



## Gentileza conquista espaço

**Q**uem já não ouviu a expressão "gentileza gera gentileza"? Como cidadãos comuns, esta singela atitude tem grande diferença. E quando nos deparamos em meio ao convívio social, acabamos por banalizá-la frente à vida acelerada que levamos.

Certo dia, assisti a uma palestra do ex-prefeito de Bogotá, capital da Colômbia. Ele comentou que a violência urbana começava no trânsito, e alguns números revelam o complicado cenário que vivemos em São Paulo. São mais de 6,5 milhões de veículos e o índice de congestionamento é uma crescente. Os noticiários têm divulgado nos últimos meses que conflitos no trânsito paulistano são comuns. Em alguns casos, acabam em atos de violência.

Como conseguiremos adotar ações e mudar atitudes se não tivermos conhecimento da causa? Como seguradora, mais do que pensar no patrimônio de nossos clientes, é importante zelar pelas suas atitudes ao volante conscientizando-os de que os problemas existem, e o primeiro passo é informá-los.

Depois do lançamento da **Campanha Trânsito+Gentil**, em dezembro de 2009, nos deparamos com diversas pessoas que se conectam pela mesma causa e pela mesma vontade: mudar o comportamento do motorista. Todas as regras de trânsito são válidas para a sua segurança, mas nada adiantará se o comportamento agressivo permanecer mediante uma fechada brusca de outro motorista. E é "como responder a esta manobra" que temos enfatizado nesta iniciativa.

De forma bastante humorada, porém, reflexiva, a campanha tem como principal objetivo motivar os motoristas a refletirem sobre a importância de evitar situações que podem causar desgaste e até mesmo ocorrências mais graves nas ruas.



A equipe da Porto Seguro que presta atendimento aos clientes com o guincho e serviços à residência, e que está constantemente nas ruas da cidade, também nos auxiliou na percepção de que a intolerância no trânsito tem aumentado. E eles foram os primeiros a aderirem à campanha.

Tente imaginar alguns cenários, como: encarar outro motorista, mostrando desaprovação; piscar os faróis para o carro que está na frente de forma ostensiva assim que o semáforo abre; tomar a vaga de estacionamento de outra pessoa; estacionar em fila dupla. Se você já foi vítima de situações assim, consegue entender o quanto acabamos perdendo a paciência e, mediante tal irritação, respondemos com agressão ou xingamento. Em uma cidade grande como São Paulo, onde o ciclo vicioso do trabalho e da falta de tempo acaba interrompendo laços entre as pessoas, "olhar diferente" pelas nossas atitudes positivas e nos

responsabilzarmos pela sua disseminação é peça-chave para o resgate da cidadania.

Os vídeos bem-humorados da Campanha Trânsito+Gentil mostram a realidade de diversos motoristas e cenas corriqueiras, possibilitando às pessoas simpatizarem com a causa e mostrando que um simples "deixa pra lá" ou um pedido de desculpas, caso faça alguma manobra errada, faz diferença para a sua segurança e para um trânsito mais gentil.

A campanha já conquistou muitas ruas, motoristas e pedestres. Se este é o passo para tornar a cidade mais gentil, então, temos um bom motivo para comemorar.

**Fábio Luchetti**  
Vice-presidente executivo da  
Porto Seguro Seguros.



**E os seguros de  
riscos pessoais? 2**



**Porque quero ser  
presidente do Sincor-SP 3e4**



**A função social do  
seguro garantia 5**

## E os seguros de riscos pessoais?

**D**esde 2004 o seguro de Riscos Pessoais vem sofrendo grandes mudanças e, a partir de 2006, consolidou-se com os normativos conhecidos como Resolução CNSP 117/2004 e Circular SUSEP 302/05, seus precursores.

Certas alterações resultaram em oportunidades e, em outros casos, agregaram complexidades antes inexistentes.

Sem pretensões de esgotar o assunto, que é por demais profundo para ser abordado neste pequeno texto, revisitemos alguns destes itens:

- possibilidade de contratação desvinculada entre as coberturas de risco, de acordo com o parâmetro do plano elaborado pela seguradora: possibilitou a criação de produtos de uma forma livre, nos quais as combinações entre as coberturas poderiam ser executadas pela seguradora;

- abertura da possibilidade de alteração dos parâmetros para a cobertura de invalidez por acidente: trouxe novas perspectivas para a comercialização da cobertura, podendo cada seguradora adotar a sua com base em experiência

tecnicamente justificável;

- a especificação da cobertura de invalidez por doença em incapacidade funcional ou laboral: no caso da "funcional", a SUSEP optou por deixar que cada seguradora definisse em seus produtos quais itens comporão a relação de atividades autônomicas para caracterização de invalidez. Além disto, a cobertura de invalidez por doença não pode definir a impossibilidade total para o exercício de "toda e qualquer atividade" de trabalho, devendo determinar fatores objetivos para sua aplicação. Em se tratando da "laboral", a mudança foi muito positiva, pois o conceito da cobertura fica claro para quem compra;

- obrigatoriedade de utilização de propostas de adesão quando da implantação de seguros coletivos: no caso de seguros contributórios, a aplicação da regra parece bem ajustada, porque o segurado está participando no custo do seguro e o contrata por sua iniciativa. Entretanto, no caso do seguro não contributório, tal exigibilidade poderia ser alterada para uma situação em que a decisão de seu uso fosse da seguradora, facilitando a operação e reduzindo custos

administrativos;

- consolidação do entendimento de cobertura para suicídio: aplicação do artigo 798 do Código Civil, normatizando a cobertura para pagamento depois de dois anos de vigência, eliminando dúvidas de interpretação de cobertura para este tipo de evento. Ou seja, se a cobertura foi comercializada, a taxa deve cobrir o evento;

- possibilidade de aplicação de tabela de prazo curto para ajuste da vigência do seguro: elimina as faturas não pagas, uma vez que o prazo total de vigência da apólice se realinha em função do prêmio total pago durante a vigência;

- equiparação dos companheiros (as) aos cônjuges, observada a separação judicial ou de fato, inclusive possibilitando tecnicamente aos cônjuges/ companheiros (as) usufruir das mesmas coberturas dos titulares: esta foi uma situação muito positiva, eliminando antigos conceitos sobre a seletividade do grupo segurável, melhorando o conjunto de coberturas dos produtos e aumentando sua amplitude não apenas na sociedade, mas também no âmbito da comercialização;

Para finalizar, abordemos a renovação das apólices. Como sabemos, os contratos, de forma geral, têm períodos de tempo pré-definidos para vigência, especificados em suas cláusulas.

As Circulares e Resoluções atuais não mudaram isto. O que se alterou foi a determinação de que a renovação automática (que em caso de silêncio das partes ficava tacitamente aceita) não mais se aplica, sendo as demais renovações ajustadas de forma expressa.

As mudanças podem trazer algum impacto para os negócios, mas a capacidade de se lidar com estas situações pode significar "oportunidades". Eis a diferença entre aceitação e iniciativa.

**Dilmo Bantim Moreira**  
Pós-Graduado em Gestão de Seguros e Previdência Privada - Universidade Presbiteriana Mackenzie, Bacharel em Administração de Empresas - FEI/ESAN, Graduado em Ciências Atuariais - PUC/SP; Presidente da Comissão Técnica de Vida e Previdência do SINDSEGE/SP, Vice-presidente do CVG-SP, Gestor de Produtos da American Life Companhia de Seguros, Professor das Faculdades Oswaldo Cruz - CETOC, E.T.E. Camargo Aranha - CEETEPS, FUNENSEG, CVG-SP e acadêmico da ANSP.



INFORMATIVO

**MINHOTO**  
ADVOCADOS ASSOCIADOS

Responsável: Paulo Fernando Cardoso Simões  
www.minhoto.com.br PABX & FAX 55 (11) 5549-5333

Sócios

Homero Stabeline Minhoto  
Paulo André Corrêa Minhoto  
Paulo Henrique Corrêa Minhoto  
Ana Paula Corrêa Minhoto

Jornalista Responsável

Rubem Dario (MTB 42091/SP)  
Fotos: Divulgação  
Coordenação Editorial  
**Oficina do Texto**  
www.oficinadotexto.net

Contatos, críticas, sugestões e contribuições pelo e-mail: [informativo@minhoto.com.br](mailto:informativo@minhoto.com.br) - [www.minhoto.com.br](http://www.minhoto.com.br)

**MINHOTO**

2

[www.minhoto.com.br](http://www.minhoto.com.br)

# Porque quero ser pres



**Dia 25 de março será uma data importante para o Corretor de Seguros. Nesta data a diretoria executiva do Sincor-SP tem o objetivo de promover o debate e a eleição para que os candidatos a presidente possam argumentar a respeito.**

**César Bertacini iniciou suas atividades no mercado de seguros em 1977 como securitário. É corretor desde 1984 e abriu a Planus Corretora de Seguros em 1987. Hoje, ele é vice-presidente da União dos Corretores de Seguros de São Paulo.**

O corretor precisa de apoio do Sincor para melhorar seus resultados, modernizar seu cotidiano com sistemas e ferramentas tecnológicas que, além de facilitar as tarefas, proporcionem comodidade ao segurado, garantindo assim a fidelização do cliente.

Nosso grande desafio é enfrentar a concorrência com os bancos que fazem a venda do seguro utilizando o grande poder de persuasão que é a gestão do pacote de negócios que acompanha a conta corrente dos clientes.

É necessário que o Sincor seja, realmente, uma associação com o objetivo principal de promover o corretor e proteger nossa profissão, criando benefícios para o corretor e diferenciais que possam ser percebidos pelos nossos clientes.

Nossa categoria tem urgência de vários benefícios básicos, como fundo de previdência, colônia de férias, plano de saúde e odontológico de qualidade, ferramentas de internet que facilitem o marketing e a gestão da carteira proporcionando, inclusive, a venda cruzada.

Deveríamos ter no sindicato um balcão de empregos que já pré-qualificasse os candidatos a cargos nas corretoras, bem como os atuais funcionários com modernas ferramentas de gestão, preparando a categoria para fazer frente a essa concentração no canal bancário.

Precisamos melhorar nosso departamento de benefícios e, para isso, basta vontade. Só para se ter uma ideia, recentemente tive uma reunião com o presidente do Sindicato dos Securitários do Estado de São Paulo, Serafim Gianocar, e ele se mostrou bastante receptivo a uma parceria conosco, para que os Corretores façam uso da Colônia de Férias dos Securitários.

Temos muito o que fazer, mas o importante é tomarmos a decisão de começarmos uma nova gestão.

Essa eleição será a oportunidade para avaliarmos nossa profissão, os resultados de nossas empresas e se estamos sendo devidamente respeitados. Nessa autocrítica, devemos avaliar o nosso Sindicato.

Lembrem-se: como reflexo da globalização, o mercado de seguros exige que sejamos mais eficientes e eficazes em nossas empresas. O consumidor hoje está muito mais esclarecido, bem informado e, principalmente, mais exigente. Nós, corretores, temos de estar na mesma sintonia deles.

Como em qualquer atividade, a busca de eficiência começa pela conscientização de que devemos fazer algo para melhorar e passa por uma série de ações e iniciativas que devem resultar na profissionalização. O Sincor-SP deve ser um facilitador na profissionalização do Corretor de Seguros; deve prover a categoria de meios e ferramentas para que ela atinja o padrão de excelência. Deve empreender esforços para elevar a empresa do Corretor de Seguros a este nível, que supra os anseios de seus clientes e facilite o relacionamento com os seus parceiros seguradores, tornando o negócio da corretagem mais rentável.

Está na hora de promover uma renovação do Sincor de forma responsável e participativa.

Está na hora de mudar!

Não nos enganemos: somente os bem-sucedidos são respeitados e admirados.

Para sermos bem-sucedidos temos que, muitas vezes, repensar nossas vidas e, evidentemente, nossas empresas.

Conheça mais a respeito de nossas propostas!  
[www.rumoaoisincor.com.br](http://www.rumoaoisincor.com.br)

# Presidente do Sincor-SP

É muito importante para o  
a haverá eleição para a nova  
SP (triênio 2010-2013). Com o  
e a reflexão cedemos espaço  
ênica tenham a oportunidade  
eito de suas propostas.



Mário Sérgio de Almeida Santos é corretor de seguros desde 1986 possui a Scorpius Corretora e a Livre Corretora. Faz parte do Sindicato dos corretores desde 1992 e atualmente é 1º vice-presidente do Sindicato.

**A** amigos (as) Corretores (as) de Seguros,

Sou candidato à presidência do Sincor-SP para o período 2010 - 2013, sucedendo Leoncio de Arruda. Minhas bandeiras principais estão pautadas em dar continuidade e melhorar sempre todos os serviços oferecidos pelo Sincor-SP: eventos, cursos, benefícios, certificação digital, cultura do seguro, divulgação institucional da importância do corretor de seguros, crescimento e maior apoio às Diretorias Regionais, combate à venda de seguros em bancos, à venda casada de modo geral, ao comissionamento mais justo e todas as outras situações que diferenciam o nosso Sindicato. Meu foco de negócios é muito similar ao da maioria dos pequenos e médios corretores de seguros, até porque conheço bem as necessidades e as dificuldades da categoria. Tenho vasta experiência como dirigente da nossa entidade. Fui Diretor Regional do Vale do Paraíba, por duas gestões, tive quatro cargos na Diretoria Executiva do SINCOR-SP (2 tesoureiro, Secretário, 2º e 1º Vice-presidências) e outras diversas atividades, como abertura e reestruturação de Diretorias Regionais, coordenação da certificação digital (desde sua implantação), CREDICORSP, ativa participação em lutas na defesa da nossa profissão e posicionamento firme quando se trata de preservar e garantir o progresso do corretor de seguros, quer na ética entre nossos colegas ou no relacionamento com os seguradores e autoridades. Quero, de modo efetivo, trabalhar para que os corretores de seguros do Estado de São Paulo tenham a opção de colônia de férias para suas horas de merecido descanso, intensificar os contatos políticos, buscando meios para reduzir a carga tributária que assola nossa atividade, e disponibilizar tecnologias para facilitar o dia-a-dia dos corretores na gestão de suas empresas e no auxílio às vendas.

Estou no mercado de seguros desde 1976, e como corretor de seguros desde 1986. Atuo na cidade de Jacareí e em toda a região de São José dos Campos, no Vale do Paraíba, além da capital. Por tudo isso, sou candidato à Presidência do Sincor-SP, ao lado de todos aqueles que vêm construindo uma representação sindical forte e consistente ao longo dos últimos anos.

Todas as minhas propostas estão no site [www.sincorchapa1.com.br](http://www.sincorchapa1.com.br). Visite-nos e dê sua opinião. Ela é muito importante para, juntos, continuarmos defendendo e ampliando nossa profissão.

Conto com você e peço seu voto – Sincor Chapa 1

Abraços,

Mário Sérgio de Almeida Santos

## A função social do seguro garantia

**V**ia de regra, todos os seguros têm duas funções sociais.

Primeira, quando reparam uma situação de desequilíbrio econômico e financeiro causada por um infortúnio qualquer. Se não existisse o seguro, os governos teriam que gastar mais com auxílio-alimentação, saúde, seguro desemprego, policiamento para conter escalada da violência etc.

A segunda função social é financiar os gastos e investimentos do governo, através das reservas técnicas das seguradoras – aquele dinheiro que as seguradoras são obrigadas a guardar para pagar as indenizações que ainda vão ocorrer. Quanto maiores as reservas das seguradoras, maior o grau de desenvolvimento econômico de um país.

Mas nosso seguro garantia tem outras funções sociais.

Quando o governo abre uma licitação para a construção de uma estrada, por exemplo, ele exige de cada construtora uma garantia de que, se ganhar, vai assinar o contrato. Desta forma, o Estado deixa para a iniciativa privada –

as seguradoras, no caso do seguro garantia – o trabalho de qualificar econômica, financeira e tecnicamente a construtora, antes de ser sua fiadora.

Quando a construtora assina o contrato, é obrigada a apresentar outra garantia: de que vai construir a estrada nas condições constantes do contrato. Se não o fizer – abandonando a obra, por exemplo – o Estado aciona a seguradora, que chamará outra construtora e arcará com o sobre-custo (até o valor do seguro) ou indenizará o Estado para que contrate outra construtora. Ou seja, a obra será realizada.

Para obras de grande valor, a seguradora envia a campo seus engenheiros para se certificarem de que a construção está indo bem. Caso contrário, toma as providências junto à construtora e ao Estado para que o cronograma seja cumprido.

Nos próximos anos viveremos no Brasil um verdadeiro “boom” de obras: Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), Programa Minha Casa Minha Vida, eleições para os governos estaduais e Presidente da

República, sempre acompanhadas de muitas obras, Copa do Mundo, Olimpíadas.

O seguro garantia tem muito a contribuir com o Estado e com a sociedade, melhorando a transparência nas relações entre todos os interessados e garantindo que, de fato, as obras saíam do papel e serão entregues à sociedade.



(\*) Edmur de Almeida é corretor e consultor em gerenciamento de riscos, seguros e finanças, sócio-diretor da Alfa Real Consultoria e Corretagem de Seguros e Finanças e Diretor da Academia Nacional de Seguros e Previdência - ANSP.

**C**onheci o Dr. Sebastião Soares Póvoas em 1984, aproximadamente, tendo sido apresentado a ele pelo Dr. Flávio Portugal. Participávamos no Rio de Janeiro, já nessa época, de um congresso de direito previdenciário. Depois disso passei a ter contato com ele e a viver mais próximo quando assumiu a vice-presidência da Vera Cruz Previdência Privada. Como jurídico da empresa passei a ter muito contato com ele na formulação dos regulamentos, estudos de planos etc. Ai tivemos um contato bastante próximo. Ao longo desse tempo, aprendi a ver no Dr. Póvoas uma pessoa realmente diferenciada. Não só pela sua cultura, não só pela sua experiência de vida, mas também pela sua conduta, acima de tudo. Pessoa extremamente amiga e respeitosa, jamais vi o Dr. Póvoas fazer qualquer comentário desairoso sobre alguém. Era exigente, claro. Queria qualidade no trabalho,

queria pontualidade. Mas tais exigências lhe cabiam. Por outro lado, era um grande incentivador. Minha participação nas entidades extra-profissionais, por desinteresse, era muito diminuta e ele me estimulava. Me cobrava uma participação maior na Academia Nacional de Seguros e Previdência, também na AIDA, na Fenaseg e em outras associações. E sei que ele queria e exigia o mesmo de outras pessoas, sempre com o propósito de fazer com que crescessem, evoluíssem, criando-lhes oportunidades. Foi uma das pessoas mais magníficas com as quais tive a honra e o privilégio de ter convivido.

**Dr. Póvoas, sentiremos muito sua falta.**

Homero Stabeline Minhoto  
Advogado



## Jurisprudência: Seguro Automóvel - Circulação habitual do veículo

Como se sabe, o local de circulação habitual do veículo é um fator extremamente relevante para o cálculo do prêmio do seguro.

Existem lugares com enorme incidência de roubo e furto, exemplo da zona leste da cidade de São Paulo, onde se verifica uma das maiores taxas de prêmio, justamente porque os veículos que lá circulam estão mais expostos a tais riscos.

Dai porque se exige do segurado que informe corretamente o local habitual de circulação do veículo.

Em fevereiro deste ano, o Superior Tribunal de Justiça publicou acórdão que apreciou essa matéria. Felizmente, decidiu que o segurador não tem o dever de indenizar, se não lhe foram prestadas informações corretas acerca do local de circulação do veículo:

**"Civil e consumidor. Recurso Especial. Ação de indenização por danos materiais. Cláusula limitativa de seguro que prevê a localidade de circulação habitual do veículo. Validade. Furto do veículo. Informação falsa e omissão relevante. Violação ao princípio da boa-fé objetiva.**

- Hipótese em que o contrato de seguro de veículo prevê isenção de

responsabilidade do segurador, quando o segurado omite ou presta informação falsa a respeito da localidade de circulação habitual do veículo.

- É válida cláusula contratual que isenta a responsabilidade da seguradora, quando o veículo circula, habitualmente, em região distinta da declarada no contrato de seguro, pois é com base nas informações prestadas pelo segurado, que a seguradora avalia a aceitação dos riscos e arbitra o valor da prestação a ser paga.

- De acordo como o princípio da boa-fé objetiva, deve-se esperar do segurado a prestação de informações que possam influenciar na aceitação do contrato e na fixação do prêmio. Na presente hipótese, o segurado, ao firmar contrato em localidade diversa da circulação habitual do veículo e ali indicar endereço residencial, certamente, omitiu informação relevante.

Recurso especial conhecido e provido."

(REsp 988.044/ES, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 17/12/2009, DJe 02/02/2010)

Entendeu-se, acertadamente, que o segurado violou o princípio da boa-fé objetiva, ao prestar informações que influenciaram a aceitação do contrato e a fixação do prêmio.

Em outros casos que guardam alguma semelhança com a matéria aqui tratada, como o da doença pré-existente no seguro de vida, omitida pelo segurado na declaração pessoal de saúde, o Superior Tribunal de Justiça ainda expressa entendimento desfavorável ao segurador, tanto ao exigir que este comprove a má-fé do segurado, como ao considerar desidiosa a não realização de exames médicos prévios.

De qualquer forma, a decisão acima transcrita parece revelar a tendência do Superior Tribunal de Justiça frente ao princípio da boa-fé objetiva, penalizando o segurado desleal, exatamente como pretendeu o legislador.

Nota: a decisão do STJ mencionada no texto subscrito pelo Dr. Paulo Henrique Minhoto na edição anterior deste Informativo, em razão da qual a seguradora se isentou do pagamento de mais R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) a título de multa diária pela demora na transferência de propriedade de veículo objeto de furto, foi publicada em 16/11/2009. O acórdão, que recebeu o nº 1.003.372-RJ – (2007/0259364-3), pode ser obtido no site do STJ: [www.stj.jus.br](http://www.stj.jus.br)

## Principais normas da SUSEP e legislação relacionada ao seguro

**Circular Susep nº 394, de 30/10/2009** - Inclui parágrafo 7º ao artigo 2º da Circular SUSEP nº 251, de 15 de abril de 2004, que dispõe sobre a aceitação da proposta e sobre o início de vigência da cobertura, nos contratos de seguros.  
Publicação e vigência: 03/11/2009

**Circular Susep nº 395, de 07/12/2009** - Estabelece a codificação dos ramos de seguro e dispõe sobre a classificação das coberturas contidas em planos de seguro, para fins de contabilização.  
Publicação e vigência: 07/12/2009

**Circular Susep nº 396, de 10/12/2009** - Altera a Circular Susep nº 365, de 27/05/2008, estabelecendo obrigações às sociedades de capitalização.  
Publicação e vigência: 11/12/2009

**Circular Susep nº 397, de 14/12/2009** - Dispõe sobre o Sistema Público de Escrituração Digital - SPED.  
Publicação e vigência: 23/12/2009

**Circular Susep nº 400, de 11/02/2010** - Dispõe sobre a informação e a divulgação do Custo Efetivo do Seguro Habitacional - CESH, em relação às coberturas dos Riscos de Morte e Invalidez Permanente - MIP e Danos Físicos ao Imóvel - DFI.  
Publicação e vigência: 12/02/2010

**Resolução CNSP nº 205, de 18/11/2009** - Dispõe sobre o seguro habitacional e dá outras providências.  
Publicação e vigência: 19/11/2009

**Resolução CNSP nº 206, de 17/12/2009** - Altera o parágrafo único do art. 49 da Resolução CNSP nº 168, de 17 de dezembro de 2007, prorrogando o prazo do IRB de adaptação às novas normas de resseguro para 31/12/2014, no caso específico do ramo de riscos nucleares.  
Publicação e vigência: 18/12/2009

**Resolução CNSP nº 207, de 17/12/2009** - Dispõe sobre o prazo de vencimento para o pagamento do prêmio do Consórcio que inclui as

categorias 3 e 4 do Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre, ou por sua Carga, a Pessoas Transportadas ou não - Seguro DPVAT.  
Publicação e vigência: 18/12/2009

**Decreto nº 6.999, de 06/11/2009** - Altera o parágrafo único do Art. 7º do Decreto nº 61.589, de 23 de outubro de 1967 e retifica disposições do Decreto nº 60.459, de 13/03/1967, no que tange a capitais, ao início da cobertura do risco e emissão da apólice, à obrigação do pagamento do prêmio e da indenização e à cobrança bancária.  
Publicação e vigência: 09/11/2009

**Decreto nº 7.059, de 29/12/2009** - Aprova os percentuais e valores máximos da subvenção ao prêmio do seguro rural para o triênio 2010 e 2012.  
Publicação e vigência: 30/12/2009

\*publicadas entre 1 de novembro de 2009 a 24 de fevereiro de 2010