

TODO CUIDADO É POUCO QUANDO OPTAR PELA TOMADA DE CRÉDITO

A tomada de crédito para as necessidades de uma empresa deve ser cuidadosamente pensada, especialmente quando se trata de pequenos negócios, onde qualquer erro de avaliação do empresário pode comprometer o futuro e a saúde financeira do empreendimento. Antes de entrar pela porta de um banco, o empresário deve elaborar um plano de negócios ou um projeto de investimento.

São basicamente duas circunstâncias que levam à busca de crédito em instituições financeiras: obter capital de giro para financiar estoques, produção e vendas a prazo ou levantar recursos para realizar novos investimentos para expansão ou modernização da empresa. "Ambas precisam ser balizadas por um planejamento prévio que envolve a escolha da instituição e da operação adequada para cada caso. Algumas linhas de crédito só são oferecidas por bancos públicos e outras exigem que a empresa já tenha um histórico de pelo menos um ano de conta", orienta o consultor financeiro do Escritório Regional do Sebrae-SP em Campinas, André Wormhoudt.

De acordo com ele, é imprescindível dimensionar corretamente a prestação mensal, conforme a capacidade de pagamento da empresa. Em seguida, é a vez de avaliar a taxa de juros e os encargos bancários do tipo de crédito que a empresa está pleiteando. "No caso de financiamentos de longo prazo, o investimento pode demorar um pouco para começar a gerar receitas, portanto, solicitar um prazo de 6 a 12 meses de carência para o início do pagamento pode ser fundamental", explica o consultor.

Se o objetivo do empréstimo for o investimento, o empresário deve avaliar as linhas de crédito existentes e se a empresa possui em caixa parte dos recursos, já que algumas linhas não financiam 100% do investimento. Segundo o consultor, neste caso o empresário terá que complementar o total com recursos próprios. Já nas operações para capital de giro, existem modalidades que permitem à empresa antecipar com o banco as vendas a prazo ou oferecer seus recebíveis como garantia da operação.

Alguns cuidados, de acordo com Wormhoudt, evitam que o empréstimo se torne uma dor de cabeça para o empresário. Ele explica que as linhas de crédito para investimento têm taxas de juro mais baixas e que, geralmente, o prazo desse tipo de operação é mais longo. "Sabemos que as linhas de longo prazo são burocráticas e muitas vezes demoram meses em análise e aprovação, mas substituí-las por operações de curto prazo pode comprometer o futuro do negócio", ressalta.

Outra dica importante é não investir toda reserva financeira da empresa.

7 dicas para não errar

- 1 Faça o planejamento, elabore um projeto de investimento.
- 2 Defina com cuidado a necessidade do crédito: capital de giro ou investimentos.
- 3 Dimensione o valor da parcela conforme a receita a ser agregada pelo investimento.
- 4 Consulte mais de uma instituição financeira, faça um comparativo das condições oferecidas.
- 5 Nunca utilize linhas de crédito de curto prazo para financiar investimentos.
- 6 Na hora de investir, financie a maior parte dos recursos necessários e mantenha uma reserva financeira da empresa.
- 7 Saiba avaliar a necessidade da empresa, busque crédito para obter capital de giro e não para cobrir prejuízos.



"Mesmo que a empresa disponha de recursos, financie a maior parte do investimento e mantenha uma reserva. Se a empresa precisar de capital de giro terá em seu próprio caixa e evitará pagar juros mais altos ao banco."

O consultor alerta ainda que na obtenção de crédito para capital de giro, o empresário deve ter certeza que a empresa precisa de recurso para esta finalidade e não para cobrir prejuízo. "Se este não for revertido, o endividamento da empresa só vai aumentar", destaca.

Por outro lado, se mesmo com todos os cuidados a empresa enfrentar dificuldades para pagar o empréstimo, vale buscar a renegociação com o banco. "É uma alternativa viável, especialmente nas operações de capital de giro, onde o limite de crédito é rotativo, ou seja, conforme é amortizado, o limite é recomposto para nova utilização. No caso de investimentos pode ser necessária a repactuação da operação com o oferecimento de novas garantias."

Apesar das dificuldades que a maioria das pequenas empresas enfrenta na hora de buscar crédito no mercado financeiro, o consultor do Sebrae-SP afirma que o problema principal está no despreparo das empresas. "Muitas vezes há dificuldade de obter recursos em razão da falta de projetos de investimento e de informações para fornecer às instituições financeiras. "Quanto mais estruturada a parte financeira, mais acessível estarão os recursos bancários da empresa", pontua.

Fonte: Jornal de Negócios - Sebrae SP - Maio/2014.



VIGAMENTO EM EUCALIPTO
 PEROBA DO NORTE E CAMBARÁ
 PLACAS DE MADEIRITE
 FORRO DE PINUS / FORRO DE PVC
 LAMBRIL DE CEDRINHO
 PORTAS E BATENTES

3583.1066

palue.madeiras@yahoo.com.br
 Avenida Antonio Garbuio, 85



contato@escritorioalbizati.com.br

3583.1583 / 3583.1852

Rua Cel. Antonio Alves Aranha, 650 - Centro



PALAVRA DA DIRETORIA

ESTRUTURANDO PARA MELHORAR

Buscando oferecer aos associados cada vez mais serviços que auxiliem na rotina diária de trabalhos, a ACID disponibiliza desde junho de 2013 o Departamento Jurídico, cujo setor recuperação de créditos vem demonstrando ser uma ótima opção de cobrança para os associados. Na intenção de sempre melhorar o atendimento prestado, e aumentar o percentual de valores recebidos, o departamento vem passando por uma reformulação no que tange aos recebimentos extrajudiciais e, em futuro bem próximo, também o recebimento judicial. Por isso estamos estruturando o setor na parte da informática e gerenciamento das cobranças, para que em breve um serviço mais completo esteja disponível.

Paulo Cesar Peripato Guerra - 2º Secretário



agenda de

CURSOS & PALESTRAS



CONSULTORIA COLETIVA DE MARKETING: DIVULGUE SUA EMPRESA

Data: 05/06/2014 - Horário: das 10 às 12 horas

Local: Associação Comercial e Industrial de Descalvado (ACID)

Objetivo: Visa apresentar os meios de divulgação existentes, identificação do público-alvo, planejamento do mix de marketing e planejamento de divulgação.

Público-alvo: Empreendedores Individuais, empresários de micro e pequenas empresas e demais interessados. Palestrante: Paola Goulart Rosa

Instituição: SEBRAE-SP - Investimento: Gratuito

CONSULTORIA COLETIVA DE FINANÇAS: FAÇA DO SEU CRÉDITO SEU ALIADO

Data: 05/06/2014 - Horário: das 14 às 16 horas

Local: Associação Comercial e Industrial de Descalvado (ACID)

Objetivo: Visa orientar sobre a importância da permanente gestão empresarial e sua direta relação com a utilização consciente do crédito bancário. - Público-alvo: Empreendedores Individuais, empresários de micro e pequenas empresas e demais interessados.

Palestrante: Hugo César Ravagnane Venturelli - Instituição: SEBRAE-SP

Investimento: Gratuito

OFICINA NA MEDIDA: COMO CONSTRUIR SUA LOJA VIRTUAL

Data: 26/06/2014 - Horário: 19 horas

Local: Associação Comercial e Industrial de Descalvado (ACID)

Apresentação: Oficina que apresenta o passo-a-passo para vender pela internet, incluindo dados relevantes e links úteis para esta prática, de forma a possibilitar ao empresário a inserção de sua empresa no comércio digital.

Público-alvo: Empresários - Palestrante: Alexander Ferreira Lavelli

Instituição: SEBRAE-SP - Investimento: R\$ 70,00

NOSSOS
PARCEIROS:

CAIXA



BoaVista



SICOOB



Unicastelo



Descalvado NEWS



SÃO FRANCISCO



UNIODONTO



Unimed



NOVOS ASSOCIADOS



(24/04 a 26/05)

Aline Vest

Rua Mario Joaquim Fila, 818
Jardim Paraíso
Telefone: 3583-3704

Unicastelo

Av. Hilário da Silva Passos, 950
Parque Universitário
Telefone: 3593-8500

Hoje somos 290 associados. Nossa meta é atingir 400 associados até Janeiro de 2016.

SERRALHERIA BISPO

3583.6937
99667.0551

Orçamento sem compromisso

Rua Antônio Garbuio, 56
Bosque do Tamanduá
E-mail: helen_spido@hotmail.com

Grades

Portões

Portões Eletrônicos

Vitraux

Manutenção

Soldas em Geral



3583.2403 / 3583.5141
Rua Cel Arthur Whitacker, 1924



Caixa Federal e ACID firmam parceria para dar melhores condições aos associados.

Através da parceria firmada entre a Caixa Federal e a ACID os associados terão acesso a projetos do banco federal que visam impulsionar projetos.

Um atendimento diferenciado também será oferecido, agora toda quarta segunda-feira do mês o gerente prestará atendimento personalizado das 14:00 às 17:00 horas na sede da ACID.

E já de início a Caixa lança campanha para impulsionar investimento em projetos para a Copa. Entenda como funciona:

Para todas as empresas, independente do setor de atuação:

Ampliação da capacidade de produção, compra de máquinas e equipamentos:

- FINAME = prazo de até 60 meses, incluído até 12 meses de carência, e taxa de juros fixa a partir de 0,38% a.m.

- CARTÃO BNDES = prazo de até 48 meses e taxa de juros fixas de 0,99% a.m.

- BCD = prazo de até 60 meses, incluído

até 6 meses de carência, e taxa de juros a partir de 1,30% a.m.

Para antecipação de vendas:

- Desconto de cheques pré-datados e duplicatas: taxas de juros a partir de 1,60% a.m.

- Antecipação de Cartões de Crédito = taxa de juros à partir de 1,50% a.m.

- Capital de Giro - prazo de até 36 meses com carência de até 3 meses com garantia de FGO.

PROGER (Op 731)

Público Alvo: Hotéis e Similares, Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentos e bebidas, Serviços

ambulantes de alimentação, Atividades de recreação e lazer, Agências de Viagens e Operadores Turísticos, Locação de automóveis sem condutor.

Reformas e ampliações da sede da empresa, compra de veículos para fins comerciais, compra de máquinas e equipamentos novos ou usados, nacionais ou de origem estrangeira já internalizados no País, entre outros:

- Prazo de até 60 meses, incluídos até 06 meses de carência com taxa de 0,86% a.m.

- Prazo de até 48 meses, incluídos até 06 meses de carência com taxa de 0,83% a.m.

Crédito sujeito à análise e aprovação de cadastro.

CAIXA

Venha nos ajudar a indicar a premiação da Campanha de Natal 2014

Café
com empresários

Sinta-se convidado para um delicioso café da tarde composto de opinião e informação em boa companhia.

26 . JUNHO | A PARTIR DAS 15:00 H - NA ACID

Esperamos por você!



Aumente sua rede de contatos

Planos Odontológicos



DICA DO COMERCIAL

Silvio Lopes - 3594.1105
vendas1@acidescalvado.com.br

Associado, não perca a oportunidade de contratar um plano odontológico de qualidade. A ACID proporciona aos seus membros a opção de duas empresas, São Francisco Odonto e Uniodonto. Os planos contam com cobertura total (exceto estética) e uma grande variedade de especialistas em Descalvado e região. Conte com a comodidade de agendar seus horários em consultórios e pagar apenas um valor fixo por mês, sem surpresas em cada tratamento. Nos planos odontológicos você pode incluir dependentes (esposa (o), filho (a), irmão, pai e mãe) e ainda também há a opção de estender esse benefício aos seus funcionários.

A Uniodonto está proporcionando para todos os novos contratos CARÊNCIA ZERO, você poderá usufruir de todos os benefícios sem ter que esperar longos períodos, e agora com a possibilidade de incluir apenas o associado, ou seja, sem um número mínimo de vidas.

Agende um horário com o nosso Departamento Comercial e receba uma visita para maiores esclarecimentos.

Campanha do Dia das Mães.

Confira os ganhadores dos prêmios sorteados na Campanha do Dia das Mães 2014. O sorteio foi realizado no dia 10 de maio no Jardim Velho, além dos prêmios da campanha também foram sorteados brindes para o público presente, que puderam acompanhar a apresentação do grupo Los Pernas.



1º Prêmio - 01 Jóia

Ganhador: Celso Ricardo Galo / Empresa: Hidra Sol

2º Prêmio - 01 TV de LED 32"

Ganhador: Mariângela Leite P. Paludetti / Empresa: Descal - Limp

3º Prêmio - 01 Tablet

Ganhador: Marisete T. Pereira / Empresa: Supermercado Doni

4º Prêmio - 01 Vale Compras de R\$ 300,00

Ganhador: Neide C. Starini / Empresa: Supermercado Léo

5º Prêmio - 01 Vale Compras de R\$ 150,00

Ganhador: Roseli Aparecida Souza / Empresa: Supermercado Doni

Campanha de Natal 2014

Com o intuito de facilitar a participação do associado na Campanha de Natal, e não acumular gastos no final de ano, já estão sendo comercializados planos para a compra de cupons com desconto e parcelamento especial. Os associados participantes da Campanha de Natal de 2014 participarão das campanhas promocionais de 2015 (Dia das Mães, Dia dos Namorados, Dia dos Pais e Dia das Crianças) sem nenhum custo.

Confira a tabela de preços para pedidos até 31 de maio:

500 CUPONS

R\$ 350,00 em 8 x R\$ 43,75

Vencimentos:

de 12/07 a 12/02/2015

1.000 CUPONS

R\$ 550,00 em 8 x R\$ 68,75

Vencimentos:

de 12/07 a 12/02/2015

2.000 CUPONS

R\$ 850,00 em 8 x R\$ 106,25

Vencimentos:

de 12/07 a 12/02/2015

4.000 CUPONS

R\$ 1.050,00 em 8 x R\$ 131,25

vencimentos de 12/07 a 12/02/2015

5.000 CUPONS

R\$ 1.300,00 em 8 x R\$ 162,50

vencimentos de 12/07 a 12/02/2015

Agende agora mesmo uma visita do nosso departamento comercial pelo telefone 3594.1105 ou pelo e-mail vendas1@acidescalvado.com.br.

Produtores rurais de Descalvado são homenageados no evento “Lembrando de quem produz”.

Orientação, estande especial, distribuição de sachês de mel e receitas, informações ao público, som ao vivo com roda de violeiros e muitas homenagens aos produtores rurais marcaram o dia 25 de maio em Descalvado.

O evento, denominado “Lembrando de quem produz”, fruto da parceria entre o Sebrae-SP, Prefeitura Municipal, Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (SEAPA), ACID, Associação dos Apicultores de Descalvado (AADES) e Associação da Agricultura Familiar (AFADE), foi realizado simultaneamente à Feira Legal da Agricultura Familiar, na antiga Estação da Fepasa.

Na ocasião, foi celebrado conjuntamente o Dia do Horticultor (17/05), o Dia do Apicultor (22/05) e o Dia do Cafeicultor (24/05) e entregue aos produtores dessas culturas um certificado personalizado, parabenizando pela data e pela participação no evento.

O público que prestigiou se deparou com uma série de atividades bem diferentes do que normalmente acontece aos domingos. Por essa razão, a proposta é que o evento seja incluído no calendário oficial de eventos do município.



INOVALOJA, consultoria gratuita para os associados.

A FACESP em parceria com o SEBRAE-SP e ACID, disponibiliza gratuitamente a você uma consultoria com foco em “Visual Merchancing”. Torne sua loja num agradável ambiente propício às vendas com o INOVALOJA, um autodiagnóstico inovador onde você envia fotos e informações diretamente para o consultor do SEBRAE-SP, tudo pela internet na hora que você quiser.

Veja como é fácil: você acessa o link abaixo, insere o código da sua cidade, no campo código do parceiro insira “ACIDE104” (sem aspas), cria uma conta de acesso e já começa a utilizar.

São diversas dicas de especialistas relacionadas a fachadas, vitrines, layout, organização e agrupamento de produtos, facilidade de fluxo pelo estabelecimento, iluminação, promoção de vendas e muito mais.

Dê um banho de loja no seu estabelecimento com o INOVALOJA e venda mais!

http://maladireta.sp.sebrae.com.br/v08_distrital/f104/index.html

Campanha "Dia dos Namorados com Prêmios"

Desde o dia 21 de maio já está em andamento a campanha promocional da ACID em comemoração ao Dia dos Namorados. Estão participando de forma gratuita todos os associados que participaram da campanha do final de ano de 2013.

O sorteio será realizado no dia 14 de junho às 14:00 horas na Praça da Matriz.

Confira os prêmios:

1º Prêmio - Uma viagem para casal com pensão completa para Poços de Caldas - Hotel Village Inn + ajuda de custo de combustível de R\$ 100,00;

2º Prêmio - Um almoço para casal com bebida inclusa na Cabana Churrascaria e 1 buque de rosas;

3º Prêmio - Um jantar para casal com bebida inclusa na Pizzaria Tropical e 1 buque de rosas;

4º Prêmio - Uma pizza para casal com bebida inclusa na Pizzaria Pedágio e 1 buque de rosas;

5º Prêmio - Uma porção de filet com fritas para casal com bebida inclusa na Choperia CP e 1 buque de rosas;

6º Prêmio - Uma pizza delivery e 1 garrafa de vinho na Pizzaria Zé Ricci e 1 buque de rosas;

7º Prêmio - Uma pizza para casal com bebida inclusa na Esquina da Pizza e 1 buque de rosas;



POR DENTRO DA LEI

Os contratos de adesão e as cláusulas abusivas



O grande fluxo de relações envolvendo consumidores e fornecedores fez com que surgissem os chamados contratos de adesão. Sabe-se que tais contratos são assim chamados por serem elaborados unilateralmente pelo fornecedor de produtos e serviços sem que o consumidor possa discutir o conteúdo de suas cláusulas, restando apenas a opção de aderir a ele ou não.

Não há negociação nos termos do contrato. O fornecedor elabora o contrato como um todo, e o consumidor, representando a parte vulnerável do negócio, pode apenas aceitar este contrato ou não, sendo que o ato de aceitá-lo é representado através da sua adesão ao contrato.

Assim dispõe o artigo 54 do Código de Defesa do Consumidor:

"Contrato de adesão é aquele cujas cláusulas tenham sido aprovadas pela autoridade competente ou estabelecidas unilateralmente pelo fornecedor de produtos ou serviços, sem que o consumidor possa discutir ou modificar substancialmente seu conteúdo."

O dispositivo supramencionado estabelece algumas regras que o fornecedor deve seguir ao elaborar tal contrato. Tais regras visam facilitar que o consumidor tenha real conhecimento quanto às cláusulas que eventualmente venham a limitar seus direitos.

"Art. 54- (...) § 3º Os contratos de adesão escritos serão redigidos em termos claros e com caracteres ostensivos e legíveis, cujo tamanho da fonte não será inferior ao corpo doze, de modo a facilitar sua compreensão pelo consumidor."

§ 4º As cláusulas que implicarem limitação de direito do consumidor deverão ser redigidas com destaque, permitindo sua imediata e fácil compreensão."

Conclui-se, portanto, que, conforme dispõe o artigo 54, parágrafo 4º, o contrato de adesão pode conter cláusulas que limitam o direito do consumidor. Contudo, tais cláusulas não podem ser abusivas, sob pena de serem consideradas nulas. Importante salientar que, mesmo reconhecida a abusividade de uma cláusula contratual, o contrato não será invalidado como um todo.

Vale salientar que ao estabelecer qualquer contrato, o mesmo deve estar ciente de todo conteúdo ali inserido, e em caso de dúvidas é aconselhado buscar informações com profissionais capacitados para uma melhor orientação antes de sua aceitação.

Dr. Maurício De Marco
OAB/SP - 181.803

creci 23224 J



BORTOLETTO
Imóveis

VENDA - LOCAÇÃO - AVALIAÇÃO

(19) 3583.8074 - (19) 98117.1800

www.bortoletto.com.br

e-mail: wbortolettoimoveis@hotmail.com

Rua 24 de Outubro, 148 - Centro - Descalvado - SP



SUPERMERCADO

TAMANDUÁ

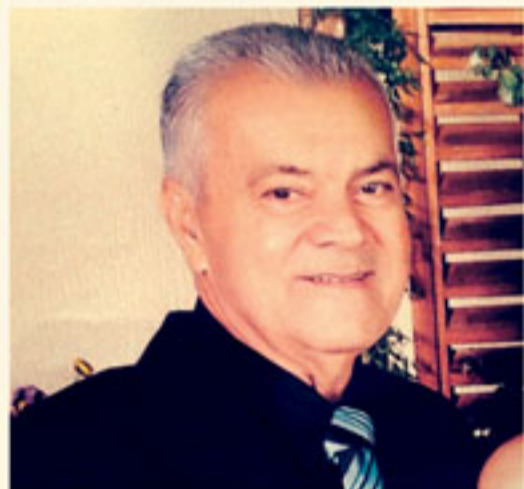
Açougue, Padaria, Hortifruti,
Utilidades Domésticas

3583.1617

Av. Antonio Garbuio, 120 - Bosque do Tamandua

Homenagem

Leonardo Pereira da Costa, nasceu em 13/11/1951, filho de Fausta Ferreira Costa e Belizio Pereira da Costa, faleceu no dia 18 de março de 2014. Casou-se com Suzelei Aparecida Traldi com quem teve dois filhos, Thaís Pereira da Costa e Leonardo Pereira da Costa Filho. Léo era um empreendedor do município que contribuiu por mais de 20 anos no desenvolvimento do comércio local através do Supermercado Léo.



Denúncia de Ambulantes



Associado, você pode ajudar a Prefeitura Municipal a fiscalizar o comércio de ambulantes. O telefone para denúncias é:

(19) 3583.9320 (Prefeitura, dias úteis)

(19) 99296.7564 (24 Horas)
Luiz Antonio Fiocho Bianchi - Fiscal



Belém

SOLUÇÕES GRÁFICAS

- Revistas • Catálogos • Folders
- Etiquetas • Formulários

Rua José Bonifácio, 266
Descalvado - SP - CEP: 13690-000
Fone: (19) 3594-1660
www.graficabelem.com.br
graficabelem@terra.com.br






COBRIMOS QUALQUER ORÇAMENTO

Dúvida do Empreendedor

Quais são as consequências de iniciar um negócio sem capital de giro?

O período que antecede a abertura da empresa é muito importante para o planejamento. Nessa fase é necessário realizar um plano de negócios para minimizar os riscos de uma forma geral, que pode ser dividido em 3 etapas: negócio, planejamento de marketing e planejamento financeiro.

O plano serve para projetar qual será o valor do investimento inicial, quais serão as despesas fixas, qual a expectativa de faturamento, qual a necessidade de capital de giro e em quanto tempo teremos o retorno desse investimento.

Sabemos que no primeiro ano a empresa deverá obter seu ponto de equilíbrio, ou seja, conseguir arcar com seus custos e despesas, sem obtenção de lucro. Durante esse período, se não houver inicialmente uma reserva para capital de giro e despesas fixas, e o empresário contar que com o próprio faturamento pagará as contas da empresa, poderá contrair endividamento em curto prazo.

As fontes de capital de giro são: fornecedores (quando trabalhamos com prazo entre o pagamento dos fornecedores e recebimentos dos clientes), sócios, empréstimos, antecipação de títulos e lucros da empresa (que é a forma mais saudável de obtenção). No entanto, até que a empresa alcance essa lucratividade, que deverá ocorrer no segundo ano com projeção de 10% e no terceiro ano com projeção de 20% a 30% de lucro, considerando ainda que será nessa fase que a empresa conseguirá estabelecer com mais precisão o seu ciclo operacional e financeiro, podemos afirmar que o planejamento é fundamental principalmente para evitar que se abra um negócio sem as devidas reservas, minimizando assim os riscos futuros.

*Ciomália Aparecida de Medeiros,
consultora do Sebrae-SP
Jornal de Negócios - Fevereiro/2014*

Se não puder voar, corra. Se não puder correr, ande.
Se não puder andar, rasteje,
Mas continue em frente de qualquer jeito.



Martin Luther King Jr.

Perfil

Michelle C. Martins
Agente do PAT



A cerca de 4 anos Michelle atua nas atividades desenvolvidas pelo núcleo local do PAT, como a intermediação de vagas de trabalho, emissão de carteira de trabalho (CTPS), entrada no seguro desemprego, coordenação de frentes de trabalho, cadastro de currículos e cadastro de empregadores.

Expediente PAT:

Segunda a Sexta-feira
das 09:00 às 16:00 horas.
Contato - 3583.1000

E-mail: patdescalvado@emprego.sp.gov.br

Dados

01 a 30 de Abril/2014

ASSOCIAÇÃO

Consultas - 2509
Negativações - 199
Exclusões - 105

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Notificações - 104
Acordos - 21

BANCO DO POVO

Contratos - 12

PAT

Vagas abertas - 35

PAE

Atendimentos - 21

EXPEDIENTE

O informativo "EQUIPE" é uma publicação mensal de caráter informativo mostrando algumas atividades desenvolvidas pela ACID.

Tiragem: 1000 exemplares

Edição: 10ª Edição - Descalvado - Junho/2014

Contatos, sugestões ou dúvidas: acidesc@terra.com.br

Rua Madre Cecília, 397 B - Descalvado - SP / Fone: (19) 3594.1100

A Associação Comercial e Industrial de Descalvado não tem responsabilidade editorial pelos conceitos emitidos nos artigos assinados e informes publicitários.



3583.6666 / 3583.1116
Rua Anastácio Viana, 1030 - Centro



3583.8381
Rua Cel. Arthur Whitacker, 626 - Centro



3583.3678
Rua Paula Carvalho, 520 - Centro



3583.8588
Rua Cel. Arthur Whitacker, 670-A - Centro