

Jr-)

f.3 rJirJ.T.E1

..1.1

!":3

-1

= J

pág. 04



Luis Ferreira, Sara Batista e Bruno Rosal



fotos: Bastos

# 2

## Editorial

Mais do que nunca a CDL de Teresina volta-se para o atendimento aos seus associados, especialmente quando se trata da prestacao dos servicos do SPC. Nesta edicao destacamos quatro empresas que incrementaram suas consultas, principalmente atraves dos novos meios como a internet.

A participacao dos lojistas piauienses e fundamental para fortalecer o SPC e assegurar a melhoria dos produtos e servicos disponibilizados pelo mail completo banco de dados para o auxilio na concessao de credit°. Por isso, a CDL esta investindo em tecnologia e pessoal, visando conseguir Otimos resultados.

Outro assunto enfocado nesta edicao e que serve para auxiliar os empresarios e a qualificacao. Seja na participacio em uma Convencao Lojista ou atraves de textos tecnicos, o fundamental e que todos procurem adquirir e melhorar os conhecimentos para na pratica desenvolver seus negOcios.

Mande noticias para nossa redacao e solicite os assuntos que voce deseja ver impressos aqui no seu jornal O Lojista.

Valdemar Luis de Mesquita ME  
 Jose Paulo Vieira Magalhaes e Cia. Ltda.  
 G. B. Lopes - ME  
 G. Pereira Cia. Ltda.  
 F. C. A. Fontinele - ME  
 Centro e Construcoes Comercio e Representacio Ltda.  
 G. Barbosa e Cia. Ltda. - ME  
 Utilitarios Diesel Comercio Ltda.  
 F. das Chagas Pereira da Costa - ME  
 Mirk' Leite Lisboa  
 Otica Ponto de Vista Ltda.  
 I. C. Fontinele Junior  
 Objeto Informatica e Comunicacio Ltda.  
 Bonoplast IndUstria e Plasticos Ltda.  
 C. L. da Rocha  
 Sociedade de Ensino Duas Imas Ltda  
 Ceprosccentro de Educacio Prof. Sao Camilo  
 Uniao Rolamentos Ltda

### Empresas que retornaram

()dm Santa Luzia  
 Imobiliaria Piaui

### Nivarneros

Agosto/2004

SPC	SPCheoue	TOTAL
26.290	19.330	155.274

Agosto/2003 **AIM**

pgariummionmarraiiiiiimmommumsZiigirmo		
85.862	28.102	156.504

## EXPEDIENTE



## Camara de Dirigentes Lojistas de Teresina

### Diretarla

Presidente: Ulysses Gonsalves Nunes de Moraes

1<sup>1</sup> Vice-Presidente: Jimmy Napoleao Alves

Vice-Presidente: Domingos Savio Almeida Normando

3<sup>1</sup> Vice-Presidente: Pedro de Souza Rocha

1<sup>1</sup> Secretirio: Pedro Evangelista Coelho

Secretario: Elmar Marques Brigido

3<sup>1</sup> Secretario: Reginaldo Mouta de Carvalho

1<sup>1</sup> Tesoureiro: Marconi Cosme Soares de Oliveira

Tesoureiro: Eldon Tajra Evangelista Sousa

Tesoureiro: Reginaldo Rufino Leal

Diretor de Relacoes Publicas: Paulo Sergio Muniz Nery

Diretor de Relacoes Publicas: Luiz Soares Moura

Diretor de Relacoes Publicas: Francisco Lucimar Viana

Diretora Social: Alda Fortes Caddah

Diretora Social: Barbara Evangelista

Diretor Social: Antonio Ferreira Filho

Diretor Extraordinario: Severino Ramos Brasil

Diretora Extraordinaria: Eline Reverdosa Castro Serra

Diretor Extraordinario: Luis Mamede de Castro

Diretor Extraordinario: Carlos Augusto de Assuncao R. Junior

Diretor Conselheiro: Jesus Elias Tajra Filho

### CONSELHO ESPECIAL:

Evandro Cosme Soares de Oliveira

Goncalo Barbosa do Bonfim

Simiao Evandro Marques da Costa

Jose Alves Neto

### CONSELHO FISCAL

Marco Antonio de Carvalho Pinto

Jose Elias Tajra Sobrinho

Raimundo AraUjo Rios

### CONSULTIVO DO SPC

Luis Antonio Veloso

Jose Ferreira Dantas Filho

Eugenio Rosa de Oliveira Ribeiro

Jose Evangelista de Carvalho

## O Lojista 6 o informativo da Camara de Dirigentes

Lojistas de Teresina - CDL

Rua Desembargador Freitas, 990. Fone: (86) 221-6969

Teresina - PI.

Revisio: Adala Carnib

Edicao, redacao e editoracao eletronica:

Fone: (86) 222-6133/221-1833/9981-2271

Jornalistas responsaveis: Lena de Oliveira

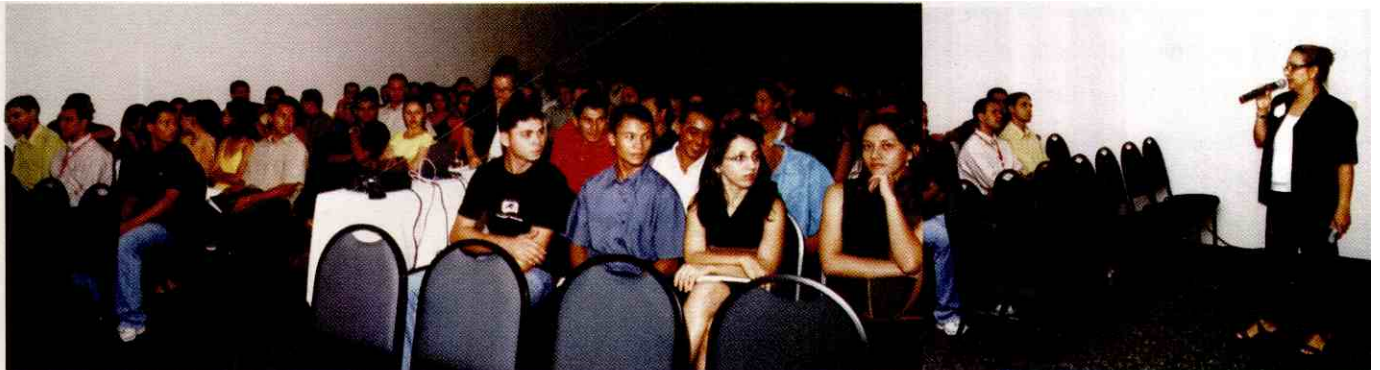
Neulza Bangoim

Impresso em Sistema Digital: GRAFISSET

Tiragem: 1.000 exemplares



# ■ L e Visa fazem encontro para arrecadar alimentos para • cloacae'



A instrutora do Visa falou a uma plateia atenta para saber os caminhos eficazes para se evitar fraudes

Mais de mil inscritos participaram do workshop promovido pela CDL de Teresina em parceria com a bandeira de cartões de crédito Visa, durante os dias 19 e 20 de agosto, no Metropolitan Hotel.

Como valor simbólico, a inscrição foi determinada pela contribuição de um quilo de alimento não perecível para cada participante. O montante arrecadado foi entregue ao Lar de Maria, instituição que atende crianças portadoras de câncer.

As palestras mostraram para lojistas e funcionários do comércio, especialmente gerentes e operadores de

caixa, os procedimentos corretos para que seja efetivada com êxito uma venda através de cartão de crédito.

Detalhes para chamar atenção sobre possíveis fraudes na utilização de cartões de crédito, assim como instruções para que sejam aplicadas as normas indicadas para um perfeito atendimento aos usuários do sistema, que é considerado um dos mais seguros para venda. O encontro, que bateu recordes de participação em relação a outras cidades brasileiras onde vem sendo realizado, pode esclarecer muitas dúvidas dos participantes.

Como o número de cartões de crédito

em uso e cada vez maior, também o conhecimento sobre as práticas que envolvem, as negociações com eles devem ser mais aprofundadas, evitando equívocos para lojistas e clientes.

A entrega dos alimentos para o Lar de Maria é motivo de orgulho para a diretoria da CDL de Teresina, que segue o trabalho de participar ativamente de importantes causas sociais que beneficiam a toda a comunidade.

# 4

## Em Teresina, cresce o número de empresas que se associam ao SPC

Depois das iniciativas tomadas para incrementar a divulgação dos serviços prestados pelo Serviço de Proteção ao Crédito - SPC, os resultados já começam a aparecer.

O número de novos associados já cresceu em mais de 10% e, principalmente, a reativação de antigos usuários do sistema que estavam sem acionar o SPC é impressionante.

Uma comissão de promotores de vendas formada por Luis Ferreira, Sara Batista e Bruno Rosal tem visitado os lojistas apresentando as novidades do sistema, oferecendo consultoria sobre a sua operacionalidade e fechando novos associados, que contam com grandes vantagens como a isenção da taxa de adesão.

De acordo com o secretário executivo da CDL de Teresina, Adalberto Carnib, quanto maior a participação dos lojistas junto ao SPC melhor será o ganho que todo o comércio vai ter pela segurança nas vendas e também pela facilidade no atendimento aos clientes, já que o SPC possui o mais



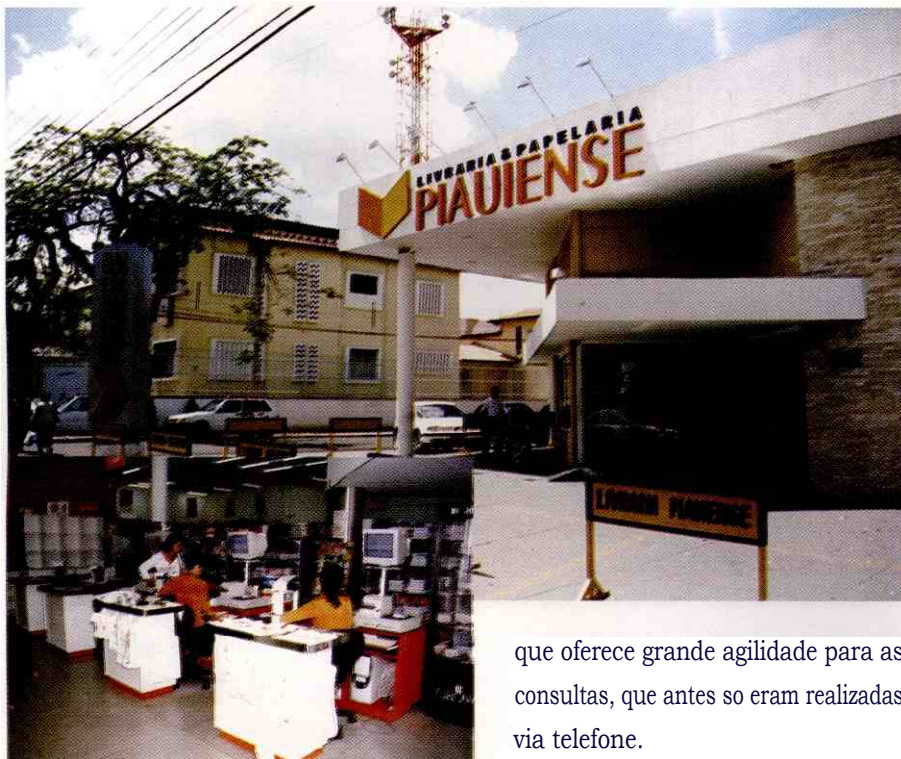
completo e confiável banco de dados sobre os usuários de compras a crédito em todo o país.

A integração da CDL de Teresina ao SPC Brasil, serviço que disponibiliza informações dos mais diversos municípios brasileiros, tem sido um dos motivos mais fortes para que os lojistas optem pelo acesso aos cadastros do SPC.

De acordo com Wellington Jericó Ara\*, proprietário da Sainoda Comércio de Defensivos



Agrícolas Ltda., a possibilidade de consultar o comportamento nas compras a crédito e os cheques de outras praças são muito importantes para a segurança dos negócios. "Se tivesse aderido mais cedo ao SPC teria evitado alguns prejuízos por negócios que deixei de fazer já que não possuía as



informações necessárias sobre compradores de fora. E muito bom, quando sabemos que o cliente não tem restrições", diz o empresário que se considera muito satisfeito com o SPC e elogia a iniciativa de reduzir custos para os associados.

O investimento feito para oferecer um serviço de segurança às centenas de estabelecimentos associados ao SPC em Teresina é alto. Desde a compra de equipamentos de última geração até a viabilidade de consultas via internet de banda larga, passando pela constante qualificação do pessoal que opera os serviços, tudo implica em um custo elevado. A tentativa constante de reduzir as taxas para os associados é uma das metas impostas pelo presidente da CDL de Teresina, Ulysses Moraes. De acordo com o presidente, a missão do SPC é possibilitar o acesso do maior número de estabelecimentos possível, independente do tamanho. Por isso, estamos facilitando a entrada de novos associados e buscando diminuir o custo operacional para os lojistas que acessam os serviços. A internet tem sido uma opção bem mais em conta e

que oferece grande agilidade para as consultas, que antes só eram realizadas via telefone.

A empresária Laline Moura, da Livraria Piauiense, confessa que estava afastada do SPC por considerar o custo elevado, entretanto ela conta que o acesso via internet e a qualidade da prestação do serviço fez-na mudar de ideia e, hoje, ela utiliza o serviço como um aliado nas suas negociações. Consultas ao Ligcheque são constantes na sua rotina de vendas.

Nas lojas Corporis é situação semelhante, quando se trata do acesso

ao SPC, já que os cheques são consultados cotidianamente, bem como os cadastros do SPC Brasil.

Desde que abriu a primeira loja em 96, o proprietário da Corporis, José Caminha, filiou-se ao SPC e, atualmente, suas vendas são confirmadas pelos acessos feitos via internet, que têm sido considerados excelentes, porque possibilitam consultas ao mesmo tempo rápidas e detalhadas.

Para a gerente da Mecânica na Hora, Jeane de Oliveira Sousa, a satisfação em contar com o SPC tem sido muito grande. De acordo com suas informações, o acesso na sua empresa é feito tanto pelo telefone, quanto pela internet. Mais uma vez, a segurança em contar com dados sobre clientes locais e de outras regiões é fator determinante para manter o SPC em atividade.

Novas ações estão sendo planejadas para melhorar a cada dia a prestação de serviços aos usuários do SPC. Mais do



synienta  
CCgart

legA4<sub>1</sub>

;Actant. Wit  
Amistar VOM<sup>1</sup>  
grayoril  
«Iwo.



que um banco de dados de compras a crédito, o serviço funciona como um



importante aval aos bons pagadores. SO com o SPC o cliente tem um crédito aprovado de maneira rápida e sem burocracia e o lojista não perde boas oportunidades de vendas. Para a CDL de Teresina, é importante continuar com o trabalho de ampliação da rede de associados ao SPC, porque isso vai possibilitar que o comércio lojista



cresça em todo o Estado, já que com a adesão das grandes e pequenas empresas será possível aprofundar,

ainda mais, o banco de dados, gerando maior segurança e eficácia para os processos de concessão de crédito".

## Teresina confirma quadros de inadimplência registrada em Ueda Nordeste

A exemplo do que aconteceu em toda a região Nordeste, Teresina apresentou no mês de agosto o melhor desempenho, quanto à recuperação de crédito, de acordo com os números do Serviço de Proteção ao Crédito - SPC. Para se ter uma ideia 18.924 cancelamentos, cerca de 6% a mais do que no ano passado, foram providenciados em agosto. Este cancelamento significa a retirada do nome de consumidores que estavam como inadimplentes. Por outro lado, o número de registros no SPC caiu 14,20%, se comparado a agosto de 2003.

De acordo com a gerente do SPC, Eline Reverdosa Serra, esse dado confirma a diminuição dos inadimplentes no comércio, o que é um sinal animador para o movimento do setor lojista neste

segundo semestre, já que após o cancelamento, os consumidores ficam aptos a comprar e, assim, cresce a oportunidade para o fechamento de um maior volume de vendas, especialmente se for feita a projeção para o período de Natal.

Dados fornecidos pelo SPC Brasil informam que, em toda a região Nordeste, 625.993 pessoas reabi-

litaram suas condições de crédito no varejo, enquanto 182.448 tiveram seus CPFs incluídos no sistema de consulta. Na relação entre os registros excluídos do SPC e os incluídos, o mercado consumidor do Nordeste, nesse período, ampliou suas possibilidades de venda em 243,11% entre pessoas que estavam com nomes negativados.

Em segundo lugar, está a Região Norte com 19,10% de recuperação de crédito, seguida pela Região Sul com 0,58% de melhora no crédito. A Região Sudeste apresentou a maior retração de crédito no período com movimento negativo de 68,72%, seguida da região Centro Oeste que registrou volume de cancelamentos de nomes no SPC inferior ao número de

Estados	Registros	Cancelamentos
-	6.670	3.532
I	58.892	202.063
<	35.197	284.186
w	13.220	11.750
>	8.348	28.642
M	32.343	35.035
BC	8.341	28.617
A	6.657	22.840
W	12.781	9.328
Z	<b>182.448</b>	<b>625.993</b>
<b>NORDESTE</b>	<b>:</b>	<b>:</b>

inclusões na proporção de 13.88%.

O aumento do crédito registrado no Nordeste, no entanto, não se mostrou uma realidade de todo o Brasil no período. As restrições da Região Sudeste levaram o país a apresentar uma retração de 25.04% na relação entre pessoas que restabeleceram o crédito e quem deixou de tê-lo de acordo com o cadastro do SPC Brasil. A expectativa para os próximos meses, porém, é de alerta diante da análise sobre a Ata do Copom (Conselho de Política Monetária) com a possibilidade de elevação dos juros antes do final do ano, assinala o presidente do SPC Brasil, Edson Monteiro, ao frisar que essa situação se confirmando no período de vendas de Natal, poderá levar a inibição do incremento natural de volume de vendas desse período. Com 140 milhões de

cadastros de pessoas físicas e 16 milhões de cadastros de pessoas jurídicas o SPC possui o maior banco de dados eletrônico para análise de crédito do Brasil. É o único com abrangência efetivamente nacional com possibilidade de ser acionado remotamente inclusive. O SPC Brasil atende a média de 15 milhões de consultas/mês sobre condições de crédito. O Sistema é acessado diretamente por mais de 1,5 milhão de operadores, representantes de aproximadamente 550 mil empresas em todo o Brasil. As consultas e os acessos estão disponíveis 24 horas por dia, 7 dias por semana, 365 dias por ano.

Para oferecer mais informações aos estabelecimentos associados ao SPC, a CDL de Teresina está promovendo, a partir de 09 de setembro, uma série de encontros intitulada "Tira-Dívidas-SPC", cuja finalidade é aprofundar o nível de informações sobre os detalhes de utilização dos vários produtos e serviços que as empresas podem acessar para melhorar seus negócios, diminuindo a inadimplência e evitando prejuízos.

A ideia é convidar grupos de associados para participarem dos encontros que vão acontecer com frequência e contemplar a todos. Mas é bom lembrar que não é necessário esperar pelo convite. Ligue para a CDL de Teresina, 221-6969, confirme a data dos encontros e compareça, quando quiser.

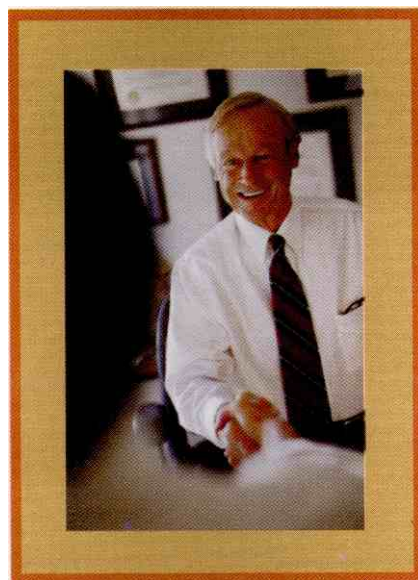
**2,5 milhões de consumidores no Nordeste. E você no meio disso tudo.**

Venha fazer parte da rede de lojistas da HiperCard. A rede que mais cresce no Nordeste. Faça já a sua filiação. Central de Atendimento a Estabelecimentos: Região Metropolitana: **4004 4477** Demais localidades: **0800 78 2222**

# Aa climate, um dia especial

No Brasil, a exemplo do que acontece pelo mundo todo, as datas comemorativas acontecem ha muitos anos. O Dia das Maes, dos Pais, dos Namorados, do AvO, da Amizade, enfim para tudo que e importante existe urn dia a ser celebrado, principalmente pelo comercio, que faz das datas momentos especiais. Mas voce ja parou para pensar que nao existe urn dia que sirva para homenagear a mais importante personagem do comercio, o cliente? Pois bem, isso esta acabando, porque aqui no Brasil existe urn forte movimento para oficializar o dia 15 de setembro como sendo o Dia do Cliente.

No Rio Grande do Sul a data ja faz parte do calendario oficial do Estado, e pelo resto do pais mesmo que extra oficialmente, no proximo dia 15 centenas de homenagens serao prestadas a essa figura indispensavel



em qualquer tipo de relacao: o cliente.

Nao e apenas aquele que compra em sua loja, o cliente e muito mais. Ele uma presenca habitual em sua vida. Nao e um simples consumidor, mas urn amigo.

O Lojista entra nessa campanha pela criacao do Dia do Cliente e aproveita esta edit\* para desejar felicidades a

todos. Sim, todos, porque de uma forma ou de outra todo mundo e, em algum momento, cliente de outro.

Em Marketing estudam-se a relacao corn os clientes, sua conquista e sua fidelizacao. A ideia de conquistar e tornar fiel indica uma relacao muito mais intensa do que a simples pratica da compra e venda. Dai porque o cliente diferencia-se do consumidor, uma figura impessoal, mais ligada a visa° de economia do que de afetividade que pode existir entre pessoas que desejam realizar algo para satisfazer alguem.

Pais, filhos, namorados, patraes, empregados, fornecedores, compradores, todos sao clientes entre si e e por essa caracteristica que vale muito ser comemorado o Dia do Cliente. Entao, Feliz 15 de setembro, especialmente para voce, nosso leitor, o cliente mais importante para nos.

**Anuncie no**  
**O Lojista**  
**(86) 2216969**

# Um piauliense nos Cornekes

Joao Henrique de Almeida Sousa uma das mais importantes representacoes politicas do Piaui. Sua carreira ja foi coroada com cargos de alto nivel, como o de ministro dos Transportes.

Atualmente, ocupa a presidencia da Empresa Brasileira de Correios e Telegrafos (ECT), cargo que assumiu em marco com uma dura tarefa nas mks: ampliar os lucros da empresa e expandir a funcao social de uma das maiores estatais do Pais. Para conhecer um pouco mais do trabalho deste piauiense de destaque em Brasilia pincamos da revista IstoE alguns trechos de sua entrevista a jornalista Sonia Filgueiras.

**ISTOE - Seu antecessor enfrentou uma serie de polemicas com nomeavies de cargos.**

**Como o sr. esta lidando com esta heranca?**

Joao Henrique - Encontrei dificuldades onde a disputa politica estava extremamente acirrada. Eu chamei e conversei com cada um. Em alguns casos nao foi preciso substituir o diretor. Bastou chamar a atencao para o fato de que, em primeiro lugar, a empresa tem que dar resultados. Ha um manual de pessoal que tem que ser seguido. Tinhamos, por exemplo, um problema no Rio Grande do Sul. Nao foi preciso substituir o rapaz.

**ISTOE - E com as indicacoes politicas?**

Joao Henrique - Respeito todas as liderancas, em especial as ligadas ao **PT**. Estamos em um governo de coalizao, em



que todos os espacos tem que ser divididos. Isso se reflete na diretoria geral - temos diretores do **PT**, **PTB** e **PMDB** - e nas diretorias regionais. O que eu exijo, independentemente de partido, e que facam como eu fiz desde o dia em que tomei posse: vestir a camisa dos Correios, ser ecetista, defender a empresa e ter competencia na gerencia. Se nao tiver competencia gerencial, o partido vai substituir. Se, em uma determinada regioao, as coisas nao andam bem, eu chamo o padrinho do cidadao e "Olha, you ter que mudar." Eu tenho que dar resultados. E ate agora, nao tive nenhuma dificuldade,

**ISTOE - O sr. falou do papel social dos Correios. Nessa area, o que a ECT esta fazendo de especial?**

Joao Henrique - Um dos projetos mais

**importantes e o Banco Postal. O governo Lula deu uma nova prioridade a este produto, que deve ser instalado prioritariamente nas cidades onde nao ha agencia bancaria. Somos correspondentes de um banco privado, selecionado por licitacio (o Bradesco). Neste servico, e possivel abrir contas, fazer remessas, retirar taloes de cheque, fazer saques e depositos, tudo nas agencias dos Correios. A operacao e toda nossa.**

**ISTOE - O aumento de despesas contribuiu para o resultado do ano passado?**

Joao Henrique - Temos uma preocupacao com o **crescimento de obrigacoes de natureza legal, como o aumento da Cofins. Estamos dialogando com a Receita Federal no sentido de tentar minimizar este impacto, que, no nosso caso, chegou a R\$ 20 milhoes mensais. A ideia e tentar reduzir o tributo incidente sobre parte das operacoes integrantes do monopolio, como cartas e telegramas, pois uma parcela significativa desses servicos nao tem retorno financeiro. Por exemplo, entregas no interior do Amazonas, do Piaui. De qualquer forma, vamos trabalhar para ampliar os ganhos com servicos e compensar essa despesa extra.**

**ISTOE - Qual a meta de lucro?**

Joao Henrique - Nao quero anunciar numeros, mas o objetivo e superar o resultado de 2003, mesmo com o aumento de custos. Os Correios estao bem aparelhados, tem funcionarios de excelente nivel e dedicados, que ja provaram ser capazes de dar resposta imediata a cada meta ou desafio.

# 10

## Nunca é tarde para aprender

Uma das mais importantes regras para ter sucesso no mundo dos negócios e estar sempre atualizada com as informações sobre tecnologia e relações comerciais e/ou pessoais, porque é daí que nascem e se concretizam as oportunidades de planejar e conduzir com eficácia o crescimento da atividade empresarial.

Preocupada em oferecer meios para auxiliar os seus associados na capacitação profissional, a CDL de Teresina, através de seu jornal O Lojista apresenta uma série de textos sobre temas fundamentais para quem está começando no comércio ou para os veteranos que já entenderam que nunca é tarde para se reciclar ou



aprender.

Consultores do renomado Grupo Friedman prepararam algumas dicas importantes que valem a pena ser repassadas para você e sua equipe. Esperamos que aproveite a leitura e tire bom proveito na prática com seus colaboradores.

"O que fazer quando o cliente quer aquilo que não tem? - Uma situação bastante comum no varejo é a solicitação do cliente por uma marca ou um produto que já não há mais no estoque ou que a sua loja não oferece. O que fazer, então, para conduzir o cliente de determinada marca ou produto que você não tem, para algo que você tem disponível?

E durante o processo de Sondagem que você pode melhor introduzir uma venda alternativa. A venda bem-sucedida de uma alternativa exige que você coloque o item 'certo' na mão do cliente. Em alguns casos, os clientes não vão querer trocar de forma alguma de



**SPC**  
BRASIL

Soluções para quem compra:  
Segurança para quem vende

[www.spcbrasil.org.br](http://www.spcbrasil.org.br)

**CONHEÇA**

marca, não importa o que você faça. No caso de você não ter o produto, existem passos a seguir a fim de conduzir o cliente para a venda alternativa, sem parecer inconveniente:

1. Após descobrir o que o cliente deseja, pergunte: 'Por que você deseja essa marca específica?' Lembre-se: mesmo que ele mencione outra marca, pergunte qual o modelo do produto desejado. Conhecer esta resposta é a chave para a venda alternativa. Você deve demonstrar atenção e interesse em satisfazê-lo. Por exemplo: 'Esta é uma ótima marca. Posso saber por que você está procurando esta marca em particular?'

2. Peça permissão ao cliente para mostrar uma alternativa. Isso irá transmitir preocupação e interesse em ajudá-lo, em vez de insistência. Antes de pedir sua permissão, explique por que você não tem o produto solicitado e por que você acha que tem uma alternativa de que ele poderia gostar. Se o cliente concordar em ver uma alternativa, certifique-se de reforçar que ela vai atender às suas necessidades tão bem ou ainda mais do que o produto solicitado".

# Lojistas para o Tratamento Para Convenção National

Os empresários piauienses já estão se articulando para garantir uma ótima participação na 45ª Convenção Nacional, que será realizada de 10 a 13 de outubro, no Rio de Janeiro.

A Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Piauí - FCDL está organizando o grupo, que deverá se juntar aos cinco mil participantes esperados pela direção do evento.

Do interior ou da capital, os empresários, que desejem participar do evento, devem buscar mais informações a respeito. Para tanto,

você deve ligar para 86 221-6969.

A Convenção Nacional é o maior evento do comércio brasileiro e, portanto, imperdível para todo empresário que deseja manter-se atualizado e, também, não quer perder a oportunidade de trocar experiências com os companheiros de todo o país.



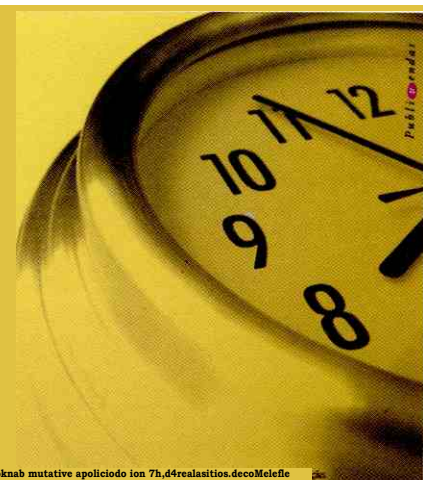
**re a credit° disponível a qualquer hora.**

Antecipe pela internet até as 12h e receba seus créditos no mesmo dia, na compensação bancária.

Lojista credenciado ao HiperCard, pode receber à vista seus créditos referentes aos lotes já liberados\* seja qual for a hora e o dia. A antecipação de Credit° está disponível 24 horas, inclusive nos feriados e finais de semana. Para solicitar, ligue 4004 4577 (Região Metropolitana) e 0800 781 900 (Demais localidades) ou acesse [www.hipercard.com.br](http://www.hipercard.com.br)



Esse kosea.estedro:



# 12

## BB inova

### credito para

### mirrnempresas

Agregando valor ao portfolio de produtos do genero capital de giro, o BB Giro Automatic°, e o mais novo produto do Banco do Brasil, destinado ao segmento de microempresas corn faturamento bruto anual de ate R\$500 mil e corn, no minimo, urn ano de atividade economica. Os emprestimos variam entre R\$500 e R\$5 mil, corn taxa de juros bastante competitiva.

De elevado nivel de automacao, traduzido pelo proprio nome, o BB Giro Automatic° possibilita as empresas alongar em 12 meses o pagamento das compras de bens e servicos, realizadas por meio da funcao credito do Cartdo Ourocard Business ou os saques nos Terminais de Auto-Atendimento.

Dentre outras vantagens que o produto oferece, alem das mencionadas, destacam-se a prerrogativa de reutilizack das parcelas liquidadas e, no pagamento da fatura do cartdo, o cliente tern ate 35 dias da data da compra, sem incidencia de juros.

**M A N D E**  
**NOTICIAS DA**  
**SUA CDL E DO**  
**SEU MUNIE11<sup>3</sup>10**

'por e-mail: [gerencia@cdl-pi.com.br](mailto:gerencia@cdl-pi.com.br)

°mh-n@uol.com.br

,por telefone: 86 221-6969' / Adala ou Eline

6 22, -1

4.44, au Lena

## (Mandarin Fiscal para Lojistas (Ref. Setembro - 2004])

Dial	Obrigacoes Fiscais	Codigo
02	Contribuicao Previdenciaria - ref. mes anterior (1)	
06	Folha de Pagamento de Salarios - ref. mes anterior (2)	
06	FGTS - Deposito: 8% sobre a folha de salarios mais 0,5% Contribuicao Social Da LC 110/01 sobre a remuneracao, do mes anterior (3)	
10	ISS - Prefeitura Municipal de Teresina, ref. FG do mes anterior (4)	
10	ICMS: Regime Normal, ref. FG do mes anterior (7)	
10	SIMPLES - ME e EPP (IRPJ, PIS, CSLL, COFINS e Contribuicao para a Seguridade Social de Pessoa Juridica): sobre a receita bruta mensal auferida, no mes anterior, em relacdo a receita bruta acumulada (ate o proprio mes) dentro do ano-calendario (5)	6106
	ME - ate R\$ 60.000,00	3,0%
	de R\$ 60.000,01 ate R\$ 90.000,00	4,0%
	de R\$ 90.000,01 ate R\$ 120.000,00	5,0%
	EPP - ate R\$ 240.000,00	5,4%
	de R\$ 240.000,01 ate R\$ 360.000,00	5,8%
	de R\$ 360.000,01 ate R\$ 480.000,00	6,2%
	de R\$ 480.000,01 ate R\$ 600.000,00	6,6%
	de R\$ 600.000,01 ate R\$ 720.000,00	7,0%
	de R\$ 720.000,01 ate R\$ 840.000,00	7,4%
	de R\$ 840.000,01 ate R\$ 960.000,00	7,8%
	de R\$ 960.000,01 ate R\$ 1.080.000,00	8,2%
	de R\$ 1.080.000,01 ate R\$ 1.200.000,00	8,6%
15	COFINS: 3,0% sobre receita bruta do mes anterior (6)	2172
15	PIS/Pasep: 1,65% sobre o faturamento do mes anterior (6) > (a partir de 01/12/02)	8108
30	IRPJ/MENSAL: 1,2% sobre faturamento do mes anterior (8)	
30	CSLL/MENSAL: Contribuicao Social sobre Lucro Liquido: aliquota de 9% sobre faturamento do mes anterior (FG a partir de 01/01/01 - Lei n° 10.637/02, art.37). (8)	
30	IRPJ/TRIMESTRAL: Imposto de Renda das Pessoas Juridicas devido no 2° trimestre de 2003	
30	CSLL/TRIMESTRAL: Conttribuicao Social Sobre Lucro Liquido devido no 2° trimestre de 2003	

(1) no dia 2 ou primeiro dia Util seguinte

(2) ate o quinto dia til (inclusive sabado se die til)

(3) ate o Ultimo dia situ dos primeiros sett dias de cads mts

(4) ate o ultimo dia situ dos primeiros 8 dias de cede riles

(5) ate o 10° dia Ines subseqiente (Prorrogdvcl pare primeiro dia til)

(6) ate o Ultimo dia da primeira quinzena

(7) ate o 20° die Ines subseqiente (Prorrogdvcl pare primeiro dia dtil)

(8) ate o ultimo die all do rots seguinte.