

Classificados

RESIDÊNCIAS VENDEM-SE

Casa alugada, Jd. Ivone, 2d, gar., ót. investimento \$ 99794-4752

JD Solange 3 quartos, suite, 3 sala, cozinha, garagem 6 carros, edícula, terreno 12x30 F:99612-5075

APARTAMENTOS VENDEM-SE

\$265mil Resid. Pasargada, com ar e mobiliado. F. (14) 99795-6322

AX IMÓVEIS

Cond. Resid Europa-Apto c/ 3 suites, ar cond, armários, 2 vagas+ dep. F:14-3313-9810/99772-3128.

AX IMÓVEIS

Costa dos Corais, 180m², 3 dormit s/ 1 suite, andar alto, varanda gourmet, 2 vgs e lazer. F:14-3313-9810/99772-3128.

AX IMÓVEIS

Ed. Maiorca, 143m², 3 suites, varanda gourm, andar alto, sol da manhã, vagas paralelas, lazer comp. F:14-3313-9810/99791-8182.

AX IMÓVEIS

Elara, 77m², andar alto, sol da manhã, comp em arm e ar, varanda gourmet, 2 vgs e lazer. F:14-3313-9810/99772-3128.

AX IMÓVEIS

Porto Real, 90m², 3 dormit s/ 1 suite, 2 vgs+ dep. Lazer comp. Excel preço. F:14-3313-9810/99772-3128.

CAMBURI

1 dormitório, próx. Aeroclube, com ou sem garagem, alugado, F: 31045677

COBERTURA

Apto com 313m², ótimo acabamento, 4 dorms, 3 vagas, aceita permuta. F: 31045677/981259000

Ed. Aeon 8º andar sol manhã(14) 99785-1505

MARSELHA

Apto 4 suites, 5 vagas, 419m², excelente preço, aceita 100% permuta. f. 98125-3000

MURANO

4 suites, 4 vagas,380m² útil, excelente valor, aceita parcelamento. João98125-3000.CJ4940

LOCAÇÕES**AX IMÓVEIS**

Apto c/ 3 dormit p/ alugar, 143 m² - Maiorca Residencial - Bauru/SP. F:14-3313-9810/98129-8345.

AX IMÓVEIS

Apto mobiliado, local na zona sul de Bauru. Imóvel de alto padrão, c/ 3 suites, ar-cond, todo decorado, pronto para melhor atender você e sua família e varanda gourmet. F:14-3313-9810/98129-8345.

AX IMÓVEIS

Portal do Sol- Apto c/ 80m², 3 dormit s/ 1 suite, sacada e 1 vaga cob. F: 14-3313-9810/98129-8345.

AX IMÓVEIS

Resid Jari- Lind apto, local próx ao Bauru Shopping, c/ 3 suites, ar-cond em 2 dormit, sala p/2 amb e varanda Gourmet envid. Cond c/ lazer comp e 2 vgs. F:14-3313-9810/98129-8345.

AX IMÓVEIS

Resid.Vista Sul - Apto c/ 3 dormit s/ 1 suite. Cozinha planej. 2 vagas + depós. Andar alto. Sol da manhã. Varanda Gourmet envid. Climatizado. F:14-3313-9810/98129-8345.

AX IMÓVEIS

Villa De Leon I- Resid localiz na avenida principal do cond e do lazer. Casa de esquina, térra, recém Construída, c/ 3 suites e 2 vgs. F:14-3313-9810/98129-8345.

H2 - ALUGA

- Ed. Europa, 3 suites - Ed. City tower, 3 dorm - Ed. City tower, 2 dorm

Tratar: 14 3104-5677 Creci: J. 4940

PONTOS COMERCIAIS**AX IMÓVEIS**

Clinica, p/ venda, excel localiz, próx a Getúlio, a.c 225m², 5 salas, central de esterilização, sala de espera etc. Estuda permuta por apto até 350 mil. F:14-3313-9810/99791-8182.

TERRENOS VENDEM-SE

Águas Virtuosas 15x50 \$85mil F:99696-9026

Alameda Athenas qd 1, encaixado, ót. investimento \$. 99794-4752

AX IMÓVEIS

Lote Cyrela, localização privilegiada. Preço de oportunidade. F: 14-3313-9810/99791-8182.

CASA COM 60M² EM AGUDOS/SP

Terrano c/ 250m², R. Pedro Carminé Déo, 105, Jardim Santa Angelina. LANCE INICIAL R\$ 91.803,00 POSSIBILIDADE DE PARCELAMENTO giordano@leiloes.com.br 0800 707 9272

AX IMÓVEIS

Villa Dumont, terreno de 600m², ótima localiz. Excelente preço. F:14-3313-9810/99791-8182.

Terreno Industrial 12x42 e 10x30 ;Vânia Maria 11x25 e 9x42 Maramba 10x30 ; Manchester 6x30 Jaraguá 10x28; Bela Vista 10x42 99612-5075

MUNICÍPIO DE AGUDOS AVISO DE LICITAÇÃO PREGÃO ELETRÔNICO Nº 023/2024 EDITAL Nº 026/2024 PROCESSO Nº 027/2024 TIPO: MENOR VALOR GLOBAL

OBJETO: Sistema de Registro de Preços visando a futura e eventual contratação de serviços voltados a implantação de sistema pedagógico de ensino com suporte pedagógico anual bem como fornecimento de material didático para os alunos da rede municipal.

Data limite para o cadastramento das propostas: até as 08:50hrs do dia 09/04/2024

DATA DA REALIZAÇÃO DA SESSÃO: 09/04/2024. HORÁRIO DE INÍCIO DA SESSÃO: 09h00.

O Edital completo encontra-se à disposição através do site agudos.licitapp.com.br e www.agudos.sp.gov.br,e no Setor de Compras e Licitações da Prefeitura Municipal de Agudos/SP, sito à Avenida Sargento Andirás, nº 183 – centro – CEP: 17.120-031.

Para maiores informações – Telefone: (xx14) 3262-0606 / 3262-0608.

Agudos, segunda-feira, 25 de março de 2024.

FERNANDO OCTAVIANO Prefeito Municipal

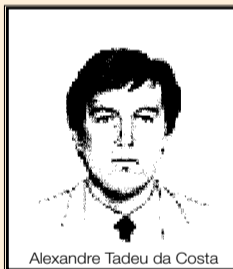
SALA DO EMPRESÁRIO
PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO, ESTRATÉGIA E MOTIVAÇÃO EMPREENDEDORA © 1987/15
www.memoria-empresarial.com.br ANO XXX – Nº 80

PRO MEMÓRIA EMPRESARIAL
© 1987 HIFEN
Republicada para avaliação histórica

O PIQUE PRECOCE DE UMA GERAÇÃO

Os exemplos de jovens empreendedores estão por toda a parte. E o motivo é óbvio: já que o mercado não abre espaço para a mão-de-obra emergente, ela vai à luta e cria sua própria ocupação, por meio de empreendimentos que começam a aparecer e a se consolidar.

Alexandre Tadeu da Costa, da Cacau Show Chocolates Finos - www.cacaushow.com.br -, é um dos numerosos casos de empresário brasileiro precoce. Em 1988, com apenas 17 anos, ele deu sua primeira investida, vendendo chocolates artesanais na Páscoa. Hoje, aos 22 anos, emprega dez vendedores espalhados pela cidade, todos com condução fornecida pela empresa, e produz dez toneladas por mês.



Alexandre Tadeu da Costa

Para chegar até esse estágio, ele precisou abrir mão de muita coisa: lazer, escola - trancou a matrícula na Faculdade de Administração da Faap no terceiro ano - e tranquilidade. Mas não se arrepende de nada. Hoje, ele se sente orgulhoso em gerar empregos e está animado com a perspectiva de tornar-se um industrial importante do setor - para isso até já comprou várias máquinas para crescer no futuro.

A seguir, ele conta como conseguiu deslanchar, com a ajuda do SEBRAE/SP, e decidir seu destino longe do superficialismo que caracteriza a cultura “jovem”, inventada pelos meios de comunicação.

Aprendi com a família

“Comecei a trabalhar como secretário do gerente de vendas da empresa da minha mãe, onde aprendi muito sobre a técnica de vendas. Ela era demonstradora de produtos cosméticos e utilidades e levava-me desde os cinco anos de idade junto com ela, quando fazia contatos e fechava negócios. Este foi um dos fatores mais importantes para o meu sucesso, pois adquiri cedo essa sensibilidade para negociar. Mais

tarde, não me adaptei ao esquema familiar, pois gosto de desafios e sempre sonhei em ter minha própria empresa, fruto de minha criação e de meu trabalho. Mas, para dar esse salto, precisei, naturalmente, do apoio e do incentivo familiar.

Aproveitei, então, as 2 mil vendedoras que dispúnhamos na época e lancei a marca criada pelos meus pais, a Cacau Show, que era colocada no chocolate produzido por pequenas fábricas. Usei, inclusive, os catálogos feitos dois anos antes e que estavam um pouco de lado, pois a ideia não tinha dado muito lucro. Mas houve um problema: vendi ovos de 50 gra-

mas, que meu fornecedor não tinha, e precisei contratar uma chocolateira na última hora para não decepcionar os clientes. Felizmente, deu certo.”

“A empresa virou praticamente uma escola, pois 90% dos nossos funcionários são jovens entre 18 e 25 anos, sendo muito responsáveis e com habilidade para aprender rapidamente.”

entre 18 e 25 anos, sendo muito responsáveis e com habilidade para aprender rapidamente. Eu aprendo e passo adiante. Com isso, o treinamento aqui é constante. Preciso aprender a delegar, que é a única forma de crescer de fato.

Excesso de teoria

“Fiz apenas até o terceiro ano da Faculdade de Administração, porque precisei dedicar-me integralmente à empresa. Mas mantenho boas amizades com minha turma. Como não completei a faculdade, não posso fazer uma avaliação precisa, mas o tempo que passei lá me deu a impressão de que ela ainda se ressentia muito da falta de prática e do excesso de teoria. Dentro de minhas limitações de terceiro-anista, também acredito que a faculdade não trabalha muito a questão de tomada de decisão. É como corrida no Jôquei Clube: um cavalo chega em segundo lugar, quando perde por milésimos de segundos para o primeiro colocado. É assim também no mundo dos negócios - você precisa estar sempre na frente.

Acredito que é possível ter sucesso sem passar obrigatoriamente pela faculdade. Lá, não aprendi detalhes que, à primeira vista, parecem estranhos, mas que acontecem no dia-a-dia.

Marketing antes

“Um publicitário chamou-me de louco, porque eu não tinha o produto e já estava criando a marca e encomendando a campanha. Mas é assim que funciona. Atualmente, estamos pesquisando recheio, porque, no fundo, é isso que eu vendo. Montamos um laboratório ainda muito pequeno, mas, aos poucos, vou incrementá-lo para poder ir desenvolvendo soluções próprias. Tivemos que aprender tudo aqui dentro. A empresa virou praticamente uma escola, pois 90% dos nossos funcionários são jovens

entre 18 e 25 anos, sendo muito responsáveis e com habilidade para aprender rapidamente. Eu aprendo e passo adiante. Com isso, o treinamento aqui é constante. Preciso aprender a delegar,

que é a única forma de crescer de fato.

Vivo a empresa de segunda a sábado, sem descanso, e, na Páscoa, costume virar a noite aqui dentro. Tenho um controle de custos muito rigoroso e furo os concorrentes com uma estrutura ágil. Nossos produtos são comercializados diretamente para o varejo, sem a intermediação do atacado. Preciso disso, pois trabalho com vida útil de noventa dias no máximo. Se produzo 10 toneladas, compro 12: o lucro vira chocolate e fica estocado, para a Páscoa.

Entrevista publicada em 17/10/1993 e republicada agora para avaliação histórica das experiências.

Realização: IMEMO - Instituto da Memória Empresarial
Diretor: Dorival Jesus Augusto, Conselho Assessor: Alberto Borges Matias (USP), Alencar Burti, Aparecida Terezinha Falcão, Carlos Sérgio Serra, Elvio Aliprandi, Irani Cavagnoli, Irineu Thomé, José Serafim Abrantes, Marcos Cobra, Nelson Pinheiro da Cruz, Roberto Faldini, Yvonne Capuano
Publicação: Hifen Comunicação Editorial - Redação: Nei Carvalho Duclós - Revisão: Angelo Sarubbi Neto. APOIO:

MAIOR ACERVO coletivo de EMPREENDEDORES: www.imemo.com.br

MANTENEDORES:



AGENDA DO EMPRESÁRIO
www.agenda-empresario.com.br ANO XXX APOIO: GENOFISCO

TERÇA-FEIRA, 26 DE MARÇO DE 2024

IMPLANTAR HORÁRIO FLEXÍVEL
Empresa pretende implantar horário flexível de trabalho, como proceder? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].

DEIXAR DE DECLARAR NO PRAZO
Empresa que envia a DCTC-Web retificadora antes ou depois do vencimento poderá gerar cobrança multa. Precisamos gerar nova DCTC-Web retificadora para realizar abatimento valor 1ª guia emitida para que assim possam gerar guia somente diferença ser recolhida, como proceder? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].

FUNCIÓNÁRIO SAIU DE DESCANSO OS DIAS, RESTAM 25 DIAS PARA GOZO, PODE VENDER 10 DIAS DESSES DIAS?
O abono pecuniário de férias sempre corresponderá a 1/3 de todo o direito do trabalhador, ou seja, haverá a compra de 10 dias, conforme aponta o artigo 143 da CLT. Desta forma, não será possível a compra a compra de 1/3 relativo aos 25 dias restantes de férias.

DEMITIR FUNCIONÁRIO SEM CONTRATO DE EXPERIÊNCIA
Empresa pode demitir funcionário registrado sem contrato de experiência a qualquer momento, quais as obrigações trabalhistas na rescisão? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].

INÍCIO DA JORNADA OCORREU EM DIA ÚTIL
Funcionário trabalha 12x36, das 19h às 07h, no dia que ele entra para sua jornada e não é feriado, mais, após meia noite é feriado, empresa deve pagar feriado, como proceder? Saiba mais: [www.empresario.com.br/legislacao].

EMPRESA ENTRA EM FÉRIAS COLETIVAS, PODE SOMENTE UM FUNCIONÁRIO TRABALHAR?
O artigo 139 da CLT estabelece que toda a empresa ou todo departamento deverão estar totalmente paralisados durante as férias coletivas. No caso, nenhum trabalhador poderá permanecer trabalhando durante esse período, sujeitará à empresa a multas administrativas e poderá descaracterizar as férias coletivas dos demais trabalhadores. CLT, art. 139 e Portaria 6671/21, anexo I (multas administrativas).

FORNECER BENEFÍCIO DURANTE LICENÇA-MATERNIDADE
Durante o período de licença-maternidade, a empresa tem obrigação de fornecer benefício alimentação/refeição? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

AGENDA FISCAL* MARÇO/24
Acesse a íntegra no site: [www.agenda-fiscal.com.br].

Portal Empresário ONLINE
Tudo o que a PME precisa saber para a gestão do seu negócio
Seu canal de negócios corporativo
www.empresario.com.br

INFORMAÇÕES PARA O DIA A DIA EMPRESARIAL:
■ Agenda Fiscal®
■ Dicas sobre Legislação
■ Orientador Gerencial®
■ Memória Empresarial®
■ Agenda do Empresário®
■ Livros, artigos e cursos