

ACIAPAR

Associação Comercial Industrial e Agropecuária da Estância Turística de Paranapanema



ACIAPAR REALIZOU O SORTEIO DO DIA DOS PAIS DA PROMOÇÃO “PARANAPANEMA AQUI VOCÊ MORA AQUI VOCÊ COMPRA”

PÁGINA 07

Dia dos Pais

01 vale compra de R\$ 1.000,00 + 10 prêmios
PROMOÇÃO DIA DOS PAIS DE 01/07 A 19/08



Fique Sabendo

Pág. 2

Comércio perdeu mais
de 40 mil lojas e 400 mil
empregos em 2015

Pág. 2

Novidades da
ACIAPAR para os
próximos meses

Pág. 3

O que fazer quando o
dinheiro acaba antes
do previsto

Pág. 4

Cresce participação dos
pequenos Negócios na
geração de empregos

Pág. 5

Arroz cremoso é
preparado com camarões
e mix de queijos

Pág. 6

Diretoria**Diretor Presidente**

Fábio José da Rocha Soares

Diretor Vice Presidente

Antonio Luiz Gonçalves Mira

Diretor 1º Tesoureiro

Jair Augusto Santiago

Diretor 2º Tesoureiro

Jose Luiz Stadelmann

Diretor Secretário

Raimundo Oliveira de Arruda

Presidente da FACESP

Alencar Burti

Presidente da RA-10

Ernesto Melo Bonilha

Fique Sabendo!

- SEBRAE MÓVEL estará em nosso município dia 28/09 das 10:00 as 16:00 em Campos de Holambra em frente a Associação Comercial,
 - Estamos colaborando com a coleta do lixo eletrônico deixando nossos dois prédios com ponto de coleta dessas matérias.
 - A ACIAPAR está com o sistema SRC (sistema de cobrança) para melhor auxiliar seus associados no recebimen-
- to e cobrança dos seus clientes inadimplentes.
- Informamos aos associados que estamos incluídos o nome dos devedores novamente, dúvidas entre em contato com nossa equipe que passamos explicar qual o procedimento.
 - Encerramos a edição de nosso informativo todo dia 18 de cada mês, matéria fotos ou sugestão enviar até esta data.

Comércio perdeu mais de 40 mil lojas e 400 mil empregos em 2015

No primeiro ano da crise, setor reduziu número de vagas em 3,9% e salário médio recuou 0,8%, segundo o IBGE

Em 2015, o País perdeu 40,4 mil lojas, encerrando aquele ano com 1,573 milhão de empresas dedicadas ao comércio. Elas geraram R\$ 3,1 trilhões de receita operacional líquida e R\$ 550,5 bilhões de valor adicionado bruto. Naquele ano, foram pagos R\$ 206,3 bilhões de salários, retiradas e outras remunerações a 10,3 milhões de pessoas ocupadas, em 1.705 mil unidades locais.

Segundo o IBGE, o desempenho do comércio foi impactado por variáveis que determinam o comportamento do consumidor. Em 2015, a restrição ao crédito e a redução na renda diminuíram a confiança do consumidor e, conseqüentemente, o consumo das famílias. A receita operacional líquida do comércio caiu 0,5% na passagem de 2014 para 2015.

O número de unidades locais ficou 1,7% menor. O mau desempenho teve conseqüências para o mercado de trabalho no setor. O número de vagas diminuiu 3,9% em relação a 2014, uma perda de 412.052 postos de trabalho. O salário médio mensal real de quem permaneceu empregado encolheu 0,8%. Como conseqüência, a massa salarial real paga aos trabalhadores

foi reduzida em 1,7%.

O salário médio pago pelas empresas comerciais brasileiras foi de 2 salários mínimos. O comércio atacadista tinha o maior salário médio em 2015, 2,9 salários mínimos. Entre as atividades, os salários mais elevados foram do comércio atacadista de combustíveis e lubrificantes (6,2 salários mínimos) e comércio atacadista de equipamentos e produtos de tecnologia de informação e comunicação e comércio de máquinas, aparelhos e equipamentos; e produtos químicos (4,4 salários mínimos).

Em relação à Produtividade, o destaque também foi o comércio atacadista, com R\$ 111.351 de valor adicionado gerado por pessoa ocupada, contra uma média de R\$ 53.579 no total da pesquisa. Entre as atividades, a liderança foi também do comércio atacadista de combustíveis e lubrificantes: R\$ 348.417 por trabalhador.

O segmento de comércio de veículos, peças e motocicletas teve o pior desempenho no ano, com queda de 11,0% na receita operacional líquida, recuo de 4,2% no pessoal ocupado e redução de 0,8% no número de unidades locais. Ainda assim o segmento aumentou em 0,3% o salário médio mensal dos trabalhadores que permaneceram ocupados.

e-mails

aciapar_@hotmail.com
aciapar.agro@hotmail.com
marketing@aciapar.com.br
gerencia@aciapar.com.br

Site

www.aciapar.com.br

 aciapar

 (14) 99738-1320

Rua Francisco Alves
de Almeida, 605
Paranapanema
Fone: (14) 3713. 1160
Fax (14) 3713.1066

Rua das Copaibas,
nº 82 - Sala B
Campos de Holambra
Fone/Fax (14) 3769.1880.



**ESCRITÓRIO CONTÁBIL
E DESPACHANTE
BOM SUCESSO**
CRC-SP 2223

Fone**(14) 3713.1383****Fax****(14) 3713.1251**

Rua Cap. Totó Duarte, 305 - Centro - Paranapanema - SP

E-mail: escritoriobs@hotmail.com.br

FONE: (14) 3769-1331

E-mail: drogariasrdc@hotmail.com

Av. das Posses, 229 - Campos de Holambra - SP

Novidades da ACIAPAR para os próximos meses

Visando trazer mais novidades para o comércio de nossa cidade e principalmente dar um maior suporte aos nossos associados à ACIAPAR irá realizar uma série de ações para os próximos meses.

Entre eles iremos realizar o primeiro evento de escolha da Miss Comerciária (rainha do comércio) onde a ganhadora será presenteada com uma bolsa de estudo da FSP (FACULDADE SUDOESTE PAULISTA) segue abaixo o cronograma de nossas ações.

E a volta do nosso tradicional, estaremos se programando para realizar novamente todo ano nosso tradicional jantar de confraternização com os associados.

Setembro:

- Curso na medida "GESTÃO FINANCEIRA"
- Continuidade da Promoção "PARANAPANEMA AQUI VOCÊ MORAAQUI VOCÊ COMPRA"

Outubro :

- Dia 24 Sensacional Palestra "EU S/A – EM TEMPOS MODERNOS", com o renomeado Coachig "Carlos Ribeiro";
- Dia 15 sorteio dia das crianças "PARANAPANEMA AQUI VOCÊ MORAAQUI VOCÊ COMPRA";
- Evento da escolha da miss comerciária (rainha do comércio).

Novembro:

- Palestra de "Atendimento ao cliente"
- Projeto cidade iluminada.

Dezembro:

- "SEMANA DOS PREÇOS BAIXOS";
- Dia 29 sorteio das 03 motos suzukis da promoção "PARANAPANEMA AQUI VOCÊ MORAAQUI VOCÊ COMPRA";
- Volta do jantar da ACIAPAR



MISS COMERCIÁRIA
Rainha do Comércio

Certificado Digital
agora é na
Associação Comercial



A Associação Comercial oferece mais um grande benefício para os Empresários de Candói e região.

Faça já o seu certificado com a gente.
Associados tem **DESCONTO.**

Horário de atendimento:
Segunda à sexta das 08:30 ao 12:00
(com horário marcado)

Maiores Informações:



ASSOCIAÇÃO COMERCIAL
PARANAPANEMA

VENDE-SE

A ACIAPAR VISANDO A COMPRAR UMA PROPRIEDADE MAIS NO CENTRO DA CIDADE, COLOCA A VENDA O PRÉDIO NA RUA ELIZARIO PEREIRA DE MELO, 25 (Sala de Treinamentos da Aciapar)
Interessados entrar em contato pelo telefones
(14) 3713-1160

REDE
TOP
Drogarias

E-mail: drogaholanda@hotmail.com

Avenida das Posses, 130
Campos de Holambra

DRUGA HOLANDA
3769-1551

O que fazer quando o dinheiro acaba antes do previsto

Uma boa gestão financeira faz toda a diferença na hora de contabilizar o lucro da empresa.

Os pequenos negócios representam milhões de empreendedores individuais e empresários de micro e pequenas empresas no Brasil. Pode-se dizer que já são mais de 17 milhões de pessoas que, de alguma forma, trabalham por conta própria (alguns são até formalizados, embora façam parte de uma minoria) ou têm um pequeno empreendimento, registrado ou não.

E, a cada dia, têm-se notícias de amigos, conhecidos ou concorrentes que não aguentaram e fecharam seus negócios. Outros vêm e os substituem: "sob nova direção".

Sempre que o Sebrae pesquisa sobre os motivos do negócio (que era o "ganha-pão" do empreendedor) não ter dado certo, recebe uma resposta quase padrão: faltou gestão financeira.

O que é gestão financeira

A gestão financeira é a parte mais importante dos negócios. Todos trabalham para ganhar dinheiro e realizar seus sonhos: criar bem a família, adquirir a casa própria, ter férias tranquilas, abrir uma filial e ampliar o negócio, trocar o táxi por um mais novo, lançar aquele produto que criou e que falta só "um pouquinho de dinheiro para estourar no mercado".

A gestão financeira diz respeito a todas as ações e procedimentos administrativos relacionados com o planejamento, a execução, a análise e o controle das atividades financeiras do pequeno negócio. Em palavras simples: maximizar os resultados (lucro) das atividades.

Para iniciar uma gestão financeira, deve-se tomar uma decisão que, para quase todo o mundo dos pequenos negócios, é muito difícil: separar o dinheiro do empreendimento do dinheiro das despesas particulares (para manutenção da família).

É costume misturarem a Pessoa Física com a Pessoa Jurídica nos pequenos negócios. O bolso é um só (para pagar e receber) e isso atrapalha ou impede a gestão financeira do pequeno negócio.

A importância da gestão financeira nos pequenos negócios

A gestão financeira ajuda a ter uma noção correta dos custos e do resultado das vendas ou serviços. Quando não se sabe quanto custa seu produto, suas mercadorias ou os serviços que presta, não se sabe por quanto deverá vendê-los. Tampouco se sabe qual foi a margem real de lucro.

Lucro não é só dinheiro que entrou menos o que foi gasto: inclui o desgaste de ferramentas, dos equipamentos, veículos, instalações, reposição dos estoques, entre outros que são intangíveis.

O empresário terá que substituir, algum dia, seus equipamentos obsoletos, ferramentas gastas, computadores e veículos defasados, modernizar suas instalações, lançar novos produtos e, para tudo isso, será preciso dinheiro.

Se esses custos não são calculados na hora de fazer um orçamento para o cliente ou emitir nota fiscal, chegará um momento em que eles serão devidos e, nessa hora, irá se

perguntar: onde está o dinheiro? Para onde foi meu lucro?

Por isso, as noções básicas de gestão financeira são tão necessárias.

Como melhorar

Sabe-se que quando o dinheiro está sobrando, as coisas ficam mais fáceis. O empreendedor ri à toa, aumenta estrategicamente seus estoques, ganha descontos pagando à vista ou aplica o dinheiro em fundos de investimento, Certificados de Depósito Bancário (CDB) ou na poupança no banco de sua preferência. É uma decisão prática: quando precisar, é só resgatá-lo.

Mas, e quando falta? Aqui algumas alternativas:

As mais onerosas

- Pedir empréstimo no banco preferido. Nessa hora, ele verá que nem tudo são flores no relacionamento com seu banco. Os juros são altos, a exigência de garantias está aumentando, os prazos estão mais reduzidos e os gerentes de bancos têm que cumprir suas metas.

- Se ele usar o cheque especial como extensão de sua conta corrente, estará trabalhando somente para pagar os juros e enriquecer os banqueiros. Usar o cartão de crédito e parcelar a fatura é uma forma de suicídio empresarial programado, pois os juros cobrados no parcelamento são os mais altos do sistema financeiro.

- Vender/antecipar os recebíveis (cheques pré-datados, principalmente) via empresas de fomento mercantil (as populares "factoring"). O fator de deságio aplicado pelas factoring na compra não costuma ser baixo, mas é sempre uma opção.

As mais racionais

- Negociar um prazo maior junto ao seu fornecedor ou credor, sem encargos onerosos (juros e multas) e sem comprometer sua imagem junto a ele. Ninguém gosta de ser surpreendido quando um pagamento esperado não é realizado. Mas quando é avisado e renegociado o prazo de pagamento, o credor geralmente é tolerante, pois anula o fator surpresa.

- Pedir aos clientes devedores que antecipem seus pagamentos: perguntar-lhes se você pode depositar antecipadamente alguns cheques pré-datados que recebeu. Não cair no erro de descontá-los (tanto via depósitos quanto descontos ou negociações com factoring ou agiotas) sem avisar o emitente. Pode ser o fim do relacionamento com o cliente ou freguês. Aliás, caso o cheque pré-datado seja descontado antecipadamente pode dar motivo, inclusive, a pedido de indenização via judicial.

- Negociar os recebíveis: se forem de cartão de crédito é muito mais fácil. É uma operação automatizada, principalmente se feita no próprio banco ao qual seus recebimentos estão vinculados (domicílio bancário). As taxas de desconto são favoráveis, uma vez que o risco da operação, para os bancos, tende a zero.

Vê-se que, de qualquer maneira, quando fica sem dinheiro (capital de giro) tudo é mais difícil. Mas, como não

ficar sem dinheiro? É aí que entra a gestão financeira, via planejamento de investimentos, receitas, despesas e fluxo de caixa.

O planejamento

Fazer uma planilha (no computador ou à mão mesmo) anotando tudo o que pretende ou precisa gastar ou investir em determinado período (um dia, semana, mês, trimestre, semestre ou ano) é o mais indicado. Depois, rever criteriosamente e verificar se tudo, de fato, é necessário ou há itens que podem ser adiados (podem esperar mais tempo para serem realizados).

Nos gastos e despesas não esquecer de acrescentar uma previsão para aqueles que foram listados acima (intangíveis): reposição de maquinário, ferramentas, computadores, veículo (se for taxista, incluir a reposição do veículo por um mais novo e adequado, muitas vezes obrigatório pelas Prefeituras Municipais).

Feito isso, começar a pensar: de onde virão as receitas para cobrir estas despesas e gastos e, se sobrar, para investir?

A maneira mais simplificada e tradicional de ter esses números sempre disponíveis é por meio do "Controle de Fluxo de Caixa":

- numa coluna, chamada Entradas, anotar as previsões de receitas (faturamento);
- noutra, denominada Saídas, as obrigações a pagar (fornecedores, ajudantes, comissões, impostos, energia, telecomunicações, água e assim por diante);
- na terceira coluna, colocar o Saldo do período.

O Saldo é a diferença das Entradas com as Saídas. Se for negativo, é hora de pensar em como cobrir a diferença (déficit): adiar pagamentos, antecipar receitas (como visto acima) e, principalmente, pesquisar conscientemente onde foi que errou.

Será que as despesas estão corretas? Todas foram necessárias? E as receitas: o preço (de venda ou de prestação de serviços) está compatível com o esforço que faço? Está no negócio certo?

Sempre questionar-se e procurar melhorar o período seguinte. Já será um bom começo para implantar, no pequeno negócio, a gestão financeira.

Vale um lembrete final: nunca, mas nunca mesmo, sacrifique o capital de giro para realizar investimentos fixos. Capital de Giro, para os pequenos negócios (e para os grandes, também) é sagrado.

É o oxigênio que manterá o negócio vivo por mais tempo. Investimentos fixos devem ser realizados com financiamentos de prazos compatíveis e juros adequados, geralmente feitos com repasse pelos bancos e cooperativas, que utilizam recursos dos governos federal ou estadual. Se não conseguir financiamento bancário, pode-se negociar com o fornecedor dos bens um parcelamento adequado, mas não cortar o oxigênio. Sem ele, nada sobrevive.

O Sebrae oferece [cursos de educação financeira](#): sempre serão úteis para o constante aperfeiçoamento da empresa.

Graal Holandês - Rodovia Raposo Tavares, km 245
Fones: (14) 3713-1325 - 3713-1703
tibirica.posto@redegraal.com.br

Avenida das Posses, s/nº - Campos de Holambra
 Tel: (14) 3769-1020 - e-mail: holambra@redegraal.com.br

Graal

CRESCER PARTICIPAÇÃO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS NA GERAÇÃO DE EMPREGOS

Mais da metade das vagas de trabalho geradas no Brasil estão nas micro e pequenas empresas

A participação das micro e pequenas empresas na porcentagem de trabalhadores com carteira aumentou de 51%, em 2010, para 54%, em 2015. De acordo com estudo inédito feito pelo Sebrae sobre empreendedorismo e trabalho, nesse período, o número de empregados nos pequenos negócios passou de 14,7 milhões para 16,9 milhões, registrando uma expansão de 15%. Já nas empresas de maior porte, o número de empregados passou de 13,9 milhões para 14,5, com um crescimento de 4,3%.

O presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos, chama a atenção para o fato de que no período de crise, quando as médias e grandes empresas mais demitiram do que contrataram, as micro e pequenas empresas aumentaram o número de funcionários. “O estudo revela que quando se trata de geração de empregos, os pequenos negócios sempre geram mais ou demitem menos dos que as empresas de médio e grande porte. A recuperação da economia começa a ser

percebida pelas micro e pequenas empresas”, afirma.

Afif destaca que os pequenos negócios já estão conseguindo reverter o saldo negativo de geração de empregos dos dois últimos anos. No primeiro semestre de 2017, as micro e pequenas apresentaram saldo positivo de empregos com a criação de 211,2 mil postos de trabalho, enquanto as médias e grandes fecharam 162,2 mil. Nos anos de 2015 e 2016, as micro e pequenas empresas demitiram uma média de 242 mil empregados por ano, enquanto que as empresas de maior porte encerraram, em média 1,2 milhão de empregados anualmente.

O estudo também detectou que desde 2004, em todos os meses que o saldo de geração de empregos ficou positivo, o maior número de vagas foi criado nos pequenos negócios, e nos meses em que o saldo ficou negativo, as demissões nas empresas de micro e pequeno porte foram inferiores aos encerramentos de vagas nas

médias e grandes.

O levantamento do Sebrae foi elaborado com base nos diversos estudos, pesquisas e base de dados disponíveis sobre o mercado de trabalho e sobre o empreendedorismo. Foram utilizadas informações da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), do Dieese, da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNADC), do Pastore, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), do Tribunal Superior do Trabalho (TST), do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) do Ministério do Trabalho. Sempre que possível, buscou-se também utilizar dados internacionais, visando à comparação internacional, tais como: os dados da Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) e o Global Entrepreneurship.

Plano diretor de Turismo



A ACIAPAR está participando da elaboração do plano diretor de turismo, você empresário que tiver sugestões para contribuir com a elaboração do plano nos envie pois e de suma importância para o crescimento de nosso município.

Oficina FLUXO DE CAIXA SEBRAE/ACIAPAR



Aconteceu no último dia 14/08 na sala de treinamento da ACIAPAR, uma Oficina denominada “FLUXO DE CAIXA”, ministrada pelo consultor Victor do SEBRAE Botucatu.



ELÉTRICA MIRVAI

(14) 3713-1617/ 3713-1376

Manutenção de Bombas
Anager Antenas Parabólicas



Rua Joaquim Vieira de Medeiros,
537 - Centro - Paranapanema
eletrica.mirvai@hotmail.com



Drogaria
Nossa Senhora
do Bom Sucesso

DISK ENTREGA
3713-1363

Rua Francisco Alves de Almeida,
534 - Paranapanema

Arroz cremoso é preparado com camarões e mix de queijos

Requeijão, presunto, ervilha e até uísque e vinho branco completam o arroz servido com batata palha.
ARROZ CREMOSO COM CAMARÕES

Ingredientes do arroz cremoso

- 400 g de arroz arbóreo
- 1 quilo de camarão médio
- 250 g de presunto
- 350 g de muçarela
- 100 g de ervilha
- 2 caixas de creme de leite
- 250 g de requeijão
- 100 g de queijo parmesão
- 100 g de queijo provolone
- 100 g de ricota defumada
- 4 colheres (sopa) de manteiga
- 2 colheres (sopa) de azeite
- 1/2 copo de vinho branco seco
- 1/2 copo de uísque
- 1 litro de caldo de camarão
- Batata palha a gosto
- 1 limão
- 1 cebola
- Pimenta rosa a gosto
- Pimenta-do-reino a gosto
- Chimichurri a gosto
- Sal a gosto

CALDO DE CAMARÃO

- Limpe os camarões e reserve as cabeças e as cascas.

Ingredientes do caldo

- Cabeças e cascas do camarão (bem limpas)



- 1 cebola
- 2 folhas de louro
- 3 dentes de alho
- 1 cenoura
- 2 talos de salsão
- 5 grãos de pimenta-do-reino
- 3 ramos de tomilho
- 2 litros de água

Modo de preparo do caldo

- Em uma panela funda coloque as cascas e

- cabeças de camarão para dar uma tostada.
- Depois acrescente todos os outros ingredientes grosseiramente cortados e deixe refogando por dois minutos.
- Junte a a água e deixe levantar fervura.
- Retire sempre que puder a espuma que levanta com a fervura.
- Baixe o fogo e deixe reduzir o líquido pela metade.
- Você pode também dividir em pequenos frascos congelar e usar quando for necessário.



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

- ◆ Contabilidade
- ◆ Fiscal
- ◆ Trabalhista



Nakayoshi
Assessoria Contábil Ltda



e-mail: nakayoshi@uol.com.br
Rua das Copaibas, 82 - Sala A - Campos de Holambra - Paranapanema - SP.

(14) 3769-1355 / 3769-1344
3769-1666 / 3769-1719

ACIAPAR REALIZA SORTEIO DO DIA DOS PAIS DA PROMOÇÃO “PARANAPANEMA AQUI VOCÊ MORA AQUI VOCÊ COMPRA”

AACIAPAR no último dia 19 de agosto realizou o Sorteio do Dia dos Pais, foram mais de 30 mil cupons distribuídos nesse período e ajudou a aquecer as vendas dos Dia dos Pais de nosso comércio.

Lembrando que ainda teremos mais dois sorteios até o final do ano e principalmente as 03 motos Suzuki 0KM.

Parabéns aos ganhadores, obrigado aos nossos patrocinadores e as empresas participantes.

Patrocinadores:

Bradesco, Líder Eletro Móveis, Dia Super Mercado, Rede Top Drogarias Paranapanema, Rede Graal, Elétrica Comercial Intiwasi, Assis Material de Construção Paranapanema e Holambra, Nakayoshi Assessoria Contábil, Lyder's, Açougue Central Campos de Holambra, Elétrica Mirvai, Construmax, Dona Maria Supermercado, Assis Eletro Móveis, Mercado Tomé, Rede Top Drogarias Campos de Holambra, Mercado Bortoletto, Auto Posto Novo Horizonte, Super Freitas

Premio	Ganhador	Empresa
Vale compra de R\$1.000,00	Edinelson Mendes de Almeida	Simone Modas
Vale compra de R\$100,00	Neusa P. dos Santos	Posto Novo Horizonte
Vale compra de R\$100,00	Darcy Correa de Oliveira	Donna Maria Supermercado
Kit caneta/chaveiro	Valdete Peixoto	Óticas Orbital
Kit carteira	Luiz Matheus S. A. Camargo	Lider Eletro Moveis
Taça Personalizada	Aguinaldo Bueno Vilas Boas	Posto Novo Horizonte
Jogo de xícara	Paulo Roberto de Araujo	Irmãos Steltenpool
Jogo de condimento	Antonio Donizete de Oliveira	Posto Graal
Jogo de taça	Jaine A. Vargem	Capricho Modas
Carteira de couro	Bruno Soares de Moraes	Posto Novo Horizonte
Kit porta cartão	Irene Pinto dos Santos	Rede Top Drogarias





COMERCIAL AGRÍCOLA H.P. LTDA.




Site: www.hpagricola.com.br
e-mail: hp@hpagricola.com.br

(14) 3769-9900
Rua das Epíceas, 218 - Cx.Postal 388
Campos de Holambra - Paranapanema



construmax
materiais para construção



Fones / Fax:
(14) 3769-1537
(14) 3769-1965

E-mail: construmaxh2@bol.com.br
Av. das Posses, 212 - Campos de Holambra
Paranapanema SP



- Abertura, Alterações e Encerramento de Inscrição: Produtor Rural e Empresas Jurídicas (Firmas)
- Contabilidade Rural, Comercial e Industrial
- Escrita Fiscal
- Folha de Pagamento
- Assessoria Empresarial e Organizacional
- Intermediação no aproveitamento do ICMS na produção rural

PABX 3769.1353 3769.1780
☎ 14 3769.1718 3769.1668

E-mail: aska.dc.holambra@uol.com.br
Site: www.escriptorioaska.com.br

Av. das Posses, 55 - C. P. 380 - CEP 18725-000- Campos de Holambra - Estância Turística de Paranapanema - SP