

# Oportunidades & Leilões



## SIMPLES NACIONAL

Ainda é possível se regularizar

Quase metade (285 mil) das 584 mil micro e pequenas empresas que estavam com débitos no Simples Nacional parcelaram suas dívidas e permaneceram com esse siste-

ma. Quem não se regularizou, já foi desligado. Para voltar a ser optante, o empresário deve pagar ou parcelar suas dívidas e pedir uma nova adesão ao sistema até 31 de janeiro.

EM 2017  
Reaprender e se atualizar

Desafios da vida empresarial, principalmente em tempos de crise, exigem reciclagem constante de conhecimentos, para manter o negócio bem estruturado e competitivo

Pág. 04



CREATIVE COMMONS



**SODRÉ SANTORO**  
LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

realização:





---

**LEILÕES DE VEÍCULOS GUARULHOS**  
PRESENCIAL E ONLINE

**+1000** de VEÍCULOS SEMANAIS

MOTOCICLETAS, VEÍCULOS LEVES, PESADOS INTEIROS E SINISTRADOS

**de 09 a 13/01 às 11h e dia 14/01/2017 às 10h**

Visitação: no dia de cada leilão, das 8h30 às 11h  
Local: Marginal Via Dutra, Km 224 - Guarulhos - SP  
Informações pelo tel. 11 2464-6464

Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro - Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 192  
Luiz Alexandre Maellari - Preposto em exercício



**LEILÕES DE VEÍCULOS RIBEIRÃO PRETO**  
PRESENCIAL E ONLINE

**Dia: 21/01/2017 às 09h30**

Visitação: um dia antes da data do leilão - Horário Comercial  
Local: Via Anhanguera, km 307 - Ribeirão Preto - SP  
Informações pelo tel. 16 3617-6464

Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro - Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 192  
Luiz Alexandre Maellari - Preposto em exercício

**LEILÕES DE SUCATAS DIVERSAS**  
PRESENCIAL E ONLINE

**Dia: 09/01/2017 às 14h**

A visita será de hora em hora começando às 8:30h; 9:30h; 10:30h; 11:30h; 12:30 h e a 13:30h, encontro no SAC no horário pré determinado e será realizado a volta completa e retorno no local de partida

Local: Marginal Via Dutra, Km 224 - Guarulhos - SP  
Informações pelo tel. 11 2464-6464

José Eduardo de Abreu Sodré Santoro - Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 195

**LEILÕES DE MATERIAIS E EQUIPAMENTOS**  
PRESENCIAL E ONLINE

**Dias: 16, 17 e 18/01/2017 às 09h30**

COMITENTES: SOMPO SEGUROS, Grupo Pão de Açúcar, E OUTRAS EMPRESAS

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS, TERRAPLANAGEM E AGRÍCOLAS • INFORMÁTICA • ELETRODOMÉSTICOS • MÓVEIS E SUCATAS

Local: Marginal Via Dutra, Km 224 - Guarulhos - SP  
Informações pelo tel. 11 2464-6464

Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro - Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 192  
Luiz Alexandre Maellari - Preposto em exercício



---

**12/01 GUARULHOS-SP**

**KIA MOTORS SOUL 15/15**

Origem de Financiamento

**10/01**

4 PALETEIRAS 1 REBOCADOR EMPILHADEIRA TCM FG40

**19 LOTES LEILÃO DE IMÓVEIS**  
PRESENCIAL E ONLINE

IMÓVEIS RESIDENCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO

- BATAIS - VIRADOURO - UBIRAJARA
- PIRAJUI - AREALVA - CAFELÂNDIA
- SANTA ROSA DE VITERBO - JAU
- BOCAINA - LENÇÓIS PAULISTA

1º LEILÃO: 19/01/2017 ÀS 14:00 - 2º LEILÃO: 20/01/2017 ÀS 14:00

Local: Marginal Via Dutra, Km 224 - Guarulhos - SP | Tel. (11) 2464-6464  
www.sodresantoro.com.br

Mozair De Sani - Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 315

---

**LEILÕES DE IMÓVEIS ONLINE**

**LEILÃO ONLINE DE 68 IMÓVEIS**

- COMERCIAIS • RESIDENCIAIS
- INDUSTRIAIS • ÁREAS RURAIS

IMÓVEIS EM DIVERSOS ESTADOS DO BRASIL  
SP • MG • GO • SC • MS • MT • RJ • DF • ES

**DIA 24/01 2017 às 13h**

FORMAS DE PAGAMENTO: À VISTA 10% DESCONTO, PARC/ 12X S/ JUROS, PARC. em 24, 36 OU 48X C/ JUROS + CORREÇÃO, FINANCIAMENTO ATÉ 360 MESES

Lances: [www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br)  
Veja todos os imóveis disponíveis nos sites: [www.bradesco.com.br](http://www.bradesco.com.br) e [www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br)  
Para mais informações - tel.: 11 2464-6464

Atenção: para passagens imobiliárias nos parques santoro.

Otávio Lauro Sodré Santoro - Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 607

**LEILÕES DE IMÓVEIS PRESENCIAL E ONLINE**

**LEILÃO DE IMÓVEL**

Bradesco

Leilão: 11/01/2017 às 14h

**LINDO IMÓVEL COM 764M² NO BAIRRO CIDADE JARDIM SÃO PAULO/SP**

Localização do imóvel: Av. Lopes de Azevedo, 1.238. Casa. Área total: terr. 764,52m² e consr. 528,00m² (consta no IPTU 552,00m²). Matr. 62.004 do 18º RI local. Ocupada. (AF)

• 2º Leilão: 11/01/2017, às 14h. Lance mínimo: R\$ 3.540.550,33

Local: Marginal da Via Dutra, km224 - Vila Augusta, Guarulhos-SP  
[www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br) | [lf@sodresantoro.com.br](mailto:lf@sodresantoro.com.br)  
Mozair De Sani, Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 315

**LEILÕES DE IMÓVEIS PRESENCIAL E ONLINE**

**Bradesco LEILÃO DE 34 IMÓVEIS**  
PRESENCIAL E ONLINE

1º Leilão: 20/01/2017 às 14h - 2º Leilão: 31/01/2017 às 14h

Lote 09  
Vila Madalena  
São Paulo-SP

Lote 19  
Vila Leopoldina  
São Paulo-SP

Lote 31  
Vila Mariana  
São Paulo-SP

Local: Marginal da Via Dutra, km 224 - Vila Augusta, Guarulhos-SP  
[www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br) | [lf@sodresantoro.com.br](mailto:lf@sodresantoro.com.br)  
Antonio Sanchez Ramos Junior - Leiloeiro Oficial - JUCESP nº 877

---

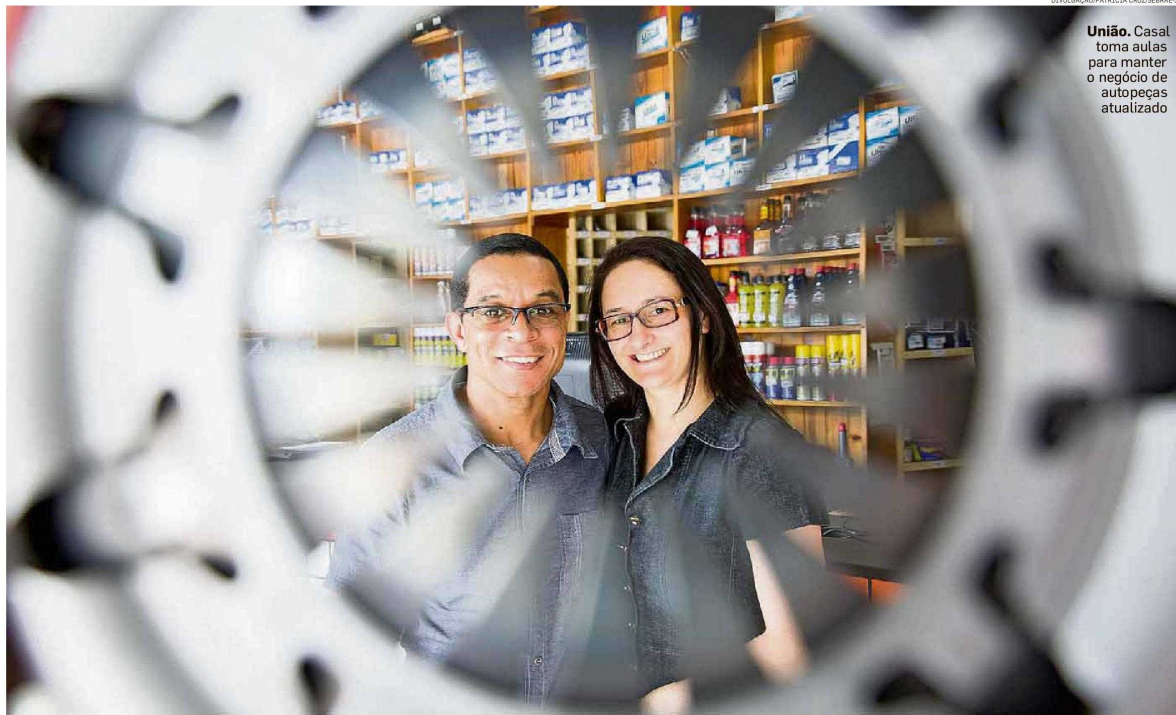
Casa Sodré Santoro - Tel.: 11 3885-4000  
Pátio Guarulhos (Matriz) - Tel.: 11 2464-6464  
cadastre-se: [www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br)

11 2464-6464

[facebook.com/sodresantoro](https://www.facebook.com/sodresantoro) [twitter.com/sodre\\_santoro](https://twitter.com/sodre_santoro) [youtube.com/user/leilaoosodresantoro](https://www.youtube.com/user/leilaoosodresantoro)

Pátio Ribeirão Preto - Tel.: 16 3617-6464  
Pátio Bauru - Tel.: 14 3312-6464  
Pátio Monte Mor - Tel.: 19 3879-2998  
Pátio Curitiba - Tel.: 41 3302-6464

## Reportagem de capa



**União.** Casal toma aulas para manter o negócio de autopeças atualizado

# Desafios exigem reciclagem constante

Cursos de atualização e consultorias especializadas são importantes para manter os negócios competitivos, principalmente durante crises

**Caroline Monteiro**  
ESPECIAL PARA O ESTADO

Depois de um ano de crise, muitos empreendedores podem ter dúvidas sobre como seguir com o próprio negócio. Por isso, é bom aproveitar o começo do ano para repensar os próximos passos da empresa e se reciclar profissionalmente. É o que vem fazendo Alda de Fátima Oliveira, de 44 anos. Em 2009, ela pediu demissão de um cargo de chefe em companhia moveleira e tomou a frente da loja de autopeças do marido, Anorval Pereira de Oliveira, de 47 anos.

Na época, a empresa tinha sofrido um baque causado pelo incentivo fiscal do governo a automóveis novos. “Ninguém ficava com o carro velho, porque era mais fácil comprar zero-quilômetro e ninguém queria saber de peças automotivas.”

Para alavancar o faturamento, Alda deu um passo importante para renovar a empresa, localizada em Diadema. “Tirei a loja do bairro e migrei para uma avenida mais movimentada, em um espaço que era o dobro do antigo, mesmo sem ter estoque para ocupar 300 m²”, diz. “Eu quis quebrar o estereótipo de que comércio relacionado a carro tem de ser sujo e cheio de lixo. Fiz questão de ter um local limpo e bonito.”

As primeiras mudanças trouxeram mais credibilidade tanto

para os clientes quanto para os funcionários. “A gente tinha dificuldade em contratar. Ninguém queria trabalhar na autopeças. Depois da renovação, ficou mais fácil conquistar candidatos”, diz.

Três anos depois da primeira reestruturação, Alda fez matrícula para ela e o marido em um curso de estratégia empresarial do Sebrae, em 2012. “Foi essencial para profissionalizarmos a loja definitivamente. Criamos objetivos, traçamos os pontos fortes e fracos do negócio, captamos clientes grandes, como a seguradora Porto Seguro e a Caçula de Pneus, e investimos em tecnologia e capital humano. Tudo com o que aprendemos no treinamento”, conta Alda.

O curso previa uma meta de faturamento que deveria ser cumprida em dois anos. Alda e o marido definiram um valor, mas o consultor do Sebrae duplicou o desafio. Em 2014, a empresa de autopeças atingiu a meta, depois de ganhar um prêmio de melhor loja do ramo, que re-

**● Marco**  
“O curso de estratégia empresarial foi essencial para profissionalizarmos a loja. Criamos objetivos, captamos grandes clientes”  
**Alda de Fátima Oliveira**  
EMPREENDEDORA

conhecia a qualidade do atendimento, do estoque, da entrega e do pós-venda.

O reconhecimento foi essencial para que os Oliveira continuassem buscando atualização. Contrataram uma contadora para dar consultoria tributária e financeira. “Revermos a tributação da empresa e dos produtos com que trabalhávamos, porque, após expansão de faturamento, o negócio não cabia mais no Simples Nacional, regime de tributos das micro e pequenas empresas”, conta.

Em 2015, uma psicóloga passou seis meses dentro da loja, trabalhando o comportamento dos donos e dos funcionários. A profissional aplicou testes de agilidade e produtividade e capacitou uma funcionária de recursos humanos. “Eu cuidava sozinha do RH. Agora, temos alguém exclusivo para fazer seleção e recrutamento”, diz Alda, que aproveitou o ano para concluir mais dois cursos: um de gestão financeira e outro de gestão de pessoas. “Tem empresário que acha que isso é desnecessário. Mas foi essencial para que a empresa fluisse melhor e tivesse a capacidade de gerenciar bem os 38 funcionários que temos agora.”

Ano passado, o casal continuou investindo em capacitação. A empreendedora contratou um treinamento de liderança para oito funcionários. A

## COMO PLANEJAR

Para a consultora do Sebrae-SP, Cristiane Viude Fernandes Sevilha, é importante alinhar algumas variáveis antes de iniciar uma nova capacitação:

### ● Objetivos

Trace metas que façam sentido na vida profissional e pessoal. Veja quais são as expectativas para o negócio. Depois, pense que tipos de palestras ou cursos combinam com esses objetivos.

### ● Tempo

Defina quando você precisa ter o novo curso concluído e quanto tempo da sua rotina pode ser dedicado a ele. Assim, saberá se o treinamento tem de ser curto ou longo, online ou presencial.

### ● Preço

Veja o tamanho do seu orçamento. Muitas instituições, até internacionais, oferecem aulas gratuitas na internet.

## VEJA ALGUNS CURSOS

### ● Aproveite janeiro para se matricular

CURSO	SITE
Como Economizar em Tempo de Crise, na FGV (online)	fgv.br/fgvonline/cursos/
Planejamento Estratégico, no Sebrae (online)	esd.sebraesp.com.br/
Empreendedorismo, em Harvard (online)	online-learning.harvard.edu/
Gestão de Projetos, no Ibmec (online)	ibmeconline.com.br/
Técnicas de Venda para Microempreendedor, no Sebrae (presencial)	superme.sebraesp.com.br/

ideia era motivar os colaboradores a identificar quais qualidades pessoais poderiam agregar à empresa. Alda e o marido fizeram ainda um curso de inovação. “Foi importante, porque nos motivou a encontrar a melhor tecnologia do mercado, tanto para os processos internos como externos.”

Desde o primeiro curso, em 2012, os empreendedores vêm

investindo não apenas na reciclagem profissional, como também da marca. Modernizaram o logotipo da Gol Autopeças, criaram um site, ampliaram o portfólio, colocaram a marca da empresa em todos os baús dos motoboys e compraram um carro, também identificado.

Para 2017, o objetivo é traçar um plano de marketing e abrir um centro de distribuição. Des-

sa forma, podem expandir o raio de atendimento da loja para outras cidades da região.

“O empreendedor tem de buscar sempre capacitação e não desanimar, conhecer melhor o ramo e a concorrência. Se esperar de braços fechados, a crise leva”, aconselha Alda.

Para a consultora do Sebrae Cristiane Viude Fernandes Sevilha, a capacitação e a busca por informações é o diferencial diante da recessão. “Não investir em conhecimento é um tiro no pé”, afirma. “Ainda prevemos um ano difícil economicamente para o País. Por isso, a reciclagem deve ser prioridade neste momento”, diz.

Segundo o coordenador da comissão de empreendedorismo da Câmara de Comércio França-Brasil, Daniel Brandão de Castro, manter um conselho administrativo também é uma excelente forma de se manter atualizado. “A dica vale principalmente para os jovens empreendedores. Tenha contato com quem tem mais visão de mercado, alguém que possa dar palpites e sugestões.”

Brandão afirma que a época é boa para criar networking, por meio de eventos, feiras, câmaras de comércio, instituições de fomento a negócios e redes sociais. “Aproveite janeiro, que é mais devagar, para ir atrás de investimentos. Existe até app que busca crowdfunding”, indica.

## Nem desânimo nem empolgação em excesso no começo do ano

Moderação é essencial para quem perdeu a esperança com a crise ou para quem aposta todas as fichas em 2017

- Empreendedores que tiveram um ano complicado em 2016 podem estar vivendo uma das duas situações: desmotivação, causada pelo medo de 2017 ainda ser um ano de crise; ou empolgação, gerada por excesso de esperanças com o novo ano.
- Uma consultora do Sebrae-SP, Cristiane Viude Fernandes Sevilha, aconselha evitar o desânimo exagerado. “É hora de man-

**● Zona de conforto**  
“É necessário manter o pé no chão e analisar as situações com cautela, mas muitas vezes é da crise que nascem as oportunidades. Ela tira da zona de conforto e dá um empurrãozinho”  
**Cristiane Sevilha**  
CONSULTORA

ter o pé no chão e analisar as situações com cautela, mas, muitas vezes, é da crise que nascem as oportunidades. Ela tira da zona de conforto e dá um empurrãozinho em direção ao crescimento”, afirma.

Segundo ela, essa é hora de redescobrir a motivação que fez o negócio surgir. A consultora indica visitas a negócios semelhantes para buscar novas ideias. “Crie um novo produto, serviço ou mude o modelo de negócio. Aproveite a maré baixa para se reinventar.”

**Pé no freio.** Ao mesmo tempo, colocar o pé no freio é indicado para quem cria muita expectativa na virada do ano. Para o coordenador da comissão de empreendedorismo da Câmara de Comércio França-Brasil, Daniel Brandão de Castro, 2017 exige cautela. “As perspectivas são melhores, mas o ritmo ainda é



**Sem exagero.** Animação demais pode ser prejudicial

lento”, diz. Sem cuidado, há mais riscos de contrair dívidas ou investir no negócio errado, segundo o coordenador.

“Sugiro que os jovens empreendedores encontrem

apoio em quem já é empresário faz tempo. A ajuda pode vir de consultores ou investidores-anjo”, diz. “As pessoas tem pressa em fazer acontecer, mas a afobação pode ser prejudicial.

Cristiane também alerta. “A empolgação excessiva pode fazer com que o empreendedor ignore alguns cuidados”, diz.

**Mudança.** Para quem quer mudar de ramo, a dica é investir mais do que nunca em um plano de negócios de qualidade.

“Mesmo que seja um empresário experiente, é sempre indicado prestar atenção nos detalhes da nova atividade”, diz. “Não esqueça dos planos de marketing, operacional e financeiro. O que servia para um modelo pode não funcionar para outro.”

A consultora sugere o mesmo cuidado para quem quer investir em uma franquia. “Pesquise os números da marca e fique atento aos contratos antes de assumir uma nova responsabilidade. Muito cuidado com a impulsividade e os negócios da moda, que são sazonais”, diz.