

# União é o caminho para 2007

Jornalista e apresentador Carlos Nascimento disse que as perspectivas para o ano que vem são boas, mas é preciso agir

A sociedade, o setor político e os empresários trabalharemos juntos. Para o jornalista e apresentador Carlos Nascimento esse é o caminho para o desenvolvimento do País. Ele esteve ontem em Vitória, a convite da Rede Tribuna de Comunicação, para participar do seminário "Como Planejar 2007?".

"As perspectivas para o próximo ano são as melhores possíveis. É só a sociedade não ficar esperando tudo dos políticos, e os governantes se voltarem para todos os setores da sociedade. Só quando unirmos forças é que vamos alcançar nossos objetivos", comentou.

Nascimento acredita que o Brasil já melhorou bastante e que ainda há como crescer mais. "Em 1989, tínhamos uma inflação de 80% ao mês. Hoje nós temos uma inflação quase inexistente. Estamos construindo

## 2007

do silenciosamente um belo País". Mas o jornalista alerta que este é um momento em que a sociedade deve ficar atenta para não abrir mão dos direitos que já foram conquistados.

Para Nascimento, desenvolver o Brasil é fazer chegar às comunidades mais distantes a possibilidade de aperfeiçoamento, o acesso à educação, à informação, à internet, às metodologias modernas de produção e à língua estrangeira.

Quanto aos problemas do Brasil, o jornalista apontou necessidade da reforma da Previdência e a questão da segurança pública.

"Existe um rombo a ser corri-



Carlos Nascimento falou da necessidade de reformas e elogiou o desempenho do Espírito Santo

gido e enquanto não solucionarmos esse problema nós não vamos ter uma economia tranquila. A reforma da Previdência continua sendo um gargalo. Além disso, a forma como o aparelho de segurança pública funciona está defasada. Não

adianta a economia se desenvolver, se a gente não tem segurança para sair de casa".

Sobre o Espírito Santo, Nascimento brincou dizendo: "Com um povo como o desse Estado, com um governador campeão de votos e a Vale do Rio

Doce, não há que se preocupar com o futuro".

Ele finalizou dizendo que vive em um País privilegiado, mas que ainda há muito a se fazer. "O que a gente tem que planejar é a vontade de fazer e a crença de que pode dar certo", comentou.

## O QUE DISSERAM OS PALESTRANTES



### INVESTIMENTOS

■ **Marcos Prado Troyjo**, presidente do Centro de Diplomacia Empresarial.

"Para planejar 2007 é preciso que o Brasil saiba que precisa aumentar tanto a fatia que ele ocupa no comércio internacional, como também precisa aumentar o fluxo de investimentos diretos.

Temos que nos tornar uma nação comerciante. E para isso precisamos negociar acordos comerciais com os principais mercados compradores do mundo, treinar em língua estrangeira a nossa população, e fazer com que as empresas de pequeno e médio porte se tornem verdadeiras unidades de diplomacia empresarial".



### DIFFICULDADES

■ **Clóvis Lumertz**, presidente da All-con - Consultoria/sede em Porto Alegre.

"O ano de 2007 será de muita dificuldade em todos os cenários e mercados. Então, para incrementar os negócios, é preciso que as pessoas tenham comprometimento, motivação, atitude e competência. Porque, a tendência é que os ambientes aconchegantes se tornem hipercompetitivos; os mercados locais se tornem globais; as fronteiras setoriais desaparecerão; e haverá a virtualização do acesso aos produtos e serviços.

Por isso, vendas inteligentes devem envolver atitude, sistematização, incentivo e gestão".



### IMPULSO

■ **Angela Hirata**, consultora executiva da São Paulo Alpargatas (Havaianas).

"Um produto bem posicionado gera a compra por impulso. Quando se pensa em exportar, a prioridade é realizar pesquisas de mercado. Conhecer novas técnicas, níveis de preço, concorrência, leis. Mas isso tudo sem perder a identidade do produto. Eu sempre lembro que a tendência é mutante, mas a identidade não.

Para a consolidação da marca é muito importante criar desejo de consumo, ser sempre diferente e inovador no produto, na comunicação e na venda.

Hoje as Havaianas estão presente em mais de 80 países".



### POSTURA

■ **Sérgio Pereira**, especialista em Relações Internacionais e Comércio Exterior.

"O negociador brasileiro tem que adotar uma nova postura. Mesmo que nós já sejamos bons exportadores, podemos melhorar essa exportação. Para isso, o Brasil tem que deixar de ser comprador e passar a ser vendedor. Nessa hora é importante que esse novo negociador saia da zona de conforto dele que é a fronteira brasileira e se mova.

Se mover significa conhecer o cliente ter um "cara a cara" com ele para poder fazer com que sua negociação funcione melhor ainda".



### POLÍTICA

■ **José Luiz Niemeyer dos Santos Filho**, professor da Facamp.

"Até 2010, dependendo da situação internacional, podemos ter um bom desenvolvimento econômico, com um crescimento de cerca de 4% do PIB.

O Presidente Lula será um importante cabo eleitoral para a definição de quem será o candidato do governo. Eu acredito que o indicado do PT será o Ciro Gomes e ele chega com força se apoiado pelo presidente da República.

O PSDB terá que resolver se indica José Serra, Geraldo Alckmin ou Aécio Neves. E eu ainda aposto que Lula saia em 2010, mas volte em 2014".