

O médico e o monstro das vendas

É interessante pensar em como alguns dos nossos gestores comerciais se parecem com o dr. Jekyll e com o Mr. Hyde, do famoso livro "O médico e o monstro", de Robert Louis Stevenson

João Batista Vilhena (*)

Segundo a Wikipédia, no livro um advogado londrino chamado Gabriel John Utterson investiga estranhas ocorrências entre seu velho amigo, Dr. Henry Jekyll, e o malvado Edward Hyde. A obra é conhecida por sua representação vívida do fenômeno de múltiplas personalidades, quando em uma mesma pessoa existe tanto uma personalidade boa quanto má, ambas muito distintas uma da outra. O impacto do romance foi tal que se tornou parte do jargão inglês, com a expressão "Jekyll e Hyde" usada para indicar uma pessoa que age de forma moralmente diferente dependendo da situação.

Strange Case of Dr Jekyll and Mr Hyde foi um sucesso imediato e uma das obras mais vendidas de Stevenson. Adaptações teatrais começaram a ser encenadas em Londres um ano após seu lançamento, e a partir de então o livro inspirou a realização de diversos filmes e peças. Vários estudos foram escritos sobre este livro, que inspirou muita gente (Freud teria sido um deles). Mas o que me interessa destacar neste artigo é que muitos de nós, ao assumirmos a Gestão Comercial de uma empresa, não conseguimos mais distinguir o nosso lado bom do lado mal.

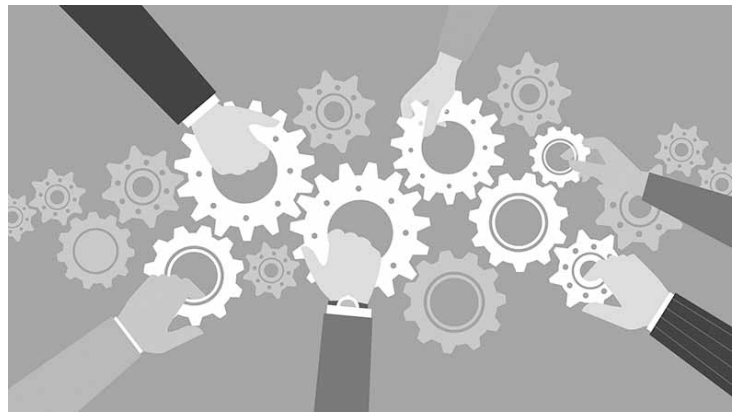
Acho que isso acontece em função de dois tipos de desequilíbrio: o profissional e o pessoal. Primeiro é preciso lembrar um ditado popular que diz que se queremos conhecer uma pessoa, devemos lhe dar poder. Muitos vendedores despreparados profissionais e emocionalmente são promovidos a gestores, sem que suas empresas se preocupem em desenvolver neles as necessárias competências para a função. Esses gestores despreparados não sabem como formar e liderar equipes e, conseqüentemente, acabam cometendo terríveis erros. Os mais comuns são:

a) - Incentivar a concorrência, ao invés de promover colaboração: chego a ficar horrorizado quando alguns de meus clientes apresentam seus programas de incentivo à força de vendas totalmente baseados em competição e sem qualquer intenção de promover ações colaborativas. Normalmente são programas inspirados em metáforas militares, do tipo "concorrente bom é concorrente morto" ou "missão dada não se discute". Acho isso um perigoso engano.

A nova economia, com contornos eminentemente colaborativos, tem chamado nossa atenção para a importância de alianças estratégicas. Será que existiria INBEV, se Brahma e Antártica não tivessem se unido há muitos anos atrás? A JBS seria a maior processadora de carne do mundo não tivesse havido a fusão de inúmeras empresas do segmento? BRFL seria a potência que é hoje, se Sadia e Perdigão não tivessem se fundido? É claro que não. Mas os exemplos da importância da colaboração não estão apenas no mundo empresarial.

É preciso fazer que nossos subordinados assumam posturas cooperativas para ajudar a organização a atingir seus objetivos. Não é mais tempo de uma área concorrer com a outra, ou um vendedor não sinalizar para seu colega uma oportunidade somente porque é o outro que vai ganhar a comissão. Isto é passado.

b) - Não saber motivar a equipe: pertencimento à escola que afirma que ninguém motiva ninguém. O que os gestores podem fazer é oferecer os motivos para que as pessoas se mexam. Fico me perguntando se ameaças e provocações são bons motivos para que vendedores persigam suas metas? Sinceramente acho que não. Para mim, o papel do gestor não é, apenas, dizer que a



equipe tem que vender um determinado valor e depois se trancar em sua sala, esperando que o número se materialize. Acho que gestores são pessoas que estão o tempo todo discutindo com suas equipes os meios e modos (leia-se, a estratégia) que vão levar aos números. Mas não é isso que vejo acontecer no dia-a-dia de muitas empresas.

c) - Não saber distinguir os colaboradores de alto desempenho dos de alto potencial: nada mais injusto do que tratar a todos da mesma forma. Há pessoas com maior potencial, que devem ser estimuladas a aumentar sua contribuição ao negócio, através de novos desafios (o que não significa, simplesmente, maiores metas).

Essas pessoas devem ser estimuladas a desenvolver seu raciocínio estratégico e, assim, passar a contribuir com maior efetividade para o atingimento de objetivos mais ousados. Infelizmente muitos gestores, ao invés de estimular essas pessoas, acabam por temê-las, preocupados com a possibilidade de eles virem a ocupar seu lugar no futuro. Uma pena e, o que é pior, um enorme desperdício.

Se há problemas profissionais, fruto da falta de formação gerencial específica, também há os de natureza pessoal. Identifico três questões que precisam ser enfrentadas de frente por quem quiser alcançar resultados através de equipes:

d) - Autoconhecimento: Sócrates muito falou sobre a importância do auto-conhecimento (lembram-se da frase "conhece-te a ti mesmo"?). Fico impressionado quando vejo pessoas que tentam fazer coisas que obviamente não são competentes para realizar. Acho que cada um de nós deve investir na descoberta de seus limites e potencialidades. Chego a pensar que saber distinguir as coisas que damos conta daquelas com as quais não conseguimos lidar é uma das maiores bênçãos do ser humano.

Quando temos a humildade de reconhecer que não somos competentes para realizar uma determinada tarefa, não precisamos ignorá-la. Basta que nos cerquem de pessoas que possam nos ajudar no desafio e, com coragem, partir para a empreitada.

e) - Autoestima: quem não gosta de si mesmo, não consegue gostar de ninguém. E se há uma coisa fundamental para o sucesso de um gestor é o quanto ele realmente gosta e admira a sua equipe. Se nos cercamos de pessoas que não respeitamos, dificilmente conseguiremos extrair o que elas têm de melhor. Juntando as duas coisas, verificamos que é preciso estar bem com nós mesmos para poder interagir de forma produtiva com os outros. Daí vem a minha tentação de te fazer uma pergunta: que tipo de sensação você tem quando se olha no espelho? Se for positiva, ótimo. Se não for, faça alguma coisa – qualquer coisa – imediatamente.

f) - Autodisciplina: por último a questão da disciplina. Existem pessoas que não se preocupam – hora nenhuma – em tratar bem os outros. Acredite, é o hábito que ajuda a fazer o monge (e não o contrário). Na medida em que insistimos com nós mesmos quanto a importância de perceber as pessoas como únicas, aprendemos a distinguir características positivas, valorizamos as relações pessoais, encontramos prazer em ajudar o outro a se desenvolver e aumentamos nossa sensibilidade para os problemas e dificuldades dos nossos colaboradores, acabamos por nos tornar gestores mais respeitados e, conseqüentemente, mais valiosos para nossas organizações.

(*) - É consultor sênior do Instituto MGV, doutorando pela Universidade de Rennes, mestre em Administração pela FVC e pós-graduado em Marketing pela ESPM/RJ. É coordenador acadêmico do MBA em Gestão Comercial da FGV.

Normas Técnicas devem ser protegidas pelo direito de autor?

Manoel J. Pereira dos Santos (*)

A resposta a esta indagação exige esclarecer algumas confusões frequentes

A primeira diz respeito à expressão "Normas Técnicas". Podem criações técnicas ser consideradas obras intelectuais protegidas? Na verdade, o conteúdo técnico ou o caráter utilitário de uma criação não afasta por si só sua proteção autoral uma vez que não se tutelam apenas as obras de féccão, mas também obras técnicas e científicas.

O fato de a "Norma Técnica" ser uma compilação de procedimentos normativos, que a Lei estabelece não ser objeto de Direito de Autor, não é óbice à proteção autoral. O que se protege é a forma de expressão, ou seja, o texto que compila e incorpora os procedimentos normativos, não os procedimentos em si mesmos, que são de uso livre por qualquer pessoa da sociedade. A própria Lei de Direitos Autorais esclarece que a proteção de compilações, coletâneas ou bases de dados não se estende aos dados e materiais em si mesmos contidos nas obras.

A terceira dúvida relaciona-se com o requisito de criatividade. Sustenta-se que a padronização das Normas Técnicas e as restrições decorrentes da descrição do procedimento normativo não permitiriam o exercício da liberdade de criação humana. Não se pode negar que a elaboração de Normas Técnicas é uma forma de atividade intelectual que se reveste de evidente complexidade, ou seja, não se trata de uma criação trivial. Além disso, obras técnicas podem apresentar caráter criativo porque a expressão não é necessariamente limitada pelo conteúdo técnico ou pela exigência de padronização, já que existem formas alternativas de expressão.

Com efeito, uma fórmula matemática é um modo de expressão obrigatório; mas a descrição de um processo comporta diferentes modos de expressão, representados pela escolha das palavras, pela composição do texto e pelo encadeamento das ideias. O STF reconheceu em 1979 que a bula de remédio tem a natureza de uma obra científica, não obstante a informação deva ter livre circulação e mesmo sendo a bula regulada pelo órgão técnico competente. Argumenta-se ainda que, sendo fruto do trabalho de

pessoas diversas que se aproveitam do conhecimento de outras, não seria possível destacar a participação que seja criativa. Este é um argumento que nega a possibilidade de obras coletivas, que são expressamente reconhecidas pela legislação.

Com efeito, obra coletiva é, justamente, aquela que é criada por iniciativa, organização e responsabilidade de uma pessoa jurídica, que a publica sob seu nome ou marca e que é constituída pela participação de diferentes autores, cujas contribuições se fundem numa criação autônoma.

Portanto, a contribuição de pessoas diversas é a própria característica da criação coletiva. O que importa, e esse requisito é comum nos organismos de normalização, é que o processo de elaboração de Normas Técnicas seja conduzido e organizado por uma entidade.

Finalmente, há quem sustente que a atividade de normalização é de interesse público e que as Normas Técnicas são de observância obrigatória. O modelo de elaboração de Normas Técnicas em todo o mundo baseia-se na atuação de entidades privadas. O Poder Público tem deixado que essas atividades sejam desenvolvidas pelo setor privado, pois assim se faz com mais eficiência e sem onerar o orçamento público. Portanto, esse modelo pressupõe que a atividade seja financiada pela comercialização das Normas Técnicas, o que exige sejam protegidas. Do contrário, deverá o Estado assumir a atividade de normalização, custeando-a com recursos públicos.

O fato de o Estado exigir a observância de Normas Técnicas não as torna atos oficiais ou com força legal. A Norma Técnica é em si sempre voluntária; o que obriga sua observância será sempre um ato normativo do Poder Público, do qual decorre a sanção aplicável. E a exigência de que determinadas Normas Técnicas sejam cumpridas não implica que devam ser fornecidas gratuitamente.

O objetivo da proteção não é impedir a utilização ou acesso da Norma Técnica em si. É permitir que a entidade que promove sua elaboração possa custear essa atividade.

(*) - É mestre e doutor em Direito pela USP e professor do Curso de Pós-Graduação em Direito da FGV. Advogado de Direito da FGV.

ZUKERMAN **inter** **BANCO**

LEILÃO DE IMÓVEL

Av. Angélica, 1.906, 6º andar, Higienópolis, São Paulo/SP

EDITAL DE LEILÃO

Fabio Zukerman, Leilão Oficial, Matr. JUCESP nº 718, devidamente autorizado pelo credor fiduciário abaixo qualificado, faz saber que, na forma da Lei nº 9.514/97 e do Decreto-lei nº 21.981/32 levará a LEILÃO PÚBLICO de modo Presencial e Online o imóvel que segue: **IMÓVEL** Apartamento número 403, no 3º andar ou 4º pavimento do Bloco 5, do conjunto habitacional denominado "Residencial Shakespeare", integrante do "Condomínio Shakespeare" situado na Rua Pasquale Gallup nº 427, Rua Doutor Francisco Tomaz de Carvalho e Rua Leandro Teixeira, em Paraisópolis, 13º Subdistrito Butantã com área privativa de 44,53m² e área comum de 26,29m² e área total de 71,82m² e fração ideal de terreno de 0,2947%. Imóvel objeto da Matrícula nº 180.101 do 18º Cartório de Registro de Imóveis de São Paulo/SP. Ois: Imóvel ocupado. Descrição por conta do adquirente, nos termos do art. 30, caput e parágrafo único da Lei 9.514/97. **DADOS DOS LEILÕES:** 1º Leilão: dia 26/10/2017, às 10:25 horas, e 2º Leilão dia 31/10/2017, às 10:25 horas. **LOCAL:** Av. Angélica, 1.906, 6º andar, Conjunto 308, Higienópolis, São Paulo/SP. **DEVEDORES (A) FIDUCIÁRIOS:** WESLEY JOSÉ DOS SANTOS, brasileiro, solteiro, maior, diretor de vendas, RG 107.216-08-SSP/MG, CPF 045.164.956-78, residente em São Paulo/SP. **CREADOR FIDUCIÁRIO:** Banco Intermedium S/A, CNPJ: 00.416.968/0001-01. **DOS PAGAMENTOS:** No ato da arrematação o arrematante deverá emitir 01 cheque caução no valor de 20% do lance. O pagamento integral da arrematação deverá ser realizado em até 24 horas, mediante depósito em cheque ou TED, na conta do comitente vendedor a ser indicada pelo leiloeiro, sob pena de perda do sinal dado. Após a compensação dos valores o cheque caução será resgatado pelo arrematante. **DOS VALORES:** 1º Leilão: R\$ 237.299,45 (Duzentos e trinta e sete mil, duzentos e noventa e nove reais e quarenta e cinco centavos) 2º Leilão: R\$ 140.586,80 (Cento e quarenta mil, quinhentos e oitenta e seis reais e oito centavos), calculados na forma do art. 26, §1º e art. 27, parágrafos 1º, 2º e 3º da Lei nº 9.514/97. Os valores estão atualizados até a presente data podendo sofrer alterações no ocasião do leilão. **COMISSÃO DO LEILÃO:** Caberá ao arrematante, o pagamento da comissão do leiloeiro, no valor de 5% (cinco por cento) do arrematante, a ser paga à vista, no ato do leilão, cujo cálculo é estimado, inclusive, de(s) devedor(es) fiduciário(s), na forma da Lei **DO LEILÃO ONLINE:** O(s) devedor(es) fiduciário(s) comunicado(s) da data, horários e local de realização dos leilões para, no caso de interesse, exercer(em) o direito de preferência na aquisição do imóvel, pelo valor da dívida, acrescida dos encargos e despesas, na forma estabelecida no parágrafo 2º-B do artigo 27, da Lei 9.514/97, incluído pela Lei 13.465/2017. Os interessados em participar do leilão de modo on-line, deverão cadastrar-se no site www.zukerman.com.br e se habilitar acessando a opção "Habilitar-se", com antecedência de 01 hora, antes do início do leilão presencial, juntamente com os documentos de identificação, inclusive do representante legal, quando se tratar de pessoa jurídica, com aneção do(s) devedor(es) fiduciário(s) que poder(ão) adquirir o imóvel preferencialmente em 1º ou 2º lance, caso o arremate não ocorra no primeiro lance, na forma do parágrafo 2º-B do artigo 27 da Lei 9.514/97, devendo apresentar manifestação formal do interesse no exercício da preferência, antes da arrematação no leilão. **OBSERVAÇÕES:** O arrematante será responsável pelas providências de documentação do imóvel, nos termos do art. 30, caput e parágrafo único da Lei 9.514/97. O(s) imóvel(is) ser(ão) vendido(s) no estado em que se encontram física e documentalmete, em caráter "as is" com" sendo que as áreas mencionadas nos editais, catálogos e outros veículos de comunicação são meramente enunciativas e as fotos dos imóveis divulgadas são apenas ilustrativas. Dessa forma, havendo divergência de metragem ou de área, o arrematante não terá direito a exigir do VENDEDOR nenhum cumprimento de metragem ou de área, dentro da venda ou o abatimento do preço do imóvel, sendo responsável por eventual regularização acção necessária, nem alegar desconhecimento de suas condições, eventuais irregularidades, características, compartimentos internos, estado de conservação e localização, devendo as condições do cada imóvel ser prévias e rigorosamente analisadas pelos interessados. Correrá por conta do arrematante, todas as despesas relativas à arrematação do imóvel, tais como, taxas, alvarás, certidões, foro e laudêmio, quando for o caso, escritura, emolumentos cartorários, registros, etc. Todos os tributos, despesas e demais encargos, incidentes sobre o imóvel em questão, inclusive encargos condominiais, igavos, admissíveis e/ou não, deverão ser arrematados pelo arrematante em 15% (cinco por cento), sobre o valor da arrematação, perdendo a favor do Vendedor o valor correspondente a 20% (vinte por cento) do lance ou proposta eletrônica destinado ao reembolso das despesas incorridas por este. Poderá o(s) Leiloeiro(s) emitir título de crédito para a cobrança das tais valores, encaminhando-o a protesto, por falta de pagamento, se for o caso, sem prejuízo da execução prevista no artigo 39, do Decreto nº 21.981/32. Ao concorrer para a aquisição do imóvel por meio do presente leilão, ficará caracterizada a aceitação pelo arrematante de todas as condições estipuladas neste edital. As demais condições observarão a que regula o Decreto nº 21.981 de 19 de outubro de 1.932, com as alterações introduzidas pelo Decreto nº 22.422 de 1º de fevereiro de 1.933, que regula a profissão de Leilão Oficial. Maiseis informações: (11) 2184-0900 | contato@zukerman.com.br | São Horonstalg, 09/10/2017.

www.zukerman.com.br **INFORMAÇÕES: (11) 2184-0900**

DCT AGUIA ENGENHARIA EIRELI - EPP
 CNPJ nº. 15.177.672/0001-44 - NIRE 35601789546

Redução de Capital

Com sua sede e foro a Rua Aurélio Lago, nº. 44, sala 02, Maccdo, Guanabara/SP, representada por seu titular **Marcelo Archangelo Damaz**, RG nº. 19.931.980-7/SSP/SP, CPF 099.339.889-08, com registro no CREAMT nº. 06977/D, residente e domiciliado em São Paulo/SP, este considerando o capital social da empresa excessivo em relação ao objeto social, nos termos do artigo 1.082, II, do Código Civil brasileiro, decidiu reduzir o capital social em R\$ 205.000,00, conseqüentemente o cancelamento de 205.000 quotas. Com a presente resolução, o capital social passará de R\$ 300.000,00, para R\$ 95.000,00. O montante de R\$ 205.000,00, correspondente ao valor da redução de capital, será pago ao titular.

METALURGICA ILMA S/A
 CNPJ/MF nº 49.450.505/0001-47 - NIRE nº 35.300.271.637

ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA - Convocação

Convidamos os Srs. Acionistas para Assembleia Extraordinária, a realizar-se em 20 outubro 2017, às 10:00hrs, à Rua Almirante Tamandaré, nº. 1.345, Indaiatuba-SP, para a seguinte ordem do dia: a) Eleição da diretoria para o triênio; b) Deliberação sobre a saída do quadro societário da companhia do Sr. Luis Ricardo Heller Fracchiá e consecutiva transferência de suas ações ao acionista remanescente; c) Outros assuntos de interesse social. São Paulo, 11 de outubro de 2017. A Diretoria. 12, 17 e 18/10/2017

21ª VC - Capital. EDITAL DE INTIMAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS PROCESSO Nº 0047273-73.2017.8.26.0100. O MM. Juiz de Direito da 21ª Vara Cível, do Foro Central Cível, Estado de São Paulo, Dr. Márcio Teixeira Laranjo, na forma da Lei, etc. FAZ SABER a **VERCHE CONFECÇÕES LTDA**, CNPJ 13.660.293/0001-85, Rua Jose Paulino, 773, Bloco B - apto. 54, Bom Retiro, CEP 01120-001, São Paulo - SP que, por este Juízo, tramita **Cumprimento de Sentença, decorrente da ação monitoria que, julgada parcialmente procedente, constituindo título executivo judicial em favor do autor, Indústria Têxtil Cristalina Importação e Exportação Ltda, CNPJ.** Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do artigo 513, §2º, IV do CPC, foi determinada a sua INTIMAÇÃO por EDITAL, para que, no prazo de 15 (quinze) dias úteis, possa a quem a determina de R\$ 9.417,90 (atualizado até 01/08/2017), devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% (dez por cento) sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (dez por cento), artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil. Fica ciente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcorrido o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. **NADA MAIS.** Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 23 de agosto de 2017.

2ª VC - Reg. Itaquera. EDITAL DE INTIMAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS PROCESSO Nº 0019110-71.2017.8.26.0007. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ª Vara Cível, do Foro Regional VII - Itaquera, Estado de São Paulo, Dr(a). ANTONIO MARCELO CUNZOLLO RIMOLA, na forma da Lei, etc. FAZ SABER a **SEVERINA S.S. TRANSPORTES E DISTRIBUIÇÃO - ME**, CNPJ. 14.989.639/0001-56, que **CARGA PESADA COM. E LOCAÇÃO DE VEÍCULOS LTDA**, ajuizou-lhe uma **Ação de Cobrança, que foi julgada procedente ora em fase de Cumprimento de Sentença, condenando-a ao pagamento de R\$19.055,72 (atualizado até 22/08/2017).** Estando a executada em lugar ignorado, foi determinada a sua INTIMAÇÃO por EDITAL, para que em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, efetue o pagamento do débito atualizado, sob pena de incidência de multa de 10% e de honorários advocatícios de 10% da fase de execução, com expedição de mandado de penhora e avaliação, nos termos dos artigos 513 e 523 do NCPD, ficando também ADVERTIDA, independentemente de nova intimação, para, em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, oferecer impugnação. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. **NADA MAIS.** S. Paulo, 4/10/2017.

AGENDA DO EMPRESÁRIO®

www.agenda-empresario.com.br ANO XXX APOIO: **CENOFISCO**

SEXTA-FEIRA, 13 DE OUTUBRO DE 2017

- Eficiência
- Qualidade
- Confiância
- OSFE
- CONTABIL
- 35 anos
- www.osfe-rrc.com.br
- www.candinho.com.br

RESTRINGIR O VT SOMENTE PARA ÔNIBUS
 Empresa que paga a seus funcionários VT (integração Ônibus e Trem) pode restringir o pagamento somente ônibus. Qual a implicação legal? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].

EMPRESA É OBRIGADA A FORNECER CÓPIA DO ESPELHO DE PONTO ELETRÔNICO PARA O FUNCIONÁRIO?
 De acordo com a Portaria MTE nº 1.510/2009, que menciona sobre os requisitos do Registro Eletrônico de Ponto (REP), não traz essa informação. Portanto, não existe a obrigatoriedade da empresa fornecer o espelho de ponto eletrônico aos empregados.

CIRURGIA DURANTE AS FÉRIAS
 Funcionário que durante o gozo de férias precisa efetuar cirurgia, como proceder? Saiba mais: [www.empresario.com.br/legislacao].

COMEÇOU A FALTAR A PARTIR DO AVISO DE FÉRIAS
 Empresa pode notificar o funcionário da sua demissão durante o aviso de férias, tendo em vista que começou a faltar a partir do aviso, como proceder? Saiba mais: [www.empresario.com.br/legislacao].

EMPRESA PRETENDE RASTREAR OS VEÍCULOS DISPONIBILIZADOS/ UTILIZADOS PELOS FUNCIONÁRIOS. COMO PROCEDER?
 Esclarecemos que não há impedimento no monitoramento dos empregados, porém, antes das instalações a empresa deverá comunicar a todos os empregados envolvidos, pois deverão ter conhecimento que a partir de agora os veículos possuem rastreador.

INTERVALO PARA REFEIÇÃO E REPOUSO
 Menor aprendiz que trabalha 06 horas por dia, terá 15 minutos de repouso, esse intervalo deve ser registrado no ponto eletrônico? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].

50 anos ORCOSE
Contabilidade

Fundador: José SERAFIM Abrantes

11 3531-3233 - www.orcose.com.br

Rua Clodomiro Amazonas, 1435 - Vila Olímpia - 04537-012 - São Paulo - SP

capitallaw77

ORCOSE - todos os direitos reservados