



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

16º Subdistrito - Mooca
Luiz Orlando de Barros Segala - 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: **ADALBERTO MARTINEZ LADISLAU**, estado civil solteiro, profissão advogado, nascido em Itajubá, MG, no dia 07/04/1960, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Thales Ladislau e de Maria de Lourdes Martinez Ladislau. O pretendente: **LEANDRO PEREIRA DA SILVA**, estado civil solteiro, profissão empresário, nascido em Belo Horizonte, MG, no dia 02/10/1978, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Elza Pereira da Silva.

O pretendente: **BRENER ALVES DE SOUZA**, estado civil solteiro, profissão analista de produtos, nascido em São Paulo, SP, no dia 18/10/1998, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Edson Alves de Souza e de Izilda Alves Mineiro. A pretendente: **JUSSARA MATIAS DA SILVA**, estado civil solteira, profissão analista de tesouraria, nascida em São Paulo, SP, no dia 16/03/2000, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Luciano Matias da Silva e de Selma Costa Oliveira da Silva.

O pretendente: **GLASANIO CONSTANT**, estado civil solteiro, profissão fotógrafo, nascido no Haiti, no dia 05/08/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Jean Eliophen Constant e de Marie Olimpsie Mercilus. A pretendente: **CHRISLIE FELIX**, estado civil solteira, profissão manicure, nascida no Haiti, no dia 01/11/1994, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Adrien Felix e de Misimaire Joseph.

O pretendente: **JEAN PATRICK DA SILVA**, estado civil divorciado, profissão funcionário público, nascido em Paraguaçu Paulista, SP, no dia 29/10/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Wilson Barros da Silva e de Rosana Aparecida da Silva. A pretendente: **DIANNE DOS SANTOS PAULINO**, estado civil solteira, profissão funcionária pública municipal, nascida em Vinhedo, SP, no dia 17/08/1987, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Carlos Paulino e de Neusa Aparecida dos Santos Paulino.

O pretendente: **LUENDELL GLAUCIO TAVARES DO NASCIMENTO**, estado civil solteiro, profissão marceneiro, nascido em Sousa, PB, no dia 22/04/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Francineto Rosa do Nascimento e de Elisoneide Tavares do Nascimento. A pretendente: **JACQUELINE DA SILVA FERREIRA**, estado civil solteira, profissão analista de DP, nascida em São Paulo, SP, no dia 13/11/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Paulo Ferreira e de Rosimeire da Silva Melo Ferreira.

O pretendente: **CARLOS MARCELO OLIVEIRA SALES**, estado civil solteiro, profissão escrivão de polícia, nascido em Fortaleza, CE, no dia 02/11/1984, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Francisco Carlos Sá Sales e de Stela Maria de Oliveira Sales. A pretendente: **HÉVILLA MARTINS LEAL DE LIMA**, estado civil solteira, profissão escrivã de polícia, nascida em Boa Viagem, CE, no dia 15/02/1988, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Nivaldo Maria de Lima e de Maria Martins Leal de Lima.

O pretendente: **EDILSON FERREIRA OLIVEIRA**, estado civil solteiro, profissão arquiteto, nascido em Mata de São João, BA, no dia 29/04/1972, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Adeodato Soares de Oliveira e de Maria de Lourdes Ferreira de Oliveira. A pretendente: **CELIA REGINA BOAVENTURA FERREIRA**, estado civil solteira, profissão agente de viagens, nascida em Ruy Barbosa, BA, no dia 01/01/1971, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de João Lopes Ferreira e de Agnezia Boaventura Ferreira.

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

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: **RICARDO TEIXEIRA DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de José Teixeira da Silva e de Maria de Lourdes Gutier da Silva, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **ANDREZA TÂNIA PERPETUO**, estado civil solteira, filha de Abel Augusto da Quinta Perpetuo e de Jussara Bassi Perpetuo, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **MARCELO MAHMED**, estado civil viúvo, filho de Aziz Mabmed e de Nailda Aparecida Mahmed, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **SHEILA PAMELA SANTOS DA MATA**, estado civil divorciada, filha de Wagner Domingos da Mata e de Carmozina Maria dos Santos, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **VINICUS HENRIQUE ANDRADE**, estado civil solteiro, filho de José de Souza Andrade e de Luisa Ferreira de Souza Andrade, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **BRUNA FERREIRA BRAZ DA SILVA**, estado civil solteira, filha de Sergio Braz da Silva e de Dione Ferreira Braz da Silva, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **JULIO DELOMO PEREIRA**, estado civil solteiro, filho de José Maurício de França Pereira e de Regina Aparecida Delomo Pereira, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **GEOVANNA DRAGHI**, estado civil solteira, filha de Marcos Antonio Draghi e de Rita de Cassia dos Santos Draghi, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **LUÍS FELIPE TONET**, estado civil solteiro, filho de Antonio Sebastião Tonet e de Maria Aparecida de Sousa Tonet, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **CARINA MUCCILO MELO**, estado civil solteira, filha de Luiz Carlos Melo e de Josefina Mary Mucciolo Melo, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - 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 & Negócios

Nas grandes datas, o varejo digital é testado pela imagem

Todo grande torneio de futebol concentra a atenção do país no campo, nas telas e nas redes, mas, para quem opera varejo digital, o teste mais difícil não acontece nos estádios, acontece no catálogo

Larissa Morimoto (*)

Nas semanas que antecedem o apito inicial, lojas e marketplaces precisam vestir milhares de produtos com a cara da data: fundos temáticos, recortes por canal, versões que mudam conforme a competição avança. E precisam fazer isso na velocidade de um calendário que não espera ninguém.

A pressão não é pequena. Só na Black Friday de 2025, o e-commerce brasileiro movimentou mais de R\$ 10 bilhões em um único fim de semana, segundo a Neotrust — uma data que, sozinha, chega a render três vezes mais do que um dia comum de vendas. E o pico deixou de ser um ponto isolado no calendário, a própria Black Friday já não cabe em uma sexta-feira, espalha-se por todo o mês de novembro e emenda com o Natal.

Cada um desses eventos comerciais funciona como um teste de estresse da operação visual do varejo, pois é neles que fica exposto o que passa despercebido no resto do ano, que a imagem de produto deixou de ser um detalhe estético e virou um entrave operacional. Quem produz bem, em escala e no prazo, ocupa as prateleiras digitais no momento em que o consumidor está olhando. Quem não consegue chega atrasado a uma janela que dura poucas semanas e não se repete.

A dificuldade se multiplica porque o varejo brasileiro não vende em um lugar só. Um mesmo produto precisa aparecer no site próprio, no Mercado Livre, na Amazon,



Imagens de Julian Catalin CANVA

em uma loja Shopify, nas redes sociais, e cada plataforma tem suas exigências de formato, proporção e padrão. O que era uma foto vira dez entregas diferentes. Para o vendedor de alto volume, que administra milhares de itens em vários canais ao mesmo tempo, a edição manual simplesmente não acompanha o pico. O tempo da equipe é consumido por requisitos técnicos antes mesmo de chegar à parte criativa.

Do outro lado da escala, grandes marcas e marketplaces enfrentam um problema diferente, mas igualmente operacional. O volume é tão alto que, historicamente, a única forma de dar conta era terceirizar, e com isso vêm a lentidão e o custo das agências, além de um risco frequentemente subestimado, que é a perda de consistência. Quando milhares de imagens passam por mãos diferentes e sob pressão de prazo, o padrão da marca escorrega, e padrão visual, para o consumidor, é sinal de confiança. Uma vitrine que parece descuidada justamente em picos de maior tráfego do ano comunica o oposto do que a marca gostaria.

É aqui que o cenário mudou de forma concreta nos

últimos anos. A inteligência artificial aplicada à imagem de produto reescreveu o limite de capacidade de uma operação visual, transformando em rotina de um dia o que antes levava semanas e dependia de quantas pessoas se conseguia contratar para o pico.

Os números comprovam isso: plataformas dedicadas à produção de imagens com inteligência artificial já processam bilhões de imagens por ano, isso é, um volume que, há apenas uma década, exigiria estúdios inteiros e meses de produção.

Padronizar fundo, luz e enquadramento, gerar versões temáticas e adaptar um mesmo ativo para cada canal deixou de ser o teto da operação, e a pergunta que importa passou a ser menos quantas mãos se tem disponíveis e mais quão bem se orquestra a produção.

Na prática, isso significa configurar templates antes do lançamento de uma campanha, em vez de adaptá-los sob pressão de prazo — definindo padrões de fundo, recortes por canal e variações sazonais para um catálogo inteiro de uma só vez, para então executá-los em escala quando o momento chegar.

A nova vantagem competitiva da indústria está na capacitação

Paula Cristina Dani (*)

A cada minuto, cerca de sete novas inovações surgem no mundo. São mais de 10 mil por dia. Em apenas um ano, foram 3,7 milhões de registros de patentes globais, segundo a World Intellectual Property Organization (WIPO), agência das Nações Unidas responsável por monitorar a evolução da propriedade intelectual. Estamos falando de novas tecnologias, produtos, soluções e processos que chegam ao mercado em uma velocidade cada vez maior.

Mas, observando esse movimento de perto, tenho a impressão de que a discussão sobre inovação ainda se concentra excessivamente nas tecnologias em si. E talvez o verdadeiro desafio esteja em outro lugar: na capacidade de transformar toda essa inovação em resultado prático dentro das empresas. Afinal, nenhuma tecnologia gera impacto sozinha. É preciso que existam profissionais preparados para compreendê-la, aplicá-la e extrair dela o máximo valor.

Essa realidade fica evidente quando olhamos para o mercado brasileiro. Segundo o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), o país precisará qualificar cerca de 14 milhões de profissionais

industriais até 2027, sendo a maior parte voltada à requalificação de trabalhadores que já estão em atividade. Ao mesmo tempo, dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI) mostram que a falta de mão de obra qualificada já é apontada como um problema por 23,1% dos empresários.

Os números ajudam a entender uma questão cada vez mais presente na indústria: não basta ter acesso à tecnologia. É preciso garantir que ela seja utilizada da forma correta. E isso exige atualização constante dos profissionais, especialmente em um cenário em que as transformações acontecem em ritmo acelerado.

O desafio, aliás, não é exclusivo do Brasil. Estudo recente da Deloitte aponta que a competição por profissionais qualificados continua sendo uma das principais preocupações da indústria global, justamente em um momento em que empresas ampliam investimentos em automação, digitalização e tecnologias avançadas.

Diante desse contexto, tenho observado um movimento interessante. À medida que as tecnologias se tornam mais sofisticadas, fabricantes e distribuidores passam a assumir também

um papel cada vez mais relevante na formação técnica do mercado.

Alógica é simples: não adianta disponibilizar equipamentos mais avançados se os profissionais não conseguem explorar todo o seu potencial.

E esse cenário tende a se acentuar. Diferentemente de outras revoluções industriais, em que novas tecnologias levavam anos para se consolidar no mercado, hoje os ciclos de inovação são cada vez mais curtos. Equipamentos, softwares, sistemas de automação e ferramentas conectadas evoluem continuamente, exigindo atualização permanente de quem está na operação. O Fórum Econômico Mundial de 2023 já previa isso, estimando que 44% das competências dos trabalhadores precisariam ser atualizadas até 2028 em função das transformações tecnológicas em curso.

Por isso, a capacitação passou a fazer parte da própria estratégia de desenvolvimento das empresas, se tornando tão importante quanto a inovação que está sendo colocada no mercado.

Quem entender isso ganhará, certamente, uma grande competitividade no mercado moderno.

(*) CEO da Milwaukee Brasil.





PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/48A0-654E-BDA8-B99F> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 48A0-654E-BDA8-B99F



Hash do Documento

D0AAD29E3138F1B9A9B4FA1BCC32422607232444A60B9CEFA0E95EB188A8356A

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 06/07/2026 é(ão) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 06/07/2026 20:13 UTC-03:00
- Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.11
AC: AC Certisign RFB G5

