



EDITORIAL

Missão, visão e valores

A empresa que hoje completa 79 anos dedicados à publicação do DIÁRIO DO COMÉRCIO tem como missão reunir, processar e difundir informações e conhecimentos que contribuam para o desenvolvimento da comunidade empresarial de Minas Gerais. Esta primeira definição, que explicita a razão de ser de nossa longa história, é a afirmação do compromisso maior com a prática do jornalismo sério, com a busca permanente da precisão para construção da credibilidade que entendemos como maior patrimônio de uma empresa jornalística. E, pressuposto do objetivo de sermos líder e referência em informações econômicas, de negócios e gestão em Minas Gerais, utilizando todas as plataformas que a moderna tecnologia disponibiliza.

Nossos valores têm como fundamentos a crença na democracia, na liberdade e na livre iniciativa como alicerces do desenvolvimento sustentável. Eles garantem que as leituras encontradas no DIÁRIO DO COMÉRCIO informam com segurança, com agilidade e objetividade, que auxiliam oportunistas, além de apontar caminhos e direções. Queremos ser, em síntese, uma ferramenta de trabalho para nossos leitores. Com a independência que nos permite praticar jornalismo de qualidade, pautado pela seriedade, pluralidade e credibilidade.

E para sustentar nossa missão, visão e valores, oportunamente realizamos quando nos aproximamos dos 80 anos de existência, buscamos também a capacitação humana e tecnológica, visando à excelência empresarial e à competitividade. Uma construção contínua, que deve envolver, motivar e comprometer todos os nossos colaboradores. E que conta com valioso suporte da Fundação Dom Cabral, centro de excelência no desenvolvimento de executivos de negócios de expressão mundial, através de seu programa Parcerias para a Excelência (Pare).

Assim, transformando a trajetória percorrida nos últimos 79 anos, estamos nos preparando e credenciando para os desafios e oportunidades do futuro.

Luiz Carlos Motta Costa
Diretor-presidente

Prêmio José Costa retoma homenagens

O Prêmio José Costa, concedido pelo DIÁRIO DO COMÉRCIO em parceria com a Fundação Dom Cabral, está de volta para homenagear empresas e empresários de destaque em Minas. A entrega está marcada para o próximo dia 26. Nesta ano, a seleção editorial também faz parte dos critérios de seleção. **Pág. 3**

ANP veta gasoduto no Triângulo

Pág. 22

Indústria de calçados foge da crise

Pág. 11

Bancários retornam ao trabalho

Pág. 35

Brasileiros compram muito mais carros do que mexicanos

Brasileiros compram quatro vezes mais carros do que os mexicanos, apesar de estes pagarem o dobro de preço, revela comparação feita em setembro, nas duas maiores economias da América Latina. Foram 294 mil unidades comercializadas no país, contra 71 mil no México. **Pág. 18**



O setor aeronáutico, de alto valor agregado, é um dos que vêm recebendo investimentos de porte no Estado

Minas vai em busca de maior valor agregado

Projetos em desenvolvimento irão impulsionar a produção

Os produtos básicos ainda dominam a economia mineira, mas o Estado já tem diversos projetos em desenvolvimento que deverão impulsionar, nos próximos anos, a produção com maior valor agregado. Características como a proximidade de matérias-primas e a localização estratégica no regime mais industrializado do país garantem a inovação dos investidores, mas especialistas apostam que uma política mais

agressiva de atração é necessária para mudar significativamente o perfil atual. Em 2010, os investimentos associados atingiram o recorde de R\$ 53 bilhões, boa parte deles em segmentos de ponta. **Pág. 5**



O governador Anastasia busca a internacionalização da economia mineira

Viagem à Índia abre portas para investimentos

Em entrevista exclusiva ao DIÁRIO DO COMÉRCIO, em Nova Délhi, o governador Antônio Anastasia fez um balanço da viagem à Índia. Ele disse que novas portas foram abertas, tanto para o comércio bilateral como para investimentos em Minas. A missão mineira, que tem como objetivo internacionalizar a economia do Estado, segue agora para a Suíça. **Pág. 28**

Chuvvas já afetam o comércio do centro

O período de chuvas já afeta negativamente as vendas das lojas do centro de BH, enquanto os shoppings continuam a mostrar movimento crescente. Nas ruas, a comercialização caiu cerca de 30% nos últimos dias em que há previsão para chuvas e guarda-chuvas. Já nos malls e fluxos de clientes aumentam até 20%. **Pág. 15**



Nos lojas de rua, o movimento diminuiu, enquanto aumenta nos shoppings

Bolsas - dia 17 (sem B3)

Commodities

Câmbio

Futuros

Índice (IPC)

Métricas

Euro - dia 17 (sem B3)

Dólar - dia 17

New York

SP500

Dólar - dia 17

Índice (IPC)

IBOV - dia 17

Dólar - dia 17

Índice (IPC)

Métricas

Índice (IPC)

Métricas

IBOV - dia 17

Dólar - dia 17

Índice (IPC)

Métricas

Índice (IPC)

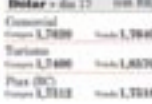
Métricas

Commodities	3,7406	+0,0000
Câmbio	1,7049	+0,0000
Futuros	1,8079	+0,0000
Índice (IPC)	1,7018	+0,0000
Métricas	1,7018	+0,0000

Euro - dia 17 (sem B3)	1,4114	+0,0000
Dólar - dia 17	1,4114	+0,0000
New York	1,4114	+0,0000
SP500	1,4114	+0,0000
Dólar - dia 17	1,4114	+0,0000
Índice (IPC)	1,4114	+0,0000
Métricas	1,4114	+0,0000

IBOV - dia 17	1,4114	+0,0000
Dólar - dia 17	1,4114	+0,0000
Índice (IPC)	1,4114	+0,0000
Métricas	1,4114	+0,0000
Índice (IPC)	1,4114	+0,0000
Métricas	1,4114	+0,0000

IBOV - dia 17	1,4114	+0,0000
Dólar - dia 17	1,4114	+0,0000
Índice (IPC)	1,4114	+0,0000
Métricas	1,4114	+0,0000
Índice (IPC)	1,4114	+0,0000
Métricas	1,4114	+0,0000



NEGÓCIOS/GESTÃO

Centralizar pode gerar paralisação

O limite do gestor não é o mesmo da empresa. De acordo com a professora da área de Gestão de Pessoas da Trevisan Escola de Negócios Lilian Graziano, a postura centralizadora que ainda caracteriza os micro e pequenos empresários pode comprometer o processo de crescimento da companhia. “É um tiro no pé”, apontou.

No afã de dominar todas as informações, processos e decisões, o gestor corre o risco de paralisar ou de fazer encolher a empresa que fundou com tanto sacrifício e dedicação. Nesse ambiente, quando a palavra delegar aparece, é para ser instrumento de poder e controle dos pares e funcionários.

Segundo a professora, há muitos executivos inseguros que pensam que têm que aparecer sozinhos pelos méritos alcançados pelas suas equipes.

Em muitas organizações, a distorção é percebida através do sistema de progressão na carreira. “Os bons técnicos são alçados à condição de gestores sem que a empresa se preocupe se eles sabem atuar dessa forma. É por isso que as companhias, atualmente, estão implantando dois planos de carreira, um para gestores e outro para técnicos, de forma que ambos possam crescer de acordo com suas habilidades e competências”, enfatizou.

Segundo o diretor da Sociedade Latino Americana de Coaching, Sullivan França, o gestor pode aprender a delegar. Para tanto, é preciso dar o primeiro passo: querer. Ao final de cada atendimento, o *coach* e o cliente traçam um plano de tarefas. “O executivo então vai refletir e construir o seu plano de ação”, explicou.

Delegar bem é um grande desafio para os gestores. “Não é entregar para outra pessoa a tarefa a ser feita e só. O processo passa pela capacitação do funcionário e pela informação a respeito dos resultados pretendidos e em que período”, pontuou. Dessa forma, o “homem forte” da organização passa a não “brilhar” sozinho, mas a fazer parte de um time de craques que dá suporte confiável e profissional para continuar gerindo o negócio.

Mais que isso, o gestor que divide as responsabilidades pode tornar a sua equipe produtiva mesmo quando não está presente ou ligando a cada final de tarde para saber o desempenho do dia. (LS)