



Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



O Ofício de Ilustrador (1830 - 1880)

Rodolphe Töpffer, J.J. Grandville, Gustave Doré; Philippe Kaenel - Regina Salgado Campos, Iraci D. Poletti (Trad.) - Ecluz - O professor de Arte Contemporânea da Universidade Lausanne, Suíça, partiu para uma importante missão: resgatar, difundir e homenagear uma nobre arte/profissão: Ilustrador. Nomeou três grandes artistas de uma época na qual deu-se praticamente, o nascimento desse segmento, que tanto coopera com os escritos, sejam eles de natureza literária, ou não. Quem jamais comprou um livro por ter sido atraído pela capa, ou suas ilustrações? O mestre Philippe conta detalhadamente, uma boa parte dessa evolução e importância no século XIX. Uma obra de vulto e peso que através de exaustiva pesquisa, ilumina com fortes holofotes os trabalhos ilustrativos e lhes dá devida dignidade. Obra de cunho sociológico com viés arqueológico. Válido para estudantes de arte, história, sociologia, professores, curiosos e demais agentes de ensino humanístico. Homenagem valiosíssima!

o sucesso é seu dileto companheiro. Nesta obra debutante, seus protagonistas são basicamente crianças, elevadas à máxima pureza em contraste com algumas amarguras. São contos deliciosos de ler, ao mesmo tempo que nos fazem pensativos, alguns perplexos. Sua pena fluida desenha cenários que nos fazem vivenciar seus momentos. É o seu primeiro livro de contos, certamente um sucesso. Que venham, rapidamente, outros!



Erês, Guris, Bacuris e outros Putos

Tonio Carvalho - Kimera - Tonio é uma celebridade das artes cênicas. Seus memoráveis feitos ecoam por toda parte. Sempre, em suas obras, encenadas por gente da pesada, o âmbito social tomava relevância. Aliás, o sucesso é seu dileto companheiro. Nesta obra debutante, seus protagonistas são basicamente crianças, elevadas à máxima pureza em contraste com algumas amarguras. São contos deliciosos de ler, ao mesmo tempo que nos fazem pensativos, alguns perplexos. Sua pena fluida desenha cenários que nos fazem vivenciar seus momentos. É o seu primeiro livro de contos, certamente um sucesso. Que venham, rapidamente, outros!

www.bcctelevisao.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **BENTO GONÇALVES DA SILVA**, estado civil divorciado, filho de Sebastião Eugênio da Silva e de Rosa Maria da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **JOYCE FREIRE SOLEDADE**, estado civil divorciada, filha de Elias Ferreira Soledade e de Ivoneide Freire de Gusmão Soledade, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.O pretendente: **LUCAS RONCARATE DA GRAÇA**, estado civil solteiro, filho de Darcio Rodiani da Graça e de Rosania Roncarate da Graça, residente e domiciliado na Vila Matilde, nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **THAINÁ ANTINHANI**, estado civil solteira, filha de Ronaldo Basílio Antinhani e de Katia Cristina Rego Antinhani, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Antônio de Souza Campos, nº 215, Vila Matilde, nesta Capital - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Gregório de Matos, nº 99, apto. 41, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.O pretendente: **LUIZ CARLOS MAZINI FILHO**, estado civil solteiro, filho de Luiz Carlos Mazini e de Ozana Nogueira Mazini, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ADRIANA AMARAL CORDEIRO**, estado civil solteira, filha de Antonio Carlos Amaral Cordeiro e de Cirlene Batista Cordeiro, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.O pretendente: **PAULO ALEXANDRE DA SILVA**, estado civil divorciado, filho de Sebastião Alves da Silva e de Lara Francisca Alves, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ANA PAULA APARECIDA NUNES DA SILVA**, estado civil viúva, filha de Edivaldo Moraes da Silva e de Wanda Maiello da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & NegóciosCARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
3º Subdistrito - Penha de França
Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **WESLEY RIBEIRO LEITE DA SILVA**, profissão: programador, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 04/08/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Leite da Silva e de Roseli Ribeiro Silva. A pretendente: **NICOLLY SOARES MENDES**, profissão: advogada, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 21/02/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de João Mendes Junior e de Fernanda Soares da Silva.O pretendente: **MAILSON MOURA DA SILVA**, profissão: policial militar, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, São Miguel Paulista, SP, data-nascimento: 28/04/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Nailton Moura da Silva e de Nilza Silva Santos. A pretendente: **VIVIANE MARTINS DA SILVA**, profissão: nutricionista, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 12/05/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Josuel Ludugero da Silva e de Matilde Flores Martins da Silva.O pretendente: **MATHEUS BIANCHI BUENO**, profissão: autônomo, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 19/07/1997, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Antonio Bueno Neto e de Sandra Maria Bianchi. A pretendente: **THAYNÁ DE OLIVEIRA MORAIS**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital Jabaquara, SP, data-nascimento: 13/03/1991, residente e domiciliada em Penha de França São Paulo, SP, filha de Inacio Carlos de Moraes e de Vanda Aparecida Gomes de Oliveira.Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

Quatro medidas que as empresas devem adotar agora para um Natal bem sucedido

Algumas medidas que podem ser tomadas agora vão ser decisivas para que varejistas e empresas em geral garantam vendas de Natal realmente bem-sucedidas

“Pode parecer precipitado, afinal estamos no meio do ano, mas agora é a hora de começar os preparativos para garantir vendas realmente boas no Natal”, explica Haroldo Matsumoto, que é especialista em marketing e gestão, além de diretor da Prospheira Educação Corporativa - consultoria multidisciplinar especializada na gestão de negócios.

Algumas medidas que podem ser tomadas agora vão ser decisivas para que varejistas e empresas em geral garantam vendas de Natal realmente bem-sucedidas. Uma delas tem relação com o planejamento para a data. “Esse é o momento ideal para começar a estruturar um bom plano, que contemple possíveis ações de marketing, parcerias com outras marcas, além de campanhas especiais para o final de ano.

Esse Natal deve trazer excelentes oportunidades para distribuidores e fabricantes nacionais, que se tornaram mais competitivos com o aumento dos impostos para produtos importados em compras até US\$ 50. Isso significa que, na prática, os importados



se tornaram 47% mais caros, abrindo oportunidades para as empresas brasileiras”, aponta Matsumoto, ao recomendar que seja definido um tema para a campanha de Natal.

Ele explica que é em torno desse tema que todas as ações e desdobramentos para a data festiva serão estruturados, tais como a definição de quais marcas podem ser parceiras e que tipos de ações podem ser realizadas para alavancagem de vendas, criação de comunicações inteligentes a serem usadas tanto no ponto de vendas quanto nas redes sociais, criação de ações promocionais e até um esboço de uma ação de premiação de clientes,

como estímulo ao aumento do ticket médio da loja.

Outro ponto que vale ser trabalhado desde já é o treinamento do time de vendedores da empresa, sejam eles fixos ou temporários. No caso dos temporários, que só serão contratados por volta do mês de outubro ou novembro, é interessante deixar preparado um treinamento completo para o início das atividades.

Já no caso dos vendedores fixos, o consultor recomenda que as ações sejam iniciadas de forma adiantada. Esses profissionais precisam conhecer bem o mix de produtos disponível, saber explicar seu funcionamento e suas particularidades.

Eles também devem estar preparados para receber os consumidores e atender as pessoas com qualidade para não perder oportunidades de vendas.

Além de todos esses aspectos, Matsumoto também instrui os gestores e empreendedores para uma avaliação completa do histórico de vendas feitas no Natal nos últimos anos e para uma análise dos produtos e serviços mais procurados nos últimos meses. Dessa maneira, segundo o consultor, é possível traçar uma média para definir qual será o investimento para a formação de um estoque adequado para atender à demanda no final do ano e não perder oportunidades importantes de engordar o caixa.

“Esse é um ponto extremamente importante, porque o varejista não pode perder a oportunidade de fazer boas vendas e atender ao consumidor de maneira adequada, mas não pode exagerar no pedido feito ao fornecedor e correr o risco de amargar um estoque enorme passada a data comemorativa”, finaliza Matsumoto. - Fonte e mais informações: (www.prospheira.com.br).

Cadastro Positivo contribui para a inclusão financeira no Brasil

Com cinco anos de existência, o Cadastro Positivo é um grande passo para a inclusão financeira do Brasil. Levando em conta o histórico de pagamentos de contas de mais de 159 milhões de pessoas e 8 milhões de empresas, a iniciativa foi responsável por trazer cerca de 20 milhões de brasileiros ao mercado de crédito, o que ajuda a movimentar a economia e estimular o consumo no país.

De acordo com Igor Castroviejo, diretor comercial da I Datapipe, plataforma de consumer insights baseada em Inteligência Artificial, a solução bate em uma dor muito comum para as instituições que fornecem crédito: a falta de informações da população desbancarizada. “Aqui no Brasil, são cerca de 4,6 milhões de pessoas sem conta no banco, de acordo com dados do Instituto Locomotiva.

Além disso, se formos considerar quem movimenta pouco, chegamos a um total de 29 milhões de brasileiros sem registros financeiros”, alerta o profissional.

Infelizmente, grande parte das companhias ainda se baseia em dados muito arcaicos e ultrapassados na hora de fazer uma avaliação de crédito. “A

tônica do segmento tem sido o uso somente de informações bancárias.

Dessa forma, todas essas pessoas que não são familiarizadas com essa realidade ficam de fora das análises, o que promove desigualdade, já que o acesso ao crédito é essencial para que a população tenha acesso a mais produtos e serviços, o suficiente para uma vida mais digna”, explica.

Com o Cadastro Positivo, dados alternativos como o comportamento financeiro e a pontualidade de pagamento de certo indivíduo ficam disponíveis para a consulta dessas empresas, independentemente da posse ou não de uma conta no banco. “Assim, as análises ficam mais justas, pois o fato de alguém não se relacionar com instituições bancárias não quer dizer que ela seja má pagadora.

Com essa iniciativa, por exemplo, é possível ver como a pessoa honra compromissos como contas de luz, de água, telefone, além de serviços como empréstimos, crediários e financiamentos”, pontua Igor Castroviejo, ao acrescentar que dados do Banco Central apontam que 41% dos brasileiros melhoraram suas notas de crédito ao fazerem parte do programa.

O profissional ainda acrescenta uma outra solução que, em conjunto com o Cadastro Positivo, pode trazer um horizonte mais positivo para o setor de crédito: o uso da Inteligência Artificial. Dados da Provenir mostram que a tecnologia é vista como essencial em diversos segmentos, inclusive para maior precisão dos perfis de risco. Além disso, pesquisa recente da Febraban mostra que 96% dos bancos já a utilizam no dia a dia.

“Existem diversas companhias que já oferecem produtos e serviços capazes de fazer uma varredura completa do estilo de vida de potenciais clientes, como histórico de emprego, renda familiar, compras online, pagamento de aluguel e até mesmo o comportamento nas plataformas de e-commerce.

Com isso, o Brasil dá mais um passo positivo no caminho da inclusão financeira, contribuindo para o desenvolvimento social e promovendo maior igualdade entre os cidadãos, além de permitir uma oferta maior de serviços por parte das companhias do setor, que podem ver sua receita aumentar”, finaliza. - Fonte e outras informações: (https://1datapipe.com/pt/inicio/).



Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma IziSign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://izisign.com.br/Verificar/C011-2B4C-2611-A0C5> ou vá até o site <https://izisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: C011-2B4C-2611-A0C5



Hash do Documento

59E269FBB55FDC72CF2214D87014D01E205982AF43A4D3224A37500B940C9A31

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 23/08/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 23/08/2024
20:21 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS
LTDA - 05.687.343/0001-90

