

ICMS/Substituição Tributária – Novos Prazos 2012/2013

**Índice de Margem de Valor Agregado apurado é maior do que o anterior.
SincoElétrico propõe que se utilize a média pesquisada para todos os itens do setor.**

Entramos no último trimestre de 2012 com o cumprimento de todos os trabalhos da Substituição Tributária do ano, além da pesquisa da margem de valor agregado (MVA) do setor de material elétrico, também, contratamos a FIPE para alguns produtos do setor de material de construção. Segundo Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, presidente do SincoElétrico, o índice de Margem de Valor Agregado (MVA) apurado foi maior do que o anterior, o que leva a uma majoração nos preços ou diminuição da margem real de comercialização. “Havíamos proposto que fosse utilizada a média pesquisada para todos os itens do setor; um IVA setorial, que simplificaria a vida dos empresários tanto na indústria como no varejo, o que não foi aceito pela SEFAZ”, comenta. Ainda segundo Sprovieri, o grande problema é que deveria haver uma ponderação por canais de distribuição, visando chegar-se a uma média mais apurada, uma vez que as margens são muito distintas quando da venda no pequeno varejo, no grande e na venda corporativa. “Porém; o custo para realização da ponderação em canais é demasiadamente alto e sua realização muito demorada, o que leva o conjunto de entidades representativas de cada setor envolvido a optar pela pesquisa ampla”, comenta.

Para o advogado tributarista da Ferretti, Ganem, Abud e Advogados Associados, o resultado da pesquisa foi satisfatório, mesmo considerando que há necessidade de adequações na nova metodologia imposta pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo (SEFAZ/SP), que utiliza como parâmetro principal de representatividade dos produtos pesquisados e ponderações do setor, as informações extraídas do banco de dados da Nota Fiscal Eletrônica da SEFAZ/SP. “Entendemos que ainda há necessidade que haja uma integração entre as entidades representativas do setor com a SEFAZ/SP, para a definição dos parâmetros das pesquisas, desta forma, os ajustes retratarão a realidade do setor. Neste sentido a SEFAZ/SP publicou recentemente no DOE de 28/08/2012 o Comunicado CAT 19/2012 que esclarece sobre o levantamento de preços promovido por entidade representativa de setor, destinado a subsidiar a fixação da base de cálculo do ICMS devido em razão da substituição tributária”, comenta. Ainda de

acordo com Neto, conforme o Comunicado CAT 19/2012 ficou ampliado o prazo para realização das pesquisas de preços e estas passarão a ser realizadas, como regra geral, a cada 21 meses, sendo que, nesta primeira rodada do novo cronograma, em razão de ajustes técnicos, o referido prazo poderá ter variação para determinados setores. Cabe esclarecer ainda que a realização de pesquisas segue metodologia e critérios estipulados na Portaria CAT 124/2011. “Diante o Comunicado CAT 19/2012 e os novos prazos para ano de 2012/2013, o Sincoelétrico



Halim José Abud Neto

já está em tratativas com as demais entidades do setor, com a finalidade de buscar o alinhamento das estratégias que deverão ser adotadas nesta nova etapa da Substituição Tributária e que acreditamos definirá os parâmetros definitivos das pesquisas das margens de valor agregado (MVA's) no Estado de São Paulo”, finaliza.

Convenção Coletiva

O SincoElétrico está em negociação com outras entidades para definir os novas cláusulas que compõe as Convenções Coletivas de Trabalho. Acompanhe mais notícias sobre o tema no nosso site acessando o link [Convenções Coletivas](http://www.sincoeletrico.com.br).
www.sincoeletrico.com.br

Morte prematura

O jornal O Estado de São Paulo, divulgou dados da pesquisa Demografia das Empresas, do IBGE, que aponta que metade das empresas fecham antes de completar trinta e seis meses de existência. Nas empresas individuais o número é ainda maior 55% delas fecham antes de completar seu terceiro ano.

Empreender não é tarefa fácil, tampouco se aprende na escola, o que se aprende é gestão, mas saber gerir não é saber empreender, assim como ser empreendedor, não significa saber gerir. Essa distinção entre duas atividades que são siamesas é uma das causas da absurda mortalidade dos negócios.

O empreendedor é mais atirado, intuitivo, vê a oportunidade do negócio. O gestor não se pauta pela intuição enxerga o negócio e suas implicações de forma sistêmica.

Um grande colaborador para o insucesso dos empreendimentos é o Estado. Esse por si deve ser o responsável por 80% dos insucessos, através de uma legislação anacrônica, antiempresarial, uma burocracia infernal que obriga ao empresário perder mais tempo na atividade meio que na atividade fim. E também de uma carga tributária obesa e extremamente complexa, que um simples mortal não dá conta de entender e compreender, muito menos de operar, além de uma legislação trabalhista que trata o empregado como um descerebrado, incapaz de fazer suas próprias escolhas, e tolhe a respectivas representações de negociar amplamente de acordo com a vontade e interesse das partes.

Enquanto nas empresas de grande porte, administradores, contadores, auditores, advogados e especialistas em planejamento tributário desatam os nós do emaranhado, os pequenos e médios ficam a mercê da assessoria que cabe no bolso, um bolso raso, mais o emaranhado a enfrentar é o mesmo, o que leva aos pequenos negócios acumularem em pequeno espaço de tempo passivos fiscais, trabalhistas e burocráticos, pois, a não entrega de uma declaração, ou obtenção de uma licença podem acarretar multas por vezes impagáveis.

Assim não raro o pequeno empreendedor tem morte prematura, restando desiludido com seu insucesso e deixando a família, que se são seus primeiros colaboradores também desempregada, e não raro, morre mais pobre, tendo que vender o carro a casa para pagar o passivo que acumulou em sua curta existência empresarial.

Esse é o retrato de um país que privilegia o Estado e sua burocracia ao invés do cidadão e do empreendedor; mola mestra da economia, que com seu entusiasmo e visão constrói o progresso e o bem estar e mobilidade social.



Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues

Esta publicação é destinada a proprietários, executivos, gerentes, compradores, vendedores e profissionais de marketing das empresas varejistas e atacadistas de material elétrico e aparelhos eletrodomésticos em todo o Estado de São Paulo. Os artigos assinados não refletem necessariamente a opinião do Sindicato. Proibida a reprodução total ou parcial sem autorização do editor.

PRESIDENTE:

Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues

DIRETORIA - VICE-PRESIDENTE:

Roberto Ramos

1º SECRETÁRIO:

Wildman Rojas de Carvalho

2º SECRETÁRIO:

Manoel Coyado Reverte

1º TESOUREIRO:

José dos Santos Rodrigues

2º TESOUREIRO:

Sílvio Moreira Barbosa

CONSELHO FISCAL:

Joaquim Carlos Martins,
Virgílio Cansino Gil,
Ubyrajara Pasquoto,
Carlos Ferreira Rodrigues,
Sylvio Rodrigues Covas Junior,
Valdo de Moraes

Delegados Representantes junto a FECOMERCIO-SP:

Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues e
Abduch Bernaba Jorge

GERENTE EXECUTIVA:

Roseli Anchieta Silveira

EDITORA E

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Adriana Bruno (MTB 26 109) -
e-mail: adriana.bruno@terra.com.br

PROJETO GRÁFICO E PRODUÇÃO:

Cyan Artes Gráficas

SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE MATERIAL ELÉTRICO E APARELHOS ELETRODOMÉSTICOS NO ESTADO DE SÃO PAULO

Rua Conselheiro Crispiniano, 398 -
9.º andar - CEP 01037-001 -
Centro - São Paulo - SP
www.sincoeletrico.com.br
www.facebook.com/sincoeletrico
e-mail: sincoeletrico@sincoeletrico.com.br
Tel.: (0 xx 11) 3333-8377
Fax.: (0 xx 11)3333-8370

Site do SincoElétrico está totalmente renovado

Mais moderno, completo e atual, assim é o novo site do SincoElétrico

No ar há pouco mais de um mês, o novo site do SincoElétrico nada lembra o site antigo. Moderno, privilegiando imagens e principalmente a funcionalidade no acesso e a riqueza de informações, o site ganhou novo layout e atualização tecnológica. Desenvolvido pela Alfaiataria Digital, o novo site agora conta com canal de vídeo, onde apresentamos tanto produções de entidades ligadas ao setor como vídeos próprios. “A tecnologia que utilizamos para o site do SincoElétrico é revolucionária no mercado de sindicatos. O site tem interação com redes sociais como o Facebook e o Youtube e vamos promover integração total entre essas mídias muito em breve. O desenho e a interface mais amigável do site também foram desenvolvidos para tornar a navegação compatível com tablets e smartphones”, conta Norton Amato Jr, diretor de Criação da Alfaiataria.

Para Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, presidente do SincoElétrico, o novo site vem de encontro com as necessidades tanto do sindicato quanto do mercado. “O novo site vem para incorporar as novas tecnologias, as necessidades da entidade de uma comunicação mais rápida, abrangente e eficaz, buscando atingir as necessidades do setor em estar bem informado e atualizado”, comenta.

Na área de notícias, o associado e filiado tem acesso a informações do setor, lançamentos de produtos, economia, sustentabilidade, novidades nas áreas fiscal e tributária, mercado, e-commerce, telefonia, além de acessar artigos de nossos colunistas. A nova interface também permite acessar com muita facilidade as convenções coletivas, informações



sobre nossos serviços e parceiros, além da palavra do presidente, entre outros. “Além do layout mais moderno, o novo site do SincoElétrico agora conta com mais recursos para o internauta. Quem acessa o nosso site encontra uma gama de informações e sai de lá muito bem informado”, diz Manoel Coimbra Reverte, segundo secretário do SincoElétrico.

O SincoElétrico também está no Facebook. Visite o novo site e dê um curtir na nossa página no Face!

www.sincoeletrico.com.br

www.facebook.com/sincoeletrico

Evolução profissional

Para tornar sua empresa mais competitiva é preciso investir na capacitação da mão de obra. Confira a agenda de cursos que o SincoElétrico destaca nessa edição do informativo:

Iluminação

Cálculo Luminotécnico – 25/10 das 9h às 17h

Através de exercícios práticos com simulações, o participante é introduzido no desenvolvimento e execução de projetos de iluminação simplificados em ambientes internos, considerando temas básicos como grandezas fotométricas, conceitos luminotécnicos e exercícios de aplicação. Inscrição gratuita mediante a doação de um quilo de alimento não perecível.

No Centro de Treinamento Golden. Rua Visconde de Parnaíba, 2568 – Belenzinho. Informações: (11) 2122-6666 www.lampadasgolden.com.br

MBA

Varejo, Distribuição e Mercado de Consumo – 480 h

Início das aulas: Março de 2013

Turma 2: Terças-feiras das 18h40 às 22h40, semanalmente.

Turma 3: Sábado, das 09h às 17h, quinzenalmente.

MBA – Gestão de Negócios e Pessoas – 480 h

Início das aulas: Março de 2013

Quartas-feiras, 18h40 às 22h40, semanalmente.

Faculdade de Varejo – 2 anos

Início das aulas: Fevereiro de 2013

Segunda à sexta-feira, das 07h às 09h30.

Na UBS Escola de Negócios. Associados e filiados ao SincoElétrico têm desconto no valor das mensalidades de todos os cursos.

Mais informações pelo telefone (11) 3016-5550 ou pelo e-mail cursos@ubs.edu.br

Digital

Engenharia de vendas online – de 21 a 27/11

O curso aborda toda a parte operacional de uma loja virtual, desde a chegada do pedido, aprovação do pagamento, embalagem e expedição até a entrega. Além de particularidades de tributação e atendimento ao cliente. Oferecido nas modalidades à distância e presencial. Associados e filiados ao SincoElétrico têm desconto no valor dos cursos.

Na E-commerce School. Informações: (11) 3405 4221 ou por e-mail: contato@ecommerce.school.com.br

Trajatória de sucesso

Uma das empresas mais tradicionais do setor, a JMC Comercial Elétrica completa 40 anos de mercado, trabalhando sempre para atender bem o seu cliente

O setor de material elétrico e iluminação é altamente competitivo e destacar-se em meio à multidão de lojas é um desafio para varejistas de todos os portes. O que dizer, então, de uma empresa com 40 anos de mercado! A história da JMC Comercial Elétrica se mistura com a trajetória de crescimento e consolidação do setor elétrico em São Paulo. A empresa, fundada em julho de 1972 por Sérgio Monteiro Camelo e mais três pessoas, tinha sede na rua General Osório e desde o início comercializa toda a linha de materiais elétricos. Três anos depois, a primeira mudança de endereço para a rua Vitória até fixar-se, em 1995, na atual sede da empresa, na rua Aurora. “A JMC vem atuando no mercado em constante evolução. As coisas foram crescendo devagar, através de muito trabalho, foco e determinação. Atualmente nossa sede conta uma área de seis mil metros quadrados estacionamento próprio”, comenta Sérgio Monteiro Camelo.

Há 30 anos, a JMC conta com uma filial na Rua Santa Ifigênia, além de um depósito, localizado na Rua Aurora, 601. “Em breve estaremos inaugurando o prédio na Rua Aurora, 511 com três andares, para ampliar nossa área comercial e administrativa. Todo o crescimento se deve a importante participação de nossos colaboradores e administradores da empresa”, comenta Camelo.

Assim como no início da empresa, a JMC comercializa um extenso portfólio de material elétrico e iluminação em geral e está preparada para atender todos os segmentos: residencial, comercial, industrial, empresas de engenharia,



construtoras, condomínio, entre outros. “Estamos sempre atentos às mercadorias e ao abastecimento do estoque para atendermos prontamente aos nossos clientes”, acrescenta Camelo.

Mercado em evolução

O setor de material elétricos está em constante crescimento e a JMC acredita no mercado brasileiro, por esse motivo, investe em infraestrutura e qualidade no atendimento. “O segmento de material elétrico se mostra bastante positivo. Ao longo desses anos de trajetória, houve mudanças governamentais, tributárias e contábeis e até crises econômicas. Sempre atentos, passamos por todas essas mudanças, enfrentamos todas as dificuldades e nos tornamos uma empresa consolidada no mercado”, comenta Camelo. O executivo ainda acrescenta que as expectativas para o futuro da empresa são otimistas. “Ter um crescimento sustentável e organizado, estar sempre atentos para as mudanças do mercado, aumentar vendas e faturamento, através de uma relação de amizade e confiança com clientes e fornecedores, sem nunca deixar de lado os valores que nortearam nossa trajetória de sucesso. Isso é o que esperamos para o futuro. Desde o início a JMC busca o aprimoramento do serviço e atendimento diferenciado. Continuaremos a investir em infraestrutura e em nossos colaboradores, para que estes continuem a atender nossos clientes de maneira eficiente e satisfatória”, afirma.

A empresa, que tem gestão familiar, investe na informatização dos processos

de trabalho e também na formação da equipe para melhor atender os clientes. “Contamos com uma gerência comercial e administrativa competente e atuante. Além disso, hoje em dia é primordial a informatização dos processos de trabalho, para ter controle da empresa e para um melhor atendimento ao cliente. Um fator importante é trabalhar com ética e determinação. Outro segredo é perceber as reais necessidades dos nossos clientes e atendê-los com eficiência, oferecendo as melhores marcas, produtos de qualidade, prazo e preço justo”, avalia Camelo.

A JMC também está atenta à revolução que as redes sociais vem provocando nas relações comerciais. Além de perfil no Facebook e no Twitter, a empresa conta com um blog dedicado à materiais elétricos e utilizam o espaço para esclarecer dúvidas de clientes além de manter-se atualizada e informada sobre as novidades do segmento. “As redes sociais são um canal de comunicação que permite a interação, o contato mais estreito e informal com os clientes, fornecedores, colaboradores e leitores. Além, é claro, da divulgação da marca e dos produtos comercializados. Através desses canais de comunicação é possível perceber mais detalhadamente as necessidades dos clientes, podendo assim, atendê-los de maneira mais objetiva”, finaliza Sérgio Camelo.

JMC Comercial Elétrica
Rua Aurora, 525 (matriz)
Rua Santa Ifigênia, 727 (filial)
Telefones: (11) 3358 8000 e 3358 1111
www.jmc-material-eletrico.com.br



Ecommerce School



O SincoElétrico tem como parceira, a Ecommerce School, um centro de ensino especializado em cursos como: gerentes de ecommerce e marketing digital, especialistas em Google marketing, gerentes de mídias sociais, ecommerce para pequenas empresas, marketing em redes sociais, Facebook marketing, engenharia de vendas online, entre outros. A Ecommerce School oferece o selo "Profissional de Ecommerce Certificado", reconhecido pela ABCComm – Associação Brasileira de Comércio Eletrônico. Os associados e filiados ao SincoElétrico serão beneficiados com 25% de desconto no valor do curso.

Para saber mais sobre a parceria fale com o SincoElétrico (11) 3333 8377 ou entre em contato com a Ecommerce School (11) 3405 4221 ou (11) 3405 4224 www.ecommerschool.com.br

UBS – Escola de Negócios



A UBS – Escola de Negócios tem como proposta a capacitação de profissionais com espírito de liderança e qualidade técnica superior, oferecendo cursos de Graduação, Pós/MBA e Cursos de curta duração em qualquer tema de desenvolvimento em gestão empresarial e negócios. A escola dispõe de salas equipadas com projetores, amplificadores, lousa branca, flip-chart, biblioteca, internet e espaço de convivência.

Para saber mais sobre a escola e sobre os descontos oferecidos aos associados e filiados ao SincoElétrico entre em contato com o sindicato ou diretamente com a escola através do (11) 3016-5550

ou pelo e-mail [cursos@ubs.edu.br](mailto: cursos@ubs.edu.br)
www.ubs.edu.br

	ASSESSORIA JURÍDICA		LABORATÓRIO
	ASSISTÊNCIA ODONTOLÓGICA		LAZER E CULTURA
	CAPACITAÇÃO E CONSULTORIA EMPRESARIAL		LINHAS DE CRÉDITO
	CERTIFICAÇÃO DIGITAL		MEDICINA E SEGURANÇA DO TRABALHO
	CONSULTORIA E ASSESSORIA EM CADASTRO DE ANÚNCIO		PLANO DE SAÚDE
	COBRANÇA		PREVIDÊNCIA ASSOCIATIVA
	CURSOS		SEGURO DE AUTOMÓVEL E IMÓVEL
	EAD - ENSINO À DISTÂNCIA		SISTEMA DE INFORMAÇÕES COMERCIAIS
	FACULDADES, UNIVERSIDADES E PÓS-GRADUAÇÃO		Saiba das novas parcerias no www.sincoeletrico.com.br

Atividade econômica abrirá 2013 com crescimento próximo a 4%

Aceleração se inicia a partir deste segundo semestre

O Indicador Serasa Experian de Perspectiva da Atividade Econômica, cuja metodologia permite antever os movimentos cíclicos da atividade econômica com seis meses de antecedência, em média, cresceu 0,2% em julho de 2012 frente ao mês imediatamente anterior (junho/12), atingindo o valor de 99,7. Foi a quinta alta mensal consecutiva do indicador, sinalizando que a economia brasileira irá ganhar impulso neste segundo semestre, devendo iniciar o ano de 2013 com uma velocidade de crescimento próxima ao seu potencial, ou seja, ao redor de 4% ao ano. De acordo

com os economistas da Serasa Experian, as medidas pró-crescimento adotadas pelo governo (como as sucessivas reduções das taxas de juros e as isenções tributárias em setores específicos) apresentarão impactos mais significativos sobre a atividade econômica a partir do segundo semestre de 2012, viabilizados pela queda gradual da inadimplência, pela melhora da confiança dos empresários e por uma certa acomodação das turbulências econômico-financeiras internacionais. Tais impactos positivos tenderão a se estender até, pelo menos, o início do próximo ano.

A responsabilidade de cada um

A necessidade de implantar um programa de logística reversa de lâmpadas de mercúrio é cada vez maior. Encontrar a melhor forma para que esse processo aconteça é o desafio para entidades e comerciantes



A Política Nacional de Resíduos Sólidos traz uma série de aspectos que visam reduzir o descarte indevido de materiais que possam ser nocivos tanto ao meio ambiente quanto a sociedade. Um dos capítulos da PNRS diz respeito ao descarte de lâmpadas que contêm mercúrio. De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (Abilux) o descarte de lâmpadas deve seguir a Lei 13.205 de 02/08/2010 e o Decreto 7.404 de 23/12/2010 e propostas devem ser apresentadas ao Ministério do Meio Ambiente para atender ao Edital 01/2012, publicado em junho, de Chamamento para a Elaboração de um Acordo Setorial para a Implementação de Logística Reversa de Lâmpadas contendo mercúrio. “A Abilux está trabalhando intensamente em conjunto com uma consultoria de renome internacional para apresentar a proposta em atendimento ao Edital até o final do mês de outubro.

Segundo informações recebidas das empresas de reciclagem cerca de 5% das lâmpadas que contêm mercúrio são descartadas adequadamente”, comenta Isac Roizenblatt, diretor Técnico da Abilux.

Para Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, presidente do SincoElétrico, o comércio tem papel fundamental na execução da PNRS, pois é a interface direta com o consumidor final, da onde parte a Logística Reversa. “Assim é função do comércio a divulgação e apoio institucional a logística reversa. Diante disso, já estamos colaborando participando de todas as reuniões no Grupo Técnico de Trabalho da Confederação Nacional do Comércio (CNC), nas discussões no Ministério do Meio Ambiente através de nosso representante Antonio Florêncio de Queiroz, presidente do Sindicato do Material Elétrico do Rio de Janeiro, além

de reuniões com a Secretaria do Meio Ambiente do Estado de São Paulo e com várias Secretarias Municipais, além do envolvimento com todas as entidades que compõe a cadeia produtiva”, diz Sprovieri. Ainda de acordo com o presidente do SincoElétrico, o posicionamento do sindicato é que não haja ônus para o varejista. “Nosso encaminhamento é que o varejo tenha a missão de colaborar de forma institucional”, reforça.

A Abilux ainda reforça que como é claro na legislação, o descarte é dever de fabricantes, importadores, distribuidores, comerciantes, consumidores e poder público. “Para fecharmos a proposta estamos aguardando do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) um posicionamento favorável à solicitação de criar um destaque nos NCMs de lâmpadas com mercúrio o que permitirá, num trabalho conjunto com o IBAMA, dar sustentabilidade econômica ao processo de destinação adequada às lâmpadas inservíveis. A parceria de todos os atores é fundamental para o sucesso da implementação da logística reversa e do descarte adequado. Espera-se que incentivos sejam dados para a constituição e início de operação da futura gestora e para a formação de novas recicladoras por todo o País”, diz Roizenblatt.

O SincoElétrico tem participado dos trabalhos da Abilux e, conforme destaca, Marco Aurélio Sprovieri Rodrigues, a entidade adota um modelo semelhante ao posto em prática na Europa e que prevê um acordo setorial com todos os envolvidos na cadeia produtiva: fabricantes, importadores e comércio. “A nosso ver imprescindível para se obter bons resultados”, finaliza Sprovieri.

Caixa lança cartão para aquisição de linha branca

A Caixa Econômica Federal divulgou o Moveiscard, um cartão para financiamento de móveis, eletrodomésticos e eletroeletrônicos. O novo cartão será comercializado a partir do dia 1º de outubro nas mais de 3 mil agências da CAIXA e poderá ser utilizado em diversas lojas credenciadas em todo o país.

Segundo o vice-presidente de Pessoa Física da CAIXA, Fábio Lenza, o cartão foi criado para atender às necessidades daqueles que querem mobiliar suas casas, e em especial dos clientes do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV). “Com o Moveiscard, a CAIXA, além de financiar a casa própria, permite que as famílias possam mobiliá-la, financiando o fogão, a geladeira, a televisão, os móveis da sala e dos quartos. A expectativa é que o Moveiscard atenda 1,6 milhão de famílias até o final de 2013”, comentou Lenza.

O cartão tem como diferencial o financiamento de até 100% do bem, com prazo de até 60 meses, sendo dois meses

de utilização e 58 meses de amortização, com taxas de juros que variam de 0,90% a 1,80% a.m. A menor taxa é destinada aos clientes do PMCMV – Faixa I, com renda familiar de até R\$1.600,00.

Como contratar:

Para ter acesso ao Moveiscard, o interessado deve se dirigir a uma agência da CAIXA e apresentar documento de identidade, CPF, comprovante de renda e endereço. A utilização dos recursos será feita por meio de um cartão e o pagamento das prestações, em débito em conta.

