

Xi Jinping vai à Rússia e destaca relação especial com Putin

O presidente da China, Xi Jinping, se reuniu ontem (4) com o seu homólogo russo, Vladimir Putin, em Moscou e ressaltou a "relação especial" que existe entre os dois governos perante os desafios do mundo

“As relações entre Rússia e China estão no mais alto nível na história de nossos dois países e isso se deve aos nossos esforços. Trata-se de uma força positiva para a estabilidade da região e do mundo”, disse o líder chinês após a reunião bilateral com Putin.

Antes do encontro, Xi Jinping já havia ressaltado os fortes laços com o russo, destacando que “segundo minhas estimativas, eu o encontrei 22 vezes” desde que assumiu a Presidência em 2013. “Nos últimos anos, eu e ele obtivemos sucessos nas relações recíprocas. No curso dessa visita, tenho a intenção de discutir detalhadamente todas as questões de nossa colaboração em diversos setores. Entre todos os líderes estrangeiros,



Os presidentes Vladimir Putin, da Rússia, e Xi Jinping, da China, se reuniram em Moscou.

é com ele que tenho a relação mais próxima, o que mostra o caráter especial da nossa relação”, disse ao chegar para o encontro com Putin.

Já o presidente russo destacou que a “união” dos dois países é fundamental para enfren-

tar todos os tipos de desafios apresentados pela atualidade. “O andamento da economia está sempre no centro da nossa atenção, mas não debatemos só isso. É importante a união dos nossos esforços na arena internacional, na esfera da

segurança, na luta contra as ameaças e desafios modernos”, disse Putin ao receber o líder chinês.

Para confirmar seu discurso, Putin entregou a mais alta ordem do país para autoridades e civis, a Ordem de St. Andrew. “O prêmio mostra que a Rússia reconhece a sua especial contribuição para o desenvolvimento de uma completa parceria e cooperação estratégica entre os nossos países, bem como o reforço da amizade entre nossos dois povos”, disse o presidente russo segundo a agência Tass. Putin ainda destacou que “Xi Jinping sempre apoiou consistentemente a cooperação entre Rússia e China, baseado na igualdade, confiança mútua, abertura e respeito pelos interesses de cada um” (ANSA).

Quatro fatores que toda empresa deveria saber para atender melhor

Apesar dos avanços em tecnologia e do mundo digital, as pesquisas continuam apontando o descontentamento dos clientes com as empresas, certamente pela forma como estão sendo tratados.

Como superar esse desafio? O especialista em Atendimento da consultoria Mais Cliente e professor da ESPM, Paulo César Silva (*), separou quatro fatores que as empresas deveriam saber para atender melhor. Essa pode não ser a resposta definitiva para resolver um problema tão complexo da satisfação do cliente, mas pode ajudá-las a avançar.

1) O analista é um representante da empresa - Antes de tudo, a empresa deve ter consciência de que o cliente nunca enxerga o atendimento de forma individual, ou seja, o analista é tido como um porta-voz da companhia. “Quando entendermos, de uma vez por todas, que o atendimento é um resultado daquilo que a empresa pensa, antes mesmo do que o que ela pratica, talvez tenhamos alguma chance”, diz o especialista.

Com mais de 20 anos de atuação em áreas gerenciais de vendas e Marketing, o professor garante que o treinamento de profissionais apenas a base de técnicas não é suficiente para conquistar o cliente. É preciso que o analista saiba qual seu papel e atenda de modo que reflita os princípios e filosofia da empresa.

2) Características pessoais de funcionários são um alerta - Estudos mostram que 80% das características que um



Divulgação

funcionário deve ter para atender bem são de aspectos pessoais, como de personalidade e de educação familiar. São coisas que as empresas não podem determinar ou interferir e que, muitas vezes, passam despercebidos na contratação. “Você pode oferecer um curso de Excel para os seus funcionários e provavelmente terá êxito, mas nada poderá fazer para ensinar uma pessoa a ser simpática, amável e sorridente, se ela não reunir essas características”, completa o professor.

3) Profissionais bem treinados atendem melhor - Agora sim! Se a pessoa precisa “ser”, como vimos no primeiro item, ela também precisa “saber”. O treinamento aqui faz toda a diferença. Funcionários bem treinados conseguem oferecer um bom atendimento, porque sabem dar as informações que os clientes solicitam e precisam. “O funcionário precisa ser instruído sobre a filosofia de

serviço de sua empresa. Os padrões de atendimento devem estar aí descritos, não dando margem para que cada funcionário atenda o cliente da forma que bem quiser. Será que as empresas se preocupam com isso?”, questiona.

4) O “querer” atender depende da motivação recebida - Não adianta “ser” ou “saber” se ele não “quiser” prestar um bom atendimento. Mas, ao contrário do que pode parecer, o “querer atender” depende muito pouco da disposição do funcionário. Existe, claro, a manifestação de sua vontade, mas a experiência e os estudos têm demonstrado que essa disposição depende muito mais da maneira como o funcionário é tratado e do clima motivacional em que está inserido.

“Esse “querer” quase nada tem a ver com a vontade da pessoa, mas, sim, com o exercício da liderança que ela tem e com o ambiente de seu trabalho”, diz. Se você quer melhorar o serviço de atendimento da sua empresa, observe atentamente cada um desses 4 fatores aqui abordados, não diretamente sobre o atendimento, mas que são essenciais e decisivos para o alcance da satisfação do cliente.

(*) - Professor da ESPM, é especialista em Atendimento ao Cliente da consultoria Mais Cliente. Atuou por mais de 20 anos nas áreas de vendas e marketing em empresas como Xerox, Kodak, Pantanal Linhas Aéreas, entre outras (www.maiscliente.com.br).

Behavioral Marketing: muito além de mandar e-mails

Daniel Galvão (*)

De uns tempos para cá muito se falou sobre o uso do e-mail marketing como forma estratégica de atração de clientes

A proposta era trazer o consumidor através de uma comunicação interessante que o impactasse constantemente. As primeiras peças de comunicação falariam do mais geral até o mais específico, conforme o afunilamento do interesse do cliente. Basicamente os primeiros contatos eram genéricos, o famoso “tiro no escuro”, e o afunilamento era dado através dos cliques e respostas de interesse, mas sempre considerando o cliente por uma única característica, seu interesse em ver mais do conteúdo divulgado.

O princípio é semelhante ao da propaganda tradicional que desperta interesse e vai reapresentando o consumidor até ele ir atrás do produto ou serviço. Entretanto, o e-mail buscava provocar uma ação de resposta facilitada para a empresa. O caso é que isso logo deixou de funcionar bem, já que o trabalho genérico, e que considerava poucos aspectos do consumidor como indivíduo, acabava trabalhando com pouca informação, e acabava gerando mais chateação do que interesse no cliente potencial. Com o tempo o e-mail marketing acabou trabalhando contra a campanha e não a favor.

Para reverter esse quadro, aprimorando as estratégias de marketing, vários novos modelos foram criados e um deles é justamente a do Behavioral Marketing, ou marketing comportamental. Ele nada mais é do que uma técnica de estratégia de vendas que tem como objetivo entender como o seu público alvo se comporta e, a partir disso, direcionar as ações de vendas para garantir um maior número de fechamentos.

É basicamente pegar o que o a campanha já fazia, mas inserir cada ação em um contexto muito mais povoado de informação sobre o público alvo. Essa informação permite manobrar a estratégia para casos mais específicos.

A ideia de Behavioral Marketing é replicar para o comportamento e progressão da estratégia de marketing, o comportamento observado no cliente potencial. Essa estratégia ainda pode transitar sobre ações de e-mail marketing, porém ela considera deixar de lado o ataque massivo na comunicação, priorizando detalhes que dialogam diretamente com um determinado público. O

estudo do comportamento vem antes, e não durante a ação de marketing.

Isso permite estar alinhado com aquele momento do consumidor de forma mais eficiente que uma pesquisa de mercado ou uma análise ao longo de campanhas, onde se corre riscos de o cliente mudar seu comportamento e também se gastar demais aprendendo sobre ele.

Tudo começa na “dor” do cliente. É preciso entender o que leva o cliente a procurar ou querer aquele produto, e a partir disso focar a comunicação para relacionar a procura com os atributos do produto ou serviço. Com análises e estudos de comportamento nos sites, meios e mensagens trabalhadas é possível identificar isso, inclusive esse é um dos pontos chave do trabalho que construímos na CRP Mango ao longo dos anos.

A proposta é realmente rastrear o comportamento do consumidor, saber o que ele procura, o que andou pesquisando e até mesmo comprado. Isso permite entender a dinâmica do cliente e criar comunicações personalizadas para se ofertar algo com maior probabilidade de venda. O aumento da conversão só é possível dessa forma hoje em dia, principalmente porque o público já ficou anestesiado com ações massivas. Converter virou sinônimo de atender a uma demanda real, e cada vez menos, de criar uma demanda e depois supri-la.

A informação deve se tornar cada vez mais certa, não só através de e-mails, mas de outras estratégias de marketing, como nas redes sociais. As vantagens do BM passam por conhecer bem seu target, mas não se limitam a isso. Com a facilidade para mensurar as ações, campanhas rendem mais, impedem desperdício de investimento e ampliam o ROI. Isso é perceptível pelo aumento de cliques em anúncios, por exemplo. O mais interessante é que isso não se aplica apenas a grandes empresas, mas a qualquer tipo de empresa, de qualquer ramo.

Não existe caminho fácil. Mesmo conhecendo os nichos, a empresa sempre terá que entender onde ela se encaixa, e onde seu cliente está. O BM permite isso e é por isso que funciona tão bem. Apesar disso, é uma ferramenta que demanda muito trabalho e pensamento estratégico. Ser assertivo é se basear em conhecimento real, e na interpretação desse conhecimento.

(*) - Especialista em marketing digital, é diretor da CRP Mango - (http://crpmango.com.br).

Lula não sabia sobre suposta influência de Cunha no FI-FGTS

O ex-presidente Lula disse ontem (4), em depoimento à Justiça Federal, que não tinha conhecimento sobre a suposta influência do ex-deputado federal Eduardo Cunha na liberação de recursos do Fundo de Investimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FI-FGTS). Lula foi arrolado como testemunha de defesa de Cunha, que é réu no processo sob acusação de recebimento de propina de empresas interessadas em recursos do fundo.

O depoimento do ex-presidente foi prestado por meio de videoconferência na sede da Justiça Federal em São Bernardo do Campo. O processo tramita na 10ª Vara Federal em Brasília. Em um depoimento que durou menos de dez minutos, o ex-presidente respondeu

a perguntas feitas pelo advogado de Cunha e também disse que nunca recebeu pedido do presidente Michel Temer para nomear o ministro Secretária-Geral da Presidência, Moreira Franco, para a vice-presidência de Fundos e Loterias da Caixa, cargo ocupado por Moreira em 2010, quando Lula estava na Presidência da República.

Segundo Lula, a nomeação foi uma indicação da bancada do PMDB. De acordo com o MPF, o ex-vice-presidente de Fundos de Governo e Loterias da Caixa, Fábio Cleto, disse, em depoimento de delação premiada, que Eduardo Cunha recebia 80% da propina arrecadada entre empresas interessadas na liberação de verbas do FI-FGTS. Cunha está preso na Superintendência da PF em Curitiba (ABR).

Pedidos de falência caem 12,4% no 1º semestre

Os pedidos de falência caíram 12,4% no acumulado semestral em relação ao mesmo período de 2016, segundo dados com abrangência nacional da Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). Mantida a base de comparação, as falências decretadas caíram 8,2%, enquanto para os pedidos de recuperação judicial e recuperações judiciais deferidas foram observadas quedas de 26,3% e 24,0%, respectivamente.

Seguindo a tendência esperada pela Boa Vista SCPC, os indicadores seguiram recuando, quando observados pelos valores acumulados em 12 meses. Passado o período de intensa retração da atividade

econômica, redução do consumo, restrição e encarecimento do crédito, entre outros fatores, as empresas passam agora a esboçar sinais mais sólidos dos indicadores de solvência, fato que deverá continuar, caso confirmado o cenário econômico mais benigno esperado pelo mercado.

As pequenas empresas representam cerca de 86% dos pedidos de falências e 90% das falências decretadas. Tanto nos pedidos de recuperação judicial como nas recuperações judiciais deferidas, as pequenas empresas também correspondem ao maior percentual, 90% e 91%, da totalidade de casos, respectivamente (Boa Vista SPC).

VARIMEX S.A.
CNPJ nº 62.916.317/0001-20 - NIRE nº 35.300.128.460
Ata de Reunião do Conselho de Administração Realizada no Dia 04/04/17
As 04/04/17, às 10h, em sua sede, Rua Passadina, 104, área 3, Condomínio Industrial São José, Cotia, SP, reuniram-se, em 1ª convocação, os Membros do Conselho de Administração de Varimex S.A., assumiu a presidência da reunião o José Carlos Zulques que declarou instalada a sessão, em face da totalidade dos Conselheiros, conforme se verifica pelas assinaturas no livro de presença. Após a instalação, convidou o Marcos de Lamare Paula para atuar como Secretário. Em seguida, o Presidente informou que a pauta da reunião compunha-se do seguinte assunto: (i) **Destituição dos Diretores (ii) eleger os novos membros da Diretoria.** Com relação ao 1º item da ordem do dia, posta a matéria em votação, foi aprovada, por unanimidade de votos a destituição: a) **Diretor Superintendente**, Xavier Richard Marie Esteve, suíço, casado, administrador de empresas, RNE V 528451-B, CPF/MF 236.252.899-73, endereço na Rua Passadina, 104, Condomínio São José, Parque Industrial São José, Cotia/SP; b) **Diretor Operacional**, Marcelo Figueiredo Bueno Brandão, brasileiro, casado, Analista de Sistemas, RG 5.382.580-0 SSP/PR, CPF/MF 875.084.279-04, endereço na Rua Ernani Beltrino Mazali, 4, Cristo Rei, Curitiba/PR; c) **Diretor Financeiro**, Pedro Henrique Mirelles Silva, brasileiro, casado, contador, RG 15.777.569-0/SSP-SP, CPF/MF 049.807.858-24, endereço na Rua Jose Pereira de Carvalho, 195, Jaguaré, São Paulo-SP, Prosseguindo, relativamente ao segundo item da ordem do dia, o Presidente procedeu a Eleição dos novos membros da Diretoria, para o cargo de **Diretor José Cavalcante Filho**, brasileiro, casado, advogado, RG 11.267.947 SP, CPF 007.151.988-23, endereço comendadas mercantis, nos termos do artigo 1011, § 1º do Código Civil, A Declaração de Desempedimento esta arquivada na sede da Companhia Concedida a palavra a quem dela quisesse fazer uso, não houve manifestação, o Sr. Presidente deu por encerrada a reunião, da qual se lavrou a presente ata que, lida e achada, conforme foi assinada. A presente é cópia fiel da ata lavrada em livro próprio. **Conselheiros Presentes: Antonio Vidal Esteve, José Carlos Zulques e Jose Antonio Esteve.** Marcos de Lamare Paula - Secretário da Mesa. **JUCESP nº 266.465/17-1 em 14/06/17.** Flávia Regina Brito Gonçalves - Secretária Geral.

VITALE PREDIAL S/A
CNPJ/MF nº 02.216.366/0001-28
Assembleia Geral Ordinária - Convocação dos Acionistas
Em 25/07/17, às 14hs, Rua França Pinto, 42-A, São Paulo/SP, para aprovarem:
a) Demonstrações Financeiras e Contas da Diretoria; b) Destinação do Lucro do exercício findo em 31/12/16; c) Outros Assuntos. (05, 06 e 07/07)

39ª VC - Capital. EDITAL DE CITAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS. PROCESSO Nº 0184551-92.2012.8.26.0100. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ª Vara Cível, do Foro Central da Capital, Estado de São Paulo, Dr(a). Carolina de Figueiredo Dorliach Nogueira, na forma da Lei, etc. FAZ SABER a(o) RICARDO FIGUEIRAL NOGUEIRA, CPF. 923.263.829-00, que ZIRO BARBOSA lhe ajuzou uma Ação de Despejo por Falta de Pagamento C/C Cobrança, objetivando o recebimento da quantia de R\$ 29.373,90 (Ago/2012), oriundos dos alugueis, condomínio e demais encargos vencidos e os que se vencerem no decorrer da ação, do imóvel residencial localizado na Alameda dos Nhamibiquaras, nº 843 Apto. 78, Indianapolis, nesta Capital, conforme Contrato firmado entre as partes. Encontrando-se o réu em lugar ignorado, foi determinada sua CITAÇÃO por EDITAL para que, no prazo de 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, PURGUE a MORA ou CONTESTE o feito, sob pena de presumirem-se verdadeiros os fatos alegados na inicial. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial e dado regular prosseguimento ao feito. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. São Paulo, aos 24 de abril de 2017.

3ª VC - Reg. Butantã. EDITAL DE CITAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS. PROCESSO Nº 1120868-59.2015.8.26.0100. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 3ª Vara Cível, do Foro Regional XV - Butantã, Estado de São Paulo, Dr(a). Paulo Baccarati Filho, na forma da Lei, etc. FAZ SABER a(o) Inovatte Design Comercio de Móveis Ltda-me, CNPJ 11.899.207/0001-66, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum por parte de Silvania de Cássia Siqueira, alegando em síntese: condenação da ré na obrigação de fazer, consistente na execução dos serviços contratados para ajustes e refazimento dos acabamentos dos móveis planejados, conforme contrato nº 13008, firmado entre as partes, sob pena de multa diária, e ainda, a condenação da ré ao pagamento de indenização pelos danos morais causados, custas processuais, honorários advocatícios e demais cominações legais. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua CITAÇÃO, por EDITAL, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 30 de junho de 2017.

Escol-Companhia Agrícola e Comercial
CNPJ nº 61.403.036/0001-00 - NIRE nº 35.300.025.229
Ata da Assembleia Geral Extraordinária Realizada no Dia 15/03/2017.

Aos 15/03/17, às 10hs, em sua sede na Avenida Dr. Churci Zaidan, 80, 4º andar, sala 02, Vila Cordeiro, reuniram-se em AGE, em 1ª convocação, os srs. acionistas representando a totalidade do Capital Social, segundo fichas constando no Livro "Presença de Acionistas". De conformidade com os Estatutos Sociais, instalou a Assembleia, o Antonio Vidal Esteve, Diretor Presidente, e convidou a mim, José Carlos Zulques para secretário, ao que acedi. Inicialmente o Presidente declarou que era regular o funcionamento desta assembleia, já que estavam presentes acionistas que representam a totalidade do capital social, conforme se verifica das assinaturas apostas no livro próprio, nos termos do artigo 124, § 4º da Lei 6.404/76, alterada pela Lei 10.303/01, por isso que ficam dispensadas todas as formalidades de convocação. Em seguida determinei-me o Presidente a leitura do item que compõem a ordem do dia da Assembleia Geral: (i) reeleição dos membros da Diretoria. Procedida à votação, foram reeleitos, por unanimidade de votos, os seguintes membros: **José Antonio Esteve**, norte americano, casado, empresário, RNE W013405-U e CPF/MF 006.545.158-91, endereço na Rua Pirapetanga, 106, Chácara Flora, São Paulo, SP, exercerá a função de Diretor Presidente; **Antonio Vidal Esteve**, espanhol naturalizado norte americano, divorciado, analista de sistemas, RNE W062798-V, CPF/MF 053.841.748-03, com endereço na Rua Vitorino João de Pontes, 338, Chácara Flora, São Paulo, SP, exercerá a função de Diretor Vice-Presidente; **José Carlos Zulques**, brasileiro, casado, advogado, RG 1.723.832 (SSP/SP), CPF/MF 005.113.908-15, endereço na Rua Monte Alegre, 1285, apartamento 141, Perdizes, São Paulo/SP, exercerá a função de Diretor; **Jorge Esteve Jorge**, espanhol, solteiro, empresário, RNE W013405-U e CPF/MF 042.791.688-73, endereço na Avenida Senador Pinheiro Machado, 819, apartamento 191, José Menino, Santos/SP, exercerá a função de Diretor e **Carlos Manoel Mussato**, brasileiro, divorciado, economista, RG 28.086.439-5, CPF/MF 259.979.348-37, endereço na Rua Capitão Joseph Pereira Quevedo, 777, casa 04, Mercês, Curitiba, PR, que exercerá a função de Diretor. Declaram, sob as penas da lei, os Diretores eleitos que não estão incurso e não foram condenados por crimes que os impeçam de exercer as atividades mercantis, nos termos do artigo 1011, § 1º do Código Civil. A Declaração de Desempedimento esta arquivada na sede da Companhia. Não havendo outras manifestações foi a sessão suspensa para lavratura da presente ata que após lida e achada conforme, vai assinada pelo Presidente, Secretário da Mesa, acionistas presentes. São Paulo, 15/03/17. Acionistas Presentes: **Esteve Irmãos S.A.** representante por seus Diretores Antonio Vidal Esteve e Jorge Esteve Jorge e Antonio Vidal Esteve. Declaro que a presente é cópia fiel da ata lavrada no livro próprio da Sociedade. Presidente da Mesa-Antônio Vidal Esteve; Secretário da Mesa-José Carlos Zulques. **JUCESP nº 266.467/17-9 em 14/06/17.** Flávia Regina Brito Gonçalves-Secretária Geral.

Vancris Investimentos S.A.
CNPJ nº 02.147.127/0001-63 - NIRE nº 35.300.151.178
Extrato da Ata de Assembleia Geral Ordinária

Data/Hora/Local: 24/05/2017, às 10:30 horas, na sede social, São Paulo/SP. Presença: Totalidade. Mesa: Presidente - Mercedes de Aranda Botelho Simonsen; Secretária - Vanessa de Aranda Botelho Simonsen. Convocação e Publicação: Dispensada. Deliberações Aprovadas por Unanimidade: (i) Balanço Patrimonial e as demais Demonstrações Financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31/12/2016, estão dispensadas as publicações consoante o disposto no artigo 294 da Lei 6.404/76, com nova redação dada pela Lei 10.194/2001. (ii) Em razão da companhia não ter auferido lucro no exercício de 2016, não houve distribuição de dividendos e constituição de reserva legal; e (iii) Reeleitos para compor a Diretoria: Mercedes de Aranda Botelho Simonsen, RG 5.906.121 SSP/SP CPF/MF 013.304.058-26, para o cargo de Diretora Presidente, Vanessa de Aranda Botelho Simonsen, RG 43.626.019-0 SSP/SP CPF/MF 215.201.188-05, para o cargo de Diretora Vice-Presidente, as quais exercerão seus mandatos até a AGO a realizar-se em 2020. A Diretora, ora reeleita, declarou que não estão incurso em qualquer penalidade prevista em lei que os impeça de exercerem suas funções na companhia. Encerramento: A Ata foi lida e aprovada e assinada por todos os presentes. Data: SP 24/05/2017. Mesa: (a) Presidente-Mercedes de Aranda Botelho Simonsen; Secretária-Vanessa de Aranda Botelho Simonsen. Acionistas Presentes: (aa) Mercedes de Aranda Botelho Simonsen, Vanessa de Aranda Botelho Simonsen e Cristiane de Aranda Botelho Simonsen Ticolau. Presidente - Mercedes de Aranda Botelho Simonsen, Secretária - Vanessa de Aranda Botelho Simonsen. **JUCESP nº 280.834/17-2 em 20/06/2017.** Flávia R Brito Gonçalves-Secretária Geral.

2ª VC - Reg. Ipiranga. EDITAL DE INTIMAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS. PROCESSO Nº 0000792-31.2017.8.26.0010. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ª Vara Cível, do Foro Regional X - Ipiranga, Estado de São Paulo, Dr(a). Caren Cristina Fernandes De Oliveira, na forma da Lei, etc. FAZ SABER a(o) DIG 022 Digitação e Processamento, Rua Amaral Gurgel, 447, cj.51, Vila Buarque - CEP 01221-001, São Paulo-SP, CNPJ 11.351.510/0001-20 que por este Juízo, tramita de uma ação de Cumprimento de Sentença, movida por Guia - Tecnologia de Ativos e Fomento Mercantil Ltda. 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, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, 20 dias contados da primeira publicação, apresente a quantia de R\$ 20.618,28 (atuizada até 01/12/2016), devidamente atualizada, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito e honorários advocatícios de 10% (artigo 523 e parágrafos, do Código de Processo Civil). Fica ciente, ainda, que nos termos do artigo 525 do Código de Processo Civil, transcrito o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 (quinze) dias úteis para que o executado, independentemente de petição 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 02 de junho de 2017.