



Ano 1

Paranapanema, Julho de 2019

Edição 07

**Cadastro Positivo: fontes passam a enviar dados**

A partir de 9 de julho, instituições financeiras, varejistas e empresas diversas como as de serviços continuados, responsáveis pelo fornecimento de energia elétrica, água, gás e telefonia, passam a enviar para as Gestoras de Bancos de Dados – GBD, as informações de pagamentos de seus clientes (pessoas físicas e jurídicas). *Página 4*

**De 22 a 26 de julho campanha prevenção Hepatite Viral****FAÇA O TESTE DE HEPATITE C**

A campanha acontece em todo Brasil, “Julho Amarelo”, tem o objetivo de alertar a população sobre a necessidade do diagnóstico precoce das hepatites virais, que crescem silenciosamente no País.

Em Paranapanema a Campanha será intensificada de 22 a 26 de julho, somente na UBS Irmã Guilhermina, que fica na rua Dr. Fortunato Martins de Camargo, próximo à Prefeitura. Mais detalhes na página 6.

**Seu novo negócio pode estar aqui!!!**

Isso mesmo, se você já é um empreendedor e pretende ampliar seus negócios, mesmo que sejam em diferentes áreas, sua oportunidade pode estar aqui. No mês passado em São

Paulo as redes vencedoras do prêmio Melhores Franquias do Brasil, foi marcado com o lançamento do Guia de Franquias 2019/2020, uma referência para quem deseja investir no setor. *Página 5*

**Aumente suas vendas no mês de agosto**

O aumento constante da concorrência leva os donos de supermercado a sempre buscarem ideias de como aumentar as vendas. Sobre isso, é preciso entender que não se trata apenas de vender mais produtos e atrair mais clientes. Reter os clientes que compraram nos meses anteriores também é fundamental para que as vendas sejam alavancadas. Ainda que a realização de ofertas seja uma das estratégias mais utilizadas ela não basta para sua loja atrair clientes e aumentar vendas. Ações de relacionamento também são de grande importância na construção de uma clientela fiel para seu supermercado. *Página 7*

FILIADA A FACESP

ASSOCIAÇÃO  
COMERCIAL

Paranapanema e Campos de Holambra

**Show de Premios dia dos Pais**2 Sorteios de  
R\$ 500,005 Sorteios de  
R\$ 100,00**Dia dos Pais**  
**Sorteio: Sábado dia 17/08**  
(Festa da Padroeira)Prestígie o comércio local e de  
uma oportunidade para sua sorte**Prefeitura informa atendimento para tirar RG  
e Alistamento Militar***Confira na página 3*

## Associação Comercial torna pública as premiações para o segundo semestre de 2019

Um dos benefícios que podem ganhar oferecidos pela ACIAPAR durante o ano, é a premiação que acontece nas datas comemorativas. Para o segundo semestre de 2019 a Associação Comercial preparou uma gama de premiações de tirar o fôlego. Para o dia dos Pais serão sorteados R\$ 1.500,00 em vales compras, sendo 2 vales de R\$ 500,00 e mais 5 vales no valor de R\$ 100,00 cada um. O dia do Cliente é muito comemorado pelos comerciantes mais ano, onde a chance e R\$ 1.500,00 em premiações que seguem os mesmos critérios do dia dos Pais. O dia das Crianças não se comemora apenas com brincadeiras ou presentes, na ACIAPAR clientes que apostam e comemoram no comércio local.

FILIADA A FACESP

# ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

Paranapanema e Campos de Holambra

## Show de Premios 2019

**Sorteio - Sábado dia 17/08 (Festa da Padroeira)**  
 02 Vales Compras no valor de R\$ 500,00 (cada um)  
 05 Vales Compras no valor de R\$ 100,00 (cada um)

**Dia dos Pais**

**Sorteio - Sábado dia 14/09**  
 02 Vales Compras no valor de R\$ 500,00 (cada um)  
 05 Vales Compras no valor de R\$ 100,00 (cada um)

**Dia do Cliente**

**Sorteio - Sábado dia 12/10**  
 05 Vales Compras no valor de R\$ 100,00 (cada um)  
 20 Ingressos Park Sun set

**Dia das Crianças:**

**Sorteio - Sábado dia 16/11**  
 02 Vales Compras de R\$ 500,00 (cada um)  
 05 Vales Compras de R\$ 100,00 (cada um)

**Proclamação da República**

**Sorteio - Domingo dia 29/12**  
 02 Vales Compras R\$ 5.000,00 (cada um)  
 05 Vales Compras R\$ 1.000,00 (cada um)  
 10 Vales Compras R\$ 500,00 (cada um)

**Final de Ano**

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/MF: C.A. SEFEL Nº 06.003063/2019

Diretoria:

Presidente: Vladimir Augusto Martins    Vice-Presidente: Fábio José da Rocha Soares    1º Tesoureiro: Antonio Luiz Gonçalves Mira  
 2º Tesoureiro: Cedraique Alves de Sousa Filho    Secretário: José Luiz Stadelmann

### EXPEDIENTE

Esta é uma publicação independente de inteira responsabilidade da ACIAPAR, sendo as matérias de cunho particular, assinadas e de responsabilidade de seus idealizadores.

Diretor Presidente Responsável: Vladimir Augusto Martins

Edição e Diagramação: Jorge Finelli

Fotos: Acervo da ACIAPAR e Internet

Edição Exclusivamente Digital

E-mails: aciapar\_@hotmail.com - aciapar.agro@hotmail.com

marketing@aciapar.com.br - gerencia@aciapar.com.br

Rua Francisco Alves de Almeida, 605—Centro—Paranapanema - F:one 14 3713 1160

Rua das Copaibas, 82—Sala B—Campos de Holambra - Fone 14 3769 1880



**DROGARIA SANTA RITA DE CÁSSIA**  
 Desde 1987 cuidando de Sua Saúde!!!

**Fone: (14) 3769 1331**  
**E-mail: drogariasrdc@hotmail.com**  
 Av. Das Posses, 229 - Campos de Holambra - SP.

FILIADA A FACESP

# ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

Paranapanema e Campos de Holambra

## Show de Premios dia dos Pais



2 Sorteios de  
R\$ 500,00

**Dia dos Pais**  
**Sorteio: Sábado dia 17/08**  
(Festa da Padroeira)

*Prestígio o comércio local e de  
uma oportunidade para sua sorte*

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/IMF: C.A. SEFEL Nº 06.003063/2019

## Prefeitura informa atendimento para tirar RG e Alistamento Militar



A confecção de RG em Paranapanema, é feito na Junta Militar, que fica na rua Avaré, atrás do prédio da Prefeitura, de segunda a quinta feira das 7:30 hs às 11:00 hs e das 13:00 hs às 16:30 hs. Às sextas feiras não há atendimento na Junta Militar, nem para alistamento ou RG. A suspensão do atendimento neste dia, se dá pelo fato da funcionária despachar as planilhas e documentações do RG acumulado na semana. Importante lembrar que o alistamento militar pode ser feito pela internet acessando o site [www.alistamento.eb.mil.br](http://www.alistamento.eb.mil.br) - e seguindo as instruções, ressaltando que deverá ter em mãos seus documentos pessoais. Já para tirar o RG o cidadão precisa preencher uma guia nos escritórios de despachante, 2 fotos 3X4, cópia da certidão de nascimento em caso de solteiro e primeiro RG, já para mudança de nome em caso de casado (a), é necessário a cópia da certidão de casamento. Mais informações na Junta Militar.

## Biometria, um dever do cidadão, um direito de todos



Faça o seu agendamento - [www.tre-jus.br](http://www.tre-jus.br)

**NAKAYOSHI ASSESSORIA CONTÁBIL LTDA.**

Fones: **14 3769 1666**  
**14 3769 1355**  
**14 3769 1344**  
e-mail: [nakayoshi@uol.com.br](mailto:nakayoshi@uol.com.br)



*Maria e Carmen Nakagawa*

**Nakayoshi**

Rua das Copaibas, 82 - Campos de Holambra - Paranapanema - SP.

**REDE**  
**TOP**  
**Drogarias**

**DROGA HOLANDA**  
**14 3769 1551**

**Rua das Copaibas, 63 - Campos de Holambra**

## Cadastro Positivo: fontes passam a enviar dados de consumidores a partir de 9 de julho



A partir de 9 de julho, instituições financeiras, varejistas e empresas diversas como as de serviços continuados, responsáveis pelo fornecimento de energia elétrica, água, gás e telefonia, passam a enviar para as Gestoras de Bancos de Dados – GBD, as informações de pagamentos de seus clientes (pessoas físicas e jurídicas). A Boa Vista, como gestora do Cadastro Positivo, já está pronta para receber essas informações, e mais, para fornecer ao mercado soluções que contribuam para uma análise creditícia mais justa, completa e exata, beneficiando, assim, o consumidor que está em busca de crédito. Como explica Dirceu Gardel, presidente da Boa Vista, os consumidores precisam ter ciência que a partir de 9 de julho, todos aqueles que são economicamente ativos passam a ter os seus dados de pagamento enviados às Gestoras de Banco de Dados. Ou seja, aqueles que têm uma conta de luz no próprio nome, ou um crediário em uma varejista, um cartão de crédito, celular pós-pago ou mesmo uma conta simples em algum banco, terão suas informações de pagamento (como o valor da dívida e a data do pagamento), enviadas às Gestoras, como a Boa Vista e, posteriormente apresentadas ao mercado, quando houver alguma solicitação. O

nova lei foi avaliada tanto pela Câmara dos Deputados, quanto pelo Senado Federal, e em ambos os casos o projeto de lei foi aprovado após algumas adequações. Após o envio dessas informações, em mais 30 dias os consumidores começarão a ser avisados de que fazem parte do Cadastro Positivo, porém, sem que tenham suas informações apresentadas ao mercado. Assim, poderão avaliar seus dados e sua pontuação de crédito (score). Já após 60 dias da inserção no cadastro, a pontuação de crédito poderá ser consultada pelo mercado (comércio, serviços, bancos, financeiras). Segundo Gardel, não estarão disponíveis para consulta informações relativas à saúde, bens que foram adquiridos, informações de conta corrente e investimentos, ou mesmo interações nas redes sociais, garantindo o sigilo das informações dos consumidores. Essas informações, a propósito, sequer serão enviadas às GBDs. “O que vem para o nosso banco de dados é o quanto uma determinada pessoa tem de financiamento de veículo, por exemplo. Se ela tem um contrato de 24 parcelas no valor de R\$ 1 mil e todo mês tem o vencimento que está sendo pago, nós seremos informados”, detalha o executivo. Consumidores que não desejarem ter os dados de pagamento

envio destas informações às GBD está amparado pela Lei 166/2019 sancionada pela Presidência da República em 8 de abril. Antes desse estudo, não parece justo, não é mesmo? Então, o Cadastro Positivo é o “boletim” da vida financeira do consumidor. Com ele, todas as contas pagas em dia contam a favor e podem ajudar na obtenção de crédito, mesmo que eventualmente tenha ficado com o nome sujo”, exemplifica. Além disso, Gardel esclarece que gradualmente, o histórico de pagamento do consumidor será mais robusto, o que lhe permitirá usá-lo para negociar empréstimos ou financiamentos em condições melhores do que as atuais. Espera-se que, em pouco tempo, o Cadastro Positivo influencie e muito as relações de crédito dos brasileiros, como já acontece em outros países. O executivo explica ainda que além do mercado, o consumidor, titular do crédito, terá todo o direito de ter acesso aos próprios dados, o que já acontece atualmente. “É direito do consumidor consultar o seu histórico de pagamento”, enfatiza Gardel. A Boa Vista, por exemplo, permite a consulta no Portal Consumidor

Positivo ([www.consumidorpositivo.com.br](http://www.consumidorpositivo.com.br)). Neste endereço, após um cadastro simples, individual e seguro, é possível fazer, gratuitamente, a consulta do CPF, visualizar o histórico de pagamentos, o score de crédito, e identificar se há algum débito na base do SCPC.

**FONTE: BOA VISTA SCPC**

**Graal**

# Holandes

**SEMPRE A MELHOR OPÇÃO**

14 3713 1325  
3769 1020

Avenida das Posses, S/N - Campos de Holambra  
Rodovia Raposo Tavares km 245 - Paranapanema

## Seu novo negócio pode estar aqui!!!



Isso mesmo, se você já é um empreendedor e pretende ampliar seus negócios, mesmo que sejam em diferentes áreas, sua oportunidade pode estar aqui. No mês passado em São Paulo as redes vencedoras do prêmio Melhores Franquias do Brasil, foi marcado com o lançamento do Guia de Franquias 2019/2020, uma referência para quem deseja investir no setor. A entrega do prêmio aconteceu no Buffet Torres no dia 25 de junho, oportunidade em que a revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios premiou 72 redes que chegaram à excelência, atingindo a cotação cinco estrelas. Abaixo você conhecerá algumas empresas premiadas onde você pode investir em uma ou mais. 5àsec, Arquivar – Gestão de Documentos, Bella Gula, Billy the Grill, Camarão

& Cia, Casa das Cuecas, Casa do Construtor – Aluguel de Equipamentos, Cebrac – Centro Brasileiro de Cursos, Chilli Beans, China in Box, Chiquinho Sorvetes, CI, Clube Turismo, Constance, Croasinho, Divino Fogão – Comida Típica da Fazenda, Emagrecentro, Faculdade Inspirar, First Class, Fisk Centro de Ensino, Flytour Serviços de Viagens, Gela Boca Sorvetes, Grau Técnico, Griletto, Hering Store, Hope Langerie, Hot n' Tender, IE Intercâmbio no Exterior, iGUI, Imaginarium, Influx English School, Instituto Embelleze, Instituto Mix, ITC Vertebral, Jan-Pro do Brasil, Jin Jin, Jorge Bixhoff, KNN Idiomas, Kumon, Limpidus, Magrass, Marca Protegida, Megamatte, Mercado do Óculos, Microlins, micropro, Mantana Express, NTW Contabilidade e Gestão Empresarial, o Biticário, On Byte, Orthodontic, Orthopride, Óticas Carol, Óticas Diniz, Park Idiomas, Parmeggio, Patroni, Pello Menos Depilação, Pizza Crek, Prepara Cursos, QG Jeitinho Caseiro, Rei do Mate, Restaura Jeans, Rockefeller Language Center, Sorridents, Spé, o Spá do Pé, Studio Fiscal, Tip Top, Uptime – Comunicação em Inglês, Usaflex, Vazoli e Yes! Idiomas. Uma destas franquias pode ser o início de um novo negócio na sua carreira como empreendedor.

## julho amarelo

**Juntos contra as Hepatites Virais**

**ACIAPAR e seus associados apoiam esta ideia**



**ELÉTRICA**

**Mirva**

Telefax: (14) 3713-1617

Cel: (14) 99654-5656

email: eletrica.mirvai@hotmail.com

Rua Joaquim Vieira de Medeiros, 537 / Paranaapanema-SP

**REDE**

**TOP**

**Drogarias**

**Drogaria**

**N. S. do Bom Sucesso**

**DISK ENTREGA**

**3713 1363**

Rua Francisco A de Almeida, 534 - Paranaapanema - SP.

## De 22 a 26 de julho haverá campanha para prevenção contra a Hepatite

### FAÇA O TESTE DE HEPATITE C



A campanha acontece em todo Brasil, "Julho Amarelo", tem o objetivo de alertar a população sobre a necessidade do diagnóstico precoce das hepatites virais, que crescem silenciosamente no País. Em Paranapanema a Campanha será intensificada de 22 a 26 de julho, somente na UBS Irmã Guilhermina, que fica na rua Dr. Fortunato Martins de Camargo, próximo à Prefeitura. Já em Campos de Holambra, o atendimento será na UBS Salvador Ribeiro Leite que fica no bairro Santa Helena. As unidades de saúde estarão atendendo nestes dias das 13h às 16:30 hs, sendo importante que as pessoas que estejam dentro da faixa etária de risco, procurem o serviço, lembrando que as pessoas com 40 anos ou mais devem fazer a prevenção pelo menos uma vez ao ano. As hepatites virais estão denominadas por letra, que vão de A até G, e em todo o mundo, três delas são as mais comuns: A, B e C. Segundo o Instituto de Infectologia do Hospital Emílio Ribas, a hepatite A é a mais comum, sendo exterminada nas fezes que contaminam os alimentos e objetos. Geralmente, o contato com o vírus ocorre na infância e só é descoberto já na fase adulta, por

acompanhamento médico. Mais comum em todo o mundo, o vírus do tipo C que é transmitido principalmente pelo contato direto ou indireto com o sangue contaminado, por meio de objetos cortantes. Os tipos B e C da doença podem resultar em complicações, as mais comuns são cirrose e câncer no fígado. **Uma doença bastante silenciosa** Segundo pesquisa do Ministério de Saúde, entre 1999 e 2017, foram notificados no Sistema de Informação de Agravos de Notificação (SINAN) 587.821 casos confirmados de hepatites virais no Brasil, sendo 164.892 (28%) à hepatite A; 218.257 (37,1%) à hepatite B e 200.839 (34,2%) à hepatite C. Todos os tipos de hepatites virais correm o risco de serem diagnosticadas de forma tardia, devido à falta de sintomas apresentados pelos pacientes na fase aguda da doença. Quando os sintomas ocorrem, em sua maioria já na fase avançada da doença, os mais comuns são enjoos, náuseas, fraqueza, febre e o tom amarelado no branco dos olhos e na pele. **Tem como evitar, confira!** A rede pública de saúde disponibiliza um exame chamado sorologia para o diagnóstico deste quadro clínico, o que evidencia a importância da

mobilização prevista nesta campanha. Está também disponível na rede pública, vacina para Hepatite A, para crianças de 1 a 5 anos, e para a população mais vulnerável, considerada a que vive sem acesso ao saneamento básico adequado. A vacina para a hepatite B é disponível para toda a população, sendo a primeira dose dada no nascimento e para adultos que não tenham sido vacinados ao nascer, já para a hepatite C não existe vacina. As metas da OMS - Organização Mundial da Saúde, são: Redução de infecções crônicas dos atuais 6 a 10 milhões de casos para menos de 1 milhão em 2030; Redução do número de mortes devido às hepatites crônicas de 1,4 milhão/ano para menos de 500.000/ano. Intervenção-chave para a eliminação da hepatite C: Testes e ampliação do diagnóstico, com objetivo de identificar as pessoas que são portadoras do vírus e encaminhá-las para tratamento No Estado de São Paulo as estimativas são: Prevalência anticorpos anti-HCV reagente 0,7% (População 15 a 69 anos) 40 a 64 anos- maior que 2,0% 230.153 pessoas com anti-HCV reagente Prevalência virêmicos (carga viral detectável) 60,7% (Dos com anti-HCV reagente) 138.736 pessoas com hepatite C crônica A vulnerabilidade Pessoas que foram submetidas a transfusão sanguínea antes de 1993; Pessoas que foram submetidas a procedimentos dentários, cirurgias, injeções etc nas décadas de 70 e 80; Pessoas com tatuagens e piercings; Comunicantes sexuais e domiciliares de portadores de VHB e VHC; Uso de drogas; Risco sexual; Pessoas privadas de liberdade; Infecção pelo HIV; Nefropatias crônicas ou em diálise; Trabalhadores da área de saúde.



**NOVATEC**

COPIADORAS

(14) 3733-4616 - 98124-7783

nova.teccopiadora@terra.com.br

Venda-locação e assistência em copiadoras e impressoras a laser

Remanufatura completa em cartuchos de toner

Venda de cartuchos de toner e de tinta novos e compatíveis.



**JORGE UEBI MALUF**

REPRESENTANTE COMERCIAL

Rua Espírito Santo, 1.289  
Avaré - São Paulo

## Como aumentar as vendas nas datas comemorativas de agosto



### 05/08 Dia nacional da saúde

O básico para viver bem é ter saúde. Para isso são necessários alguns cuidados, como boa alimentação e prática de atividades físicas. Seu supermercado pode usar a data para mostrar que se preocupa com as pessoas e a qualidade de vida. Isso é algo que pode ser usado, inclusive, para reforçar a qualidade dos produtos vendidos. Uma ideia é entrar em contato com um profissional de educação física ou uma academia próxima para realizar atividades com os clientes durante o dia. Alguns clientes da Mercafácil já promoveram “aulões” no pátio do estacionamento com aulas de dança para atrair visitantes na loja. Outra opção é realizar uma ação na loja com médicos e enfermeiros. Esses profissionais podem dar dicas de saúde e realizar exames simples nos clientes, como aferir a pressão e teste de glicemia. Nas suas redes sociais você pode postar um conteúdo que mostre os benefícios que alguns produtos vendidos na sua loja trazem para a saúde ou mesmo um post incentivando os seus clientes a terem uma alimentação saudável. Outra boa alternativa é a realização de ofertas em produtos saudáveis, como no setor de FLV. Você pode aumentar suas vendas e também incentivar os clientes a consumirem mais produtos que fazem bem à saúde.

### 12/08 Dia dos pais

Esse dia tão importante não pode ficar de fora do seu calendário de ações para

esse mês. Quem já é cliente Mercafácil pode criar uma segmentação com produtos que os homens mais compram. Depois, disparar uma campanha com um encarte especial contendo ofertas desses produtos. Outra boa opção é selecionar 7 produtos da sua loja para os filhos presentear os pais. Em cada dia da semana que antecede a data você dá um desconto especial em um produto. O sorteio de um kit churrasco de dia dos pais para quem comprar certa quantia em produtos ajuda a aumentar as vendas e engajar os consumidores. O que você acha de realizar uma campanha de SMS para estimular a comemoração do dia dos pais? Separar a base de clientes por perfil de compra ou por faixa etária pode ser uma boa opção. Você incentiva os clientes a fazerem compras casadas, como entre bebidas e carnes. Essa prática pode aumentar o ticket médio da loja e também aproximar o seu relacionamento com os compradores da sua loja. Também é válido lembrar desse dia nas redes sociais, com um post parabenizando todos os pais, e em outros canais de comunicação, como o envio de um SMS.

### 19/08 Dia mundial da fotografia

Ta aí uma oportunidade de melhorar o relacionamento com os clientes e, de quebra, estimular eles a voltarem na sua loja. Que tal realizar um sorteio de um vale-compras nas redes sociais? Uma ideia é que, para participar, os clientes devem postar uma foto fazendo compras no seu supermercado. Na postagem, a página do supermercado deve ser marcada ou o cliente deve fazer check-in. Na legenda você pode pedir que usem uma hashtag exclusiva que sua loja criar para o sorteio. Além de promover suas redes sociais, esse tipo de ação aproxima os clientes e estimula-os a acompanhar seu conteúdo.

### 25/08 Dia do feirante

Uma boa ideia para aumentar as vendas neste dia pode ser a realização de uma feira no estacionamento da sua loja. Essa estrutura diferenciada pode chamar a atenção dos clientes. Aliada a boas ofertas, pode trazer ótimos resultados para o seu negócio. Levar gôndolas com produtos de FLV fresquinhos e convidar fornecedores para fazer degustação de produtos é algo simples que pode trazer um resultado diferente para sua loja e uma experiência interessante para seus clientes. Se quiser ir além você pode convidar food trucks para compor o leque de opções. Você pode promover o evento com um slogan como “Da horta direto para sua mesa”, que passa a ideia da qualidade dos produtos vendidos. Nos seus canais de comunicação, você pode aproveitar a data para parabenizar os feirantes e valorizar a profissão.

### 29/08 Dia nacional do combate do fumo

Segundo dados da Organização Mundial de Saúde, o tabagismo é um grande causador de problemas para a população mundial. Nessa data, você pode utilizar o alcance e a influência da sua loja para apoiar a luta contra essa causa. Em seus canais, você pode publicar conteúdos que busquem educar e conscientizar os seus clientes sobre as consequências do fumo. Esta ação também pode ser reproduzida na própria loja com a entrega de folders ou com banners espalhados pelo local. Realizar ações nesse dia torna a sua empresa mais humana, aproxima mais o relacionamento com os clientes e gera empatia.

### 31/08 Dia da nutricionista

Receitas saudáveis possuem grande apelo nas redes sociais. Você pode aproveitar a data para aumentar o vínculo com seus clientes divulgando uma ou mais receitas. E mais: pensar em um encarte virtual com descontos especiais em alguns ingredientes das receitas. Também pode ser uma alternativa reservar um espaço na loja para um nutricionista fazer consultas rápidas com os clientes. Além de engajar o público vai conscientizar sobre a importância de uma boa alimentação.

*Cada Cliente um Amigo*

 (14) 3769 1530 - Campos de Holambra
  (14) 3713 1164 - Paranapanema



**Comercial Agrícola HP Ltda**  
PEÇAS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS



**HP**  
AGRÍCOLA

FONE: (14) 3769 9900  
Rua das Epíceas, 218 - Campos de Holambra



**construmax**  
materiais para construção

☎ 14 3769 1537  
99626 4041

Av. Das Posses, 212 - Campos de Holambra



**ASSESSORIA E CONSULTORIA CONTÁBIL**  
[www.escriptorioaska.com.br](http://www.escriptorioaska.com.br)

**14 - 3769 1353**

**Avenida das Posses, 55 - Campos de Holambra**