

Lojista



A automacao veio para facilitar o ft

Muitos lojistas ainda desconhecem a nova linguagem do mercado que tem o código de barras como um dos exemplos. O controle de dados, que antes necessitava de um processo caro e demorado para ser executado, agora encurta tempo, distancia, erros e, claro, custos.



12 de junho

Se voce estci vivendc am grande amor. o esqueca desta data.

Deprsent5 e tale dark ao cora*⁵.

pCamara de Dirigentes Lojistas

página 2

CDL de Elesbao Veloso

No ultimo dia 06 de maio foi instalada oficialmente a CDL de Elesbao Veloso, a 10a CDL - Camara de Dirigentes Lojistas do Piaui e que tem, como presidente, Domingos Alves Ferreira.



página 3

el
Lda Data: Lojas se preparam para o 12 de junho

Dia dos Namorados

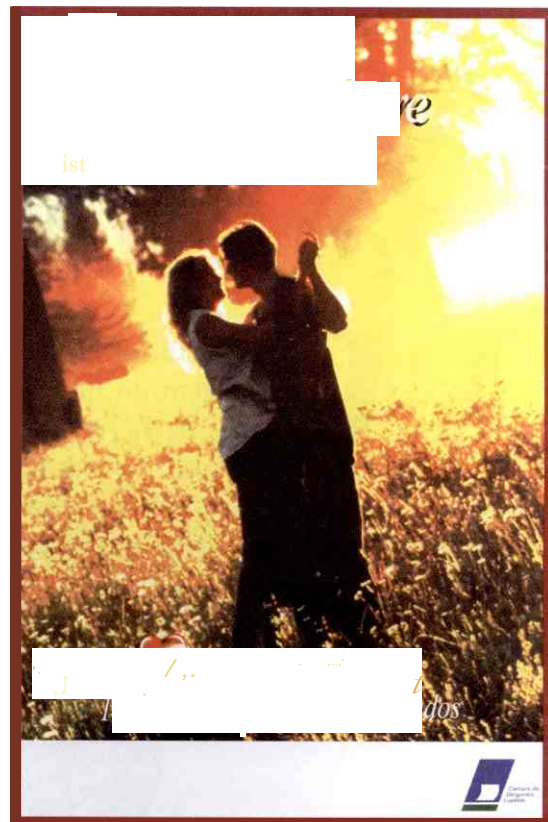
O mes de junho entra arrebatando os corações apaixonados, lembrando a todos como é bom o clima de paz que só os namorados possuem.

Para o comércio lojista é tempo de promoções nas vitrines e ofertas de produtos, que ajudem a reforçar o clima de paixão entre os casais.

As ruas do centro e os shoppings da cidade transformam-se em caminhos floridos e perfumados, principalmente no dia 12, quando é comum ver-se os mensageiros atropelando-se pelas esquinas num leva e traz de dúzias de rosas e fitas do campo coloridas, acompanhadas de canoas cheias de declarações melosas e, absolutamente, sinceras.

O Dia dos Namorados antecede o dia em que se festeja Santo Antonio, o casamenteiro. Sem meras coincidências, a data não passa em branco para quem tem seu par ou para os que ainda estão em acertos com o Santo e pretendem conquistar sua cara metade.

Quem trabalha no comércio pode e deve fazer de seu ofício um meio de agradar a todos que procuram algo para fazer a relação amorosa ficar mais firme.



Novos associados

Glauca Veronica Silva Montenegro
(Flamboyan Calvados e Confeccoes)
Piaui Comercio Baterias Ltda.
Formula 1 - Autopecas e Servicos Ltda.
J. Ferreira Araujo (Ellis Variedades)
Posto Ceasa Ltda.

Gasval Petroleo Ltda. (Posto Gasval)
Mirian Medeiros Santos (Macferro)
Contem Mais
Entre Parentes
Edmilson Rodrigues Aral*, Junior
(Formosa Construcdo)

CDL



Lojista

Informativo da Camara de Dirigentes
Lojistas de Teresina - CDL.
Rua Desembargador Freitas, n° 990.
Yon e:::21-6969 Teresina - Pi.
Circulacao mensal
Diretor-Presidente: Jesus Tajra Filho

Revisao: Adala Carnib
Edicao, redacao
e editoracao eletremica:

NM hi
Comunidade de Teresina

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

Fotolito e Impressao
HA LLEY S.A. Grafica e Editora

Empossada a primeira diretoria da CDL de Elesbao Veloso

No último dia seis de maio foi instalada oficialmente a CDL de Elesbao Veloso, a 10ª CDL - Câmara de Dirigentes Lojistas do Piauí e que tem, como presidente, Domingos Alves Ferreira.

A solenidade de posse da diretoria, que aconteceu no Clube Recreativo de Elesbao Veloso, foi muito prestigiada por toda a categoria lojista local e, também, de outras cidades, como Picos e Agua Branca, que estiveram representadas pelos seus presidentes de CDL, Jose Rivaldo e Francisco Alves Catarino, respectivamente.

Também participaram da solenidade de posse da primeira diretoria da CDL de Elesbao Veloso, o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina, Jesus Filho, o presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL, Ulysses Moraes, que falaram na ocasião sobre o quanto é importante a organização de mais uma Câmara Lojista em nosso estado, já que o apoio dos empresários do in-



Presentes: Adala Carnib, Maria da Cruz, Jose Rivaldo, Francisco Catarino, Ulysses Moraes, Domingos Alves Ferreira, Jesus Filho e Francisco de Assis

terior é fundamental para enriquecer a luta pela conquista do desenvolvimento ordenado e contínuo da atividade empre-

diretoria da nova CDL, que recebeu, ainda, os cumprimentos dos representantes de setores importantes para a economia daquela cidade, como o presidente da Cooperativa Mista dos Produtores Rurais de Elesbao Veloso - COOMEL, Francisco de Assis Gonsalves Nunes.

Entusiasmado com a instalação da CDL em Elesbao Veloso, o seu presidente, Domingos Ferreira, declara acreditar que a partir de agora um novo momen-

..Uma caravana de dirigentes lojistas de Teresina foi a Elesbao Veloso para apoiar a diretoria da nova CDL"

sarial lojista no Piauí.

Acompanhando os presidentes, uma caravana de dirigentes lojistas de Teresina foi a Elesbao Veloso para apoiar a

to se instaura no comercio lojista de sua cidade, porque "comecaremos a prestar maior assistencia ao empresariado, já que teremos condicaes de em diversas situagoes do dia-a-dia das lojas, que antes eram conduzidas de maneira improvisada", diz.

Considerando fundamental o associativismo nos dias de hoje, Ferreira explica que os 200 empresarios em atividade em Elesbao Veloso estao vivenciando um momento importante, quando saem dos metodos antigos de comercializacao, como a velha caderneta, para negociar de forma mais moderna, agil e Segura, tanto para quem vende como para quem compra. "A nossa CDL vem para fortalecer os associados, contribuindo para que a inadimplencia diminua e os negocios sigam em desenvolvimento", conclui.

Diretoria

Bienio 2000/2001

Presidente:	Domingos Alves Ferreira
Vice-presidente:	Jose Arnaldo Gomes Barbosa
1º Secetario:	Valdete Maria Alves de Araujo
2º Secretario:	Edilson Santos da Silva
1º Tesoureiro:	Luiz Gonzaga Moura
2º Tesoureiro:	Lucidio Rodrigues da Paz
Diretor SPC:	Juraci Onias Macedo da Silva

Conselho Fiscal:

Manoel Rodrigues de Moura
Agostinho Alves Ferreira
Francisco Elias de Sousa

Coordenadores:

Valmir Onias Macedo da Silva
Maria Augusta Soares de Macedo
Joao Elias de Sousa

Comissao provisoria / Periodo: 11/02/00 a 05/05 /2000
Diretoria definitiva/ Posse: 06/05/2000
Termino do mandato: 31/12/2001

COMUNIDADE

Como tern sido observado em todos os municipios onde o comercio lojista organizado passa ter maior produtividade, a comunidade local, tambem, ganha em melhoria de qualidade de vida.

A participacao das autoridades de Elesbao Veloso, representadas pela prefeita Rosa Maria de Moura Cavalcante e da vice-prefeita Maria da Cruz Moura durante a posse, demonstra bem

como esse passo dado pelo comercio lojista local é importante para a cidade como um todo, ja que sendo uma ativi-

"A participacao das autoridades de Elesbao Veloso demonstra que o comercio local é importante para a cidade como um todo "

dade geradora de emprego e renda, quanto major for a sua forfa mais ela podera influenciar nos caminhos que le-

yam a melhor condicao de vida da populacao.

A primeira diretoria da CDL de Elesbao Veloso, fica a frente da entidade ate 2001, mas de imediato ja arregacou as mangas para trabalhar firme na realizacao de projetos que incrementem as vendas do setor e tornem a atividade lojista cada vez mais profissional e adequada as novas posturas exigidas pelo mercado atual.

O que as empresas ganham com a automação

Automação, com certeza você escuta muito esta palavra por aí, mas o que realmente ela significa e como realiza-la em termos práticos, talvez ainda lhe sejam motivos de dúvidas.

Automação, de acordo com a definição do dicionário Aurélio, é o sistema automático pelo qual os mecanismos controlam seu próprio funcionamento, quase sem a interferência do homem.



Automação

(por segmentos - Brasil)

37%

30%

7%

6,5%

5%

- Supermercados
- Lojas de Departamentos
- Atacado
- Lojas de Confecção
- Lojas de Discos

Na prática significa introduzir mecanismos que desenvolvem atividades, principalmente de informação e controle de dados, que antes necessitavam de um processo caro e demorado para serem executadas e que com o auxílio da automação encurtam os limites de tempo, distância, erros e, claro, custos.

O código de barras é o

exemplo cotidiano de como a automação transforma sistemas. A nova linguagem visa sobretudo incrementar a integração entre o mercado, além de assegurar confiabilidade de dados e permitir maior agilidade nas negociações.

Automação e comércio eletrônico, também conhecido como EDI (Envio Eletrônico de Documentos) são temas que todo

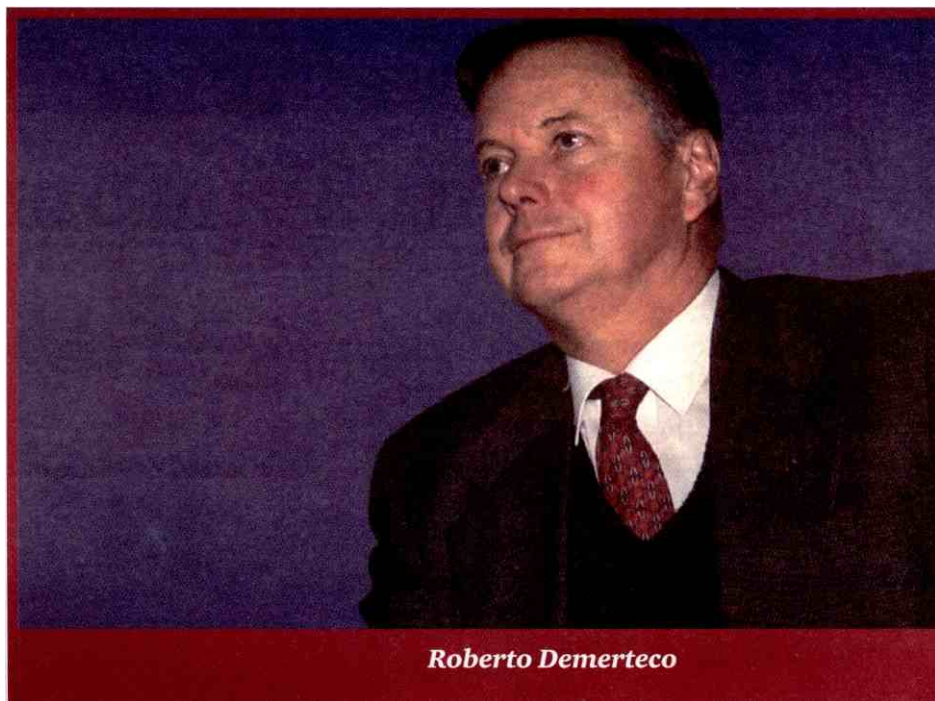
podem ficar de fora da lista de interesses de qualquer empresário, seja de que porte for o seu negócio, porque como vê-se o desenvolvimento do mercado e das relações humanas e comerciais hoje, ninguém vai ficar de fora, seja, de algum modo, desse universo de integração.

De acordo com o presidente da Associação Brasileira de Automação Comercial - EAN

BRASIL, "padronizar os processos de negocios, eliminando a ambigüidade e permitindo a transmissao de informacOes de qualquer empresa, em qualquer mercado e em qualquer parte do mundo, realmente é uma grande evolucao".

Para entender todo esse mecanismo, entretanto, é preciso que voce empresario comece a informar-se sobre o assunto e, dentro da realidade de sua loja, passe a trabalhar de forma gradual corn os meios que levado a introduzir sua empresa no universo automatizado.

Aqui mesmo em nossa cidade, Teresina, ja temos diversos estabelecimentos que acompanham a tendencia global e ja fazem use da automacao em toda a sua dimensao, mas uma grande maioria de lojistas ainda encontra-se num estagio bem anterior, que é o de iniciar o processo



Roberto Demerteco

de informatizacao.

Esses lojistas, comecam agora a transformar o que era feito exclusivamente pelo homem em algo que passa a ser executado corn o auxilio dos equipamentos e programas de informatica.

A folha de pagamento que era calculada manualmente e

agora sai do computador prontinha numa planilha, que calcula descontos e contribuiçoes; a conferencia dos codigos das mercadorias, atraves de etiquetas escritas a mao e que deu lugar ao controle de estoque; o acompanhamento das contas a pagar e a receber abandonando os livros caixas e passando a ser feitos atraves de modernos "softwares", programas que indicam previsoes de recebimento, auxiliam nas decisoes de compra e planejam pagamentos; sao alguns exemplos praticos de como os cornputadores estao auxiliando os negocios.

O que parece muito simples e otimo, no entanto quando vai a implantacao pratica apresenta muitos detalhes, que, as vezes, deixam o empresario assustado ou os funcionarios em panico.

Muitos passos devem ser dados para que a automacao de uma empresa seja efetivada. Desde a avaliacao detalhada do tipo de negocio, suas



características particulares e gerais, até a qualificação de quem vai operar o sistema, passando pelo tipo de equipamento que deve ser comprado, tudo precisa ser feito de forma bem planejada.

Os desperdícios são muito comuns em empresas que informatizam-se de maneira atabalhoada e sem o auxílio de profissionais especializados no assunto.

Os lojistas devem ficar atentos para que o processo de informatização seja o mais bem sucedido possível, levando em conta, inclusive, as projeções de crescimento futuro, porque, como se sabe, os componentes de informática tornam-se obsoletos com muita velocidade.

Cada empresa tem particularidades que requerem programas criados e/ou adaptados para atendê-las eficazmente. O importante é que o programador contratado saiba exatamente com o que está lidando, para que depois o lojista não tenha que conviver com uma realidade contrária às suas necessidades e o que seria feito para facilitar a rotina de trabalho, passe a complicar o andamento das atividades.



Evitando desperdício

Os sistemas automatizados são imprescindíveis se o lojista quiser reduzir os desperdícios em sua empresa.

As compras erradas, principal motivo de quebra de muitas lojas, também são perfeitamente monitoradas com um bom sistema de controle da entrada de mercadoria, do giro e da necessidade de reposição.

Com a situação econômica atual é mais do que necessário que os estoques sejam controlados, evitando encalhes desnecessários e consequências prejudiciais.

Como a maioria das fábricas já trabalha com automação, o diálogo com o fornecedor tor-

na-se muito mais ágil e eficaz se, também, o lojista estiver trabalhando dessa maneira, porque o caminho entre a informação da necessidade do lojista e a disponibilização do produto pelo fabricante fica infinitamente mais curto.

Em tempos de comércio eletrônico ou EDI e cada dia mais fácil repor seu estoque sem precisar abarrotar o depósito ou mesmo encher as prateleiras com produtos. E o "just-in-time" funcionando em lojas do porte das que temos no nosso mercado local. Isto é, reposição rápida ou imediata combinada com a necessidade real.

Samira

1º lugar em mOveis

A inclusao de uma empresa no mundo informatizado peca chave para a sua sobrevivencia no mercado, hoje, totalmente interligado, seja pelos meios de comunicacao tradicionais, seja pelos transportes e, mais recentemente, pela rede mundial de computadores, a internet.

Quem quiser seguir comprando e vendendo daqui ha alguns anos tem que aceitar esse comercio virtual como realidade. E nao pense, o lojista que esta instalado numa pequena cidade do interior do Piaui que isso nao o atinge, porque assim como ninguem

acreditava ha 50 anos que a televisao viria para ficar, a internet pode parecer uma ilusao para quem a desconhece, mas ja é uma realidade inevitavel para quem esta rompendo as fronteiras do desconhecido e acessando seus sites com maior intimidade.

Supermercados, livrarias, vendas de automoveis, computadores, confeccoes, leiloes de todas as especies, enfim o que se imaginar a internet oferece, alem de ser o mais rapido meio de comunicacao entre as pessoas e empresas.

Para se ter uma ideia do quanto a internet ganhou muito nos ultimos anos, de acordo com materia de Marlon Asséf para a revista Dirigente Lojista, o Brasil representa, hoje, 80% das transacoes on line realizadas na America Latina e detem metade dos usuarios de internet do continente e estima-se que, ate 2003, o comercio electronico no pais movimente algo em torno dos R\$ 8

bilhoes e 90% das atividades entre empresas, o chamado "business-to-business", passem pela rede.

Na recente Convencao Lojista do Piaui, o comercio electronico e a automacao das empresas de varejo foram temas abordados por alguns dos palestrantes convidados. A iniciativa de incluir o assunto na

programacao foi importante para trazer aos empresarios presentes a conscientizacao de como é imprescindivel a todos a preparacao adequada para atuar em conjunto com as novas tecnologias e conseguir manter-se vivo no mercado, que ja nao espera mais o futuro, mas sim antecipar, a cada dia, uma nova estrategia para desenvolver-se com sucesso.

A automacao, alem de agilizar os processos de venda e gerenciamento, auxilia o lojista, tambem, na confirmacao de credito para a venda, diminuindo os riscos de inadimplencia. Varios fabricantes de produtos de informatica ja disponibilizam equipamentos para apoiar as vendas, como transferencia electronica de fundos, consultas as associacoes de protecao ao credito, entre outros.

Nesse aspecto, a automacao do SPC - Servico de Protecao ao Credito ligado a CDL, por exemplo, tem sido de crucial importancia para os lojistas na hora de aprovar credito e confirmar cheques.

"Supermercados, livrarias, vendas de automoveis, confeccoes, computadores... O que voce puder imaginar a internet oferece"



Equipe

Um ponto fundamental no processo de automação de qualquer empresa é a qualificação do pessoal que vai trabalhar com os sistemas. Muitas vezes, antigos funcionários, exemplares nas funções que executam mostram-se deficientes, quando colocados em contato com todo o aparato tecnológico que envolve a informática.

O empresário precisa estar atento as dificuldades de seu pessoal, entender que é preciso tempo para absorver as novas informações e, também, ter a sensibilidade de perceber quando é preciso substituir o funcionário, a fim de que todo o seu projeto de desenvolvimento, através da automação, não fique prejudicado pela incapacidade de adaptação ou desinteresse que certos membros da equipe podem demonstrar.

O assunto sobre automação, comércio eletrônico, informática e tudo que se refere a nova forma de atuação no mercado dos tempos atuais é amplo e merece atenção especial. Muitos aspectos ainda precisam ser co-

mentados e analisados por quem deseja enveredar por esse caminho, que está aberto a todos.

Vale ressaltar que os projetos de automação, necessariamente, não precisam ser caros ou parecer inatingíveis. Como

mostramos anteriormente, os pequenos e médios lojistas que ainda estão na fase de implantação do seu sistema de informática têm que seguir etapas, mas em todo caso é preciso entender que a entrada nesse processo é inevitável.



"Um ponto importante de qualquer automação é a qualificação do pessoal que vai trabalhar com os sistemas"



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

Quem ye cara, nem sempre ye identidade

Hoje em dia, com o avanço tecnológico e a facilidade das pessoas em ter acesso a esse avanço, esta cada vez mais fácil a atuação de falsários e golpistas na hora de comprar a crédito. Cheques roubados, endereço errado ou identidades falsas são perfeitamente evitáveis se na hora da conferência houver muita atenção. De acordo com o número de ocorrências, a falsificação da carteira de identidade é responsável por 72% dos golpes aplicados no comércio e nos bancos.

A maior arma do lojista contra os falsários é a conferência. Sem constranger o cliente, deve-se pedir a carteira de identidade a pessoa e pega-la

nas mãos para poder examiná-la com a devida atenção. Na maioria dos casos, basta o contato manual com o documento para se saber que houve falsificação, mas isso normalmente não ocorre. Na hora de preencher a ficha, por negligência, o funcionário do crediário somente pergunta os dados do cliente, sem tocar na carteira de identidade.

De posse do documento nas mãos, o funcionário deve, discretamente ou "displícemente", perguntar para a pessoa "qual sua

data de nascimento, por favor?", ou "como é mesmo o nome da sua mãe?", com o intuito de preencher um formulário. Essas perguntas pegam o "espertinho" de surpresa, provocando a chavida no balconista atento. Para o golpista, parece mais óbvio que seja perguntado o número do RG, porque é o que, tradicionalmente, se faz.

*'A maior arma utilizada
contra os falsários
é a conferência'*



DELTA

LIDER EM ELETRODOMESTICOS

Legislacao

Enquanto países como o Chile, possuem carteiras de identidade com foto digitalizada e estabelece um prazo de validade de, no máximo, cinco anos, obrigando a emissão de um novo documento, no Brasil não existe sequer uma padronização entre os órgãos emissores. Cada estado emite seu modelo de identidade. Em 1988, alguns estados passaram a utilizar a perfuração mecânica nos documentos e, mesmo assim, não impediram as falsificações, mas vale a pena dificultar, ao máximo, o trabalho dos falsários.

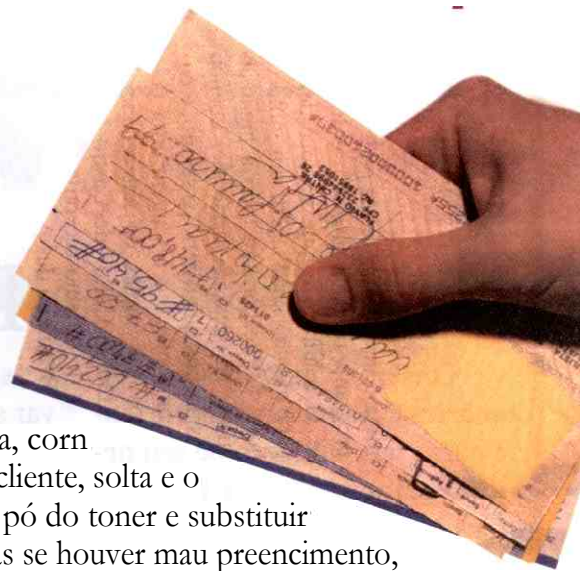
Cuissados

Ter sempre em mãos o documento a ser analisado. No caso da carteira de identidade, verifique, manuseando sutilmente, se não há um relevo excessivo sobre a foto. Muitas vezes o falsário simplesmente cola sua foto sobre a original, plastificando-a de maneira grosseira e fácil de ser percebida.

Observar o modelo de

Cheques

Já com os cheques (veja mais detalhes em O Lojista 215), é preciso, também, prestar atenção em alguns detalhes. Hoje em dia, até forno de microondas e usado como ferramenta para os falsários. A partir de uma determinada temperatura, a tinta, com que a impressora o nome do cliente, solta e o falsário só precisa soprar o pó do toner e substituir por sua identidade falsa. Mas se houver mau preenchimento, enxerto, rasura, emenda ou raspagem da tinta com estilete, não aceite, pois é melhor perder a venda do que a venda e a mercadoria.



carteira de identidade e de onde foi emitida. Verificar se o carimbo cobre tanto a foto quando a parte impressa da carteira de identidade.

Estabelecer uma relação entre a data de nascimento e a foto que está no documento. Existem casos de fraude em que o documento foi roubado de uma pessoa de 50/60 anos de idade e apresenta uma foto de uma pessoa de 20/30 anos. O inverso também pode acontecer.

Examinar o documento em busca de indícios de lavagem ou de raspagem nos dados pessoais

e datas ou até mesmo enxertos. Esses métodos quando utilizados provocam uma descoloração no documento facilmente perceptível.

Quanto ao ambiente, procure sair por alguns segundos do campo de visão do suposto cliente, levando o documento em mãos. Isso fatalmente induz o falsário a pensar que você suspeita de algo e faz com que ele deixe transparecer um nervosismo excessivo e, em alguns casos, vê embora antes mesmo de o funcionário voltar com o documento.

DROGARIAS PIAUI

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 Fatima
232-4410

Pabx: 223-1844 / 223-1132

Uma Farmacia
Dentro de Casa

RECEBEMOS TODOS OS CARTOES
DE CREDITO E CHEQUE PRE-DATADO

Agenda

Leitura importante

O treinamento de seus funcionarios é de extrema importancia para o crescimento de seu negocio, principalmente nos dias atuais onde o bom relacionamento com o cliente determina seu sucesso nas vendas.

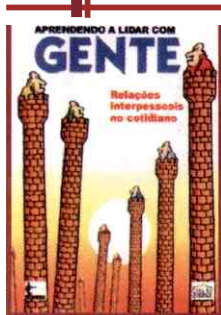
O livro "Negociacao e Vendas" é uma boa pedida. Saber negociar é fator determinante para uma vida pessoal e profissional bem sucedida. É uma ferramenta cada vez mais valorizada no mundo moderno, tendo em vista a crescente pressao que empresas e

peessoas sofrem para manter e elevar sua performance. "O mundo é uma mesa de negociacoes da qual todas as pessoas participam, mas nem todas estao preparadas." Vender e negociar sao partes integrantes da arte da comunicacao.

O mundo é uma grande mesa de negociacoes pessoais e profissionais. Todos nos participamos dessas negociacoes mesmo inconscientemente ou sem estarmos preparados. Um bom negociador usa um conjunto de estrategias que conduz ao resultado desejado.

LIVRO

Aprendendo a Lidar com Gente
Lucila Rupp de Magalhaes
Casa da Qualidade - 256 pags.



O que sabemos sobre nos mesmos? E sobre os outros? Este livro propoe alternativas para os varios relacionamentos

entre as pessoas no dia-a-dia, como saber contornar momentos dificeis e tornar a convivencia mais agradavel, minimizando os atritos, conduzir ao entendimento ou mesmo compreender o que se passa na cabeça dos filhos.

Serasa

Ao efetuar uma venda consideravel para empresa consulte, alem do SPC, o Serasa Concentre, que informa cheques sem fundos e tambem protestos, falencias, concordatas e acoes executivas.

Ao ligar, ponha o telefone no modo "TONE" e tenha em maos os dados necessarios a consulta (Codigo do Associado, Senha, CPF, CGC, Banco e no do Cheque).

Intercambio

O envio de cadastro de inadimplentes para outros SPC's podera ser feito de qualquer cidade, sempre que o associado confirmar a possibilidade de o devedor estar efetuando negocios, mesmo que eventuais, naquela localidade, ou que nela tenha vinculo de residencia ou trabalho.

FEHAB ANAMACO 2000 Feira Internacional para Materiais de Construcao

11 a 15/06/2000

Expo Center Norte

Sao Paulo-SP

Guazzelli Feiras Messe

Frankfurt

Informacoes: (11) 7291-0440

FISST

Feira Internacional de Seguranca e Satide no Trabalho

11 a 15/06/2000

Expo Center Norte - Pavilhao Azul

Sao Paulo-SP

Guazzelli Feiras Messe

Frankfurt

Informacoes: (11) 7291-0440

FISPAL 2000

Fispal Gourmet e Distribuicao

13 a 16/06/2000

Pavilhao de Exposicoes

do Anhambi

Sao Paulo-SP

Grupo Brasil Rio

Informacoes: (11) 3758-0996

ABF EFRANCHISING EXPO & CONFERENCE

14 a 17/06/2000

Centro Textil do International

Trade Mart

Sao Paulo-SP

Guazzelli Feiras Messe

Frankfurt

Informacoes: (11) 7291-0440

UNILAR 2000

16 a 25/06/2000

Expominas - Centro de Feiras

e Exposicoes de Minas Gerais

Belo Horizonte-MG

Tecnitur Feiras Congresso

e Eventos Ltda.

Informacoes: (31) 261-3870

Frankfurt

Informacoes: (11) 7291-0440