

# NOSSO VAREJO

número 13 • ano 05 • março/abril 2011


**SINDIVAREJISTA**  
de Campinas e Região
**Impresso Especial**9912255289/2010-DR/SP1  
SINDIVAREJISTA

CORREIOS



## ELE MERECE TODA A NOSSA ATENÇÃO

No Dia Mundial dos Direitos do Consumidor, comemorado em 15 de março, vale a pena lembrar da importância desta figura que, assim como o empresário, tem direitos e deveres, mas que no final das contas é

quem dá os rumos do varejo. É para ele, afinal, que abrimos as portas todos os dias. Veja dicas de como conquistar o Consumidor e qual a importância do Código de Defesa do Consumidor.

pág. 4 e 5



6

### SINDICATO

Sindivarejista oferece previdência da Fundação Fecomercio



7

### EMPREENDER

Catálogo virtual pode ajudar a melhorar o atendimento e as vendas



6

### QUALIFICAÇÃO

Programa do Sebrae cria plano de ação e gestão do negócio



8

### BEM-ESTAR

Edição traz duas novas seções: o Causo e a tirinha de humor

## SABER VENDER É ENTENDER DE GENTE

Grande ou pequeno, um empreendimento tem na gestão um dos pontos-chave de seu sucesso. É um desafio permanente, que exige de nós uma atualização constante, porque investir em gestão é o mesmo que administrar gente. E nós, humanos, estamos sempre em mudança. Sob esta mesma perspectiva, o varejista que está focado em entender o seu cliente também pode entender o seu colaborador. É assim que se começa uma boa gestão que só tem a trazer bons resultados.

Todo bom varejista sabe que é preciso conhecer o seu cliente para deixá-lo satisfeito. Para tanto, ele precisa entender as pessoas. Afinal de contas, só vende bem quem conhece o gosto do freguês.

Por este mesmo motivo, os cursos de atendimento ao cliente ensinam muito mais que vender um produto. Eles nos ensinam sobre relacionamento com diversos públicos: clientes, patrões, familiares, amigos, namorado, marido, sogra, poder público... As metas podem ser diferentes, mas a técnica é a mesma.

A boa formação é primordial na vida das pessoas. E a boa gestão do negócio acrescenta ao empreendimento e à própria vida do varejista e do colaborador.

Eu acredito que 2011 será o ano da gestão. Devemos investir nas boas práticas, que começam pelo planejamento e passam pela gestão.

O Sindivarejista oferece ao seu representado subsídios para isso. Nossa parceria com o Sebrae tem nos permitido oferecer programas de extrema importância ao varejo da região. Igualmente com o Senac temos viabilizado bons produtos. O mesmo podemos dizer da Caixa, que oferece facilidades ao nosso representado pela Quintas da Caixa.

Para o conforto e a tranquilidade do varejista, consolidamos nossa mais recente parceria com a Fundação Fecomercio de Previdência Associativa (FPA), que oferece um plano de previdência seguro e mais vantajoso em relação ao mercado.

É assim que esperamos ter as melhores condições possíveis para a boa gestão e os bons negócios.

**Sanae Murayama Saito**

Presidente do Sindivarejista de Campinas e Região

## FIQUE por DENTRO

### COMÉRCIO DE HORTOLÂNDIA BUSCA SUA EMANCIPAÇÃO

Comerciantes varejistas de Hortolândia manifestaram ao Sindivarejista, no dia 3 de março, na Associação Comercial e Industrial de Hortolândia (ACIAH), o desejo por uma Convenção Coletiva do Trabalho própria para reger questões trabalhistas locais. "Antes não tínhamos um comércio forte, mas agora nós temos", disse Wesley Silva Tavares da Costa, franqueado da Pink Biju. A presidente do Sindivarejista, Sanae Murayama Saito, lembrou que o IBGE aponta Hortolândia como uma das 100 cidades mais ricas do País. "O comércio tem sido fundamental", disse Sanae. A Convenção Coletiva de Hortolândia é hoje vinculada à de Sumaré.

### CÂMARA DE CAMPINAS ABRE ESPAÇO PARA O CONEXÃO SOCIAL



Vereadores Pedro Serafim Jr e Thiago Ferrari recebem Sanae Saito na Câmara

No dia 2 de março, o Sindivarejista apresentou em reunião ordinária da Câmara Municipal de Campinas o Programa Conexão Social Sindivarejista. Sanae Saito expôs os conceitos e as realizações do projeto, com palestra e vídeo transmitidos pela TV Câmara. Segundo o vereador Thiago Ferrari (PMDB), autor do convite, "a casa fará todos os esforços para que o projeto se amplie". O presidente da Câmara, o médico e vereador Pedro Serafim Jr. (PDT), elogiou o sindicato pelas ações voltadas para a valorização da história e da educação para o consumo sustentável. "É uma grande contribuição à sociedade."

“Ser homem é ser responsável. É sentir que colabora na construção do mundo.”

Antoine de Saint-Exupéry



## NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito  
Jornalista Responsável: Adriana Menezes • MTB 20.337  
Reportagens: Araceli Avelleda • Fotos: Adriano Rosa / Tomas May / sxc.hu  
Design Gráfico: Communitas Comunicação • Tiragem: 23.000 exemplares

## SINDIVAREJISTA É 1º DO INTERIOR A OFERECER PREVIDÊNCIA EXTENSIVA À FAMÍLIA E AOS FUNCIONÁRIOS



O Sindivarejista é o primeiro sindicato fora da capital paulista a oferecer aos seus empresários representados o plano de previdência privada da Fundação Fecomercio de Previdência Associativa (FPA). Com baixas taxas de administração (0,5%) e de gestão (1%), o benefício possui flexibilidade no valor da contribuição e é extensivo à família e aos funcionários. O gerente de seguridade da FPA, Nilton Santos, respondeu às perguntas do **Nosso Varejo** sobre o plano FPA, uma parceria com a Mongeral Aegon Seguros e Previdência.

### Existe idade mínima para fazer previdência? Ou hora certa para pensar na aposentadoria?

**Resposta Nilton Santos:** Não existe idade mínima. Quanto antes começar, menor será o valor da contribuição para se obter o benefício desejado no futuro. Muitos já fazem previdência para os recém-nascidos. O participante mais novo começou com 20 dias.

### A partir de que valor é possível contribuir mensalmente?

**R:** Como um dos objetivos da FPA Previdência é possibilitar a todos uma renda extra na aposentadoria, as contribuições são flexíveis. O participante define a partir de R\$ 40,00 mensais, podendo alterar o seu valor a qualquer tempo e fazer aportes extras.

### Por que a previdência é melhor que uma poupança ou outro investimento?

**R:** Na FPA Previdência as contribuições são dedutíveis de Imposto de Renda, os investimentos não incidem tributação e são realizados por especialistas. As taxas de administração estão entre as mais baixas do mercado, o que faz a rentabilidade líquida ser maior que o rendimento da poupança e outros tipos de investimentos.

### Se o participante precisar deste dinheiro, ele pode resgatá-lo?

**R:** No nosso plano, o participante pode resgatar seus recursos depois de 6 meses de inscrição na FPA Previdência, sem cobrança de taxa. Neste caso, há o recolhimento de Imposto de Renda de acordo com o regime de tributação escolhido pelo participante.

### A partir de que idade é possível receber o benefício da previdência?

**R:** Para começar receber a renda de aposentadoria programada será a partir dos 55 anos e 36 meses de contribuição.

### Caso a pessoa já tenha uma previdência privada, é possível transferi-la para a FPA?

**R:** Sim, pode transferir. A FPA Previdência não cobra nada e não existe nenhum tipo de tributação. O que precisa ser visto é se a outra entidade que já administra a previdência cobra alguma taxa.

## REGISTRO DO PONTO ELETRÔNICO VOLTA A SER ADIADO: NOVO PRAZO PARA DISCUSSÃO



O Ministério do Trabalho e Emprego prorrogou pela segunda vez a implantação do Registro do Ponto Eletrônico (RPE). A instalação do novo sistema, que deveria ter entrado em vigor no dia 1º de março, foi adiada para 1º de setembro.

Para a presidente do Sindivarejista de Campinas e Região, Sanae Murayama Saito, embora o governo tenha acertado em transferir a data, o novo sistema precisa ainda ser bastante discutido. "Mesmo com esse novo

prazo as indústrias não conseguirão fabricar um número suficiente de equipamentos", questiona Sanae. Ela também chama a atenção para a vulnerabilidade do novo sistema em função do USB. "Como o governo vai controlar isso?"

Além de alterar o prazo, a Portaria nº 373 publicada no dia 28 de fevereiro no Diário Oficial da União cria um grupo de trabalho para elaboração de estudos de revisão e aperfeiçoamento do novo equipamento, além de estabelecer a adequação das empresas ao novo sistema de registro.

A portaria estabelece ainda que os empregadores poderão adotar sistemas alternativos de controle da jornada de trabalho, desde que constem na Convenção ou Acordo Coletivo.

### Opcional

De acordo com o Ministério do Trabalho, as empresas não são obrigadas a utilizar o Registro do Ponto Eletrônico. Elas podem optar pelo registro manual ou mecânico. Segundo o Ministro do Trabalho, Carlos Lupi, a nova Portaria atende a pedidos das centrais sindicais, trabalhadores e empresários.

A primeira data definida para o novo sistema foi 26 de agosto de 2010, depois adiada para 1º de março de 2011, e agora deve ser 1º de setembro de 2011.



Rua General Osório, 883, 4º andar  
CEP 13010-111 • Campinas - SP  
Tel/Fax (19) 3775-5560  
www.sindivarejistacampinas.org.br

## SOMOS TODOS CONSUMIDORES



Cristiane: "Hoje vejo o consumo de outra forma"

Para a empresária Cristiane Brenelli de Paiva, proprietária da loja de sapatos Cris Brenelli & Co., o importante é não esquecer que somos todos consumidores.

*"Há sete meses eu era apenas consumidora, mas agora, como empresária, eu vejo esta relação de forma diferente. Eu percebi que não podemos nunca esquecer de nos colocar*

*no lugar do consumidor. Eu mantenho sempre em mente esta visão de quem compra"*, diz Cristiane.

Com a experiência de vendas no ramo de sapatos de sua sócia, Edna Regina do Nascimento Gandolfi, Cristiane abriu no Alphaville sua loja de 270 m<sup>2</sup>, com mais de 350 modelos de sapatos. Ela já teve antes uma escola infantil e já empreendeu em construção, mas nos últimos anos estava se dedicando somente aos filhos. Agora, diz que com esta experiência empresarial mudou como consumidora.

*"Primeiro, você fica mais exigente e crítica, porque passa a conhecer mais o produto, depois você também tem mais tolerância com erros, filas, demoras e coisas assim. A vivência de empresária contribuiu para minha vida de consumidora e vice-versa"*, explica a empreendedora.



Cristiane Brenelli de Paiva: bom humor e respeito são essenciais no atendimento

## RELAÇÃO DE CONFIANÇA

A relação entre as partes, portanto, deve ser de confiança. E para conquistar a confiança do consumidor, diz Cristiane, é preciso oferecer bom humor e respeito no atendimento, e qualidade no produto. Para ela, o Código de Defesa do Consumidor ajuda nesta relação. *"Define direitos e deveres. O varejista vai saber o que e como oferecer e o cliente vai saber o que exigir"*, conclui.

## CONSUMIDOR

## NO VAREJO, TODOS OS DIAS SÃO DEDICADOS A ELE

Quando a relação com o Consumidor vai bem, tudo vai bem no varejo. Personagem principal na cadeia de consumo, é ele, o Consumidor, quem merece toda a atenção. No Dia Mundial dos Direitos do Consumidor, comemorado em 15 de março, vale a pena lembrar da importância desta figura que, assim como o empresário,

tem direitos e deveres, mas que no final das contas é quem dá os rumos do negócio.

O consumidor é livre para decidir o que e onde comprar, tem o direito à informação, não deve ser enganado, merece ser tratado com respeito e a cada dia fica mais exigente. Como se relacionar com esta pessoa?



## CÓDIGO REGULOU DIREITOS E DEVERES EM TODA A CADEIA

O Código de Defesa do Consumidor (CDC), criado em 1990 (Lei 8078/90), foi uma consequência natural da Constituição de 1988, que ficou conhecida como a Constituição Cidadã, lembra o advogado Thiago Guimarães de Oliveira, do Departamento Jurídico do Sindivarejista. *"O Código veio regular as relações de consumo que precisavam estabelecer as obrigações do comerciante e os direitos do consumidor, além dos deveres do fornecedor, porque a relação de consumo abrange não apenas quem compra e quem vende, mas envolve toda a cadeia, a começar pelo fabricante"*, diz o advogado.

Antes, as regras de proteção ao consumidor estavam embasadas no Código Civil. *"Não havia uma legislação consumerista"*, explica Dr. Thiago. *"O código não serve apenas para entrar com ações na Justiça, mas também para prevenir. Além disso, vai além do varejo e inclui serviços"*, acrescenta o advogado.

O Sindivarejista disponibiliza para seus representados exemplares do Código de Defesa do Consumidor que devem ficar no estabelecimento comercial ao alcance do consumidor. A versão do sindicato possui linguagem simples para auxiliar na compreensão do leigo.

## 10 DICAS DE COMO CONQUISTAR O CONSUMIDOR

- 1 Cumprimente o consumidor com bom humor e educação
- 2 Apresente-se ou espere o "sinal" do consumidor para fazer a abordagem
- 3 Mostre que está ali para atendê-lo (o tom de voz e a expressão no rosto são fundamentais para demonstrar isso)
- 4 Ouça o consumidor, saiba o que ele precisa
- 5 Não tente enganá-lo; se quiser sugerir outra coisa faça com delicadeza e coerência
- 6 Dê total atenção e procure não se distrair com telefone, outro cliente ou um colega vendedor
- 7 Procure não deixá-lo esperando
- 8 Não seja insistente
- 9 Seja criativo, busque identidade sem intimidade e tenha paciência
- 10 O cliente deve sair de seu estabelecimento satisfeito, ainda que ele não tenha consumido nada. Mas caso ele tenha efetuado uma compra, não deixe de pegar os seus dados, faça um cadastro e mantenha contato enviando informações regularmente.

## MUNDO VIRTUAL AJUDA, MAS TAMBÉM APAVORA COM DDA E DEC



O uso do papel para a emissão de boletos bancários e avisos de cobrança de impostos está com os dias contados. O Débito Direto Autorizado (DDA) e o Domicílio Eletrônico do Contribuinte (DEC) são duas recentes invenções que, se de um lado colaboram com o meio ambiente, por outro ainda podem confundir aqueles que não possuem o hábito de consultar a internet com frequência.

Criado pela Febraban, o DDA entrou em vigor em outubro de 2009, mas pouca gente sabe do que se trata. O novo sistema substitui os boletos de papel pelo pagamento eletrônico via internet ou celular. A adesão a esse meio de cobrança, que dispensa até mesmo o recibo em papel, é facultativa e deve ser feita mediante cadastramento onde a pessoa física ou jurídica possui conta.

Apesar de ainda não conhecer o DDA, o responsável pelas áreas administrativa e fiscal das empresas na Decisão Contabilidade,

Rodrigo Tonussi, avalia que o novo sistema de cobrança pode resultar em prejuízos para o correntista. *“Acho isso perigoso porque se a pessoa precisa pagar um boleto com urgência e for a uma lan house, por exemplo, vai correr riscos ao acessar a conta bancária.”*

### Domicílio Eletrônico do Contribuinte

Criado pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, o DEC veio para substituir todo tipo de notificação em papel. Somente os responsáveis pelas empresas notificadas têm acesso a esses documentos na internet, mas para isso é necessário o uso da certificação digital (e-CNPJ) para a pessoa jurídica ou e-CPF de algum sócio da empresa com Inscrição Estadual do Estado de São Paulo. Para Rodrigo, o DEC não está sendo divulgado. *“Conheço muita gente da área fiscal que ainda não está sabendo disso. No meu ponto de vista esse sistema é bem falho porque muitas vezes pagamos uma guia mas o pagamento não entra no sistema. Se o débito não é informado pra gente acaba indo para a Procuradoria do Estado que gera um processo”,* reclama Rodrigo.

## TAXA DE ALVARÁ AGORA É PAGA ANUALMENTE

O Projeto de Lei Complementar nº 33 alterou a concessão de alvarás em Campinas, estabelecendo uma renovação anual obrigatória do alvará mediante pagamento de taxa. A mudança foi proposta pela Prefeitura de Campinas e aprovada pela Câmara Municipal em dezembro de 2010. Os efeitos da lei entram em vigor a partir de 2 de maio de 2011.

O valor da taxa de renovação do alvará corresponde a 65% do valor inicial. A lei também cria faixas de valores de acordo com a área ocupada (confira no site [www.sindivarejistacampinas.org.br/noticia.php?id=384](http://www.sindivarejistacampinas.org.br/noticia.php?id=384)).

Mobilizado, o setor empresarial da cidade – com atuação marcante do Sindivarejista – se posicionou contrário à lei que representa aumento de tributos para todos os setores da sociedade civil, mas a pressão da Prefeitura sob a Câmara resultou na sua aprovação, nos últimos dias do ano, autorizando assim a cobrança a partir deste ano.

A criação de um Fórum Permanente em Defesa do Empreendedor foi o saldo positivo da mobilização do setor empresarial e da disputa entre empresários e administração pública. O objetivo do fórum é se organizar em defesa do setor produtivo da sociedade e atuar contra ações abusivas do Estado em todas as suas esferas.

## O SIMPLES NEM SEMPRE É A OPÇÃO MAIS SIMPLES

*“Grande parte dos empresários acredita que a tributação cobrada pelo Simples é de apenas 4%, mas não é bem assim. Existe uma série de fatores que aumentam os valores do imposto cobrado, como por exemplo quando o faturamento da empresa ultrapassa os R\$ 240 mil”,* explica a assistente fiscal da Ábaco Contabilidade, Ellen de Souza Vieira.

A Lei Complementar 123/2006, que instituiu o Super Simples (ou Sistema Simplificado de Tributação, Simples Nacional), entrou em vigor em 2007, afirma o advogado Thiago Guimarães de Oliveira, do Departamento Jurídico do Sindivarejista. Ela estabeleceu novas regras para a política de tributação e serviu de estímulo para micro e pequenas empresas naquela ocasião. Mas depois surgiram novas exigências para esta opção, tanto com relação às atividades a serem contempladas quanto nas exigências formais.

É preciso ficar muito atento a esta opção pelo Simples, que nem sempre é a mais simples, acredita Sanae Murayama Saito. *“Muitos empresários não se dão conta de que também existem outras contribuições como o PIS e COFINS e acabam levando um susto quando recebem a guia”,* destaca Ellen de Souza Vieira.

## CATÁLOGO VIRTUAL INCREMENTA AS VENDAS

Não precisa ser grande ou fazer parte de uma rede para oferecer aos clientes mais comodidade. Foi com essa proposta que Sandra Regina Bueno Abdouch, proprietária da Casa das Linhas, no Centro de Campinas, iniciou o projeto de um catálogo virtual.



Sandra Regina Bueno Abdouch: mais eficiência a partir da iniciativa na internet

*“Não se trata de uma loja, mas a pessoa pode fazer encomendas sem precisar ligar para nós ou se deslocar até a loja”,* esclarece a comerciante.

A ideia surgiu há dois anos. Após uma pesquisa feita junto às empresas que já possuem esse serviço, Sandra começou a colocar o projeto em prática no ano passado. A previsão é de que nos próximos dias todas as linhas, fios e lãs já estejam no catálogo virtual para consulta dos clientes no seguinte endereço:

[www.casadaslinhascampinas.com.br](http://www.casadaslinhascampinas.com.br). O site também informa sobre as promoções da loja e disponibiliza receitas de tricô e de crochê.

Com esse novo serviço, Sandra espera oferecer aos seus clientes um atendimento ainda melhor e uma comunicação muito mais rápida. *“Já recebemos até telefonemas de pessoas da Bahia perguntando sobre os produtos, pois como somos vendedores exclusivos de algumas marcas nosso telefone é divulgado em revistas com as quais temos parceria.”*

Já para os clientes locais, a consulta virtual é uma maneira de obter informações sobre os lançamentos, cores e tipos de produtos para que, quando chegarem à loja, eles possam fazer as suas compras já sabendo o que querem sem perder tempo.

*“Nossos clientes estão animados e nós, super empolgados.”*

## PROGRAMA DO SEBRAE OFERECE SUPORTE AO VAREJISTA

Alguns meses depois de ter inaugurado a sua loja de materiais de construção no Parque Via Norte, em Campinas, Djalma de Alvarenga Oliveira percebeu que precisava aprimorar seu comércio para melhorar o atendimento e alavancar ainda mais as vendas. Foi quando, por intermédio do Sindivarejista, conheceu o Programa Comércio Varejista do Sebrae, que consiste em desenvolver um plano de ação para promover melhorias no ponto de venda e fazer com que o varejista administre bem o seu negócio.

Djalma integra o grupo de 34 varejistas que aderiram ao Programa retomado em outubro de 2010. Na primeira etapa todos receberam a visita de analistas do Sebrae, que elaboraram um diagnóstico do visual merchandising de cada ponto de venda. Os relatórios individuais, feitos a partir da avaliação de 20 itens abordados, foram enviados a todos os comerciantes envolvidos no Programa. *“Achei excelente, atendeu as minhas expectativas”,* comenta Djalma, que também atua como diretor do Sindivarejista. Assim que recebeu a avaliação, ele iniciou as obras de melhoria, começando pela pintura na fachada e a instalação de letreiros em sua loja. *“Não tinha uma comunicação visual. Agora os clientes já percebem e elogiam. O próximo passo será mexer nos setores administrativo e financeiro. Acredito que vá refletir no aumento das vendas em médio prazo”,* prevê o comerciante.

Depois de assistir a três palestras ministradas no Sebrae envolvendo relacionamento com os clientes, controles e tecnologia da informação, Djalma também participará de consultas coletivas sobre controles financeiros, fluxo de caixa e processos de vendas.

*“De uma certa forma esse programa profissionaliza o comerciante porque, assim como eu, outros varejistas de pequeno porte não contam com uma escola que ensine a ser comerciante e o Sebrae nos dá esse suporte”,* avalia.

Interessados em obter mais informações sobre o Programa Comércio Varejista do Sebrae podem acessar o site [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br).



Djalma de Alvarenga Oliveira: expectativas superadas no programa do Sebrae

## contando um caso

## FICOU NO PREJUÍZO

No final da década de 60, o comerciante Paulo Von Zastrow, hoje proprietário de uma empresa que comercializa brindes, era dono de uma loja de presentes importados na Rua Thomaz Alves, em Campinas. Numa época em que nem se cogitava abrir o mercado brasileiro para produtos que vinham de fora, seus artigos eram considerados de luxo e vendidos a preço de ouro. A relação de confiança entre vendedor e cliente também era outra naquele período.

Foi acreditando na palavra do novo cliente que seu Paulo, após vender um isqueiro alemão, aceitou trocá-lo dois dias depois porque o produto não funcionava. Ao receber o pacote bem fechado de volta, não se preocupou em abrir e fez na mesma hora a troca.

*“Só no outro dia fui abrir o embrulho, quando vi só tinha mola e parafuso. Fiquei com cara de tacho”,* recorda. *“O cliente tentou arrumar e acabou desmontando o isqueiro todo, até perceber que não tinha mais jeito, resolveu devolver. Saiu no lucro”.*

Depois disso, conta seu Paulo, passou a ter mais cuidado para não ser mais uma vez enganado. “Todo cuidado é pouco, tem muita gente esperta”, alerta o comerciante.



Você tem um caso para contar? Escreva pra gente!  
[imprensa@sindivarejistacampinas.org.br](mailto:imprensa@sindivarejistacampinas.org.br)

## saúde

## COCHILHO APÓS O ALMOÇO É BOM PARA A MEMÓRIA



Tirar um cochilo logo após o almoço é muito mais benéfico do que se imagina. Além de descansar e carregar as energias para o turno da tarde, o sono de alguns minutos ativa a memória. A comprovação foi feita por cientistas da Universidade de Berkeley, na Califórnia.

A pesquisa foi feita com 39 jovens, que precisaram decorar cem nomes e rostos ao meio-dia.

Os que dormiram um pouquinho apresentaram um desempenho 10% melhor, enquanto os demais acabaram perdendo 10% de assimilação.

Os médicos, no entanto, avisam: a soneca não deve ultrapassar 1 hora. Este é um hábito possível para poucos, mas conseguir “desligar” por pelo menos 10 minutos após o almoço é bem viável.

## tirando uma

## TROCANDO SAPATOS

MOÇO, QUERO TROCAR...  
NEM USEI AINDA...



HMMMM...



TROCA, VAI!? TE DOU UM  
BEM-CASADO!

