

Opinião

Jornal TodoDia
Fundado em 28 de outubro de 1996

ASSOCIADOS
ANJ

Presidente: Roberto Romi Zanaga **Vice-Presidente:** Catarina Romi Zanaga **Diretor-superintendente:** Delvino Antonio Nunes
Editor-chefe
Claudio Gioria
gioria@tododia.com.br
Editor executivo
George Aravanis
george@tododia.com.br
Editores
Cristiane Caldeira | cristianecaldeira@tododia.com.br
Fabio Furlan | fabiofurlan@tododia.com.br
Francisco Lima Neto | franciscolima@tododia.com.br
João Conrado Kneipp | joaalconrado@tododia.com.br
Rodrigo Pereira | rodrigopereira@tododia.com.br
Silvana Guaiume | silvanaguaiume@tododia.com.br
Thomaz Fernandes | thomazfernandes@tododia.com.br
Conselho Editorial
Roberto Romi Zanaga, Catarina Romi Zanaga, Delvino Antonio Nunes, Claudio Gioria, George Aravanis, Cristiane Caldeira, Fabio Furlan, Francisco Lima Neto, João Conrado Kneipp, Rodrigo Pereira, Silvana Guaiume e Thomaz Fernandes

Os artigos publicados com assinatura não traduzem a opinião do jornal; Edição: Fabio Furlan | fabiofurlan@tododia.com.br | 19-3471-2753

TRABALHO

O desemprego e a criatividade na abertura de um negócio



Alessandro Candiani
Presidente da Permuta

Com o aumento do desemprego, sentido desde 2014, e apesar das perspectivas pouco otimistas dos economistas, muitas pessoas estão aproveitando a desocupação para formalizar pequenos negócios em setores ligados à alimentação para consumo domiciliar, comércio de alimentos, reparos domésticos (instalações elétricas, hidráulicas e de gás), estética e reparação de bens duráveis, como automóveis.

A taxa de empreendedorismo no Brasil cresceu exponencialmente nos últimos 10 anos, saindo de 24% em 2004 para 34,5% em 2014, sendo que metade desses abriu seu próprio negócio nos últimos três anos. Os dados são da GEM (Global Entrepreneurship Monitor), com pesquisa feita pelo Sebrae e pelo IBQP (Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade), que indicam que o Brasil é o maior empreendedor mundial, com quase oito pontos acima do segundo colocado, que é a China, com 26,7%.

Porém, para abrir uma startup, apenas boa vontade não é o suficiente. É necessário ter coragem e uma boa ideia. Empreender exige tempo e estratégias para administrar o dinheiro aplicado, e táticas especiais para atrair novos clientes. Uma boa oportunidade de fazer seu negócio conhecido e seduzir interessados é criando ocasiões por meio de trocas.

A permuta hoje é muito comum no mundo dos negócios, porém, existem alguns serviços e produtos que são mais simples de permutar. Mas se você é novo nesta modalidade de negócio, para não errar, se concentre no que realmente pode ser um novo cliente e fornecedor ao mesmo tempo.

Primeiro, avalie seus custos e separe os gastos fixos dos variáveis. Dificilmente conseguirá uma

permuta com consumo preciso, como aluguel, luz, condomínio, telefone e impostos. Porém, outras despesas permanentes, como contador, serviços de entrega ou portador, faxina, segurança, portaria, manutenção geral, entre outros, são mais fáceis de contratar de forma terceirizada e por permuta.

Dá também para reduzir os custos variáveis, como marketing, publicidade e toda comunicação corporativa, como rede social, site, impressão de folders, eventos, cursos preparatórios, entre outros. Por exemplo, alguém que

Permuta é muito comum no mundo dos negócios

já possui um negócio home office e quer crescer e migrar para um escritório para poder agregar funcionários ou prestadores de serviço, além de divulgar seu negócio através de troca, ainda pode conseguir através de permuta os móveis de escritório, materiais de construção, equipamentos eletrônicos e de informática e Internet, entre outros itens.

Mas alguns ainda podem estar em dúvida de como fazer. Funciona assim: os novos empreendedores disponibilizam na empresa de permuta, que funciona como um banco de crédito, produtos ou serviços ociosos, com foco em trocá-los por créditos de UPs (Unidades de Permuta). Com este crédito, podem escolher, entre os itens disponibilizados na rede, aquilo que precisam, tendo, desta forma, a facilidade de adquirir o que necessitam sem precisar gastar dinheiro ou mexer no caixa da empresa.

Os clientes aparecem, porque na troca existe a oportunidade de experimentar e conhecer os novos produtos ou serviços e, desta forma, contratarem também fora da permuta ou indicarem para outros interessados. Quem sabe não é esta alternativa que aquecerá os seus negócios?



ORGANIZAÇÃO

Como encontrar tempo em uma semana cheia



Christian Barbosa
Especialista em administração de tempo e CEO da Triad PS

Quantas pessoas já não se viram na situação de ter de resolver somente as questões urgentes do trabalho ou da vida pessoal por conta de uma semana muito atarefada, cheia de prazos, eventos, reuniões ou viagens? Isso é muito comum por conta da correria que vivemos em nosso dia a dia, que acaba nos obrigando a fazer tudo, mesmo sabendo que não teremos tempo para isso.

O que fazer quando a semana está lotada e você tem muitas prioridades? A minha sugestão é: procure se organizar e planejar os dias com antecedência. Para isso, seguem algumas dicas que são úteis e que podem te ajudar nesse desafio:

- Planeje a semana: Semana cheia e sem planejamento será desorga-

nizada, com muitas urgências e estressante. Para minimizar o impacto da relação “quantidade de tarefas a serem realizadas x tempo disponível”, é necessário que você pare um dia para planejar e visualizar oportunidades para reduzir as urgências e, ainda, priorizar ações importantes;

- Organize bem a sua segunda-feira: Em uma semana atarefada, a segunda-feira deve ser cautelosamente planejada. Evite lotar a agenda de atividades neste dia, pois isso fará com que você tenha a sensação de que o dia está comprido demais e pode estragar a semana toda;

- Se necessário, trabalhe um pouco mais: Quando falamos em administração do tempo, é comum que as pessoas pensem que fazer hora extra deve ser proibido. Às vezes, é preciso, mas faça apenas quando é uma escolha e não uma imposição da vida profissional;

- Foco e menos e-mails: Se você não tiver foco, a semana vai render menos. Por isso, foque nas suas

atividades e não deixe que as interrupções constantes, como a checagem de e-mails, atrapalhem sua produtividade. Em ocasiões como essa, o ideal é acessar os e-mails apenas duas vezes ao dia. Se for algo urgente, pode ter certeza que o telefone irá tocar;

- Peça ajuda: Quando fizer seu planejamento, analise as atividades que podem ser delegadas a outras pessoas tão competentes quanto você. Não tenha medo de pedir ajuda, isso facilitará seu trabalho enquanto realiza outras coisas importantes.

Com alguns critérios e estratégias é possível ter uma semana sob controle, mesmo que você esteja repleto de atividades. O ponto principal para que isso saia do papel é buscar a organização e ter um bom senso da realidade, ou seja, ver objetivamente o que pode ser feito com sucesso. Ao realizar o planejamento semanal, analise o que realmente conseguirá fazer em determinados dias. O dia tem 24 horas, seja realista e se organize dentro desse tempo!

Notícias da corte

wcbartels@yahoo.com.br

Administração

Todos os moradores de Americana vêm assistindo, ao longo deste ano, às sucessivas crises pelas quais passa a administração municipal. Sempre que esta crise administrativa aflora, logo vem a afirmação “culpa da administração anterior”.

Me parece claro que quando o atual prefeito, Omar Najar (PM-DB), assumiu, tinha plena consciência do estado de coisas que

não é bem assim.

Todos reconhecemos as dificuldades pelas quais passa a administração, não apenas de Americana, mas da maioria das cidades e Estados do País, e aí vale a máxima do bom administrador: gastar bem o pouco que se tem.

Parece que os servidores já se convenceram que vão continuar recebendo de pouco em pouco e já se adaptaram a isso, tanto que ninguém mais fala no assunto.

Um problema, entre tantos, precisa ser enfrentado pelo prefeito: é a questão dos buracos pela cidade, pois a situação está chegando ao nível do insuportável, e aí está uma boa oportunidade de se fazer valer a propaganda “onde tem um problema, Omar tem a solução”.

Estamos, pois, todos ansiosos para que se cumpra o prometido.



João Doria
Jornalista, empresário e presidente do Conselho Executivo do Lide (Grupo de Líderes Empresariais)

As mudanças climáticas deixaram de ser uma ameaça apenas ao futuro do planeta. São uma emergência do hoje e exigem ações imediatas. Mas até que ponto nos esforçamos para reduzir os danos, nos âmbitos pessoal, empresarial e governamental? Não ouvir a natureza tem um alto custo para a humanidade. Na opinião de 95% da população brasileira, segundo pesquisa do Datafolha realizada este ano, os impactos das mudanças climáticas já estão sendo sentidos principalmente na crise de água e energia. O Painel Intergovernamental de Mudanças Climáticas da ONU, com pesquisadores do mundo todo, afirma que as mudanças sentidas pela sociedade são consequência de atividades humanas causadas por emissões da queima de combustíveis fósseis, agricultura e processos relacionados a desmatamento e mudanças

no uso do solo.

O estudo do Datafolha aponta ainda que cerca de 80% das 100 maiores empresas do País adotam ações de mitigação ou de adaptação às mudanças climáticas, que vão desde soluções para reduzir o consumo de água e energia (apontado por 40% das empresas) a ações para redução de poluentes (23%) e campanhas de educação e conscientização (12%). Dá para melhorar. O papel das empresas na redução do uso de recursos é fundamental.

Importante: o Brasil merece destaque na defesa ambiental. É uma das nações referência nas negociações ambientais desde 1992. Reduzimos as emissões de gases no meio ambiente, principalmente com o combate ao desmatamento. Mas há muito a avançar. A começar pelo fortalecimento de políticas públicas. No primeiro semestre deste ano, a presidente Dilma Rousseff e o presidente dos Estados Unidos, Barack Obama, anunciaram compromisso dos dois países para combater as mudanças climáticas. O texto apresentado foi criticado pela falta de ambição. O Brasil não estabeleceu sua meta de redução

de emissões de gases de efeito estufa. Já Obama manteve o discurso dos últimos meses e reiterou a promessa de reduzir em 28% as emissões. As projeções americanas - um dos países líderes na emissão destes gases - surpreendem, mas não são suficientes para evitar um aumento de 2°C na média de temperatura do planeta.

A próxima Conferência do Clima, que reunirá cientistas, ambientalistas, políticos e empresários em dezembro, em Paris, é essencial para a união de esforços globais pela sustentabilidade da Terra. A esperança é que de lá saia um acordo estratégico e factível para a redução de emissões de carbono - e deverá impactar na maneira como iremos realizar muitas atividades no futuro, desde a produção de automóveis até a de roupas, passando por alimentos e pela maneira como construímos as casas em que vivemos.

É hora de mudar de postura. Enfrentar a realidade das mudanças ambientais e empreender esforços para a preservação dos biomas é a única maneira de garantir um planeta saudável para as próximas gerações. E este deve ser um compromisso de todos nós, hoje.

Reflexão

Aquele que nunca viu a tristeza nunca reconhecerá a alegria

Khalil Gibran, escritor libanês

CAMPINAS: Edifício Sada Jorge - Irmã Serafina, 863 - Sala 73 - Centro - CEP 13.015-914 - Telefone (19) 3325-6005 | **AMERICANA:** Avenida São Jerônimo, 2.210 - Morada do Sol - CEP 13.470-310 - Telefone (19) 3471-2700 | **WEB SITE:** www.tododia.com.br | **E-MAIL:** tododia@tododia.com.br. **EXPEDIENTE: REDAÇÃO** - Se você tem alguma reclamação a fazer, denúncia, sugestão ou conhecimento de alguma ameaça a direitos ou algum ato ilegal, ligue (19)3471-2787 ou mande e-mail para redacao@tododia.com.br. Em Campinas, o telefone é (19) 3325-6005 e o e-mail redacaocampinas@tododia.com.br. Para anunciar ou obter informações, ligue (19) 3471-2731 - Fax (19) 3471-2702. E-mail: comercial@tododia.com.br. Sucursal Campinas: Edifício Sada Jorge - Irmã Serafina, 863 - Sala 73 - Centro - CEP 13.015-200 - Telefone (19) 3325-6005 - E-mail: comercialcampinas@tododia.com.br. **ASSINATURA** - Para assinar o TODODIA entre em contato pelo sal@tododia.com.br ou (19) 3471-2771. **ATENDIMENTO AO LEITOR** - Para tirar dúvidas, fazer sugestões ou reclamações, ligue (19) 3471-2797 de segunda a sexta, das 8h às 17h; sábados e feriados, das 8h às 12h. **CLASSITOTAL** - Para anunciar ligue (19) 3471-2722 - Fax (19) 3471-2702. **BALCÕES DE ANÚNCIOS | AMERICANA** - Avenida São Jerônimo, 2.210 - Morada do Sol; Café com Leitura TODODIA, à Praça Comendador Muller - Centro - Americana | **CAMPINAS** - Irmã Serafina, 863 - Sala 73 - Centro.