

DESDE 1949

INCA

INFORMATIVO

Mococa, Outubro de 2025

Edição nº233



COMERCIAL

1º DE OUTUBRO - DIA DO VENDEADOR

O Dia do Vendedor é uma data comemorativa celebrada no dia 1 de outubro todos os anos. O evento é extremamente importante para comemorar o ofício de uma das profissões mais antigas e importantes do mundo.

História do Dia do Vendedor

Mesmo que essa profissão seja uma das mais antigas do mundo, um dia destinado a celebrar essa carreira só passou a existir a partir de 1937.

Tudo aconteceu por causa do 1º Congresso Pan-americano de Viajantes, Agentes e Representantes do Comércio. Com início em 25 de setembro de 1937 e encerramento no dia 2 de outubro do mesmo ano, o evento aconteceu na Argentina e reuniu representantes do Brasil, Uruguai, Chile e México.

A partir desse congresso, houve o levantamento da discussão de problemas relacionados às atividades do departamento comercial e, além disso, a definição de que no primeiro dia do mês de outubro de cada ano seria comemorado o Dia do Vendedor a nível pan-americano. Esse foi um marco na profissão, que, cada vez mais, ganha notoriedade e respeito.

A data oficial do Dia do Vendedor é no dia 1 de outubro, mas existem outros dias de comemoração para vendedores específicos de determinado produto ou serviço, como:

Dia do Vendedor de Livros: 14 de março;

Dia do Vendedor Lojista: 30 de agosto;

Dia do Vendedor Ambulante: 14 de novembro.

Por que é importante comemorar o Dia do Vendedor?

É comum que as pessoas pensem que quem é vendedor chegou a essa profissão por não ter outras oportunidades.

A profissão de vendedor, muitas vezes, é desvalorizada e não recebe a devida atenção. Por esses motivos, é extremamente importante comemorar essa data.

O profissional de vendas vence, a cada dia, cada objeção derrubada, cada cliente que conquista e esse dia tem como objetivo prestigiar e ressaltar o grau de relevância que cada um, no setor comercial, tem para a sobrevivência das empresas.

Mas, afinal de contas, o que é ser vendedor?

Ser vendedor, hoje, é uma profissão nobre que sofre alguns preconceitos injustos de

quem segue outras carreiras, os mais famosos são: "vendedor precisa ter dom"; "só é necessário ser bom de lábia para vender algo"; "todo vendedor é mentiroso"; "para vender não são necessários estudos".

Todas essas ideias estão erradas. Ser vendedor é ser capaz de lidar com pessoas e encontrar a melhor solução para um problema que elas têm; é o ato de fazer uma venda como um consultor especializado capaz de ajudar o consumidor a solucionar uma dor específica.

Sendo assim, o vendedor precisa ter conhecimento profundo sobre todos os processos comerciais, que são: Planejamento; Prospecção; Abordagem; Levantamento de necessidades; Apresentação da proposta; Negociação; Fechamento; Pós-venda.

O processo de vendas é uma metodologia rica em detalhes e que exige habilidades específicas do profissional de vendas. Em resumo, é isso que o verdadeiro vendedor faz, ele melhora o mundo através das vendas passando por cada técnica e cada processo a fim de ajudar os clientes.

Por: www.iev.com.br



Vender é acreditar, insistir e conquistar. A Metalúrgica Inca reconhece e celebra o seu trabalho!

Parabéns, Vendedores!

INCA
METALÚRGICA INCA LTDA.

REPRESENTANTES ANIVERSARIANTES DE OUTUBRO

Rossano
(Rep Parana)



Robinson
(Rep. Rio G do Sul)



Pablo
(Rep Rio G do Sul)



Eduardo
(Rep São Paulo)



Raimundo
(Rep. Para)

Parabéns!



RECURSOS HUMANOS

3 ARMADILHAS MENTAIS QUE SABOTAM O SUCESSO QUE VOCÊ MERECE

Intelectualmente, todos reconhecem que o sucesso é uma mistura de trabalho persistente, planejamento sólido e um toque de boa sorte. No entanto, apesar disso, a maioria falha logo no início de qualquer coisa que faça.

Isso acontece porque o processo parece mais fácil na teoria e no planejamento do que na prática real; as pessoas subestimam a quantidade de trabalho, experimentação e repetição necessários para alcançar resultados significativos.

Se você deseja maximizar suas chances de sucesso e superar obstáculos, fique atento a essas três armadilhas mais comuns que atrapalham o caminho.

1. Gratificação Instantânea

Vivemos numa época em que a velocidade é recompensada, seja por resultados rápidos, fast food ou esquemas para enriquecer rápido.

A maioria sabe que construir algo significativo leva tempo, esforço e consistência. Mas muitos ainda caem em truques que prometem resultados instantâneos, retornos garantidos e zero riscos. Essas promessas são especialmente tentadoras quando você é levado a acreditar que são verdadeiras.

Um estudo de 2015 publicado na *Frontiers in Psychology* examinou a ligação entre impulsividade e tomada de decisão com mais de 200 participantes. Os pesquisadores descobriram que, quando diante da escolha entre uma recompensa garantida no futuro ou uma recompensa arriscada imediata, os indivíduos impulsivos escolhiam consistentemente a opção imediata, mesmo quando o resultado era incerto.

Para eles, a angústia da espera era mais dolorosa do que o próprio risco. É aí que a maioria desiste antes mesmo de começar. Podem comprar um curso, seguir o plano por um tempo e depois desistir por não ver resultados imediatos.

No primeiro sinal de falha, podem achar que não está funcionando, quando na verdade, não deram tempo suficiente. Mudam de um plano para outro e concluem que nada funciona para eles.

Da próxima vez que aprender uma habilidade nova, começar um projeto ou hobby, tente:

- **Aprender a suportar o desconforto da espera.** Você melhora com repetição, tentativa e erro, mas leva tempo. Diga a si mesmo: "O começo é o mais difícil. Quando eu passar por isso, vai ficar mais fácil."
- **Defina um prazo que reforce sua consistência.** Isso traz certeza e garante progresso. Por exemplo, prometa que não vai desistir até praticar algo cem vezes ou uma hora por cem dias. Pode começar menor, mas seja consistente.
- **Estabeleça um limite que pareça exagerado.** Isso reduz sua expectativa de resultados rápidos. Por exemplo, você garante que na tentativa 100 provavelmente terá sucesso, mesmo que não seja tão rápido quanto queria.

2. Viés do Otimismo

O viés do otimismo faz você superestimar as chances de que as coisas vão dar certo e subestimar os obstáculos que pode enfrentar.

Esse viés mantém suas expectativas altas mesmo diante das dificuldades, e isso é o que dificulta superá-las.

Embora expectativas positivas possam aumentar sua motivação, autoestima e resiliência, ao enfrentar retrocessos inevitáveis, o viés do otimismo pode deixá-lo despreparado para a realidade.

Um estudo de 2024 publicado no *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry* mostrou que, quando os participantes estavam tristes, tinham menos probabilidade de serem excessivamente otimistas.

Claro, isso não significa que devemos ser pessimistas para ter sucesso. Significa apenas que, quando você está mais conectado à realidade, fica mais alerta para possíveis obstáculos e pode se preparar melhor.

Algumas dicas para seu próximo objetivo:

Equilibre suas expectativas. O viés do otimismo é natural e nos faz criar expectativas positivas.

Você precisa buscar e considerar conscientemente tanto as informações positivas quanto as negativas. Por exemplo, reflita sobre evidências passadas, dificuldades em projetos semelhantes e desenvolva uma perspectiva realista.

Planeje de forma realista e atualize suas crenças. Estabeleça metas com espaço para atrasos e contratempos. Considere momentos em que se sentirá desanimado, letárgico ou sem inspiração. Seja flexível com suas expectativas, tanto boas quanto ruins.

Gerencie suas emoções. Seu estado emocional influencia o viés do otimismo. Quando estiver excessivamente positivo ou negativo, questione suavemente seus pensamentos. Resista à impulsividade para avançar de forma constante rumo ao seu objetivo.

3. Viés de Autoatribuição

O viés de autoatribuição faz as pessoas se creditarem quando algo dá certo, como uma promoção ou um projeto bem-sucedido. Mas quando algo dá errado, como ser demitido ou ter redução salarial, elas culpam fatores externos, política do escritório, chefe injusto, prazo absurdo, qualquer coisa menos elas mesmas.

Para progredir, mudanças são essenciais. Quando algo não funciona, o melhor é mudar a estratégia e testar uma abordagem diferente. O viés de autoatribuição atrapalha o crescimento, o aprendizado e a capacidade de adaptação, dificultando reconhecer erros próprios e admitir que sua abordagem falhou.

Um estudo de 2017 publicado na *Frontiers in Psychology* descobriu que, mesmo quando a pessoa responsável por um incidente negativo era óbvia, os participantes não conseguiam assumir seus erros, defendendo sua autoimagem ao culpar os outros. Interessantemente, esse comportamento foi observado mesmo quando os participantes sabiam que estavam sendo observados ou gravados, mostrando o quão profundo é esse viés em relação a assumir a culpa e a responsabilidade.

Ao trabalhar para um objetivo, é fundamental reconhecer e evitar esse viés. Como mudar:

- **Pratique autorreflexão honesta sem culpar imediatamente fatores externos.** Pergunte-se: "Como eu contribuí para este resultado? Foi falta de esforço, visão confusa ou erro que causou isso?"
 - **Busque feedback honesto de pessoas confiáveis.** Ao receber diferentes perspectivas, fica mais fácil perceber quando está errado e aceitar a responsabilidade para crescer com os erros.
- O viés de autoatribuição protege seu ego injustamente. Esse processo simples em dois passos ajuda a construir a responsabilidade e a autoconsciência necessárias para alcançar resultados significativos.

Para alcançar o verdadeiro sucesso, é essencial equilibrar a autoconfiança com realismo e abertura para mudanças. Quanto mais você sabe, mais cresce.



MEIO AMBIENTE

DIA DAS ABELHAS



O Dia Nacional das Abelhas é comemorado em 3 de outubro.

A data tem o objetivo de homenagear e lembrar da importância que este pequeno inseto possui para o bem-estar dos seres humanos, sendo o único animal do planeta capaz de produzir o mel - considerada a primeira substância adocicada utilizada pelo homem na antiguidade.

Não se sabe ao certo como surgiu o Dia Nacional das Abelhas no país, mas a data já faz parte do calendário oficial de datas comemorativas do Ministério do Meio Ambiente.

Curiosidades para o Dia da Abelha

- Uma abelha é capaz de produzir no máximo cinco gramas de mel por ano.
- Para produzir um quilo de mel, as abelhas precisam colher o néctar de pelo menos cinco milhões de flores.
- Para produzir um grama de cera, as abelhas devem consumir cerca de seis a sete gramas de mel.
- A abelha rainha é capaz de pôr entre 2 mil e 5 mil ovos por dia.
- A Apicultura é a arte de tratar do cultivo de abelhas e da produção de mel e cera.
- Diariamente, uma abelha passa por cerca de 50 mil flores, em busca de néctar e pólen.
- Existem, aproximadamente, 20 mil espécies diferentes de abelhas, divididas em 10 famílias.

FONTE: Dia das Abelhas | 3 de Outubro - Calendarr

QUALIDADE

POR QUE FALAR DOS 14 PRINCÍPIOS DE FAYOL

Vamos agora entender os 14 princípios de Fayol de forma prática, conectando cada um deles à realidade da Qualidade e da gestão de processos.

1. Divisão do trabalho - Para Fayol, a especialização é uma das chaves para a eficiência. Quando as tarefas são divididas e cada colaborador se concentra em uma parte específica, há ganho de destreza, rapidez e qualidade. Esse princípio não significa engessar pessoas, mas reconhecer que ninguém consegue ser excelente em tudo ao mesmo tempo.

2. Autoridade e responsabilidade - Segundo Fayol, não existe autoridade verdadeira sem responsabilidade associada. A autoridade é o direito de dar ordens; a responsabilidade, a obrigação de responder pelos resultados. Esse equilíbrio é fundamental em sistemas de gestão. Um líder de Qualidade, por exemplo, precisa ter autonomia para aprovar padrões, mas também deve responder pelos indicadores que acompanham a eficácia dos processos. É essa relação que dá legitimidade à gestão.

3. Disciplina - A disciplina, para Fayol, é o respeito aos acordos, normas e regras estabelecidas dentro da organização. Ela não se reduz a obediência cega, mas representa a base da confiança entre empresa e colaboradores.

Quando todos seguem os padrões definidos, os processos ganham consistência.

4. Unidade de comando - Um colaborador deve receber ordens de apenas um superior. Para Fayol, a duplicidade de comando gera conflitos, insegurança e perda de eficiência.

5. Unidade de direção - Enquanto a unidade de comando se refere ao indivíduo, a unidade de direção olha para o coletivo. Atividades que compartilham o mesmo objetivo devem estar alinhadas sob um único plano e uma única liderança. Isso garante foco e coerência estratégica.

6. Subordinação dos interesses individuais aos interesses gerais - Para Fayol, os interesses da empresa devem prevalecer sobre os interesses pessoais. Isso não significa ignorar as necessidades dos colaboradores, mas reconhecer que, sem priorizar o coletivo, a organização não se sustenta.

7. Remuneração - A remuneração deve ser justa, tanto para os colaboradores quanto para a organização. Fayol defendia que sistemas de pagamento equilibrados eram indispensáveis para a motivação e a estabilidade da força de trabalho.

8. Centralização - Centralização diz respeito ao quanto a autoridade está concentrada na alta gestão ou distribuída entre diferentes níveis.

9. Hierarquia - A cadeia escalar é a hierarquia formal que conecta os diferentes níveis da organização, do topo à base. Ela organiza o fluxo de autoridade e facilita a comunicação.

Para Fayol, era essencial respeitar essa hierarquia, mas sem engessá-la. Em certas situações, permitir a comunicação direta entre dois níveis diferentes poderia evitar atrasos.

10. Ordem - Ordem significa "um lugar para cada coisa e cada coisa em seu lugar". Não se trata apenas de organização física, mas de clareza na alocação de recursos humanos, materiais e informacionais.

Uma organização que cultiva a ordem evita desperdícios, reduz riscos e aumenta a previsibilidade. Em Qualidade, isso se reflete tanto na gestão documental quanto no arranjo de processos produtivos.

11. Equidade - para Fayol, é tratar colaboradores com justiça, equilíbrio e cordialidade. Não se trata de igualdade absoluta, mas de reconhecer diferenças sem privilegiar ou prejudicar indevidamente.

12. Estabilidade do pessoal - Alta rotatividade compromete o desempenho. Fayol defendia que a estabilidade da equipe é vital para consolidar conhecimento e criar uma base sólida de confiança.

13. Iniciativa - A iniciativa é a liberdade de propor ideias, sugerir melhorias e agir proativamente. Para Fayol, esse princípio não só aumentava o engajamento dos colaboradores, como também fortalecia a inovação e a eficiência organizacional.

14. Espírito de equipe - O último princípio reforça que a união faz a força. O espírito de equipe cria harmonia, reduz conflitos e promove cooperação em prol de objetivos comuns.

ESPORTISTA DA INCA

ESPORTISTAS DA INCA NOS CAMPEONATOS AMADORES DE FUTEBOL

O futebol é o principal esporte da maioria dos Esportistas da INCA e vários deles vem treinando nas horas vagas para a disputa dos fortes campeonatos amadores que acontecem em toda a região.

Nesta edição estamos trazendo um resumo de quais as competições que tiveram os esportistas em campo no mês de setembro.

Alexandre Marcelino: foi técnico do Santa Rosa no Amador Mococa e lateral do Masters Santa Rosa na Copa Milagre MG;

Felipe Alexandre: atacante do União no Amador Mococa;

Guilherme Cosentino: meio-campista do Nacional no Amador Mococa;

Guilherme Salgado: lateral do Juventude na Copa Arceburgo, do JL no Amador Mococa, do Sport Brasil no Amador Tambaú e do Paris Saint-Formosa na Taça São José;

Gustavo Evaristo: meio-campista do Vindos da Dois no Amador Mococa;

João Vinícius: meio-campista do Vindos da Dois no Amador Mococa, do Sport Brasil no Amador Tambaú e do Paris Saint-Formosa na Taça São José;

Rogério Oliveira: goleiro do Santa Rita na Copa Bocaina e Copa Arceburgo, do América de Monte Santo na Copa Sabadão SJRP.

Na próxima edição teremos os resultados das finais que os esportistas disputarem.



SEGURANÇA

DDS DO SAPO: VOCÊ ESTÁ SE ACOSTUMANDO COM O RISCO?

Vamos começar com uma pequena história que tem muito a nos ensinar.

Se colocarmos um sapo dentro de uma panela com água na mesma temperatura do ambiente em que ele vive, ele ficará ali, tranquilo e confortável.

Agora, se ligarmos o fogo no mínimo e começarmos a aquecer a água de forma muito lenta, grau por grau, algo curioso acontece.

O sapo não percebe a mudança gradual de temperatura. Ele tem uma incrível capacidade de adaptação e vai ajustando a temperatura do seu corpo, gastando sua energia para se sentir confortável naquele ambiente que, aos poucos, se torna hostil.

Quando a água finalmente atinge o ponto de fervura, o sapo, já sem energia para dar o pulo salvador, acaba morrendo cozido.

O mais interessante é que, se jogássemos esse mesmo sapo na água já fervendo, ele pularia para fora no mesmo instante para salvar sua vida.

A reflexão para a Segurança do Trabalho

O que matou o sapo? A maioria diria que foi a água fervente.

Mas, na verdade, foi a sua incapacidade de perceber o perigo quando ele surgiu de forma lenta e gradual. Agora, olhe para o nosso ambiente de trabalho. Será que não existem “panelas” esquentando lentamente ao nosso redor?

Muitas vezes, nos acostumamos com pequenas condições de risco que vão se instalando aos poucos:

Pequenos desvios: aquela poça de óleo que “sempre esteve ali” e da qual todos desviam. A máquina que faz um barulho estranho, mas como não quebrou, “deixamos para ver depois”.

Gambiarra permanente: uma ferramenta adaptada ou um reparo improvisado que era para ser temporário, mas se tornou parte da rotina.

Flexibilização de procedimentos: “vamos fazer assim só hoje para ser mais rápido”. Esse “só hoje” se repete até que o jeito errado vira o padrão e a memória do procedimento seguro se perde.

Riscos invisíveis: a exposição contínua a um nível de ruído que, no começo, incomodava, mas hoje “já nos acostumamos”. Ou a uma postura inadequada que gera um pequeno desconforto, mas que ignoramos até se transformar em uma lesão crônica.

Esses são os sinais da “água esquentando”. Nos adaptamos ao risco, nos conformamos com o erro e com a condição inadequada. Nossa percepção de perigo diminui e, quando o acidente acontece, é tarde demais.

Qual é a lição do DDS do sapo?

A história do sapo é um alerta poderoso: não podemos nos dar ao luxo do conformismo em SST. A zona de conforto pode ser o lugar mais perigoso que existe.

Nosso desafio diário é sermos como o sapo que pula fora da água quente imediatamente. Para isso, precisamos:

1. Manter a vigilância: estar sempre atento às mudanças no ambiente, por menores que pareçam. O que mudou hoje? O que está diferente de ontem?

2. Não se acostumar com o errado: o fato de um risco existir há muito tempo não o torna aceitável. O “sempre foi feito assim” é uma das frases mais perigosas na prevenção de acidentes.

3. Comunicar e agir: viu algo errado? Reporte. Sua percepção de risco pode ser o “pulo” que salva a sua vida e a de seus colegas. Não espere que outra pessoa faça isso.

4. Questionar a rotina: devemos nos perguntar constantemente: “Esta é a forma mais segura de fazer, ou apenas a forma como nos acostumamos a fazer?”

Não espere a água ferver. A segurança é um exercício diário de percepção e atitude. Vamos combater o conformismo e garantir que nossa única adaptação seja à melhoria contínua e às práticas seguras.

COLABORADORES

ANIVERSARIANTES DE OUTUBRO



GUSTAVO HENRIQUE
EVARISTO



FLAVIO DE SOUZA
SERAFIM



LUIZ VITOR SILVA
MARIANO



GUSTAVO DONIZETE
DA SILVA SIMAO



GUILHERME DA
SILVA ABELINI



LUIZ FELIPE DA
SILVA



DANIEL REIS
CARDOSO



JOAO GABRIEL AVELLAR
POSSATTO

Parabéns!