

# Ao lista



## Lojistas esclarecem dúvidas sobre ECF

A diretoria da CDL de Teresina promoveu, no final de maio, um encontro entre lojistas e representantes do Departamento de Arrecadação e Fiscalização da SEFAZ para que os empresários entendessem melhor as normas para implantação do Emissor de Cupom Fiscal - ECF, que pela Lei deveria estar em todas as lojas até o final do ano.

Página 3

## Entrevista

O dirigente lojista Pedro Rocha é o entrevistado desta edição e conta como tem sido sua participação dentro do setor lojista, como empresário e como um dos maiores incentivadores da interiorização da FCDL no Estado.

Página 8

## CDL retine associados

No dia 16 de junho a CDL realizou o seu almoço-tarefa, que reuniu um número significativo de lojistas.

Como pauta da reunião, uma conversa com o superintendente do Banco do Brasil, que falou sobre linhas de crédito.



Página 6



# Um jornal feito para os lojistas

Chegamos a metade do ano 2000 com todo o vigor, trazendo sempre todas as informacoes do setor lojista, para que nossos leitores mantenham-se atualizados com o que anda acontecendo de importante, como é o caso da necessidade de implantacao do Emissor de Cupom Fiscal - ECF, que por determinacao federal veio para substituir a antiga nota fiscal.

Uma materia com todos os detalhes sobre o processo de aquisicao e de utilizacao do ECF voce acompanha a partir da pagina 03 desta edicao.

Tambem mostramos como foi o almoco-tarefa do me's de junho, que teve a participacao do superintendente do Banco do Brasil, Everton dos Santos Teixeira e de alguns gerentes, que apresentaram as linhas de credito que o banco oferece para incrementar os negocios das empresas.

Uma novidade é a entrada da CDL na internet, o que vai possibilitar mais agilidade para os associados que guisarem acessar os cadastros do SPC, atraves da rede de computadores.

Na entrevista especial desta edicao, urn bate-papo muito interessante com urn dos mais respeitados lojistas de Teresina, Pedro de Souza Rocha, que nos conta urn pouco da sua trajetoria como empresario e como dirigente do movimento lojista.

Na continuidade de nossas materias voltadas a prestacao de servicos, trazemos algumas dicas importantes sobre o SPC, que muitos lojistas podem aproveitar para repassar ao seu pessoal, tornando cada vez melhor a forma de utilizacao dos servicos.

## Boas vindas

*Criativa Comercio e Servicos Ltda.  
Mercantil Ferreira Filho  
Gird° e Sapaio Ltda.  
Manoel Nascimento Lopes Silva  
F de Assis S. Ribeiro  
M.S. Almeida - ME*

Para finalizar é born, novamente, reforcar o convite para que todos os associados participem do nosso jornal, enviando suas sugestoes de materias, que teremos o maior prazer de divulga-las.

O nosso jornal é feito para os lojistas. Para informa-los e, tambem, para apresentar suas opinioes sobre assuntos relacionados com a atividade. Por isso, contamos com a sua participacao para fazer de O LOJISTA, urn verdadeiro jornal a servico dos empresarios lojistas.



## 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

Revisal): Adala Carnib  
Edicao, redacao  
e editoracao eletrônica:

**fin-ri**

Diretoras: Lena de Oliveira  
Neulza Bangoim

Fone: 222-6133/981-2271

Impresso em Sistema Digital  
Halley S.A. Grafica e Editora

# Quando sai a nota fiscal e entra o ECF

**A**to dezembro de 2000, por resolução contida em Lei Federal, todos os estabelecimentos do comércio lojista terão que estar equipados com o Emissor de Cupom Fiscal - ECF.

Para auxiliar os lojistas e seus contadores sobre as normas para implantação do ECF, a diretoria da Câmara de Dirigentes Lojistas de Teresina - CDL recebeu, no último dia 29 de maio, para uma reunião em sua sede, a chefe do Departamento de Arrecadação e Fiscalização da Secretaria Estadual de Fazenda - SEFAZ, Raimunda Ines, que esteve acompanhada por técnicos de sua equipe.

De acordo com o presidente da CDL de Teresina, Jesus Taira Filho, "o encontro foi importante para promover uma maior aproximação entre



**Informações: Lojistas recebem esclarecimentos técnicos em reunião na sede da CDL**

os lojistas e a SEFAZ e para que os esclarecimentos necessários fossem feitos, evitando problemas com a fiscalização, que está tendo os seus mecanismos de atuação reforçados".

Raimunda Ines explicou

que o ECF é um equipamento moderno e importante para a fiscalização, porque melhora o nível de controle sobre valores referentes a arrecadação de impostos e que ao mesmo tempo pode trazer inúmeros ganhos ao lojista, porque permite que seja feito um confiável controle de estoque.

O técnico da SEFAZ, Sergio Rio Lima, mostrou como o ECF pode auxiliar a rotina do lojista ao proporcionar, por exemplo, um balanço preciso de toda a mercadoria que sai da empresa.

Por definição, o ECF é um equipamento de automação comercial, com capacidade de emitir documentos fiscais e realizar controles de natureza fiscal referentes a operação de circulação de mercadorias e/ou prestação de serviços.



**Raimunda Ines: "O ECF é um equipamento importante e moderno para a fiscalização e, também para os lojistas"**

## VANTAGENS

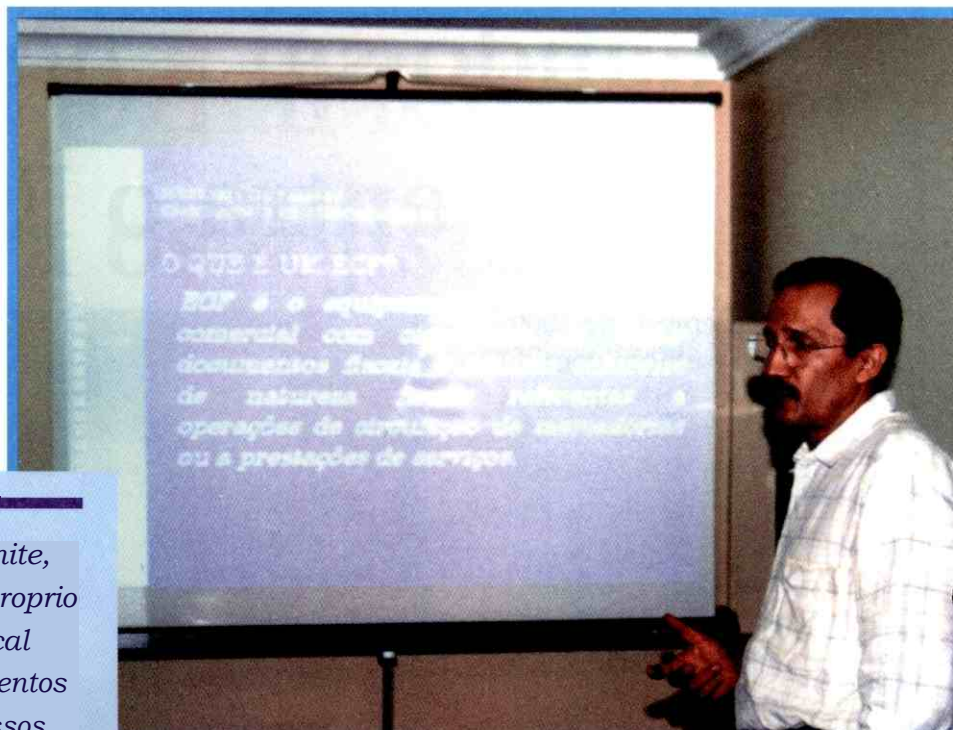
Como todos os equipamentos de automação comercial, também o ECF apresenta como grande diferencial a possibilidade de redução de custos, propiciada pelo tempo menor que é dispendido com a atividade para qual ele foi desenvolvido e pela poquíssima margem de erros no serviço, que ele apresenta.

Como ECF, todo o trabalho de emissão de documento fiscal é realizado com mais segurança e facilidade de escrituração, além de serem eliminados erros de soma.

Além disso, ao final de um mês pode ser feita uma leitura completa, que fica armazenada na memória do equipamento, sendo possível ter-se um histórico consistente do movimento do período.

De acordo com o técnico

*"O ECF permite, que além do próprio cupom fiscal outros documentos sejam impressos, facilitando a organização do processo de comercialização na loja."*



Sergio Rio Lima, técnico da SEFAZ, explica o que é o ECF e quais as suas formas de utilização

da SEFAZ, o lojista pode-se valer do ECF como um meio para sua organização da gestão empresarial, já que pode usar, junto com ele, o aplicativo que achar necessário.

O ECF permite que além do próprio cupom fiscal outros documentos sejam impressos, facilitando a organização do processo de comercialização na loja,

como o cupom adicional, o cupom não fiscal que serve para controle das compras a prazo, recebimento de prestações, recebimento de contas de luz, telefone, etc, além de relatórios gerenciais especificando o que foi vendido com cheque, cartão ou de outras formas, transferência eletrônica de fundos, entre outras utilizações.

## BB financia ECF

O Banco do Brasil (BB) dispõe de linha de crédito para financiamento de Emissor de Cupom Fiscal-ECF, com recursos do PROGER. As propostas podem ser apresentadas em qualquer agência do Banco do Brasil, que dispensa a elaboração de projeto.

As operações têm prazo definido de acordo com a ca-

pacidade de pagamento dos proponentes, podendo chegar a até sessenta meses, com até doze meses de carência e encargos financeiros correspondentes a Taxa de Juros de Longo Prazo - TLPJ mais juros de 5,462% ao ano. Com a TJLP atual; de 11% ao ano, os encargos financeiros da linha de crédito correspondem a aproxima-

damente 1,37% ao mês.

Os lojistas interessados em captar o financiamento para custeio de despesas com a implantação do ECF podem procurar, além das agências do Banco do Brasil, a Sala de Empreendedor, que fica localizada no SEBRAE, na Rua Rui Barbosa, 762, no centro de Teresina.

## EQUIPAMENTO

Ao adquirir um ECF, o lojista precisa ficar atento a alguns detalhes de exigência da Receita Federal, como o fato de o equipamento ser comprado em um revendedor credenciado pela Receita.

A SEFAZ recomenda que os empresários procurem empresas e programadores de Teresina para facilitar a manutenção das máquinas e caso haja algum problema de defeito uma comunicação deve ser feita ao Departamento de Arrecadação e Fiscalização da Secretaria, para que as devidas providências sejam tomadas e não ocorra qualquer problema para o lojista.



## INVESTIMENTO

A implantação de um ECF no estabelecimento comercial deve seguir algumas especificações previstas na lei, como o fato de no local onde feita a negociação de venda não poder existir outra impressora que não a fiscal.

Alguns lojistas que mantêm vários caixas em suas empresas ou que têm o crediário em local diferente dos caixas para recebimento de entradas questionam o investimento que terá que ser feito para adaptar a loja as novas regras.

Para tanto é importante lembrar que existem algumas linhas de financiamento disponíveis para a aquisição de ECF, como a que é oferecida pela própria SEFAZ, que empresta até R\$ 1 mil para compra de cada equipamento adquirido.

Uma boa notícia é que o benefício estende-se, também, aos lojistas que já compraram

o ECF para suas empresas, bastando que seja feito um requerimento a SEFAZ solicitando o recurso e apresentando os comprovantes de compra.

Existem equipamentos diversificados e próprios para os variados segmentos do comércio. Por isso, é importante que o lojista fique atento para qual o tipo de ECF que melhor adequa-se ao seu negócio.

Os ECFs estão disponibilizados nas seguintes categorias: restaurantes/hoteis, transporte de passageiros, postos de combustíveis, microempresas, pequenas empresas e empresas de grande porte, além do emissor de nota fiscal, que é um equipamento com formulário contínuo, mais caro e com necessidade de maior mão-de-obra, mas que aplica-se no caso daqueles estabelecimentos que não querem deixar de emitir nota, embora o cupom fiscal a substitua completamente.

## PRAZO

A Receita Federal estipulou os prazos máximos para que cada empresa instale o ECF e eles obedecem ao critério do montante de receita bruta anual referente a cada CNPJ, incluindo as filiais.

Dentro desse referencial, ficaram de fora as empresas novas que têm receita bruta inferior a R\$ 30 mil. Já as empresas novas com receita bruta maior que R\$ 30 mil tiveram que implantar o ECF de imediato e no caso das microempresas inseridas nesse valor o seu prazo expirou em junho. Também em junho terminou o tempo concedido para as empresas com receita entre R\$ 480 mil e R\$ 720 mil. As demais têm até dezembro deste ano para cumprirem a lei, com exceção das microempresas com renda bruta entre R\$ 30 mil e R\$ 120 mil, que têm até janeiro de 2001 para fazê-lo.

Reunido: CDL realiza almoco-tarefa a coin a presenca de muitos lojistas.

# Lojistas conversam com representantes do BB sobre linhas de credit()

**A** CDL de Teresina realizou no dia 16 de junho, no Rio Poty Hotel, sua reuniao em forma de almoco-tarefa, que teve como convidado o superintendente do Banco do Brasil no Piaui - BB, Everton dos Santos Teixeira, que aproveitou a oca-siao para apresentar aos empre-sarios presentes, algumas li-nhas de credit° que o banco tern disponivel.

Acompanhado do gerente de NegO-cios corn Pessoas Ju-riclicas e Governo, Antonio Claudio da Silva, e do gerente da agencia Rio Branco, Francisco Caminha, o superintendente do BB, que esta em Teresina desde feve-reiro deste ano, con-vidou os lojistas interessados em fazer negocios corn o banco, a procurarem a superinten-dencia pessoalmente, ou atra-ves do telefone 215-2280, que todos os esclarecimentos sera° feitos sobre a melhor forma de aplicacao de recursos ou de li-nhas de financiamento.

O born flamer° de lojistas presentes a reuniao ouviu aten-tamente as explicacoes dos re-

*"As concessoes de credit° podem ser aplicadas na abertura de novos negocios ou na ampliaccio dos atuais"*



Assoc iaffiraffiff de Teresina discutem linhas de credito disponiveis aos lojistas

presentantes do BB sobre as vantagens do cheque-empresa e as condicoes da concessao de credit°, que de acor-do com Everton Teixeira, podem ser aplicadas na abertura de no-vos negocios ou na ampliacao dos atuais.

Para ter direito a esses em-prestimos, o lojista deve ser cli-ente do banco, corn conta da pes-soa juridica e ter o seu cadastro aprovado pela instituicao, que exige alguns criterios como im-postos ern dia, nao possuir titu-los protestados ou nao estar inse-

rido em cadastro de inadim-plencia.

Sobre as taxas de juros aplicadas pelo banco, o supe-rintendente do BB esclareceu que existem linhas de credit° de 2% ate ou menos de encar-gos e que o valor a ser financia-do, assim como o prazo para pagamento, depende do cadas-tro apresentado pelo lojista.

O presidente da CDL de Teresina, Jesus Filho, ressaltan-do a importancia de uma rela-cab estreita entre lojistas e uma instituicao financeira do porte do Banco do Brasil, elogiou a

postura que o banco vem adotando diante dos pleitos da categoria e aproveitou para lançar a ideia de que novos produtos, a exemplo de descontos de cheques e antecipação de cartões com taxas reduzidas, venham a ser viabilizados pelo BB, com vistas a beneficiar o desenvolvimento dos negócios do setor.

Jesus Filho convocou os presentes a encaminharem suas ideias a CDL para que juntos, os lojistas possam definir o que é de interesse para a categoria e, assim, preparem sugestões a superintendência do banco, que possam vir a ser operacionalizadas.

Para Everton Teixeira, o relacionamento entre a CDL e a instituição que representa



é muito importante, porque o setor lojista representa um segmento forte para o qual os serviços do banco estão voltados. Ele lembrou que não apenas recursos financeiros podem ser colocados a disposi-

ção dos empresários, mas também consultoria especializada na área de mercado de capitais ou outro tipo de suporte técnico estão à disposição toda vez que o lojista achar necessário.

## ***Brasil empreendedor beneficia milhares de empresas***

*Uma parceria que tem dado resultados muito positivos, sem dúvida é a do SEBRAE com o Banco do Brasil no Programa Brasil Empreendedor, que utiliza recursos do FUNPROGER com o aval do FAT*

*Funcionando no prédio do SEBRAE em Teresina, o Brasil Empreendedor está aberto a*

*atender propostas para liberação de capital para investimento na iniciativa privada e que podem ser aplicadas na abertura de novos empreendimentos, compra de equipamentos, capital de giro, etc.*

*Com uma equipe especializada para orientar o proponente ao empréstimo, o programa já disponibilizou, só no Piauí, R\$ 15.700 milhões, beneficiando mais de 1.900 pessoas.*

*De acordo com Antonio Claudio da Silva, gerente do Banco do Brasil ligado ao programa, os recursos estão disponíveis e enquanto tiverem boas propostas para serem implementadas, o Brasil Empreendedor continuará injetando mais recursos para serem transformados em ações que tragam mais desenvolvimento para o estado.*

# Samira

1º lugar em móveis



Entrevista: Pedro Rocha

# Uma historia de vida, trabalho e realizackies no Movimento Lojista

**p**edro de Souza Rocha, 70 anos, lojista ha 45 anos é um entusiasta do desenvolvimento e ampliacao do setor de comercio lojista em todos os seus aspectos, mas principalmente é urn baluarte da sua expansao nas cidades do interior do Piaui.

Casado, pai de quatro filhos e avei de quatro netos, Pedro Rocha é urn homem dinamico que nao consegue deixar o comercio lojista de fora de sua vida. Uma vez pensou em se aposentar, mas deixou de lado a ideia e, hoje, ao lado de urn dos filhos segue na atividade, mostrando que esta atento as mudancas do mercado. No inicio deste ano, ele reformulou sua forma de comercializacao e saiu do varejo para transformar sua conhecida loja de autopecas, a Autolandia, em uma revenda para pessoas juridicas. Para ele, uma estrategia para trabalhar corn mais tranquiilidade.

No movimento lojista, Pedro Rocha é conhecido por seu companheirismo e dedicacao, estando sempre pronto a prestar os melhores servicos para conquistar cada vez mais espaco para sua categoria.

O LOJISTA foi hater urn papo corn ele e destaca trechos significativos do que pensa o dirigente lojista sobre o setor que representa, mostrando sua experiencia pessoal e profissional.



**O senhor considera que já venceu como lojista ou ainda tem planos para o futuro?**

Pergunta difícil de dizer. Vencer nunca tem o limite, a medida. Quando eu me aposentei, eu pensei em deixar para os meus filhos. Me aposentei há 20 anos e continuei a trabalhar até mais e ainda muito preocupado. A carreira do lojista não termina.

**Nos seus 70 anos, o que o senhor que melhorou e o que ficou pior na atividade?**

Para quem começou há 45 anos atrás e chegou no ano 2000, viu muita coisa acontecer, muitos planos, várias tentativas de melhorar a economia, muitos fracassos, que foram pagos pelo povo. Mas eu acho que melhorou, a tecnologia avançou, as pessoas trabalham com mais dinamismo, mais técnica, mais simplificado.

**Antes era mais difícil?**

Era mais difícil, tudo muito artesanal. Hoje não, e tudo informatizado e a tendência é facilitar mais, e mais rápido. Agora, quanto aos planos econômicos, Plano Cruzado, Plano Real, isso atrapalhou um pouco, mas logo tivemos que superar.

Se o senhor tivesse que come-

çar hoje, o senhor acha que valeria a pena investir nesta atividade?

Não posso afirmar se valeria a pena, mas eu acredito que começaria tudo de novo.

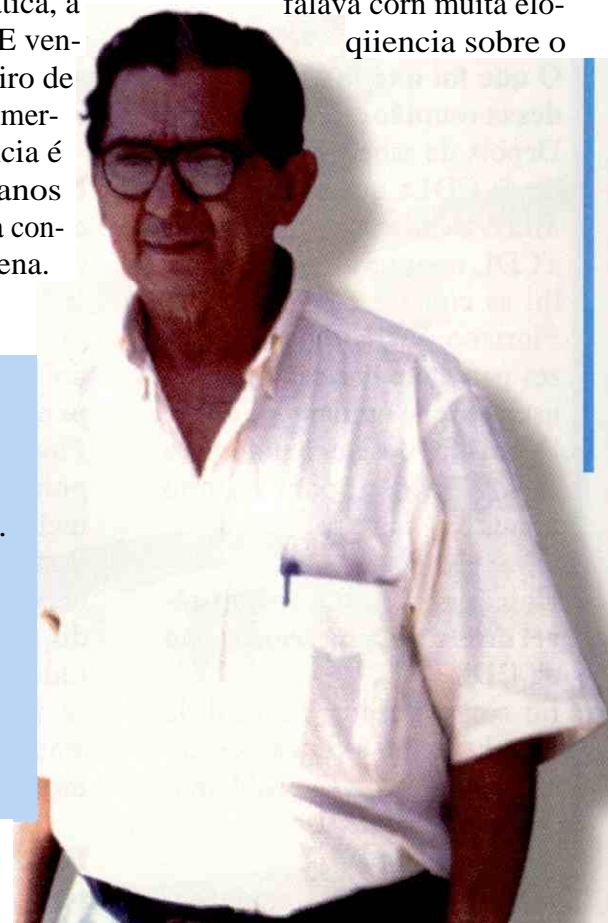
**O senhor acha que hoje é mais difícil para quem quer começar na atividade lojista que antigamente?**

E muito mais difícil. Primeiro você se estabelecia sem precisar de muito capital. Montava-se um negócio só com a prática, a persistência e o trabalho. E vinha. Hoje é preciso primeiro de capital, para se adaptar ao mercado, porque a concorrência é muito violenta. Há 45 anos atrás, quando eu comecei, a concorrência era muito pequena.

*"Antes era mais difícil. Era muito artesanal. Hoje não, é tudo informatizado. E a tendência facilitar mais e mais rápido"*

**Sua preocupação com o interior é bastante presente. Porque esse seu interesse de desenvolver o setor lojista nessas cidades do interior?**

E uma longa história. Nesses 30 anos de movimento lojista, eu, quando assumi a diretoria da CDL de Teresina, fui a um congresso em Fortaleza e quando cheguei na mesa redonda eu não tinha assunto nenhum para falar. A Bahia falava, o Rio Grande do Sul falava, cada um falava com muita eloquência sobre o



O mundo em suas mãos

Pecas 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

setor. Mas eu, que tinha acabado de assumir a CDL, via com muita tristeza, que não tinha nada para dizer sobre o Piauí. Daí eu jurei que a próxima reunião seria diferente. Então eu voltei falando diferente. Depois que eu ouvi o que os outros estavam fazendo nos seus estados, eu copieei um pouco de cada um e incrementei aqui no Estado.

### Isso era que ano?

Foi em 1983.

### O que foi que mudou depois dessa reunião?

Depois de saber da quantidade de CDLs que existiam em Minas Gerais, eu resolvi fundar a CDL no interior. Aí eu escolhi as cidades e comecei por Floriano. Visitando várias vezes para conversar com os lojistas até que fundamos a CDL. Depois foi deslançando para Picos, Piripiri, para Campo Maior.

### Hoje o senhor é o responsável direto pela interiorização da CDL?

Eu como diretor distrital da FCDL, tenho a função de coordenar e resolver problemas de cada cinco CDL.

### Quais são as CDLs que o se-

### nhor representa?

Agora que completamos 10 CDLs, cabe ao presidente da Federação nomear um outro diretor distrital e, aí, a que se vai dividir as CDLs. O outro diretor distrital vai ser o Jesus Filho. Até então eu respondia de uma forma geral.

### Existem outras cidades para ser fundadas novas CDLs?

Paulistana, Luzilândia, Pedro II, Piracuruca e outras que não me lembro agora, mas que estão em processo. Mas é o processo leva um pouco de tempo, são feitas várias reuniões.

### Nessas suas idas ao interior, como o senhor analisa o desenvolvimento do comércio lojista local. Onde tem CDL o senhor acha é mais desenvolvido? O interior está mais independente da capital?

Floriano desenvolveu muito depois da CDL. Picos também melhorou muito depois da fundação da CDL. Piripiri também, depois de um bom tempo parado, tomou um impulso. Isso tudo depende muito do interesse do presidente. Tem os que se empenham mais e aí conseguem melhores resultados.

### Fora estas cidades, o interior tem mostrado crescimento?

Em um interior pequeno, como Água Branca, por exemplo, o que tem se visto é muito entusiasmo dos lojistas em se congregarem, procurando se modernizar, se informatizar, para acompanhar o movimento.

### Hoje se os lojistas se reunirem em alguma cidade e quiserem fundar uma CDL qual o caminho a percorrer?

Isso é simples. É só o líder dos lojistas telefonar para a Federação, aqui em Teresina, e demonstrar o seu interesse. O resto nos nos encarregamos.

### Se o senhor tivesse como chegar aos líderes de governo, o que o senhor reivindicaria, hoje, para melhorar o movimento lojista do Piauí? Que tomada de decisão o governo federal deveria ter para o crescimento dos lojistas?

Em âmbito estadual, o governador não tem muito o que fazer a não ser trazer indústrias para cá, porque o que realmente desenvolve um estado é a produção, que faz o dinheiro ficar no estado. Já o governo federal, esse deveria retomar a ideia de criar o imposto já que é impossível para qualquer empresa sobreviver bem, pagando a carga de tributos que é cobrada no Brasil.



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

# Um novo meio para consultar o SPC

**A** CDL de Teresina fechou um contrato com a Spectrum, provedora do sistema wireless, internet sem fio, que vai beneficiar muito os seus associados. Trata-se da criação da "home page" da entidade, que vai agilizar, ainda mais, o processo de consulta aos cadastros do Serviço de Proteção ao Crédito - SPC, que poderão ser feitas a qualquer hora do dia ou da noite e de qualquer lugar.

Com a entrada da CDL na rede mundial de computadores, o associado pode fazer consultas diretamente de seu computador e, caso ele também seja usuário do sistema da Spectrum, poderá dispensar o uso da LP- Linha Privada da Telemar, economizando custos e reduzindo tempo.

De acordo com o assessor de informática da CDL, **Roseburg Ribeiro da Nobrega**, o investimento da entidade na compra do equipamento da Spectrum e do software serve para melhorar ainda mais a prestação de serviço ao associado, que deverá acessar o sistema através de sua senha. Ele esclarece que "o software utilizado já vem com um bloqueador, o "firewall", que impede a entrada de pessoas não autorizadas no cadastro do SPC, preservando, assim, o sigilo das informações all contidas".



*Equipamento: O sistema "wireless" funciona, através de uma antena (acima), que recebe os sinais por ondas de radio, dispensando assim o uso de linha telefonica*

## Quanto mais informacoes, melhor sera o servico

*O LOJISTA abre espaco, novamente, para dar aos leitores alguns lembretes importantes, que sac de grande valia para repassar aos funcionarios da loja e para esclarecer aqueles que estao comecando no varejo sobre certas rotinas, que esta o muito ligadas a atividade de uma loja, sendo importantes para o bom rendimento do negocio.*

*Nesta edicao vamos repassar algumas dicas sobre procedimentos que fazem parte da relacao entre lojistas e o Servico de Protecao ao Credito - SPC.*

### CLIENTES

*Em primeiro lugar, o Servico de Protecao ao Credito - SPC faz questao de lembrar que, acima de tudo, esta a atencao e o respeito aos direitos e interesses dos clientes.*

*Todo o atendimento na loja para uma venda a credito deve levar em conta que o cliente nunca pode ser constrangido.*

*Caso haja inadimplencia e seja necessario incluir o nome do comprador no cadastro do SPC e importante lembrar que e obrigatorio comunicar o devedor antes que o seu nome seja enviado ao Servico, como esta previsto no Codigo de Defesa do Consumidor.*

*Vale lembrar que as fichas de registro tem que ser enviadas ao SPC corretamente preenchidas, com todas as informacoes referentes ao cliente como nome completo sem abreviaturas, endereco completo, incluindo bairro e CEP, numeros do CPF e do RG, e dados sobre a divida.*

*Quanto maior for o numero de informacoes constantes sobre o comprador, mais simples e agil sera o servico de registro nos cadastros do SPC.*

### CHEQUES

*De acordo com o Regulamento Nacional para registro de um cheque sem fundo no SPC, e preciso informar dados corretos sobre o cheque e o seu emittente. Sao eles:*

- Nome completo da pessoa que emittiu o cheque
- Numero do CPF
- Numero da Carteira de Identidade
- Numero do cheque, banco, agencia, o valor do cheque e a data da emissao
- Nome da empresa associada ao SPC, que e credora do referido cheque.

### SENHA

*Para que o lojista possa acessar o banco de dados do SPC e preciso que ele utilize sua senha. E importante lembrar que essa senha deve ser de conhecimento restrito, sendo necessario total discricao ao ser fornecida pelo telefone, quando do momento da consulta, a fim de evitar que pessoas estranhas oucam e depois venham a fazer uso da mesma.*

### A LERTA

*Toda vez que houver roubo, perda ou extravio de documentos ou taloes de cheques, o consumidor deve apresentar ao SPC o boletim de ocorrencia policial confirmando o alerta e garantindo, assim, a seguranca do consumidor e dos lojistas no caso de uso indevido de documentos e cheques por outra pessoa, que nacio o proprietario dos mesmos.*

