



# Perspectiva 2015

BAURU, QUINTA-FEIRA, 1 DE JANEIRO DE 2015

## Tempo de oportunidades!

O ano que começa hoje vem cercado de perspectivas nada animadoras para o desempenho da economia brasileira. Mas não é hora de pôr o pé no freio. O momento é de arregaçar as mangas e preparar-se para criar novas oportunidades.

● Chances são boas para quem se preparou  
Página 3

● Empreender é saída em tempos de crise  
Página 6

● Deputados pedem pé no chão a prefeitos  
Página 12

Quioshi Goto

# Faça do limão uma limonada!

**C**hances existem para serem aproveitadas. E é justamente nos momentos em que mais encontramos dificuldades que elas aparecem.

Obstáculos existem para serem superados e, a médio ou longo prazo, tornam-se marcas que engrandecem ainda mais a nossa batalha e, conseqüentemente, conquistas.

Nesta edição de sua tradicional perspectiva anual, o Jornal da Cidade evidencia exemplos de iniciativa, coragem, persistência e disciplina que, numa equação positiva, transformaram a necessidade ou vontade de reinvenção profissional em histórias bem sucedidas de realização pessoal.

Independentemente ao vai-e-vem de indicadores econômicos, o mais importante, orientam especialistas nas áreas de economia, gestão pessoal, mercado de trabalho, psicologia e sociologia, é utilizar-se dos meios disponíveis, ou até mesmo fazê-los surgir.

Se é das eventuais dificuldades que podem surgir as melhores oportunidades, façamos de um limão uma limonada e aproveitemos para reavaliar nossos conceitos, aperfeiçoar o que já funciona e, mais do que tudo, colocar a mão na massa!

**Feliz 2015**  
e mãos à obra!

## Perspectiva 2015

Diretor Administrativo e de Marketing:  
Renato Delicato Zaiden

Diretor Industrial e de Tecnologia:  
Marco Antônio C. Oliveira

Diretor de Redação  
João Jabbour

Jornalista Responsável:  
Giselle Hilário

Editor Executivo:  
João Pedro Feza

Editora de Internet:  
Márcia Duran

Editor de Fotografia:  
Quioshi Goto

Editor Gráfico e de Diagramação:  
Milton Bill Oliveira

Gerente Comercial e de Marketing:  
João Carlos do Amaral

Gerente de Tecnologia da Informação  
Evandro Ferreira Campanha

Gerente Industrial  
Célio Marcos da Silva

Textos e reportagens:  
Luiz Beltramin

Fotos:  
Quioshi Goto, Aceituno Jr.,  
Douglas Reis, Éder Azevedo,  
João Rosan e Malavolta Jr.

Jornal da Cidade de Bauru  
Rua Xingu 4-44 – Bauru – SP  
Fone (14) 3104-3104  
<http://www.jcnet.com.br/>

ECONOMIA



# Oportunidade para quem se preparou

**Desaceleração é chance de boas compras para consumidor que fez a 'lição de casa'; para quem não fez, fica o aprendizado, mas sem cortes extremos**

É tempo de analisar melhor a condição financeira e ponderar sobre os gastos. O que não significa economia de guerra. Esse é o recado dos analistas. No entanto, para quem se disciplinou durante os anos de euforia financeira, o ano promete ser de boas oportunidades, sim, para o consumo.

Em caso de ofertas à vista, setores como automotivo ou de imóveis, se apresentam como bons exemplos de oportunidades em virtudes da baixa procura que tende a se estabelecer pelos próximos meses. Itens de consumo como roupas e calçados também apresentarão boas ofertas para os mais precavidos.

Esta é a projeção do consultor financeiro Fernando José Martha de Pinho. O período, observa o economista, requer maior atenção, principalmente, nos quatro primeiros meses do ano, quando despesas do período de festas se acumulam aos tradicionais compromissos, como impostos (IPVA e IPTU).

“É preciso bastante cuidado”, recomenda. “A época é excelente para se repensar o consumo. Todas as contas dos presentes se acumulam aos compromissos que chegam nos primeiros meses do ano seguinte. Além disso, a taxa de juros está alta e segue subindo. É preciso cuidado, evitar comprar o que não precisa”, alerta.

Porém, ressalva o economista, o período é sim uma chance para quem estava com a cama feita antes da diminuição do fôlego econômico. “Toda a chamada crise é oportunidade também, para quem se preparou e não entrou no clima de euforia dos últimos anos”, pondera.

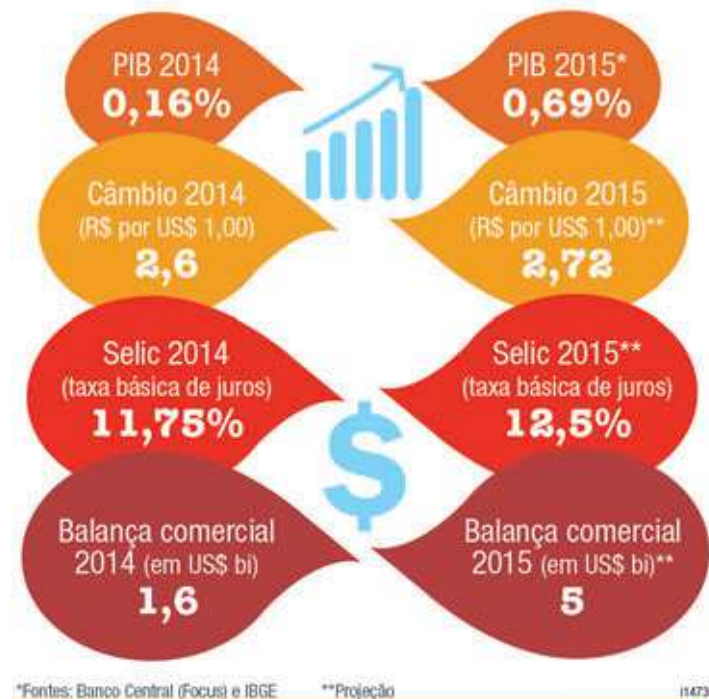
Segundo o economista, era consenso entre os analistas de que a montanha russa financeira, em termos macroeconômicos, desceria a ladeira em algum momento. “Nós, que viajamos para participar de congressos, percebemos os sinais que eram dados. A maioria virou as costas. É mais uma crise que poderia ter sido evitada”, considera.



Fernando Pinho: toda crise gera oportunidades

## CONHEÇA O INIMIGO

Números\* que evidenciam a 'guerra econômica' deste ano



\*Fontes: Banco Central (Focus) e IBGE

\*\*Projeção

### Lição

Quem eventualmente foi pego de surpresa pelo desaquecimento da economia, recomenda o consultor financeiro, também pode tirar proveito do momento. “É preciso enxugar, sempre com a pergunta, antes de comprar: ‘eu realmente preciso disto ou é apenas desejo motivado por propaganda?’”, diferencia.

Contudo, repensar os gastos também não implica, observa o consultor, em exageros também no controle. “Não adianta passar necessidade para economizar. A época é excelente para se pensar”, reitera. “Sempre há queda após períodos de grande euforia. Para aproveitar novas épocas semelhantes, o principal é se preparar”, insiste.

### A 'bolha' e o bolo

A taxa de juros, alerta o consultor financeiro, está lá em cima e tende a subir ainda mais. Portanto, compras à vista são mais do que recomendadas.

O economista lembra que a falta de disciplina entre os consumidores contribuiu para o estourar da “bolha” em termos macroeconômicos. “Houve endividamento brutal de empresas e consumidores, sem disciplina e freios”, atribui. “Dinheiro barato do BNDES para empresas e excesso de gastos públicos ajudaram a gerar isso tudo”, acentua.

O endividamento do consumidor, após anos de incentivo, é somado ao déficit do governo pelo excesso de gastos públicos (inclusive corrupção). Tudo somado ao mesmo bolo, salienta de Pinho, ainda têm a “cobertura” com problemas externos.

“Problemas na Rússia, Venezuela ou Argentina, tradicionais compradores do Brasil, farão com que a aquisição de produtos nossos seja menor, acentuando as perspectivas de recessão”, complementa.

### Olho no 'termômetro'

O maior “termômetro” que afere a maré econômica é o índice de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) do País. É a soma de todos os bens e serviços produzidos no Brasil.

De acordo com o Banco Central, em estimativa publicada em meados de dezembro, a expectativa de alta do PIB brasileiro para 2014 era de 0,16%. Para este ano, economistas esperam crescimento de 0,69%, de acordo com o relatório Focus, estudo que engloba mais de 100 instituições financeiras.

Quem se controlou pode aproveitar baixa procura para bons negócios

Fernando José Martha de Pinho  
consultor financeiro

## PERSPECTIVA 2015

## INDÚSTRIA



Malandrino, do Ciesp, defende atuação colegiada dos empresários para enfrentamento da crise



Simonelli, da Fiesp, confia na criatividade do brasileiro diante cenários adversos

# União e criatividade: chaves para a retomada

## Atuação conjunta, mais do que a salvação, pode gerar crescimento no setor produtivo

Com prognósticos numéricos nada animadores para 2015, a indústria pode encontrar na união de representantes do setor a chave para estancar, ou minimizar, a crise e até reencontrar o caminho do crescimento. Essa é a visão do diretor do escritório regional do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (Ciesp), Domingos Malandrino.

Sem ação conjunta do setor, defende, a cadeia produtiva dificilmente terá forças para enfrentar a recessão. “Os índices anunciados anualmente sempre são superestimados. Ano passado falava-se em crescimento de até 3%. Não chegamos a 1%”, enumera. “Agora, o anúncio oficial é de 1,5%. Daí você imagina a realidade”, ilustra.

Apesar da realidade não ser exatamente a mesma entre cada segmento, ele prega a atuação colegiada dos industriais, também junto ao poder público, para garantir infraestrutura necessária. Sem o básico – condições de escoamento de produção, energia e água (itens cuja falta já é sentida) –, alerta, poucos sobreviverão.

“Temos o maior potencial em termos de entroncamento intermodal (rodovia, hidrovia, ferrovia e aeroportos) no Estado. Mas é preciso modernizar, recuperar e construir acessos”, exemplifica.

Para ele, uma das formas de ação conjunta no setor que pode auxiliar segmento que enfrenta concorrência com produtos importados, principalmente da China, seria a “compra coletiva” industrial. “Os representantes precisam se unir para criar um modelo de compra a fim de baratear a produção”, sugere.

Outros segmentos, compara, seriam pontos fora da curva. “Áreas como construção civil, mineração e infraestrutura, mesmo com a crise, continuam aquecidas. Nem tanto quanto antes, mas não sentirão, ao menos tanto, os efeitos”, compara.

Contudo, insiste, é necessária a participação efetiva dos representantes do setor em decisões que interferem na produção em todos os segmentos. “Se o empresário continuar fazendo tudo da mesma forma, a chance de sucumbir é de 80%”, alerta.

“É preciso participar das decisões técnicas e políticas. Caso contrário, não haverá creche para os filhos de suas funcionárias, tampouco linhas de ônibus noturnas nas proximidades de sua empresa”, acentua.

## Cama feita

Passadas as nuvens, observa o dirigente local, mesmo projeções favoráveis podem ficar apenas no papel caso não haja estrutura para que o crescimento, de fato, seja percebido.

“Hoje nossa lição é refazer as contas. Mas, se tivéssemos, atualmente, crescimento produtivo na casa dos 4% como quatro anos atrás, não teríamos portos, aeroportos, sequer água, para atender toda a demanda”, enfatiza. “Agora é a hora de fazer o dever, de se preparar”, considera.

“É preciso participar das decisões técnicas e políticas”

Domingos Malandrino,  
Diretor do Ciesp

## Pés no chão

Também taxativo quanto às dificuldades pela frente, o diretor regional da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Zeca Simonelli, acredita que, a primeira grande medida é, justamente, assimilar a crise. “Antes de qualquer coisa é preciso admitir o problema e trabalhar com o pé na realidade”, salienta. “Não vejo um ano fácil, mas o brasileiro é muito criativo”, confia.

“É preciso trabalhar com o pé na realidade”

José Luís Simonelli,  
Diretor da Fiesp

## Reinvenção passa por valorização pessoal

Em meio às contas, planilhas e reengenharia na busca de novas formas de trabalhar para driblar a crise, o temido desemprego torna-se tema inevitável. Contudo, há quem garanta que o recurso humano pode ser, justamente, ponto de equilíbrio. Boa parte das empresas, em momentos de crise, abre a porta para dispensas. O caminho, nem sempre, é este.

Mesmo diante dos prognósticos de aumento de desemprego para 2015, muito em função dos ajustes na política econômica, atribuem analistas, uma das chaves estancar a crise é valorizar quadro pessoal, salienta a economista Salette Rossini Lara.

Coordenadora do curso de Ciências Econômicas da Instituição Toledo de Ensino (ITE), a analista atribui a valorização humana como parte da reinvenção das empresas em meio às turbulências enfrentadas pelo mundo corporativo. “Pessoas assumem papel importante e crucial na sociedade atual, marcada por conhecimento e criatividade”, considera.

Assim, conceitua, pessoal qualificado é o patrimônio mais escasso. “Gente constitui a base da competitividade de qualquer mercado”, enfatiza. “As empresas percebem que a preocupação com os trabalhadores não se fixa apenas na produtividade, mas também na saúde e forma física”, acrescenta.

A forma clássica de gerenciamento de empresas, cita, está desgastada. “Hoje existe uma competição feroz pela contratação dos melhores profissionais. Os mais competentes são atraídos pelas empresas que possuem melhores condições de trabalho, com oportunidades de desenvolvimento pessoal conjugado à contribuição aos objetivos organizacionais”, comenta.

Cada empresa, argumenta, terá sua forma particular de trilhar o caminho da adaptação com a nova realidade. “O principal ingrediente desta reinvenção é a capacidade de visão, é a sensibilidade em relação aos caminhos a serem percorridos”, conceitua.

VAREJO



# Tecnologia é principal ‘arma’ do varejo

**Ferramentas antes restritas ao universo virtual deverão também ser acopladas pelos estabelecimentos tradicionais**

**D**e item restrito aos meios de comércio eletrônico a ícone obrigatório, também, para estabelecimentos físicos. A tecnologia, agora, é ferramenta obrigatória para todo o varejo. Quem não se adaptar, dificilmente, sobreviverá às intempéries financeiras esperadas para o decorrer deste ano, acredita Wallace Garroux Sampaio, presidente do Sindicato do Comércio Varejista (Sincomércio/Bauru).

É através da tecnologia, confia o dirigente, que proprietários de lojas físicas terão acesso direto às preferências de seus clientes e, respectivamente, aperfeiçoar produtos e serviços afim de atingir os anseios de consumidores para aumentar ou manter o volume de vendas, mesmo diante a prognósticos não muito animadores em termos macroeconômicos.

“Vivemos em 2014 o último ano do consumo descolado do PIB. Vivemos, a partir de agora, um período de expectativa no varejo e, conseqüentemente, a necessidade de aprimorarmos nossos serviços”, contemporiza o dirigente.

Agregar valor a produtos e serviços já existentes, observa, passa diretamente pela implantação de facilidades tecnológicas tanto para comerciantes quanto consumidores. Desde os meios de divulgação eletrônicos, entre eles as mídias sociais, até ferramentas que otimizam controle de saída de produtos e fluxo de estoque. Tecnologia é primordial.

“Além de rever parceria com distribuidores, o varejista precisará agregar serviços novos aos produtos. Especialmente neste ano de transição, o efetivo controle dos estoques atrelado estará atrelado a oferecer aquilo que o cliente deseja”, observa.



João Rosan

Wallace Sampaio: varejo vive período de rever formas de investimento

“Temos mais eficiência ao controlarmos a preferência através de meios eletrônicos, como o sistema de controle de etiquetagem”, cita. “Não basta apenas somente o feeling do comerciante. Dados concretos sobre a preferência, informados apenas eletronicamente, são fundamentais para o efetivo controle”, considera o dirigente varejista.

**Corrida eletrônica**

Nos últimos três anos, o varejo físico têm crescimento inferior à metade do comércio eletrônico. De acordo com o próprio Sincomércio, as vendas “in loco”, em todo o país, tiveram crescimento estimado entre 7% a 8%. Já o comércio eletrônico atingiu aumento de 25% nas vendas. “Até dois anos atrás, o comércio eletrônico tinha na logística a principal queixa. Estes problemas foram superados”, atribui.

“Tecnologia é fundamental para comércio virtual e físico”

Wallace Garroux Sampaio presidente do Sincomércio

**FALA POVO**

**É possível transformar a crise em oportunidade?**

Fotos: Eder Azevedo



“Se a pessoa tentar, fizer a sua parte, com muito esforço, acho que ela consegue, sim, mudar a situação para a seu favor. O que não pode é ficar parado, esperando que o governo faça alguma coisa”.

**Adriette Prudente,**  
25 anos, operadora de caixa



“Com certeza. Antes de qualquer coisa, é preciso saber gastar, economizar, utilizar o dinheiro com sabedoria. E, além de ter controle sobre os gastos, manter sempre um pensamento de otimismo. Apesar das dificuldades, não podemos desanimar”.

**Maria Helena Vasques,**  
52 anos, cabeleireira



“Sim. Quem estuda tem mais oportunidades e sofre menos com as crises. É preciso estar preparado para tempos difíceis e ter conhecimento para aproveitar no lugar e momento certos”.

**Heloisa Vasques,**  
19 anos, estudante.



“É possível sim. Desde que cada um faça a sua parte. Em tempos de crise, é importante se policiar também quanto aos gastos e não dar um passo maior do que as próprias pernas. Orçamento doméstico é fundamental”.

**Anahi Rossi,**  
37 anos, tosadora



“Dá para aproveitar o momento e transformar em oportunidades sim. Para quem tem empresa, pesquisa de mercado e planejamento são obrigatórios”.

**Giovanna Valle,**  
25 anos, administradora de empresas.

## PERSPECTIVA 2015



# Mudar, empreender, crescer

**Abrir o próprio negócio é saída em tempos de recessão; mas é preciso saber aonde pisar**

Juros altos, PIB baixo, queda nos índices de emprego formal. Os prognósticos para 2015, de acordo com a frieza das planilhas, não é animador. No entanto, há quem faça dessa miscelânea de números uma fórmula de incentivo para a reinvenção profissional e de seus negócios. Se não está bom da maneira atual, é possível melhorar por conta própria.

Empreender, contudo, não significa dar passo em falso. Caminhar às cegas somente acentua os problemas. Planejamento, pés no chão e consciência plena sobre a área em que se investe são lições básicas para fazer da transformação mais do que uma maneira de simples sobrevivência, mas também para prosperar.

Em meio a índices, o fator psicológico influencia tanto empreendedores quanto a própria maré econômica. Quanto maior a ladeira descida pelos percentuais, mais reações negativas do próprio mercado. “É a potencialização da realidade pelas próprias projeções ou notícias. Quanto mais crise anunciada, mais controle de gastos”, observa o analista Milton Debiase.

Gerente regional em Bauru do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), ele diz que a retração no consumo é apenas um dos fatores a serem estudados com muito afinco por novos empreendedores. Ou seja, ao mesmo tempo em que recessão gera necessidade de reinvenção profissional, também requer maior cautela ao empreendedor.

Especificamente para Bauru, projeta o analista, a principal veia econômica local, o setor de serviços, não deve sofrer grandes turbulências em 2015. “Até mesmo pelas necessidades dos tempos modernos, sempre haverá demanda para serviços”, considera. “Beleza e estética sempre vai bem, alimentação fora de casa, manutenção em geral, também”, exemplifica.

É possível fazer da dificuldade oportunidade de negócios”

Milton Debiase,  
gerente do Sebrae/Bauru

## Valor agregado

O grande diferencial, insiste o analista, pode muitas vezes estar sobre algo que já existe. “Analisar potencialidades não percebidas pelo consumidor mesmo em serviços ou produtos já oferecidos também é decisivo na escolha. Numa economia estagnada, o cliente pensa duas vezes antes de gastar. O mercado absorve quem oferece mais valor agregado”, completa.

Preços menores, produtos e serviços variados. Diferenciar para otimizar lucros. Essa é a ordem para quem quer empreender em meio à retração na economia. “É possível fazer da dificuldade oportunidade de negócios, sim”, conceitua.

## Venda o peixe

Estudos de mercado (demanda, concorrência, valores agregados) realizados, de nada adianta apresentar diferencial se o alvo final não souber da existência do produto. “Marketing de relacionamento ainda é algo muito pouco explorado pelo empreendedor”, observa. “Um simples database (cadastro de clientes e respectivas preferências) ajuda muito”, ilustra.

Todos os canais possíveis de venda devem ser explorados, ensina. “Facebook, blogs, meios eletrônicos de chegar ao cliente, cujos desejos devem ser conhecidos. Tudo é muito útil, na verdade obrigatório”, classifica.

## Riscos reais, soluções virtuais

Analisar os riscos é o beabá para empreender em qualquer cenário, macroeconômico ou particular. Mas, em tempos incertos, saber aonde se pisa é mais que obrigatório, observa o gerente do Sebrae/Bauru. “Há mais competição sobre uma fatia menor do bolo. Nesta disputa, vence quem está mais atualizado sobre as formas mais rápidas de chegar ao cliente.

Estabelecido o nicho, diante de estudos de viabilidade e, mais do que tudo, necessidade do consumidor (é preciso saber do que a clientela precisa ou inovar sobre algo já conhecido) está na frente quem exige o mínimo de esforço de quem está disposto a consumir o produto oferecido.

Para isto, o meio virtual é o melhor caminho e, mesmo com a total consolidação do universo digital, observa Debiase, ainda há empreendedor que não se atentou para este meio de trabalhar. “Muita gente deixa de faturar no mundo físico porque não se antenou ao meio virtual de expor e vender produtos”, considera.



Eder Azevedo

Para Milton Debiase, o setor de serviços, uma das principais veias da economia local, não deve sofrer grandes turbulências

## DIFICULDADES X OPORTUNIDADES

**Passos fundamentais para otimizar seu potencial empreendedor**

- 1º Visão Global**
  - Avalie a competitividade mercadológica do segmento.
  - Conheça a concorrência.
  - Estabeleça o público-alvo.
  - Avalie, escolha e defina fornecedores.
- 2º Cuidados**
  - Pese os custos e as despesas.
  - Considere os riscos em qualquer decisão.
  - Dê prioridade ao uso de recursos próprios (evite financiamentos devido aos altos juros).
  - Não tenha pressa.
- 3º Negócio antenado**
  - Em caso de serviços ou produtos já existentes, acrescente novidades.
  - Não despreze novas formas de divulgação (principalmente o meio digital).
  - Estabeleça formas de marketing de relacionamento (antecipe-se aos desejos da clientela).
- 4º Mantenha-se**
  - Sempre reveja estrutura de gastos (custos/despesa, fluxo de estoque).
  - Observe o número de funcionários (quantidade x produtividade).
  - Não desconsidere reposicionamento de mercado.
- 5º Aja enquanto há tempo!**
  - Não adie decisões.
  - Ouça consultores, sua equipe e outros empresários.
  - Se for para mudar de ramo, mude!
  - Nunca interrompa estudos e avaliações.

**\*SERVIÇO**  
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae/Bauru) Avenida Duque de Caxias, 16-82  
Telefone: (14) 3234-1499  
Email (dúvidas/sugestões): erbauru@sebraesp.com.br

CAPACITAÇÃO



# Procuram-se líderes

**Rara capacidade de delegar e, ao mesmo tempo, se integrar totalmente com grupo de colegas é cada vez mais valorizada**

A figura do chefe isolado numa sala fechada, único mentor e que apenas dita as ordens está totalmente ultrapassada no mundo corporativo moderno. A descentralização de decisões, contudo, requer, o surgimento de mais líderes que não são, necessariamente, superiores na hierarquia perante os demais colegas.

Este arrojo, tanto na criação quanto execução, apesar de muito requisitado, ainda é peça rara. Mesmo em tempos de recessão anunciada, as empresas, atestam especialistas em gestão de pessoal, buscam estes talentos que até mesmo se dão ao “luxo” de escolher aonde vão trabalhar.

“O grande diferencial é o conhecimento. Em qualquer setor, é fundamental, ainda mais neste cenário de incertezas”, comenta José Munhoz Fernandes, professor do curso de pós-graduação em Gestão Estratégica de Pessoas no Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac/Bauru).

E, dentro das áreas de conhecimento, a habilidade em liderar, independentemente ao grau hierárquico, tem sido muito valorizada no mercado.

Cursos de liderança são responsáveis por 81% dos recursos investidos pelos empreendimentos nas capacitações entre colaboradores, detalha, citando recente estudo divulgado pela Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento (ABTD).

Para Fernandes, independentemente às incertezas que rondam os próximos meses, em termos macroeconômicos, o fundamental é estar preparado. “Em qualquer cenário, o diferencial é o conhecimento”, insiste. “Ainda mais neste cenário atual, não há outro caminho, senão nos aperfeiçoarmos”, incentiva.



Munhoz, do Senac: mesmo com economia retraída, empresas buscam líderes para todos os graus hierárquicos

## Espaço garantido

Para os bons, considera, sempre haverá espaço. Sobretudo, acrescenta, para profissionais treinados para lidar com pessoas e liderar. “Esse é o alvo principal”, diferencia.

Ou seja, mesmo diante de incertezas, o ideal é que empresas organizadas mantenham estes profissionais, cujo passe até mesmo é disputado por concorrentes.

## Banco de talentos

As empresas precisam reter seus talentos, de verdade, em tempos de incerteza. É o que defende o psicólogo Paulo Roberto Ribeiro. Especialista em gestão estratégica de pessoas, relacionar economia a corte, sem critérios técnicos, na folha de pagamento, é um equívoco.

“Há trabalho e tempo demandados com o treinamento de pessoal e, de repente, dispensar após todo esse investimento, é prejuízo. “Além de perder o potencial de trabalho com a dispensa deste trabalhador, a empresa também vê a saída de toda cultura organizacional adquirida por este

indivíduo”, observa.

O grande desafio, por parte do trabalhador, é manter-se atualizado e em constante aperfeiçoamento. Desta forma, relaciona o psicólogo, além de evitar o risco de desemprego, o colaborador chega a ser disputado pelas empresas.

“A diferença de salários entre profissionais graduados e não-graduados é muito grande. Além disso, quem está mais preparado tem maior liberdade, inclusive de escolha”, acentua.

É o caso dele próprio que, após anos em uma empresa da cidade, procurou especialização e prestou concursos. Optou por trabalhar na cidade de Boituva, região de Sorocaba.

“Você, quando busca algo mais para sua formação, ganha possibilidades”, incentiva. “O importante é, em meio a alguma dificuldade, não estacionar. Situações de insegurança pode estacionar as pessoas. Resiliência é o princípio para sair de eventual condição negativa”, aconselha.

## SALÁRIO X ESCOLARIDADE



Fonte: IBGE

J.Ribeiro / InfoGráficos - JC

## EMPREENDEDOR OU EMPREGADO: O NOVO PROFISSIONAL



### Sem legenda

Fluência em outros idiomas ainda é pedra no sapato para muitos profissionais. Diante da necessidade das empresas em “importar” profissionais, outros contratados com fluência em línguas estrangeiras são necessários, porém, também raros.

### Geração ‘de A a Z’

Jovens ocupam cada vez mais altos cargos nas empresas que já se preparam para receber a chamada geração Z (nascidos a partir dos anos 90). Esta mistura, e até disputa, entre gerações, faz com que as companhias revejam suas políticas internas de avaliação e retenção de talentos com características multitarefas.



### Curto e grosso

Está em vigor a lógica do twitter e do whatsapp. A comunicação é ágil e objetiva. Para os próximos anos, o que vale é ser direto, sem rodeios. O item “habilidades comunicativas” é o aspecto mais valorizado por recrutadores nos EUA, de acordo com recente pesquisa da National Association of Colleges.

### Sem professor pardal

O individualismo corporativo já era. Agora, a ordem é capitalizar o conhecimento e estimular a cooperação entre os funcionários.



### Líder sem ser chefe

Liderança independe a cargos de chefia. Falta espírito de liderança no mercado, atestam especialistas em gestão de pessoas.



### 2 + 2 = 5?

Muitas vezes, a inovação ocorre, justamente, sobre aquilo que já existe. Por isso, questione, sempre, mesmo sobre aquilo tido como verdade absoluta ou inquestionável.

J.Ribeiro / InfoGráficos - JC

## POTENCIAL



Peters e suas obras gastronômicas: talento pode virar profissão

# Reinvenção profissional capitaliza talentos

**Aptidões que eram hobby tornam-se oportunidades de trabalho e criatividade agrega valor a produtos já existentes**

Otimizar talentos e transformá-los em oportunidade. É desta forma que o espírito criativo e empreendedor pode ser importante arma para crescimento profissional e até mesmo forma para driblar ou amenizar eventuais intempéries no universo financeiro.

Em Bauru, exemplos de profissionais que se reinventam e aproveitam o potencial detectado, muitas vezes, em ocasiões que, de início, eram passatempos com amigos ou então nasceram da observação sobre nichos que precisavam ser aperfeiçoados.

Produtor de TV, Rodrigo Peters sempre teve um hobby que faz a alegria de amigos: preparar um bom e suculento hambúrguer artesanal.

Diferentemente da pressa e sabor, muitas vezes, “pausteurizado” dos fast foods, a arte de Peters proporciona ao lanche requintes de uma verdadeira refeição gourmet.

Desde o esmero na escolha da matéria prima,

blend de carnes e ervas para os temperos e molhos, até o cardápio com cervejas artesanais de diversas regiões, o aconchego do restaurante sazonal (funciona de uma a duas vezes por mês, apenas) improvisado aos fundos da própria residência, na Bela Vista, nasceu de reuniões entre amigos.

“Pode ser que seja, sim, um dia, algo mais frequente. Por enquanto, preferimos abrir a casa poucas vezes, até para garantir a essência e o charme, nossas propostas iniciais”, atribui Peters.

Ele conta ter iniciado na arte há quatro anos, quando lançou o blog “Ponto de Chapa” ([www.pontodechapa.com.br](http://www.pontodechapa.com.br)).

Da diversão em ensinar receitas caseiras e inovações, como a mistura entre hambúrguer e acarajé, o “acarajé-burguer”, entre outras delícias improvisadas que se tornaram fundamentais no cardápio, como o lanche com uma grossa rodela de hambúrguer com direito a acompanhamento de queijo-gorgonzola, batatas e pimenta, a



brincadeira começa a ganhar tom de negócios.

“Ainda trabalhamos na base de receber amigos, em maioria, e na propaganda de boca em boca (já anuncia abertura do restaurante caseiro em postagens no facebook). Não sabemos se nos dedicaremos totalmente”, comenta ele, que iniciou as atividades na casa da Bela Vista após participar de cursos e festivais.

Com o valor agregado do ambiente aconchegante e carta de cervejas artesanais, a iniciativa de Rodrigo Peters cai no gosto de uma nova clientela que já ultrapassa ao contingente da tradicional roda de amigos. “O feedback tem sido muito positivo”, admite.



## Clube do Bolinha

Éder Azevedo



Matos e sua barbearia retrô: valor agregado a serviço tradicional

Rodrigo Matos coleciona nove anos de experiência na mesma profissão. Já acostumado e habilidoso com a tesoura em mãos, porém, foi há apenas dois anos que ele decidiu agregar valor a um ofício pra lá de conhecido e sempre procurado. “Não temos crise, graças a Deus. Sou formado desde 2006 e há dois anos surgiu a ideia da barbearia retrô”, revela.

Ele montou um salão tradicional alusivo aos anos 1950, aonde os homens vão, além de afeitar o tradicional trio “barba-cabelo-bigode” colocar assuntos em dia da maneira habitual – descontração sem certas “tesouras” na língua, habituais em ambientes unissex em que o cavalheirismo precede a sinceridade.

“Temos a decoração idêntica a um salão de barbeiro das décadas de 1940 ou 1950 e com o detalhe de atendermos apenas ao público masculino. Hoje, podemos dizer que 90% de nossa clientela é composta por amigos”, orgulha-se o cabeleireiro. “Sentimos que, no mercado, faltavam locais em que os clientes poderiam considerar como ‘só deles’”, acentua.

“Aqui a gente fala de carro, moto, esportes, mulherada”, diverte-se o barbeiro. “Cortamos nos diversos estilos. Por sinal, cortes vintage estão muito na moda”, vende o peixe, ou penteados.

## Coragem e desapego

Mais do que uma vida mais confortável, a vontade de crescimento e realização pessoal também são combustíveis para a mudança. É o caso do jornalista de formação Fábio Marinari, que trocou as letras pelos pés, literalmente. Após cinco anos de trabalho em uma grande editora de revistas, ele saiu da zona de conforto e hoje se orgulha do próprio estabelecimento, uma loja física e virtual de calçados. “Eu tinha um salário legal, plano de saúde e vários benefícios. Mas, depois de tanto tempo no mesmo emprego, eu queria mais. Queria crescer, ser reconhecido”, admite.

Com mais de dez anos de carreira jornalística, ele afirma que não via mais perspectivas na profissão pela qual optara por paixão. Decidiu, então, estudar Direito. Entre o trabalho diurno e a faculdade noturna, porém, havia ainda a incômoda sensação de que precisava empreender. “Sempre tive espírito empreendedor, até na Bolsa de Valores já operei”, lembra.

Em 2010, após dois anos de “negociações”, conseguiu convencer o cunhado, já empresário do ramo, a abrir uma loja virtual de sapatos. “A condição para sermos sócios foi que eu abandonasse meu emprego e a carreira de jornalista para me dedicar exclusivamente à loja. Foi o que fiz. Pedi a conta”, relembra. Mais de quatro anos depois, ele se orgulha da iniciativa. “Hoje contamos com uma loja física em Bauru e outra em Avaré”, orgulha-se.

Além da coragem, considera, um dos maiores desafios de largar a formação e profissão originais foi encarar opiniões tradicionalistas. “Não é nada fácil. A família foi a primeira e me chamar de louco e me aconselhar a não largar tudo de uma vez”, lembra.

Outro desafio é abandonar a profissão original. “Até hoje sinto falta de pegar um bloquinho de notas, a caneta e ir pra rua entrevistar as pessoas e colocar no papel as histórias que, de alguma forma, poderão trazer algo de bom para a vida dos leitores. Porém, não me realizava financeiramente. Realização pessoal e financeira devem caminhar juntas”, considera.

Fábio Marinari trocou o jornalismo pelo comércio: “realização pessoal precisa caminhar ao lado da realização financeira”



## Pastinha debaixo do braço

João Rosan



Bertoso começou com pastinha embaixo do braço e hoje é responsável pela comunicação eletrônica de importantes empresas

Atualmente, o tecnólogo Davi Bertoso orgulha-se de comandar uma empresa com considerável carteira de clientes dos produtos de desenvolvimento web que concebe.

Responsável por sistemas de comunicação interna de importantes empreendimentos, como uma grande franquia do ramo de alimentação ou grupo de destaque no segmento do agronegócio, ele conta que iniciou sua trajetória ainda na adolescência, na base de captar clientes de porta em porta.

Após curso aplicado de técnicas empreendedoras, feito no Sebrae, ele conta que lapidou o potencial empreendedor. “Além do conhecimento técnico, hoje posso gerenciar melhor a questão de logística, pagamentos, cuidar da gestão de clientes”, orgulha-se ele, dizendo que, desde adolescência, nunca pensou em trabalhar de outra forma.

“Tento ter a minha empresa desde os 15 anos. Fazia o curso técnico em informática e já queria trabalhar por conta própria. Tudo começou mesmo com a pastinha debaixo do braço”, diverte-se. “Nunca tive a mentalidade de trabalhar para os outros”, acentua.

Renan Casal



EQUILÍBRIO

# Autocontrole não significa ‘punição’ ou ‘privação’

**Administrar finanças significa gastar com sabedoria, mas sem autoflagelo**

Tudo é uma questão de equilíbrio. Até mesmo beber água demais pode nos causar problemas. O exagero é prejudicial seja em tempos de “vacas gordas ou magras”. Este princípio também se aplica ao controle financeiro. Quando se fala em frear gastos, algumas pessoas fecham a torneira a tal ponto em que, passado o período de cautela, também sofrem consequências.

Consciência ao investir, buscar sempre os melhores preços e produtos, a chamada relação custo-benefício. Tudo isso vale muito para equilibrar as contas e, ao mesmo tempo, não deixar de consumir e satisfazer tanto a necessidade cotidiana quanto, também, nossos desejos. Se não podemos ter tudo, podemos buscar, ao menos, um pouco do que torna a vida mais feliz.

“Não existe nada escrito sobre parar totalmente com tudo, perder a vontade ou até mesmo sofrer. Não há uma regra sobre ter que sofrer. Quando atravessamos momentos difíceis, instintivamente, nosso mecanismo de autoproteção é acionado de forma instintiva. Precisamos sobreviver”, avalia Arnaldo Vicente, psicoterapeuta.

Para o psicólogo, que atua na área de terapia cognitiva – quando o paciente é submetido à criação de estratégias para lidar com o sofrimento, sendo encorajado a entender o problema e identificar novas formas para enfrentá-lo –, até mesmo o instinto de autoproteção deve ser acionado com parcimônia.

Segundo o terapeuta, é necessária, sim, mudança de atitude e até mesmo, em casos urgentes, de vida. Mas nada que justifique atitudes muito drásticas que, a médio ou longo prazo, tornem a situação ainda mais difícil.

O mesmo vale, aconselha, no momento em que abrimos mão de algo, em momentos de “enxugar contas” para crescimento posterior.



Éder Azevedo

O psicólogo Arnaldo Vicente aconselha: ‘não se culpe, para recessão não se tornar depressão’

**Reinvenção**

São nestes casos em que o equilíbrio se faz necessário para que se tenha a consciência de que, eventual sacrifício pode render frutos no futuro. “O importante é analisar os impactos a imediatos, a médio e longo prazo”, salienta. “Hoje uma dificuldade pode sim significar oportunidade de crescimento adiante”, reconhece.

A principal estratégia, segundo ele: jamais negar a existência de uma situação adversa. “Avalie com seriedade sua situação, não negue o problema. É preciso, sim, otimismo para seguir adiante mas sem abrir mão dos pés no chão. Uma das coisas mais difíceis para o ser humano é abrir mão”, observa. “E não se cobre demais quando tem dificuldades. Senão a recessão se transforma em depressão”, aconselha.

**Seja a diferença**

Concessões feitas e aceitação de que a realidade precisa ser outra, dependendo de sua iniciativa e persistência, é momento de avaliar o que pode ser feito. “É hora de questionar: o que você pode fazer de diferente? O que a sociedade precisa e você ainda não enxergou?”

Dificuldade também pode significar oportunidade”

Arnaldo Vicente, Psicólogo

FALA POVO

**É possível transformar a crise em oportunidade?**

Fotos: Éder Azevedo



“Economizando e calculando tudo, não fazemos a coisa errada. Fazendo esta lição, já muito ensinada pelos mais velhos, podemos, sim, encontrar uma forma de aproveitar as oportunidades e lucrar, sim. Com sabedoria, podemos fazer de um limão uma limonada”.

**Edivaldo Bezerra Diniz,**  
54 anos, técnico de xadrez



“Se o governo não agir vai ser complicado. Mesmo assim, acho que se a pessoa se esforçar, ainda é possível ter oportunidades. Estudo e aperfeiçoamento são fundamentais. O empreendedorismo também é um bom caminho para melhorar de vida, mesmo em tempos de crise”.

**Tiago Cerre de Oliveira,**  
24 anos, fazendeiro.



“Acho difícil. Tudo é voltado à economia. Quando se trata de crise de ordem financeira, acontecem reações em cadeia e todos, de certa forma, acabam atingidos. Eu não consigo encontrar formas de melhorias em meio a uma crise generalizada”.

**Carina Mandarin,**  
28 anos, correspondente bancária



“Nós, brasileiros, somos muito criativos e sempre buscamos novas alternativas diante cenários não muito animadores. Acho que a criatividade é a chave. Se há dificuldades de um lado, sempre encontramos alternativas de outro. E não adianta esperar que façam por nós. A gente é que precisa buscar, se preparar e alcançar”.

**Dair Maffei,**  
46 anos, vendedor externo



“Sim, até porque não acho que toda essa crise permanecerá por um longo tempo. São situações que vêm e vão. O mais importante é seguir trabalhando, sempre buscar o melhor e não esperar nada dos outros. É uma fase e vai passar”.

**Isabela Ribeiro,**  
17 anos, vendedora

Quiloshi Goto

FINANÇAS  
PESSOAIS

Nem consumismo ou 'munheca fechada': equilíbrio é a chave da economia

# Necessidade x vontade

## Em tempos incertos, priorizar gastos não implica em 'escorpião no bolso'

Não é a primeira, tampouco a última turbulência financeira indicada pelos prognósticos das planilhas macroeconômicas. Evitar o supérfluo é fundamental para se garantir em tempos incertos. Porém, também não é caso de economia de guerra. É possível conjugar pés no chão com relativa satisfação, asseguram analistas.

Sequela das crises externas e fruto de péssimas decisões públicas, principalmente no combate inflacionário e proteção da economia interna, considera a economista Salette Lara, a atual projeção econômica, ainda segundo ela, requer atenção redobrada nas contas particulares.

"Para o orçamento familiar, o ideal é quitar as dívidas e pagar contas extras do início do ano com o 13º. No caso das empresas, seus dirigentes devem procurar uma assessoria econômica-contábil, pois há várias formas de quitação de dívidas", aconselha.

Mesmo em meio às ordens de "apertar os cintos", a economista considera o equilíbrio entre necessidade e desejo. "Podemos ficar no meio termo, não gastar demais e nem de menos. O brasileiro trabalha demais, merece alegria.

Podemos comprar com bom senso, aproveitar os preços promocionais, pechinchar", orienta.

Mesmo diante ao prognóstico nada animador de crescimento do PIB, na casa de 0,7% para este ano, a socióloga Maria Cecília Campos mantém visão otimista sobre o ano que acaba de começar. "Será mais calmo que 2014", confia. "A expectativa é de que o segundo mandato (da presidente Dilma) seja melhor, com ajustes econômicos", acredita.

Desta forma, a socióloga diferencia os prognósticos e planilhas das reais necessidades, de desejos ou vontades de pessoas, do fator humano por trás do consumo.

"Quanto ao binômio necessidade x desejo, não os entendo como termos abstratos, mas de forma concreta: quem necessita ou deseja algo são pessoas reais, de carne e osso. Por isso, desejo e necessidade derivam, concretamente, da condição em que participamos da formação social em que vivemos", considera.

Parafrazeando os Titãs que, na música "Comida", afirmam que o ser humano não precisa somente de "água e pasto", ela defende a satisfação dos desejos que, em qualquer circunstância econômica, deve respeitar a premissa de responsabilidade nos gastos.

"Qualquer que seja nossa posição na sociedade, temos sonhos e ilusões. Isso varia com as visões de mundo moldadas pelas condições concretas que a vida nos oferece", conceitua.



A socióloga Cecília Campos defende consumo equilibrado: sem passar vontade, tampouco gastança desenfreada

## Não compre problemas

Arnaldo Vicente, psicólogo, recomenda o uso da cabeça antes de colocar a mão no bolso, em qualquer situação. "É ter a cabeça fria e consumir caso seja a solução funcional", diferencia. Segundo ele, tudo depende do momento e situação. "Necessidade é algo mais ocupacional. Vontade está ligada a percepção do todo. Envolve introspecção", analisa.

O fundamental é agir com ponderação e lembrar sempre, aconselha ele, de que recessões não são eternas. "O controle é necessário e não é para sempre, assim como os períodos econômicos. Não devemos achar que a recessão é permanente", enfatiza.

Já o desejo, de acordo com o psicoterapeuta, difere totalmente de necessidade ou vontade. "Aí entra o lado compulsivo", separa.

"É o caso em que se busca resolver um problema adquirindo outro. Tudo deve ser feito de acordo com as reais condições. É preciso ter consciência sobre aquilo que se tem", adverte. "Saiba diferenciar aquilo que se usa daquilo que não tem utilidade. Algo que as pessoas que compram dinheiro para comprar mercadorias não fazem", ilustra.

# Promoções devem ser esteio para o ano todo

## Consumidor deve encontrar boas oportunidades de negócios além das datas festivas em 2015

Iniciativas promocionais devem ser o esteio da ala comercial da cidade durante todo o exercício de 2015. Estes são os planos das entidades do setor bauruense para o período que, de acordo com projeções econômicas, aponta retração na expectativa de consumo.

Para evitar a crise, as promoções no comércio deverão extrapolar as tradicionais iniciativas das datas festivas e ocorrer em outros períodos do ano. É o que acredita o presidente da Câmara dos Dirigentes Logistas (CDL) de Bauru, Alceu Camargo. "Já foi diferente neste ano (2014) e projetamos mais promoções para 2015", antecipa.

Já na segunda semana de janeiro, a entidade organiza seu já tradicional "Bota Fora", para escoar mercadorias acumuladas durante o final do ano passado com preços promocionais. "Nossos lojistas terão autorização para expor os produtos nas calçadas durante três dias e com ofertas para liquidar estoque", detalha o representante da classe.

Apesar da retração esperada na economia, Alceu mantém otimismo quanto ao desempenho comercial em 2015. Ele acredita que iniciativas

promocionais aliadas à disposição dos empresários e funcionários poderão, sim, driblar prognósticos não muito animadores para o período.

"Nossa primeira atitude são as promoções e definiremos, agora no início de janeiro, nosso calendário de atividades para todo o ano. Acredito que não é momento de reclamar e sim de trabalhar com muito afinco. Não podemos cruzar os braços e esperar que a solução caia do céu", incentiva o dirigente, prevendo, nesta promoção, descontos de até 60%.



Não é hora de reclamar e, sim de trabalhar"

Alceu Camargo  
Presidente da CDL



Lojas deverão estender promoções além das datas tradicionais em 2015

João Rosan

GESTÃO PÚBLICA



Agostinho cita medidas para contrapor queda na arrecadação

# Hora de priorizar investimentos

## Prefeitos e deputados da região buscam alternativas para manter qualidade dos serviços sem onerar cofres das cidades

O momento de olhar com carinho para as contas, fechar a torneira e priorizar investimentos não é somente do cidadão. Cabe também aos gestores em todas as esferas de governo, também, um cuidado ainda maior com as finanças públicas. Nas cidades da região, a ordem é pé no chão, mas sem abrir mão da qualidade dos serviços à população.

Ao menos é o que garantem quatro prefeitos e os dois deputados que representam Bauru e municípios vizinhos na Assembleia Legislativa do Estado.

Em Bauru, observa o prefeito Rodrigo Agostinho (PMDB), a austeridade financeira e “reengenharia” para equilibrar queda na arrecadação com previsões orçamentárias não são novidade.

Desde o ano passado, recorda, o município já age para minimizar as incertezas ditadas pela economia que, diretamente, causarão queda na

arrecadação tributária. “Adotamos medidas para contrapor eventuais perdas (na arrecadação). “Nosso recadastramento imobiliário está em fase de conclusão. Cortamos investimentos da prefeitura e contamos com recursos estaduais e federais”, resume.

A implantação da Nota Fiscal Bauruense, recentemente aprovada pela Câmara Municipal, destaca Agostinho, também é outro mecanismo que dará maior aporte orçamentário. “Pelo combate à sonegação, diminuindo a informalidade, compensaremos e evitaremos perdas”, confia.

Os investimentos já feitos, nas obras em andamento, confia o prefeito de Bauru, também surtirão efeitos na economia local. “Realizações como as duplicações das rodovias (Bauru-Ipaussu e Bauru-Iacanga), por exemplo, entre outras obras que atrairão desenvolvimento imobiliário, movimentarão o cenário local”, ilustra.

A municipalidade, destaca, não têm ônus com os servidores e fecha o ano no azul. “Cortamos despesas em todas as áreas na parte administrativa e financeira. Não fecharemos no vermelho e estamos em condição confortável em comparação a outras cidades do nosso porte no Estado e no País”, enfatiza Rodrigo.

Estamos em situação confortável em comparação a outras cidades”

Rodrigo Agostinho  
Prefeito de Bauru

Eder Azevedo



Sandro Bola: “Cabe a nós, prefeitos, encontrar a solução”

## Piratininga

Busca por recursos federais e estaduais também é a ordem em Piratininga (13 quilômetros a noroeste de Bauru). Segundo o prefeito Sandro Bola (PSDB), as preocupações financeiras não são “privilégio” da região. “Contudo, cabe a nós encontrar soluções, pois é a gente que entra em contato direto com a população”, observa.

Bola assegura que os serviços públicos não terão eficiência diminuída, apesar de ajustes na máquina. “Fecharemos torneiras”, antecipa. “Traçamos prioridades para darmos conta de nosso orçamento apertado. Dotação própria é difícil”, considera. “Mantemos a precaução e seguimos na busca de emendas parlamentares para custeio das obras necessárias ao município”, aponta.

Quirishi Goto



Bel Lorenzetti: serviços mais econômicos sem perder qualidade

## Lençóis Paulista

Rever metas e se adequar às mesmas para evitar dificuldades na administração dos recursos. Para a prefeita de Lençóis Paulista (43 quilômetros a sudeste de Bauru), Bel Lorenzetti (PSDB), o replanejamento é a chave para manter a sanidade financeira municipal. “Buscamos a otimização dos recursos e serviços, com a mesma qualidade mas de forma menos onerosa”, observa.

Segundo a prefeita, o atual período exige pulso firme. Ela diz não temer reações adversas frente a hipotéticas medidas impopulares. “A população está esclarecida, ninguém vive em uma realidade isolada. O importante é que fechamos com os salários em dia, fornecedores recebendo. Nosso compromissos são honrados”, enaltece.

“Antes tomarmos medidas impopulares que, em primeiro momento, podem soar amargas, mas responsáveis, do que sofrer no futuro com ações populares mas que geram prejuízo, como acontece agora”, relaciona.

João Rosan



Everton Octaviani: “União de forças propiciará cenário de oportunidades”

## Agudos

Everton Octaviani (PMDB), prefeito de Agudos (13 quilômetros a sudeste de Bauru), apesar dos indicadores econômicos previstos para este ano, mantém otimismo. “Acredito que 2015 será o melhor ano de meus dois mandatos. Será positivo não apenas para Agudos, mas, de certa forma, para toda a região”, confia.

Para ele, a união de forças entre os municípios propiciará um cenário de oportunidades para a região de Bauru. “Vejo o conjunto das lideranças regionais afinado, com cada uma das cidades dentro de sua vocação. Isso dará ainda mais poder à criatividade para buscar soluções”, acredita.

O otimismo em boa governabilidade e desenvolvimento regional, antecipa Octaviani, também se deve à garantia de injeção de recursos federais e estaduais nas obras realizadas no município.

Aceituno Jr.



Daniel Camargo: confiança em cumprir todo o plano de governo”

## Pederneiras

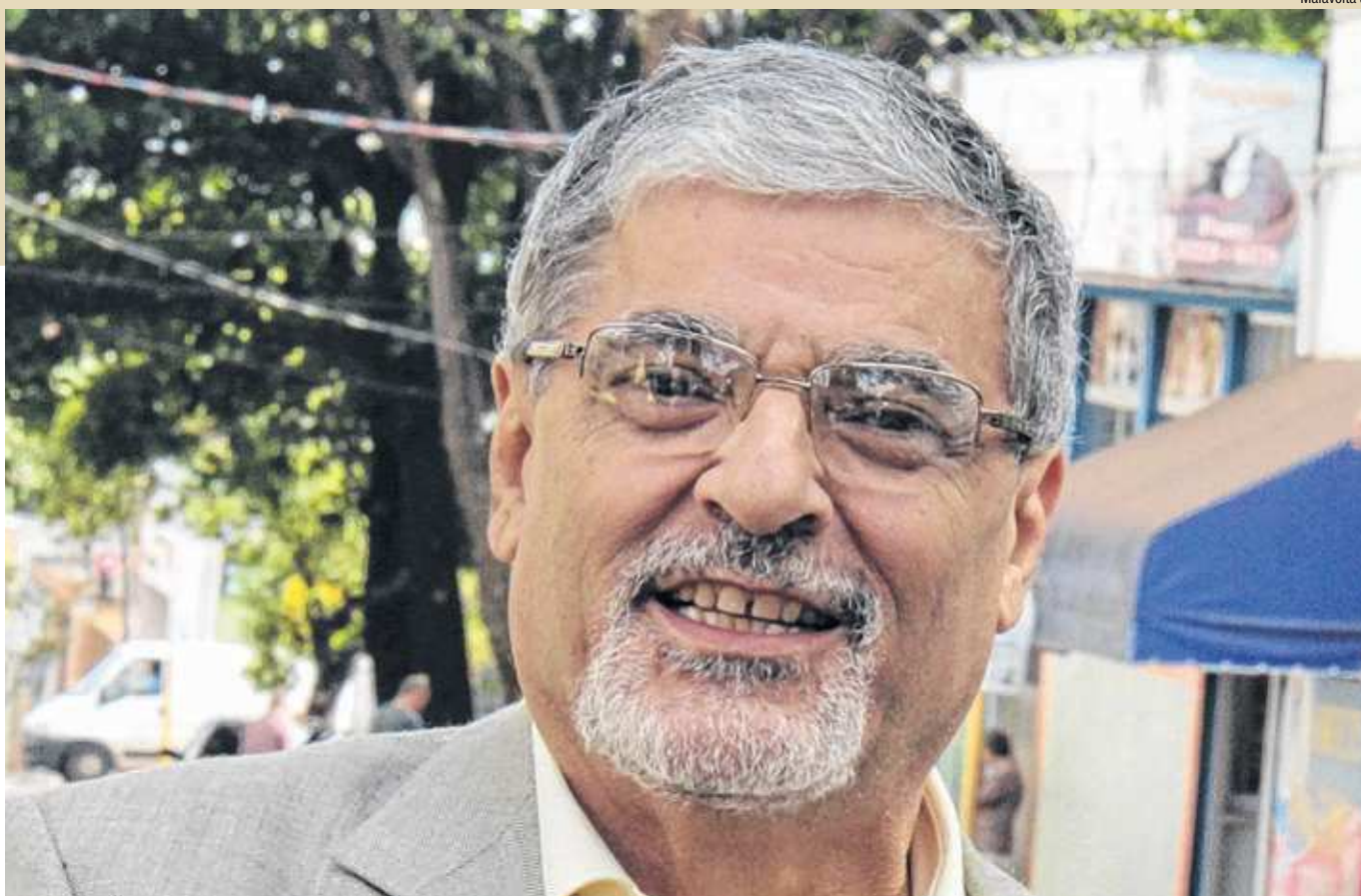
Daniel Camargo (PSB), prefeito de Pederneiras (26 quilômetros a leste de Bauru), anuncia que fecha 2014 com a “casa em ordem” e quer manter este cenário para o ano que começa. “Encerramos o período com todas as contas em dia, não deixamos nada”, comenta. “Mesmo com essa preocupação, conseguimos investir e cumprimos 53% de nosso plano de governo”, detalha.

Camargo adianta a realização de importantes obras para o próximo biênio. “Teremos canteiros de obras para futuras unidade de saúde, creches e escolas. Isso gerará mão-de-obra e injeção no comércio. Acredito que o ano será positivo”, confia.



### LEGISLATIVO

Pedro Tobias alerta sobre dificuldades e apela aos prefeitos: 'apertem os cintos'



Malavolta Jr.

Ninguém gosta de dar notícias ruins, mas o período é de incertezas"

**Pedro Tobias**  
Deputado estadual

Celso Nascimento pede ação conjunta entre todas as esferas de governo



Foto JC

Prefeitos terão muito trabalho e precisarão de certa dose de criatividade'

**Celso Nascimento**  
Deputado estadual

# Deputados pedem cautela aos prefeitos

**Pedro Tobias e Celso Nascimento disponibilizam todo auxílio para recursos estaduais, mas reiteram necessidade de administrar com pés no chão**

Bauru e região voltam, a partir deste ano, a contar com mais de um representante na Assembleia Legislativa.

O reeleito Pedro Tobias (PSDB) recebe a companhia do pastor Celso Nascimento (PSB), que estreia no parlamento estadual. Ambos reiteram o compromisso em ser o braço da região na busca por recursos estaduais mas ressaltam o estado de atenção conjunto.

Prestes a iniciar o quinto mandato, o parlamentar tucano prevê meses difíceis e prega pela responsabilidade, em todas as esferas. "Será um ano difícil. A arrecadação está em queda e o Geraldo (Alckmin) tem sido responsável no controle, apertando os cintos", elogia. "Sem demagogia, o período é no mínimo incerto", acentua.

Tobias relaciona a recessão aos recentes

problemas de corrupção, em escala federal, principalmente as denúncias que desencadearam na perda de valor das ações da Petrobras. "Político nenhum gosta de dar notícias ruins. Mas o período é de incerteza e o pior dos sentimentos é a dúvida", admite.

Na região, porém, o deputado do PSDB enfatiza que as obras em andamento financiadas pelo governo do Estado geram e gerarão oportunidades para que as cidades ao redor de Bauru driblem ou, ao menos, minimizem os efeitos de uma eventual crise prolongada.

"Fomos contemplados por obras", observa, citando as duplicações das rodovias Engenheiro João Baptista Cabral Rennó (SP-225) até Piratininga e Cezário José de Castilho (SP-321). "Mesmo assim, faço um apelo aos nossos prefeitos. Apertem os cintos para que a máquina não pare", pede.

### Ação conjunta

Celso Nascimento cita as dificuldades financeiras que os governos já enfrentam diante da queda na arrecadação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). "Os deputados devem estar de portas abertas para atender aos prefeitos, numa ação conjunta, para prover soluções que possibilitem nossa cidade e região ter o menor impacto negativo neste cenário", anuncia.

Os problemas, relaciona, surgem em "efeito cascata". "Começa na União, passa pelos Estados e termina nas prefeituras, tão dependentes de recursos repassados pela União, como o Fundo de Participação dos Municípios", ilustra o parlamentar.

Somente a ação conjunta entre representantes das diferentes

esferas e criatividade, atribui, podem atenuar os efeitos da recessão. "Os prefeitos terão muito trabalho e precisarão de certa dose de criatividade, buscando parcerias com a iniciativa privada e apoio dos parlamentares", acredita Nascimento.

Para ele, o cenário conturbado previsto para a economia neste ano, também se deve ao pífio crescimento do País em 2014 e anos anteriores. "Tivemos um crescimento decepcionante e, infelizmente, temos elementos suficientes para acreditarmos que, agora, o período será conturbado", prevê.

"O ano será desafiador para a presidente Dilma, com alta da inflação, pressionada pelos preços da gasolina e da energia elétrica", detalha.



João Rosan