento classista. Aqui em Teresina, sua entrada na CDL aconteceu há 14 anos. Depois de passar pelo Sindilojas, o empresário está no seu segundo mandato como presidente da Federação. Foi neste cargo, que ele realizou três Convenções Lojistas, com muito sucesso, e prepara-se, agora, para entrar em uma nova edição do evento, que já conquistou todo o Estado e adquiriu respeito no movimento lojista de todo o país.

O LOJISTA: O senhor já tem um tempo bastante considerável como participante da atividade comercial lojista. Neste tempo, o que o senhor poderia colocar como significativo em termos de mudança no setor?

Sávio Normando - Mudou muita coisa, seja na forma de negociar, de atender, nas exigências do consumidor ou, mesmo, nos meios de compra e venda. A essência, entretanto, não se altera, porque as características marcantes do lojista, como a criatividade e a percepção aos movimentos de



Sávio Normando, presidente da FCDL e da Convenção Lojista do Piauí

podem atuar positivamente na atividade prática do comércio lojista?

Sávio - Uma das maneiras mais interessantes que os lojistas tem para sobreviver em meio às muitas dificuldades, é participar de ações ligadas ao associativismo, porque desse modo é possível se trabalhar questões mais abrangentes,

que podem estar influenciando no negócio de cada lojista, em particular.

O LOJISTA - Com relação às muitas mudanças que tem acontecido na política econômica do Brasil, como os lojistas devem reagir a esse fenômeno dentro de suas empresas para trabalhar as necessidades dos consumidores?

Sávio Normando - A grande questão é de sobrevivência. A verdade, é que você tem que se adaptar às novas ordens econômicas para manter-se vivo. O empresário brasileiro tem uma capacidade fantástica de resistir e adaptar-se às mudanças que lhe são impostas.

O LOJISTA - Como presidente da FCDL, de que maneira o senhor acha que as entidades de classe

O LOJISTA - Em que nível se encontra, hoje, o movimento lojista no Piauí?

Sávio - Já é uma característica nossa o crescimento do associativismo em nossa categoria. Temos, atualmente, a nossa Federação presente em quase uma dezena de municípios, através das Câmaras, as CDLs, e a minha maior preocupação é, sempre, estar em sintonia com os seus presidentes, para ter um perfil da realidade e das necessidades dos lojistas de cada lugar, para que seja possível empreender as ações necessárias ao alcance de

nossos objetivos e metas. Além disso, ainda temos representatividade na Confederação Nacional, com a qual estivemos, por exemplo, atuando junto ao Congresso e ao Governo Federal, colocando nossa posição sobre a importância das reformas que estão sendo propostas e implantadas, principalmente, quanto à reforma tributária.

O LOJISTA - Falando sobre o momento brasileiro atual, quando muito se fala em crise, recessão, inflação e outros assuntos, que tendem a intimidar o consumo. Como lojista, de que forma o senhor encara toda essa situação?

Sávio - O que mais me preocupa nessa estória de recessão é o desemprego, porque se não houver crescimento, a tendência é de que ele se mantenha nos níveis de agora, que já não são nada bons, ou venha a piorar. Além disso, o poder de compra das pessoas está diminuindo e, isso, é outra preocupação que vejo para a economia, porque com o advento do Real apareceu uma camada de consumidores, que

antes não tinha acesso a determinados bens ou produtos e que, agora, vê-se, novamente, afastada dessa prática. A classe média continua sofrendo muito e o que continuamos a ouvir do Governo, por exemplo, é aquela conversa de que no segundo semestre as coisas vão melhorar. Acho que precisamos ter uma perspectiva de melhora verdadeira já nos próximos dois meses, para que a situação não fique complicada demais.

O LOJISTA - Existe uma crítica severa por parte da grande maioria do empresariado brasileiro e piauiense, também, sobre a conduta que o Governo Federal adota para preservar a moeda a custo de coibir o consumo e manter juros altos, enfim uma filosofia recessiva. Qual sua posição sobre isso?

Sávio - Não acho que essa seja uma boa política. É preciso haver consumo para que haja movimento da economia. As pessoas precisam manter os empregos, as empresas precisam estar trabalhando para que isso seja possível. Aqui no Piauí, por exemplo, o comércio é o maior gerador de impostos. Se não há

vendas, então a arrecadação vai cair e, com isso, agrava-se a situação do Estado, que tem sérias necessidades.

O LOJISTA - Sobre o Piauí, o secretário Estadual de Planejamento, Cesar Fortes, declarou recentemente em conversa com os industriais, que é possível vislumbrar um ano bom, embora o país apresente sinais de forte crise. Para ele, a safra se anuncia boa por causa das chuvas, está havendo uma série de reestruturações importantes e, além disso, historicamente os nossos períodos de crescimento sempre se deram ao mesmo tempo em que o Brasil não ia lá muito bem. Finalmente, ele coloca a nossa economia de pequena escala, como um fator que pode nos dar maior flexibilidade para transpor as dificuldades. O senhor concorda com esse ponto de vista?

Sávio - Eu acredito muito no Piauí. Apesar de crises, dificuldades, o Estado tem condições de se desenvolver significativamente. Recentemente ouvi do nosso governador que uma pesquisa apontou o Piauí como o sétimo Estado brasileiro em crescimento econômico e o segundo do

Na Fininvest dá.



Ligue já:

0800 16 1414

Nordeste. Isso mostra as potencialidades que possuímos. Faltam, na verdade, ações mais concretas e melhor delineadas sobre o que queremos e para onde devemos dirigir essas ações, num tempo determinado. É preciso, acima de tudo, uma sinergia perfeita entre os poderes públicos e os empresários para definir o crescimento do Estado. Exemplo claro de como isso funciona bem é a conquista do nosso Porto Seco, que vai nos permitir voltar a ser forte no mercado exportador, dando ênfase, entre outras coisas, às nossas fontes de riquezas encontradas na agroindústria e na fruticultura.

O LOJISTA - Vamos falar de Convenção Lojista. Esse ano se realiza a sétima, mas vamos voltar um pouquinho no tempo e lembrar como foi o começo de tudo?

Sávio - As nossas convenções tiveram início com o Jesus Filho, atual presidente da CDL de Teresina, mas que na época presidia a FCDL. Foi ele o idealizador e quem esteve à frente das três primeiras convenções, que tiveram excelente nível. Quando eu assumi a Federação dei continuidade ao trabalho dele e, junto com os companheiros de diretoria, passamos a colocar como meta o crescimento do evento, para que

pudesse abranger, cada vez mais, um número mais significativo de participantes. Afinal, o evento serve para aproximar o lojista dos temas que estão acontecendo no mundo e que, por diversas razões, muitas vezes, não estão totalmente disponíveis a ele ou à sua equipe de trabalho. Aliás, essa foi a nossa inspiração maior, já que tínhamos a oportunidade de participar de eventos importantes dentro e fora do país e, sempre, encontrar aí uma forma fantástica de aprendizado e reciclagem, que entendíamos deveria ser estendida aos demais companheiros em nosso Estado.

O LOJISTA - O evento cresceu bastante e, agora, é procurado por pessoas que não estão, necessariamente, na atividade lojista. Como este fato é encarado pelo senhor e pelos demais participantes da sua entidade?

Sávio - Realmente, a Convenção deixou de ser dos lojistas ou dos empresários e passou a ser da comunidade. Isto é gratificante, porque assistimos nosso esforço resultar em algo que pode contribuir para oportunizar, a muitas pessoas, o acesso a novas tendências, ao conhecimento de assuntos, até então, pouco discutidos ou, então, despertar o interesse pela atividade empreendedora e tudo isso, pode significar desenvolvimento para todos nós. Isso é positivo, sem dúvida.

O LOJISTA - O senhor poderia dizer que a Convenção já conseguiu feitos importantes para o Estado, como por exemplo o advento da TAM, que, como é conhecido por todos, nasceu a partir do encontro do Governador do Estado com o Comandante Rolim, quando da participação deste na 5ª Convenção?

Sávio - Este é realmente um bom exemplo do alcance da nossa Convenção e, principalmente, uma prova de que estamos bem afinados na intenção de proporcionar à comunidade em que atuamos condições que possam de algum modo favorecer a solução de suas necessidades. Por isso escolhemos muito bem os palestrantes.

O LOJISTA - A lista de convidados está muito interessante. Temos homens ligados às empresas e à política. Comente a escolha dos palestrantes e temas.

Sávio - Tentamos colocar o mundo e o Brasil em discussão por três dias em nossa cidade. Por isso pautamos assuntos de interesse e temos a tradição de escolher sempre nomes reconhecidamente notáveis conhecedores dos temas que abordam. Além disso, são formadores de opinião, que acabam por contribuir para divulgar bem o nome do Piauí por onde passam. Essa excelência dos palestrantes, também nos confere muito respeito por parte do Movimento Lojista Nacional, que já reconhece a nossa Convenção como sendo uma das melhores de todo o Brasil.

JELTA
LÍDER EM ELETRODOMÉSTICOS

Páscoa recheada de chocolate

O doce sabor do chocolate foi o responsável pelo bom volume de vendas nas casas de comércio, que disponibilizaram no último mês de março, os tradicionais produtos de páscoa.

Com o aumento do preço do bacalhau e, até da sardinha, a semana santa do piauiense ficou regada mesmo a muito peixe, de preferência os da terra, e a ovos e coelhinhos de chocolate na sobremesa.

Cerca de 40 mil ovos de chocolate de seis diferentes marcas nacionais seguraram o movimento de um dos maiores supermercados piauienses. De acordo com informações do seu diretor-presidente, o empresário Reginaldo Carvalho, a venda em suas lojas ficou em torno de 10% maior do que no mesmo período do ano passado.

Algumas explicações podem ser dadas para que não tenha havido queda, mesmo que as oscilações da moeda tenham deixado muita gente receiosa de comprar.

Em primeiro lugar pode-se atribuir à tradição da páscoa a irresistível vontade de presentear, pelo menos as crianças, com os chocolates da época. No mesmo nível, ou até mais forte, está o apelo religioso, que leva as pessoas ao consumo de pescados no lugar de outras carnes. E, finalmente, as



Reginaldo Carvalho apostou na páscoa e nos bons preços.

oportunidades criadas pelo empresário para atrair consumidores, através de pro-moções criativas e preços acessíveis. Ele explica que "foi feito um intenso trabalho junto a fornecedores para que o preço dos artigos de páscoa não ficassem mais altos que no ano passado. Apenas o bacalhau e a sardinha sofreram reajuste maior, por causa da importação".

ESTRATÉGIA - A flexibilização de preços e a adaptação aos diferentes nichos de consumidores, tem sido um diferencial importante para o bom resultado das lojas do Comercial Carvalho. O presidente do grupo explica que "é uma estratégia o fato de existirem lojas de bairro, de shoppings ou centrais, porque assim podem atender às diferentes necessidades das diversas camadas sociais, sendo que a excelência nesse atendimento é observada com rigor em todas os estabelecimentos".

Atualmente, o grupo está ampliando lojas em Teresina e, em breve, abrirá mais uma filial, que será instalada em uma área de 2 mil metros quadrados e terá preços voltados ao público de menor renda.



Esta receita de arrojo e planejamento adequado tem dado à empresa a possibilidade de continuar crescendo. Em 13 anos de atividade, já são 23 lojas espalhadas por Teresina, Timon, Campo Maior, Barras e Esperantina. Reginaldo Carvalho explica que "não acredita em recessão e que conhece bem o resultado de muito trabalho". Ele conta que desde os sete anos já vivencia a atividade de comércio, quando começou a trabalhar com seu pai em Esperantina. Hoje, aos 35, é sócio de sua esposa, Evangelita Fernandes Vieira de Carvalho, na rede de supermercados e que, "embora exista o lado familiar na direção dos negócios, a empresa é feita por profissionais".

Voltando ao assunto das vendas, o empresário diz que a concorrência só tem estimulado a melhoria da qualidade de serviços no setor. Brincando que sua empresa é piauiense de corpo inteiro, Reginaldo Carvalho fala com tranquilidade da evolução dos tempos atuais, mostrando-se um lojista afinado com o seu tempo. Ele explica que sua empresa já está adaptada ao atendimento 24 horas e aos domingos e conta que já houve a tentativa de trazer para o Piauí a venda por internet. "O sistema, ainda não vingou totalmente por aqui, mas estamos aptos a disponibilizar, quando a demanda achar necessário", afirma.

Sete dicas para organizar seu espaço

Para você que está abrindo uma empresa, essas dicas são de grande valia. Lembramos que o ideal é contratar um profissional em arquitetura e ambientação. Além, de tirar suas dúvidas, eles apresentarão soluções criativas e econômicas para o seu negócio. A seguir, algumas sugestões:

- 1 - Iluminação e ventilação natural, bem utilizados, trazem conforto térmico aos funcionários, melhorando o rendimento do trabalho.
- 2 - Adaptar bem as portas, criando situações de entrada e saída sem atropelos.
- 3 - Distribuição dos equipamentos e mobiliário de forma a minimizar as tarefas e evitando conflito entre

as funções dos usuários.

4 - Uso de cores discretas e relaxantes. Uma logomarca bem desenhada. Elementos de conforto visual para funcionários e clientes.

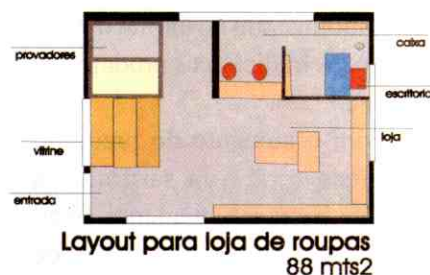
5 - Decoração sóbria ou temática. Evite excessos de "enfeites" que distraiam a atenção do cliente para o seu produto de venda.

6 - Mantenha sua mercadoria bem visível e com fácil manuseio. Se possível inclua um espaço para almoxarifado no projeto. Uma loja limpa e arrumada é o reflexo de seu trabalho.

7 - É um detalhe importante: sua vitrine! Cuide muito bem dela. Decore, arrume, troque sempre os produtos! Afinal de contas, ela é ou não o espelho de sua empresa?!

Pense nisso e bons negócios.

Aqui, você tem duas idéias para ambientar uma loja:



Sérgio Leite, designer de mobiliário

Pneus

Firestone

Baterias

Heliar

Amortecedores

Cofap

Escapamentos

Ficap



IMPERIAL

CENTROCAR

Alinhamento e Balanceamento Computadorizados
Troca de Óleo - Freios - Rodas Originais e Esportivas
Suspensão em Geral

MATRIZ - Av: Miguel Rosa, 4464 - Viçosa - 223-4088
FILIAL - Rua: Angélica, 107 - Jockey - 233-4141
Teresina-PI