

Pré-Sal habilita quatro empresas para 2º Leilão de Petróleo

A Pré-Sal Petróleo habilitou quatro companhias de petróleo para participar do 2º leilão de Petróleo da União, em que serão ofertados contratos de compra e venda de petróleo da União oriundos da Área de Desenvolvimento de Mero e dos campos de Lula e Sapinhoá

Os lotes serão ofertados individualmente e poderão ser adquiridos para contratos de 36 meses ou 12 meses. Em três anos, os contratos somam um total de 14,4 milhões de barris de petróleo. As empresas são Shell Brasil, Total E&P Brasil, Repsol Sinopec e Petrobras. O leilão será realizado na bolsa de valores B3, em São Paulo, na próxima sexta-feira (31). Para o período de 36 meses, a produção estimada da União que será leiloada é de 10,6 milhões de barris de petróleo. Para o período de 12 meses, a produção estimada é de 1,8 milhão de barris de petróleo.

A Área de Desenvolvimento de Mero está localizada a 170 km do litoral do estado de Rio de Janeiro, faz parte da Bacia de Santos, e é explorada por um consórcio operado pela Petrobras, com 40% de participação;



Em três anos, os contratos somam um total de 14,4 milhões de barris de petróleo.

que tem ainda a Shell (20%), Total (20%), CNPC (10%) e CNOOC (10%). Na área de Sapinhoá, que também faz parte da Bacia de Santos, a produção estimada pela União para um

período de 36 meses é de 600 mil barris de petróleo e para 12 meses, de 115 mil barris de petróleo. Na área de Lula que será ofertada no leilão, a produção

estimada pela União para um período de 36 meses é de 3,2 milhões de barris de petróleo e para 12 meses, de 1,1 milhão de barris de petróleo. O Campo de Lula, do consórcio BM-S-11 (Bloco Marítimo de Santos - 11), é operado pela Petrobras, com 65% de participação e tem também a Shell como parceira, com 25% e a Petrogal (10%). A Pré Sal Petróleo é uma empresa pública vinculada ao Ministério de Minas e Energia (MME), criada em novembro de 2013, e tem por objeto a gestão dos contratos de partilha da produção, a gestão dos contratos de comercialização de petróleo, gás natural e outros hidrocarbonetos fluidos da União e a representação da União nos procedimentos de individualização da produção e nos acordos decorrentes, conforme o marco legal do regime de partilha da produção (ABR).

Cobrança postal em encomendas internacionais

Todas as encomendas internacionais que chegarem ao Brasil pelos Correios estarão sujeitas à cobrança do despacho postal, no valor de R\$ 15. A medida já está valendo desde segunda-feira (27). Nos últimos anos, o serviço era cobrado apenas para os objetos tributados pela Receita Federal. "Porém, com o aumento das importações, a empresa precisou injetar mais recursos na operação para manter o padrão do serviço", informou os Correios, em nota. Segundo a empresa, o valor cobrado, de R\$ 15, é quatro vezes menor que a média praticada por outros operadores logísticos para realizar procedimentos similares.

O despacho postal, entretanto, não deve ser confundido com tributo ou frete. O serviço se refere às atividades de suporte ao tratamento aduaneiro realizadas pelo operador postal, como o recebimento dos objetos e inspeção por raios X, formalização da importação no sistema da Receita (quando for o caso), tratamento de eventuais inconformidades (objetos proibidos, perigosos ou com exigências específicas), recolhimento e repasse dos impostos à Receita (quando houver tributação), disponibilização de informações ao importador para desembaraço da remessa via internet, entre outras.

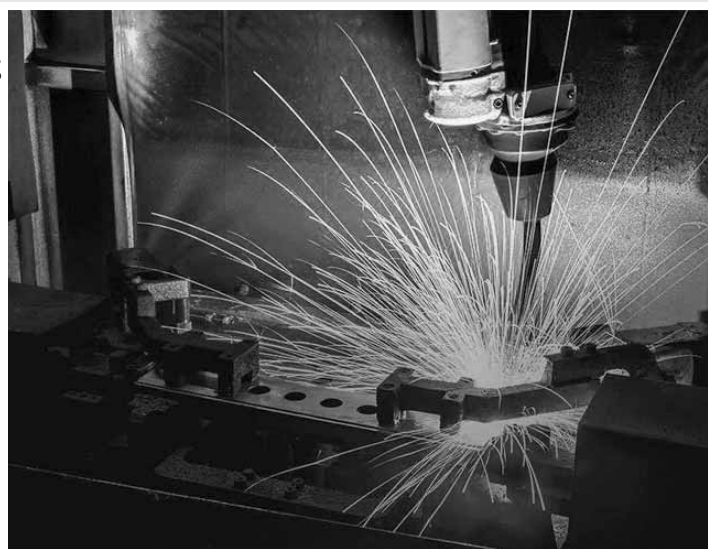
Os destinatários que estiverem aguardando encomendas do exterior devem acessar o sistema de rastreamento de objetos e realizar o pagamento do despacho postal por meio de boleto ou cartão de crédito. O prazo de entrega do objeto, conforme o serviço contratado no momento da compra, passa a contar a partir da data da confirmação do pagamento (ABR).

Confiança da Indústria recua e registra menor nível desde janeiro

O Índice de Confiança da Indústria (ICI) recuou 0,4 ponto de julho para agosto, fechando em o mês em 99,7 pontos – o menor desde os 99,4 pontos relativos a janeiro. Pela métrica de médias móveis trimestrais, o indicador registrou a terceira queda consecutiva e recuou 0,4 ponto, para 100 pontos. Os dados do ICI de agosto foram divulgados ontem (28) pelo Ibr e da FGV e indicam que em agosto o Índice da Situação Atual (ISA) caiu 1,1 ponto, para 97,9 pontos.

Mantendo-se acima do nível neutro (de 100 pontos), o Índice de Expectativas (IE) subiu 0,3 ponto, para 101,4 pontos. Ainda assim, a melhora das expectativas atingiu apenas 9 dos 19 segmentos – menos da metade. Para a coordenadora da Sondagem da Indústria da FGV, Tabi Thuler Santos, "a fragilidade da recuperação industrial, retratada pela sondagem ao longo do ano, culmina em agosto com o ICI registrando nível inferior aos 100 pontos (baixa confiança) pela primeira vez desde janeiro".

Os números de agosto do Índice de Confiança da Indús-



O indicador registrou a terceira queda consecutiva e recuou 0,4 ponto.

tria indicam que o nível dos estoques foi o único componente a piorar dentre as percepções sobre a situação atual e, portanto, foi determinante para a queda do ISA em agosto. O percentual de empresas com estoques excessivos subiu de 7,6% para 9,3%, de julho para agosto, enquanto a parcela de empresas com estoques insuficientes, que também subiu, o fez em menor proporção, ao passar de 4,3% para 4,8% do total.

Já a melhora constatada no Indicador de Expectativa, em agosto, se deu em razão da

evolução das expectativas com a melhora do nível do pessoal ocupado nos três meses seguintes. Após forte queda no mês anterior, o indicador subiu 2,1 pontos, para 97,7 pontos. Houve diminuição da proporção de empresas prevendo aumento do quadro de pessoal, de 17,4% para 17,1%. A parcela daquelas que esperam redução caiu em maior proporção, de 15,0% para 12,6% do total. A edição coletou informações de 1.084 empresas entre os dias 1 e 24 deste mês (ABR).

O poder da observação para o sucesso da venda

Mário Rodrigues (*)

As pessoas de perfil estável preferem sequências previsíveis

Ao contrário do que muitas pessoas acreditam, a observação, a investigação e o espelhamento (se comportar de forma parecida com o cliente, porém discretamente) são muito importantes na relação entre comprador e vendedor.

Entretanto, para alcançar o sucesso nessa negociação o profissional precisa aprender a desenvolver habilidades e técnicas específicas que, com o passar do tempo, lhe oferecem a capacidade de analisar o consumidor e seu perfil comportamental de forma natural. Assim, a probabilidade do sucesso da venda para ambos os lados só aumentará.

O estudo e o desenvolvimento dessas técnicas não são somente indicados, mas necessários no universo das vendas. Afinal, muitos profissionais acabam deixando de ter clientes satisfeitos, justamente, por não saberem como observar e interpretar o comportamento desse indivíduo.

Diante desse cenário, analisar a forma como o comprador movimenta o corpo, os ombros e o olhar enquanto fala, e também como se comporta permitem ao vendedor identificar diversos sinais, que ajudam a comprovar se ele está à vontade ou retraído, bem como se deseja uma ajuda ou não.

Além disso, o objetivo maior do vendedor deve ser contribuir na condução do discurso do comprador, proporcionando que este se sinta à vontade e bem atendido. Afinal, ele é o protagonista da ação e deve ser sempre o centro das atenções.

É necessário ainda que o profissional se torne também um analista comportamental,

que entenda o perfil do outro. Neste caso, existem quatro perfis comportamentais a serem observados e analisados: o dominante, o influente, o estável e o analítico.

O dominante é o perfil de comprador que gosta de falar primeiro, é ele quem toma a iniciativa, gosta de ser atendido rapidamente e muitas vezes não espera o vendedor para fechar ou desistir da compra. Já o segundo, o influente, adora ser o centro das atenções, fala e se movimenta muito, além de ser o falante da relação.

Em contrapartida, o analítico gosta de dados, estatísticas, pensa muito antes de falar, é uma pessoa observadora, sendo o inverso do influente. Por fim, a pessoa de perfil estável prefere sequências previsíveis, procedimentos e relações estáveis, normalmente está muito preocupada com o relacionamento interpessoal e às vezes, inclusive, pode chegar a abrir mão do seu próprio prazer para conquistar o equilíbrio da relação.

Para concluir, ao se especializar e desenvolver técnicas de análise, o profissional de vendas adquire uma capacidade muito maior para identificar, rapidamente, as principais características, sinais e perfis dos clientes em potencial, além de conquistar mais facilmente a confiança do comprador, deixando-o mais à vontade.

Afinal de contas, em vendas quando as pessoas se sentem mais confortáveis e bem atendidas acabam ficando mais sujeitas a tomar decisões, o que aumenta a propensão a comprar e, até mesmo, a retornarem ao estabelecimento e indicarem para amigos e conhecidos.

(*) - É diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (www.ibvendas.com.br).

Conciliações e mediações por oficial de justiça

Tramita na Câmara proposta que altera o novo Código de Processo Civil para atribuir ao oficial de justiça a incumbência de realizar conciliações e mediações no âmbito de processos judiciais. Segundo o autor do projeto, deputado Efraim Filho (DEM-PB), "o oficial de justiça se destaca como elemento capacitado e menos dispendioso para o Judiciário para a consecução da conciliação e mediação".

Ao cumprir diligências, o oficial de justiça "já pode certificar possí-

veis propostas de autocomposição espontânea de vontade da parte, em seu trabalho externo". Efraim afirma ainda que, "sendo graduados em Direito, esses servidores encontram-se aptos para realizar conciliações e mediações".

O parlamentar observa que hoje conciliadores são contratados pelos tribunais sem o vínculo de permanência, e, "em muitos tribunais, sem sequer se submeter ao crivo de um processo seletivo" (Ag.Câmara).



NEGÓCIOS

em

PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Corrida Contra o Câncer

Especialista no tratamento do câncer de mama e hospital com a maior demanda desta especialidade na cidade de São Paulo, o IBCC (Instituto Brasileiro de Controle do Câncer) reúne cerca de sete mil pessoas na 57ª 'Corrida Contra o Câncer de Mama' no próximo dia 30 de setembro, a partir das 7h, no Campo de Marte. O evento terá os percursos de corrida de 5km e 10 km, além de caminhada de 3km para mulheres e homens. A corrida abre o calendário de ações da campanha 'Outubro Rosa', que será realizada pelo hospital que tem como uma das principais especialidades oncológicas o câncer de mama. Os valores líquidos arrecadados pela Corrida serão revertidos para a Campanha "O Câncer de Mama no Alvo da Moda. Inscrições: (<http://www.corridaibcc.com.br/index.html>).

B - Robótica para Professores

O Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da USP, em São Carlos, está com inscrições abertas para o curso Robótica II. Direcionado para professores da rede de ensino básico, o curso será realizado de 1º a 29 de setembro, aos sábados, das 9h às 12h. O curso abordará os seguintes tópicos: variáveis e constantes; sub-rotinas; sensores adicionais: bateria e botão enter; bibliotecas próprias; servomotor e movimentação da garra. Há 40 vagas disponíveis e as inscrições devem ser realizadas por meio do formulário eletrônico. A taxa de inscrição é de R\$ 30 e deve ser paga via boleto bancário, que será gerado pelo sistema de inscrição. Mais informações: (<https://bit.ly/2Ln0Br9>).

C - Robô Cortador de Grama

A Husqvarna, empresa de origem sueca que está há 40 anos no Brasil, fabricante e líder mundial em equipamentos para manejo de áreas verdes, participa pela primeira vez da Equipotel, principal feira do setor de hospitalidade na América Latina, que se realiza de 18 a 21 de setembro, na São Paulo Expo. O destaque da empresa para o mercado hoteleiro será o Automower, um robô cortador de grama que funciona a bateria e trabalha de maneira autônoma. O produto é lançamento no mercado nacional, mas já é líder de vendas na Europa e nos EUA. O Automower é capaz de trabalhar 24 horas por dia, em diferentes tipos de gramados, como terrenos íngremes, e em qualquer condição climática, até mesmo sob chuva. Mais informações (<http://www.equipotel.com.br/>).

D - Amantes da Programação

Para apresentar o potencial dos desenvolvedores brasileiros, a "The Conf", evento focado em programação chega à sua segunda edição com uma expectativa de público em torno de 600 participantes. A Conferência, patrocinada pelas empresas de tecnologia Codeminer42, InfoQ e OmniTrade, será realizada nos dias 21 e 22 de setembro, no Centro de Convenções Rebouças, e reunirá desenvolvedores de todo mundo para falar sobre o seu trabalho somente em inglês para uma conferência verdadeiramente internacional. O encontro é totalmente "Code-Only" - fala focada em programação, independente de idioma ou plataforma; "And-Fun" - palestras proferidas por pessoas que realmente apreciam a arte da programação e se divertem fazendo isso. Inscrições e investimento estão descritos no site do evento: (www.theconf.club/).

E - Trabalhar em Barcelona

A Glovo, startup espanhola de entregas rápidas, está procurando profissionais brasileiros da área de tecnologia para trabalhar em Barcelona, onde a companhia tem sua sede oficial. As vagas, para as funções de Backend Engineer, Frontend Engineer, Fullstack Engineer, Senior Systems Engineer e Solutions Engineer, e ficarão disponíveis até setembro ou enquanto as vagas permanecerem abertas. A Glovo Brasil fará a seleção dos candidatos, e dará todo o apoio para a transferência do profissional para Barcelona, incluindo a assessoria na intermediação com o consulado espanhol no processo de visto. Para os interessados em concorrer a um dos postos de trabalho, a candidatura pode ser feita pelo site (<https://glovoapp.com/pt-br/jobs>), clicando em Trabalhe Conosco.

F - Campeonato de Humor

Itubaina, uma das marcas de refrigerante mais tradicionais do País, fabricada pelo Grupo Heineken no Brasil, realiza pela primeira vez, em parceria com o Risadaria, o 'Campeonato Itubaina de Humor'. Os concorrentes terão que enviar três vídeos - de até três minutos cada - no formato que mais se identificam, como Stand-Up Comedy, Personagem, Musical, Paródias, Imitação, Esquetes de Humor, etc. Os vídeos serão avaliados por um júri técnico, que levará em consideração critérios como presença de palco e originalidade, e depois pelo público em geral, por meio de uma votação popular. Os interessados devem se inscrever gratuitamente no site (<https://www.campeonatoitubaina.com.br/>), até o dia 9 setembro.

G - Português para Hispanofalantes

A Escola do Trabalhador está com inscrições abertas para o Curso de Português para Hispanofalantes. Com isso, o número de cursos oferecidos pela plataforma virtual de ensino à distância do Ministério do Trabalho chega a 24. A implementação do curso se deu a partir de demanda do Subcomitê Federal para Interiorização dos Imigrantes. O curso tem como finalidade a inserção de hispanofalantes no contexto do cotidiano brasileiro, abordando temas como cultura, gramática, vocabulário e comunicação. Cada curso dura aproximadamente 40 horas. Ainda assim, o conteúdo fica disponível por tempo indeterminado para que a pessoa inscrita. Inscrição é gratuita: (<http://escolatrabalho.gov.br/>).

H - Fórum de Agronegócios

O Lide, Grupo de Líderes Empresariais, promove no dia 22 de setembro, o 7º Fórum Lide de Agronegócios, na cidade de Ribeirão Preto, comandado pelo ex-ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues. Serão debatidos temas de relevância ao setor como inovação tecnológica, defesa sanitária, comércio internacional e regulação de alimentos processados. Deverão participar do evento, no Hotel JP, o secretário-executivo do Ministério da Agricultura, Eumar Novacki; o secretário de Agricultura do Estado, Francisco Jardim; o coordenador de Agronegócios do Estado, José Valverde; e empresários como o presidente da BRF Pedro Parente; da John Deere Brasil, Paulo Hermann; do Sicredi, Jaime Basso; e o diretor região Brasil do Grupo Tereos, Jacyr Costa Filho. Para mais informações acesse: (www.lideglobal.com).

I - Rótulos Portugueses

Está nascendo a Casa Oliveira, o mais novo negócio da Domus Holding, grupo que agrega empresas de diferentes ramos de atuação, como têxtil, home decor, alimentos e bebidas, eventos e imobiliário. A importadora de alimentos e bebidas exclusiva de produtos portugueses é especializada em vendas B2B para todo o Brasil. O carro-chefe da casa serão os vinhos, sucedidos de outros itens, como azeites, destilados, águas e tônicas. Em princípio, os grandes distribuidores poderão escolher entre 150 rótulos exclusivos de vinhos das regiões de Douro, Beira, Tras os Montes e Alentejo, com preços que variarão de R\$ 30,00 a R\$ 5 mil. Mais informações: (www.casaoliveiraimport.com).

J - Encontro de Mustang

Neste domingo (2), o Shopping Eldorado recebe o 14º Encontro Anual de Mustang no estacionamento externo do centro de compras. O evento, organizado pelo Clube do Mustang em parceria com o Eldorado, terá cerca de 150 automóveis expostos e acontece das 9h às 13h30. O público poderá ver de perto a evolução de um modelo de carro que se tornou um ícone da indústria e produzido desde o seu lançamento até hoje sem interrupção. Estarão expostos, o primeiro Mustang de 1964, modelos de 2018, conversíveis, Hardtop, GT, V6, KR e Super Snake. Este ano o Clube do Mustang comemora a marca de 10.000.000 de unidades fabricadas do modelo em 54 anos.