

# Comitê divulga pronunciamento sobre Preview



Da esquerda para a direita: Devanir Silva (superintendente ABRAPP); Lucy Sousa (Presidente da APIMEC-SP); Haroldo Levy Neto (Coordenador do CODIM pela APIMEC); Helmut Bossert (Coordenador do CODIM pelo IBRI); Adriana de Carvalho Vieira (Representante da ABRAPP e Edmar Prado Lopes Neto (Presidente do Conselho de Administração do IBRI).

O CODIM (Comitê de Orientação para Divulgação de Informações ao Mercado) apresentou Pronunciamento sobre Preview, que proíbe divulgação antecipada de informações sobre atos ou fatos relevantes para qualquer pessoa física e jurídica fora da Companhia em detrimento de outros acionistas ou investidores.

A divulgação pública do Pronunciamento de Orientação CODIM N° 25 ocorreu

no dia 01 de agosto de 2019, das 10:30 às 12:00, no espaço ABRAPP/UniAbrapp, em São Paulo (SP).

Houve apresentação do tema pelos relatores do CODIM: Adriana de Carvalho Vieira, representante da ABRAPP (Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar) no CODIM, e Helmut Bossert, coordenador do CODIM pelo IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores).

O evento contou, também, com apresentações de Haroldo Levy Neto, coordenador do CODIM pela APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais); Edmar Prado Lopes Neto, presidente do Conselho de Administração do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores); e Lucy Sousa, presidente da APIMEC-SP e subcoordenadora do CODIM pela APIMEC.

Edmar Prado Lopes Neto,

presidente do Conselho do IBRI, enfatizou a importância da transparência e equidade no relacionamento com os investidores. Lucy Sousa frisou que é vedado o uso de informações privilegiadas do Código de Analistas da APIMEC.

Haroldo Levy Neto destacou que o CODIM está avaliando novos pronunciamentos: "Divulgação de Saída de Executivo Relevante da Companhia"; e "visitas às companhias".

## Exportações paulistas auxiliam a manter culinária da China

Assim como no Brasil, a agricultura é uma das principais atividades econômicas na China, sendo o arroz, o trigo e a soja elementos essenciais para a culinária. Os chineses também têm o costume de comer carne de frango, de boi e principalmente de porco. Por conta de sua população com mais de um bilhão de pessoas, o país se tornou o 2º maior

importador do mundo em 2017. Já segundo o levantamento "Balança Comercial dos Agronegócios Paulista e Brasileiro: Primeiro Semestre de 2019", feito pela Secretaria de Agricultura do Estado, a China é o principal país importador de produtos, com 20,1% do total de produtos exportados por São Paulo no valor de US\$ 1,4 bilhão. Os principais produtos são

a soja, que representa 50,8%, e as carnes, 19,5%.

O aumento de importação de soja na China é ascendente e coincide com o ritmo contrário da redução de área plantada do grão. No País, o produto moído resulta em óleo e rações para animais de granja e peixes, apenas 20% da soja é utilizada diretamente na alimentação humana para fazer o tradicional

tofu, leite e molho de soja.

Enquanto na China produz-se menos e importa-se mais, em São Paulo a produção de soja vem aumentando e no ano de 2017, foram produzidas 52 milhões de sacas de 60 kg cujo preço médio recebido pelo agricultor foi de R\$ 62,03 por saca, resultando no Valor da Produção Agropecuária (VPA) de R\$ 3 bilhões (AC/SAESP).

## Como o modelo mental pode influenciar nas relações comerciais

Carlos Cruz (\*)

A Programação Neurolinguística (PNL) abrange um conjunto de fatores de como as pessoas pensam e direcionam seus pensamentos para suas ações, a partir do reflexo de seu comportamento. Todo pensamento gera um sentimento que, consequentemente, moldará os resultados esperados para cada ação. Por se tratar de uma programação cerebral, ela direciona nossa comunicação com o mundo por meio da linguagem verbal e não-verbal.

Um dos pontos mais relevantes a serem observados na PNL é sua aplicação no dia a dia, nas mais variadas situações, sendo considerada uma ciência da excelência porque utiliza um método e um processo para determinar os padrões que as pessoas usam para obter resultados excepcionais naquilo que fazem e que pode ser aplicado por profissionais de vendas.

Final, todas as relações comerciais são feitas por pessoas, seja indivíduo-indivíduo, seja empresa-indivíduo, até porque, toda pessoa jurídica é representada por uma pessoa física. E para que haja uma relação de compra e venda, é primordial a criação de conexões entre as partes. Aqui vale lembrar que ao estabelecermos relações, o inconsciente reconhece pessoas parecidas no modo de pensar, agir, desenvolver habilidades, entre outras coisas.

Para aplicar essa programação às vendas, os profissionais precisam enxergar primeiramente seus pontos fortes e fracos. Não basta dominar o produto, seu portfólio, as soluções a serem oferecidas ou todo o processo comercial – da prospecção ao pós-venda. O profissional precisa ir além, abrir mão da crença limitante de que o cliente não irá comprar mais um produto ou se não houver desconto não fechará negócio, ou seja, é preciso ampliar a visão do potencial de compra dos clientes.

Vamos exemplificar. O cliente possui várias necessidades e o profissional enxerga apenas uma delas. Sua



Um dos pontos mais relevantes a serem observados na PNL é sua aplicação no dia a dia

visão está muito limitada, porque há um pressuposto de que o cliente ficará satisfeito com o atendimento apenas daquela necessidade inicial. Esse pressuposto é movido por um comando do inconsciente e o vendedor não consegue enxergar uma situação que na PNL chamamos de "o mapa não é o território".

Isso significa que assim como o mapa não é retrato fiel de um território, apenas uma representação da realidade, o vendedor acaba limitado por suas escolhas e não pelas possibilidades que envolvem toda a negociação e sim pela sua percepção da situação.

Mas ele pode sair desse patamar ao analisar o processo como um todo, entender o cliente, descobrir quais motivações ou necessidades o levaram a essa compra. Se o cliente pedir um desconto, por exemplo, e não for possível ou necessário concedê-lo, é preciso, ainda assim, manter-se seguro e continuar o follow-up até onde for possível para a conversão da venda.

Como a base da PNL é modelar pessoas de sucesso, uma das habilidades que profissionais de vendas bem-sucedidos possuem é a capacidade de Rapport, ou seja, estabelecer confiança, harmonia e

cooperação em uma relação, que pode passar pelo comportamento corporal, pelo repertório adequado e inclusive por aquilo que um profissional acredita e o outro também.

Ao estabelecer conexão e uma relação de confiança, diminui a tensão da relação e o cliente sente-se mais à vontade e seguro para abrir informações. Com isso, ele releve suas necessidades, desejos e sonhos. Ao criar essa atmosfera, o relacionamento das vendas fica muito mais eficaz, possibilitando, inclusive, um relacionamento mais duradouro para as próximas vendas.

Para criar Rapport, o vendedor precisa ajustar seu comportamento para que fique parecido com o do cliente. Na verdade, a ideia não é imitar e sim, adequar alguns pontos, como: movimentos corporais; palavras, termos ou mesmo gírias; respiração e expressões faciais. Vale lembrar que esses pontos precisam ser desenvolvidos de forma sutil para que seja eficaz.

Antes de colocar em prática, o vendedor precisa acompanhar o cliente para captar esses traços e então criar essa interação subconsciente.

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

**AGENDA DO EMPRESÁRIO**  
www.agenda-empresario.com.br ANO XXX APOIO: CENOFISCO  
SEGUNDA-FEIRA, 05 DE AGOSTO DE 2019

- PRÊMIO DE INCENTIVO**  
Empresa pretende adotar a título de incentivar seus vendedores, essa variável salarial fica sujeita a encargos trabalhista e previdenciário? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].
- O CONTRATO DE TRABALHO EM REGIME DE TEMPO PARCIAL PODE SER EFETUADO POR PRAZO INDETERMINADO?**  
Esclarecemos que o contrato de trabalho por regime de tempo parcial pode ser feito a prazo determinado ou indeterminado.
- DEMISSÃO POR ACORDO**  
No acordo entre empresa e funcionário durante a estabilidade de 30 dias que antecede a correção da data-base, existe pagamento da indenização? Saiba mais acessando: [www.empresario.com.br/legislacao].
- ESTABILIDADE PRÉ-APOSENTADORIA**  
Funcionário que comprovar estar a 36 meses de adquirir o direito a aposentadoria pode ser demitido? Saiba mais: [www.empresario.com.br/legislacao].
- EXISTE OBRIGAÇÃO DE APRESENTAÇÃO DO DOCUMENTO DE ESCOLARIDADE NO ATO DA ADMISSÃO?**  
Esclarecemos que documento de escolaridade do candidato não é obrigatório. Para fins de salário família é necessário comprovação semestral de frequência escolar a partir dos sete anos de idade.
- RECOLHIMENTO DA PARTE PATRONAL DO MEI**  
Para o recolhimento de INSS sobre Nota fiscal de MEI da parte patronal de 20%, como recolher na DCTFWEB - REINF E-Social, recolhemos até o mês de 03/2019 na GPS da empresa e eram lançados no SEFIP com Categoria 13 e Ocorrência 05, como proceder? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].
- PAGAMENTO DE PRÊMIO PREVISTO NA CCT**  
A CCT anterior previa o pagamento mensal do Prêmio por tempo de Serviço (PTS), sem incidência, entretanto foi retirada da CCT atual, empresa pode deixar de pagar, como proceder? Saiba mais acessando a íntegra no site: [www.empresario.com.br/legislacao].

**50 anos ORCOSE**  
Contabilidade  
Fundador: José SERAFIM Abrantes  
11 3531-3233 - www.orcose.com.br  
Rua Clodomiro Amazonas, 1435 - Vila Olímpia - 04537-012 - São Paulo - SP

**Reflexões**  
SABEDORIA DOS ANJOS canalizada por Sharon Taphorn  
A liberdade de deixar ir.  
Quando eu disse essas palavras ... "Eu me entrego!" Houve uma sensação mais bela e libertadora que me inundou. Foi maravilhoso sentir a liberdade dos pensamentos e sentimentos que ocupavam meu espaço. A liberdade de simplesmente deixar ir e permitir o que deve ser é bem emocionante. Os anjos muitas vezes me lembram que não podemos controlar os resultados porque não podemos controlar o que e como as pessoas respondem a qualquer coisa. Então, por hoje ... Respire fundo ... apenas deixe ir e diga estas palavras ... "Eu me entrego!" ... e realmente faça isso! Pensamento para hoje: "Eu me entrego!" E assim é. Você é muito amado e apoiado, sempre. Os Anjos e Guias  
<http://www.playingwiththeuniverse.com/>  
Tradução: Regina Drumond  
reginamadrumond@yahoo.com.br

**PALAVRAS CRUZADAS DIRETAS**  
www.coquetel.com.br © Revistas COQUETEL

Dona da varinha de condão (?) Branco, ente sobrenatural de Ricitultura	O francês, para o índio	Sistema de fotocópia usado em bibliotecas	Bate-papo on-line (Inform.)	Sentença proferida por um único juiz Um dos poderes do Professor Xavier (HQ)
Atrevimento			Secante (símbolo) Gate; indiscrição	
		Chuva típica da capital paulista	Pombo, galinha e pato Aplicações	Ricardo Tozzi, ator brasileiro
Jamete (?), autora de "Selva de Pedra"	Suplica; implora Escadouro de pis			
Forma da régua de desenho técnico	Alimento semelhante à jaca			
A joia feita com diamantes		(?)-tse, filósofo Cerveja europeia	Saudação dita ao telefone	(?) de caridade, prática de filantropos
Fonte de energia da fotosíntese		Traidor castigado pelos portugueses		
Cedem Microsoft Edge (Inform.)	Lago, em francês Muitos		Fernando (?), escritor mineiro Referido	Acre (sigla) Digraro de "torro"
				Montes que separam a Ásia da Europa
Fase final do trabalho da costureira	Filho de Isaque e Rebeca (Bíblia)		Casa de Candimlé (bras.) Via	Nome da letra "N" Senhora (abrev.)
		Miniatura de árvore 600, em romanos		
Animais que participam da vaguejada			(?) Clapton: gravou "Cocaine"	
Confusão; barulheira				Membro que auxilia o nado do pinguim

**Solução**

V	S	W	E	H	C	O	N	S	
C	I	H	E	V	O	V	O	Z	
I	V	S	N	O	B	S	I	O	B
L	H	E	L	V	E	M	E	V	
V	N	H	I	T	E	V	H		
H	H	O	D	V	G	E	A	V	N
C	V	T	C	V	T	O			
P	H	I	B	S	W	V	O	D	
O	L	V	O	V	T	T	O	S	
W	V	S	O	I	T	T	A		
P	V	I	N	H	B	H	I		
S	E	A	V	V	O	B	I		
I	T	B	L	H	I	V	T	C	
C	E	S	V	I	C	V	O	V	
E	N	V	H	N	I	M	V	C	
D									

**Susana Naspolini**  
eu escolho ser feliz  
Já nas livrarias! AGIR  
@editoraagir /editoraagir