



ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



INFORMATIVO

INCA 70
Metalúrgica Inca Ltda ANOS 1949-2019

Mococa, Fevereiro de 2020

Edição nº 166

CIPA realiza campanha contra a dengue

Página 2

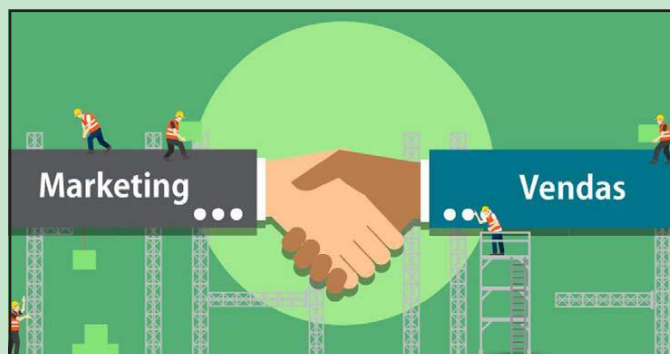


CONSCIENTIZAÇÃO SOBRE POLÍTICAS E OBJETIVOS DO SGI



Realizamos no mês de Janeiro uma conscientização com toda a empresa sobre os conceitos definidos na política da qualidade, ambiental e objetivos traçados na empresa. **Página 4**

Marketing e Vendas: A Importância para o sucesso de uma empresa



O Marketing é uma área das empresas que as pessoas adoram trabalhar, uma área que tem glamour, nome bonito e faz o que? Depende, nas empresas que funcionam o marketing é funcionário das Vendas, ou seja, uma área que trabalha para que as vendas sejam mais fáceis de acontecer. **Página 5**

Segurança

CIPA realiza campanha contra a dengue

A Comissão Interna de Prevenção de Acidentes da Metalúrgica Inca preocupada com os diversos casos de dengue em nossa cidade de Mococa-SP realizou a campanha de combate ao mosquito *Aedes aegypti* com entrega de cartão com a campanha **“TODOS CONTRA A DENGUE – COMBATER O MOSQUITO É UM DEVER SEU, MEU E DE TODOS NÓS!”** junto com um agrado para adoçar a vida de todos os funcionários.

E também realizou exposição no mural, redes sociais e conscientizações explicando a importância da prevenção contra o mosquito *Aedes aegypti* que além da dengue é o responsável também pela zica vírus e chikungunya.

Veja abaixo o que é dengue através da pesquisa na fonte: <http://www.saude.gov.br/saude-de-a-z/dengue>

“Dengue é uma doença febril grave causada por um arbovírus. Arbovírus são vírus transmitidos por picadas de insetos, especialmente os mosquitos. Existem quatro tipos de vírus de dengue (sorotipos 1, 2, 3 e 4). Cada pessoa pode ter os 4 sorotipos da doença, mas a infecção por um sorotipo gera imunidade permanente para ele.

*O transmissor (vetor) da dengue é o mosquito *Aedes aegypti*, que precisa de água parada para se proliferar. O período do ano com maior transmissão são os meses mais chuvosos de cada região, mas é importante manter a higiene e evitar água parada todos os dias, porque os ovos do mosquito podem sobreviver por um ano até encontrar as melhores condições para se desenvolver.*

Todas as faixas etárias são igualmente suscetíveis, porém as pessoas



mais velhas têm maior risco de desenvolver dengue grave e outras complicações que podem levar à morte. O risco de gravidade e morte aumenta quando a pessoa tem alguma doença crônica, como diabetes e hipertensão, mesmo tratada.

Como prevenir a dengue?

*A melhor forma de prevenção da dengue é evitar a proliferação do mosquito *Aedes Aegypti*, eliminando água*

armazenada que podem se tornar possíveis criadouros, como em vasos de plantas, galões de água, pneus, garrafas plásticas, piscinas sem uso e sem manutenção, e até mesmo em recipientes pequenos, como tampas de garrafas.

Roupas que minimizem a exposição da pele durante o dia – quando os mosquitos são mais ativos – proporcionam alguma proteção às picadas e podem ser uma das medidas adotadas, principalmente durante surtos. Repelentes e inseticidas também podem ser usados, seguindo as instruções do rótulo. Mosquiteiros proporcionam boa proteção para aqueles que dormem durante o dia, como bebês, pessoas acamadas e trabalhadores noturnos.”

A Cipa da Metalúrgica Inca destaca a importância de cada um cuidar de sua casa e quintal evitando a proliferação do mosquito.

*Vamos juntos combater o *Aedes Aegypti*.*

Expediente



INFORMATIVO

INCA
Metalúrgica Inca Ltda

Publicação interna da Metalúrgica Inca Ltda

Coordenação: Luís Américo Dal Bello, Mauro Rombes Magri e Regilene Araújo

Diretoria: Riad Xavier Jauhar - Publicitária: Cida Cilli

Jornalista: Fernanda Arantes MTb 57.561/SP

www.inca.ind.br

Recursos Humanos

FÉRIAS FAZEM BEM À SAÚDE

FONTE: <https://www.atlasdasaude.pt/publico/content/ferias-fazem-bem-saude>

Tirar uns dias de descanso e sair da rotina é uma boa forma de aumentar a nossa sensação de bem-estar físico e mental. No entanto, de acordo com um estudo realizado no Reino Unido, as férias além de melhorarem o humor, ajudam a reduzir o risco de diabetes ou doenças cardíacas.

De acordo com um estudo realizado por investigadores do Reino Unido, divulgado no jornal *The Daily Mail*, tirar alguns dias de descanso trazem vários benefícios para a saúde.

Os investigadores da “Holiday Health Experiment” descobriram que estar uns dias longe da rotina diária e ter a possibilidade de visitar novos lugares são suficientes para diminuir a pressão arterial, melhorar a qualidade do sono e acabar de vez com o stress (pelo menos enquanto está em modo “pausa”!).

A verdade é que, segundo esta pesquisa, é possível sentirmos todos estes benefícios com um fim de semana de descanso apenas.

No entanto, se aumentarmos o período de folga para lá de uma semana, é possível, de acordo com os mesmos investigadores, sentirmos também algumas diferenças a nível da pele e do sistema imunitário.

Para chegar a estas conclusões, foram analisados os dados de dois grupos distintos de pessoas: os que optam por viajar para destinos de longa distância e aqueles que continuam nas suas cidades e mantêm a sua rotina diária, não conseguindo ficar longe do trabalho.

Ao analisar os dois grupos foi possível perceber que a pressão sanguínea dos viajantes caiu cerca de 6%, enquanto que aqueles que continuaram a trabalhar viram esta



aumentar 2%.

Quanto à qualidade do sono, foi possível observar uma melhoria de 17% no sono do grupo que decidiu viajar, enquanto o segundo grupo perdeu 14% da sua qualidade de sono.

Por outro lado, a equipa que conduziu esta investigação foi capaz de registar que os funcionários que tiraram férias apresentavam maior resistência ao stress.

Os dados revelam que, pelo contrário, aqueles que trabalharam sem folga viram diminuir em 71% a sua capacidade para lidar com o problema.

Com esta pesquisa, observou-se ainda a diminuição de glicose no sangue, a diminuição do risco de diabetes e doenças cardiovasculares, nomeadamente o risco de enfarte.

Assistiu-se ainda a uma diminuição do nível do cortisol, que contribui para o armazenamento de gordura, servindo no controlo do peso, e que pode contribuir para melhorar a fertilidade e aumentar a libido.

Para complementar esta informação, um estudo do Instituto Fin-

landês de Saúde Ocupacional, publicado no *Jornal Americano de Epidemiologia*, mostrou que “saltar” as férias aumenta em 30% o risco de se sofrer um ataque cardíaco.

Outro estudo, revelou que as pessoas que tiram férias com mais frequência (pelo menos duas vezes por ano) são mais felizes e apresentam menos tendência para a depressão.

Por isso, se é viciado no trabalho e precisa de desculpas para ir de férias saiba que sair da rotina e descansar melhora, e muito, a sua saúde. Para que não se esqueça, tome nota dos principais benefícios:

1. Durante as férias a pressão arterial diminui, assim como o risco de doenças cardíacas;
2. Nas férias, os níveis de glicose no sangue diminuem, diminuindo o risco de diabetes;
3. As férias diminuem os níveis de stress e melhoram a qualidade do sono;
4. As férias reforçam o sistema imunitário;
5. As férias deixam as pessoas mais bonitas e felizes.

Qualidade

CONSCIENTIZAÇÃO SOBRE POLÍTICAS E OBJETIVOS DO SGI



Por Regilene Araújo

Realizamos no mês de Janeiro uma conscientização com toda a empresa sobre os conceitos definidos na política da qualidade, ambiental e objetivos traçados na empresa.

O objetivo destes trabalhos visa semestralmente e refletir sobre as metas determinadas na empresa, ou seja, o planejamento do nosso sistema de gestão integrado, falando com uma linguagem simplificada e trazendo exemplos das práticas. A abordagem e exemplos falados são com base das situações que identificamos nas rotinas de trabalho, enfatizando sobre a importância de trabalhar dentro dos parâmetros determinados para que possamos sempre fazer um produto com boa qualidade, respeitando principalmente o meio ambiente.

A conscientização foi realizada por: Luis Dal Bello que falou sobre a importância do sistema e as rotinas que aplicadas, metas e objetivos, Regilene Araújo que falou sobre o conceito da qualidade e Flávia Garcia falando sobre a responsabilidade da empresa ao meio ambiente.



Comercial

Marketing e Vendas : A Importância para o sucesso de uma empresa

O Marketing deve ajudar a área de vendas a fazer a sua parte e assim conquistarem mais clientes para a empresa

Por Antônio Pedro Porto dos Santos

O Marketing é uma área das empresas que as pessoas adoram trabalhar, uma área que tem glamour, nome bonito e faz o que? Depende, nas empresas que funcionam o marketing é funcionário das Vendas, ou seja, uma área que trabalha para que as vendas sejam mais fáceis de acontecer.

Nas grandes empresas que trabalham vendendo seus produtos para o varejo por exemplo, o marketing possui uma função absolutamente fundamental, dificilmente um grande varejista comprará produto que não possuam um bom plano de marketing ou uma comunicação estabelecida com seu público. Isso porque os mercados não dispõem de funcionários para ficarem apresentando e explicando produto por produto. Logo se o marketing não se comunicar bem com o público antes desse público entrar no mercado, ele terá apenas alguns poucos segundos para encantar clientes através de seu rótulo. O Marketing nesses casos literalmente vende, pois dificilmente uma grande rede varejista apostará apenas na apresentação do vendedor. E quando as vendas vão mal, provavelmente o marketing está sendo mal feito.

Nas empresas menores, principalmente nas que oferecem serviços, o marketing não possui uma importância tão grande, e não por acaso não é raro eu encontrar empresas que não possuem nenhum trabalho de marketing relevante, muitas vezes dentre os meus clientes o primeiro contato deles com o marketing é quando a minha consultoria, a BEM VENDER, os orienta. Nessas empresas a força da equipe comercial na ação direta, costuma trazer resultados minimamente satisfatórios. Resultados esses que, obviamente, podem ser impulsionados por ações marketing eficientes.

Ainda assim é necessário entender a diferença entre Marketing orientado ao



Branding (formação e valorização da marca) e Marketing orientado a vendas.

No Branding, a conversão é menor, o intuito é simplesmente fortalecer a imagem da empresa para determinado segmento de público. Por exemplo, aparecer em uma revista ou na chamada de um comercial na TV, muito provavelmente, não fará com que as pessoas saiam de suas casas para irem comprar seus produtos ou contratar seus serviços, mas pode ser que as ajude a escolher sua empresa quando tiverem a necessidade daquele produto / serviço e a sua empresa estiver dentre as opções. Isso poderá ser um fator decisório, a confiança que as pessoas sentirão na sua marca por já terem visto em outras situações poderá se tornar o fiel da balança.

No marketing orientado a vendas, você cria por exemplo: catálogos, ações de mala direta segmentadas enviando correspondência direto para seus clientes potenciais, amostras grátis para distribuir em pontos de venda, campanhas de desconto etc. Todas essas coisas para que você convença o seu cliente a comprar no momento em que ele entrar em contato com aquela peça de marketing.

Parece besteira, mas já vi empresas quebrarem por investirem no marketing de branding no momento errado. Quando uma empresa é pequena e

precisa de resultados para crescer, o seu custo de aquisição por cliente tem de ser enxuto, os investimentos em marketing devem gerar retorno no curto prazo. Mídias caras que não vendem, não são uma boa opção nesse momento. Já vi empresas gastarem preciosos dinheiros pagando agências para alimentar as redes sociais que não geravam nada de vendas, enquanto o que gerava 50% das vendas, o google adwords, recebia somente metade da verba de marketing.

Pense nos detalhes, entenda o momento da empresa, se use como exemplo, entenda o que você faz antes de adquirir um produto ou um serviço e use isso como base inicial para pensar nos investimentos que fará. Paralelo a isso tenha um caixa para ações de marketing sempre disponível mesmo que você não use, é sempre melhor sobrar do que faltar.

Por último e não menos importante a dica é: Meça os resultados, tente descobrir sempre quanto cada investimento de marketing te dá de retorno e depois de quanto tempo, isso lhe auxiliará a fazer a melhor campanha para o seu negócio, não se baseie por outras empresas, cada negócio é um negócio.

Não existe marketing caro, existe marketing que se paga e marketing que não se paga.

Comercial

Palestra "Motivação e Empreendedorismo" é assistida por funcionárias da Inca



No dia 27 de Novembro recebemos em nossa cidade o empresário Thiago Casado Lima França (Careca) que contou sua história de superação e empreendedorismo durante o evento Sebrae Negócios em parceria com a Associação Comercial e Industrial de Mococa.

Na palestra o empresário conta a sua historia de vida des-

de quando tudo começou no ano de 2.003 , Thiago Casado Lima França, vendeu a moto que possuía para abrir a sua primeira lanchonete e começou a fazer as entregas de bicicleta, lançando o delivery do Careca, onde todas as entregas eram feitas pelo Careca utilizando sua bicicleta.

Em 2009, um novo local, a sandubaria do Careca , onde a história de sucesso iniciou-se. Visando foco na qualidade e nas pesso-

as, ainda em 2009, o Sanduba do Careca passou a priorizar a utilização de produtos de qualidade e a adotar processos que valorizavam cada vez mais seus colaboradores. Em 2012, expandiu e fortaleceu a marca e em 2017, o Grupo Careca mais uma vez surpreende e lança mais um sucesso no mercado: a Sorveteria do Careca. Em 2017, obteve o reconhecimento do estado de Alagoas , na qual atestaram a ele sua visão empreendedora, seu efetivo trabalho de marketing e seu sucesso nos negócios.

Representantes aniversariantes



Francisco Xavier (Rep. Santa Catarina) 02 de fevereiro



Adriana (Rep. Goiania) 04 de fevereiro



Marcio (Rep. Minas Gerais) 16 de fevereiro



Jorge (Rep. Bahia) 26 de fevereiro

Meio Ambiente

Metalúrgica é destaque na revista Meio Ambiente Industrial

A Metalúrgica INCA é destaque na edição de Janeiro 2020 da revista MEIO AMBIENTE INDUSTRIAL, revista que atualmente é reconhecida nacionalmente no ramo da indústria em divulgar as boas práticas que são realizadas pelas empresas.

A revista através da Sra. Sofia Jucon jornalista, entrou em contato com a empresa por reconhecer as boas práticas adotadas pela INCA na questão ambiental, trabalhos sobre a captação e reuso de água.

A entrevista foi concedida a jornalista, onde destacamos os trabalhos realizados internamente na empresa e todos os projetos que foram apresentados na FIESP - Federação da Indústria no Estado de São Paulo sobre captação e reuso de água.

Para a empresa é motivo de orgulho ser reconhecida por uma revista renomada em âmbito nacional e internacional, agradecemos a revista por divulgar nossas boas práticas e ainda obtermos a oportunidade de disseminar o conhecimento das ações realizadas pela empresa.

ÁGUA POR SOFIA JUCON

Menos uso, mais ganhos

REÚSO DE ÁGUA GERA BENEFÍCIOS E REDUZ EM ATÉ 25% O VALOR DA CONTA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O conceito de reúso da água já existe há muito tempo e pode ser definido como o uso de efluentes tratados para fins benéficos, tais como irrigação, uso industrial e fins urbanos não potáveis, agindo, assim para aproveitá-la ao máximo antes de descartar, utilizando técnicas eficientes de tratamento, para que o mesmo recurso possa ser reutilizado várias vezes. Nos últimos anos, atentas aos benefícios deste conceito, tem aumentado o número de micro e pequenas empresas (MPEs) que estão adotando a reutilização como forma de reduzir os custos e consumo deste insumo imprescindível para o setor produtivo.

O Sistema Sebrae oferece diversos projetos e incentiva as MPEs a adotarem as boas práticas na gestão da água. Dórlis Terezinha Martins, consultora do Sebrae-SP, afirma que a atuação da entidade está muito concentrada em ações de conscientização, por meio de cartilhas e palestras. Segundo ela, o uso eficiente de água é um importante redutor de custos fixos para muitas atividades onde o insumo é parte importante

no processo. "Fazer a manutenção adequada para evitar vazamentos (importante foco de desperdício) e o reúso de água pode significar uma redução de até 25% no valor da conta, o que representa um expressivo ganho financeiro e ambiental", explica.

CONSERVAÇÃO E REÚSO

Em 2015, o Sebrae, em parceria com a Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), lançou um Manual de Conservação e Reúso de Água na Indústria. O material é adotado em diversos estados, através do Sistema Sebrae. Dórlis informa que o Centro de Sustentabilidade Sebrae, localizado no Mato Grosso, é responsável pelo conteúdo do manual e o atualiza periodicamente.

Além disso, segundo a consultora, a realização de oficinas e palestras é a principal ferramenta que o Sebrae utiliza para divulgar as dicas de economia e promover maior alcance entre as MPEs. "Entre os exemplos que seguiram as estratégias do Sebrae e apresentaram resultados positivos es-

tao as lavanderias, oficinas mecânicas e restaurantes", aponta.

Para 2020, Dórlis ressalta que o Sebrae-SP tem a perspectiva de que o tema continue avançando entre os empresários e empreendedores. "O objetivo é que a gestão ambiental e o uso eficiente de recursos naturais sejam um importante diferencial competitivo para esse público", conclui.

EQUIPE MULTIFUNCIONAL

A Metalúrgica Inca, com sede em Mococa (SP), enxergou no uso racional da água um grande benefício. Ao seguir as diretrizes da Direção, através da Política Ambiental, considerou adotar o conceito como forma de evitar a escassez dos recursos hídricos. A proposta atendeu os objetivos da empresa e trouxe o reconhecimento por meio de prêmios como o Fiesp de Conservação e Reúso de Água.

Luís Américo Dal Bello, gerente da empresa, conta que os recursos utilizados na maioria dos projetos são poucos, pois a equipe busca reutilizar matérias-primas já existentes em seu almoxa-

Meio Ambiente

Fotos: Shutterstock

rifado. "O projeto que demandou menor investimento foi o de 2012 - Unidade de Captação e Reúso de Água Pluvial no setor produtivo, no qual foram gastos R\$ 319,09. Porém, buscamos também adequar nosso processo com novas tecnologias e equipamentos que contribuam para a economia e o reúso da água, como foi no projeto Economia de Água na Zincagem Automática de 2015, que demandou um investimento maior", menciona.

Ele informa que antes de definir o novo projeto a ser executado, uma equipe multifuncional realiza um estudo sobre qual setor demanda maior consumo ou há uma maior capacidade de captação. "Temos em nosso sistema P.G.A. - Programa de Gestão Ambiental, reuniões trimestrais, nas quais são discutidos e acompanhados os resultados dos projetos", explica.

PROJETO SIMPLES E DE BAIXO CUSTO

Com base na experiência da Metalúrgica Inca, para atender a demanda em termos de tecnologia e inovação, Dal Bello informa que um projeto bem simples e de baixo custo é o de captação e reúso de água do ar condicionado. "Durante a execução do projeto de 2011, foi constatado que em 24 horas, o ar condicionado elimina entre 37 a 40 litros de água. Isso, no final de um mês, gera uma economia de, no mínimo, 1.110 litros de água", menciona.

Além de Luis Américo Dal Bello, que é engenheiro mecânico, a Metalúrgica Inca tem uma equipe multifuncional, da qual ele é o líder e atua em conjunto com a química Flávia Bernardo e a analista da qualidade Regilene Araujo Furlan. "Nesse grupo são apresentados os projetos seguindo as diretrizes do diretor Riad Xavier Jauhar. Tudo o que é decidido faz parte do P.G.A. definido anualmente", explica Dal Bello.

As boas práticas do uso da água trouxeram também reconhecimentos externos. Para ele,

"LAVANDERIAS, OFICINAS MECÂNICAS E RESTAURANTES SÃO EXEMPLOS DE MPES QUE ESTÃO ADOTANDO O REÚSO"

Dôrli Martins

Foto: RSebrae-SP

Meio Ambiente

a maior conquista foi quando encontraram uma pessoa que tinha recebido um simples vedante e descreveu que um problema antigo que passava despercebido por ela foi solucionado. "O vazamento de torneiras é um problema que realmente passa despercebido tanto nas residências quanto em empresas. Um pequeno e simples vedante pode evitar um enorme desperdício, como aconteceu com o caso desse cidadão", relata.

Ele cita ainda as láureas que receberam com o 1º lugar no Prêmio Fiesp de Conservação e Reúso de Água:

- 2011 - Projeto:** **Captação e reúso de Água de descarte dos processos de refrigeração dos aparelhos de ar condicionado e fabricação de ar comprimido;**
- 2015 - Projeto:** **Economia de Água na Zincagem Automática;**
- 2018 - Projeto:** **Economia de água no setor de Injeção;**
- 2019 - Projeto:** **Captação de água pluvial na ampliação da área fabril.**

MELHORIA CONTÍNUA

O Laboratório Veterinário Homeopático Fauna & Flora Arenales, fundado em 1998 e que iniciou suas atividades em dezembro de 2000 sob a direção de Maria do Carmo Arenales, é o primeiro Laboratório das Américas em homeopatia na agropecuária e o primeiro do mundo a fabricar medicamentos homeopáticos para peixes.

Entre os objetivos futuros está o de difundir a implantação do manejo homeopático nas pisciculturas, promovendo o aumento

da fertilidade e resistência imunológica dos peixes, sem contaminar a água, já que a homeopatia, por exemplo, não deixa toxinas ou resíduos no ambiente.

Segundo Maria do Carmo, os projetos de reúso e conservação da água são o resultado de um processo que visa identificar, mensurar, divulgar e prestar contas sobre as ações desenvolvidas pelo laboratório, buscando a melhoria contínua do desempenho rumo ao desenvolvimento sustentável. "Portanto, o Laboratório Arenales busca empregar em seus processos e tecnologias formas cada vez mais sustentáveis, com o propósito de mi-

nimizar os impactos ao meio ambiente e o uso inadequado, ou indiscriminado da água", destaca.

No laboratório, as ações de conservação e reúso de água envolvem diversos setores. No setor onde são esterilizados os materiais utilizados no laboratório, a Arenales fez a substituição do destilador antigo por um mais moderno. O equipamento captava a água corrente para produzir água destilada (assim como acontece hoje em dia) e através de um sistema de reutilização, com a instalação do novo destilador, bem mais moderno, a utilização de água encanada foi reduzida drasticamente. A média, que era



Equipe multifuncional da Metalúrgica Inca, responsável pelos projetos premiados na Fiesp

Meio Ambiente

Coleta de amostra do nosso efluente

Por Flávia Garcia

Nota: No dia 23 de janeiro, foi realizado pelo Laboratório Eurofins, a coleta de amostra do nosso efluente tratado para análise do artigo 19A do Decreto nº 8.468 de 08 de setembro de 1976, onde o resultado é enviado para a CETESB.



Aniversariantes

PARABÉNS!
ANIVERSARIANTES
DE FEVEREIRO



Maurício Fernandes



Thiago da Silva Tomé



Devilson Pereira



Maria de Fátima da Silva Mariano



Andrew Daniel Cipolini



Damaris Vieira da Silva



Jamil Aparecido Manoel



Alexandra Aparecida Garson Cavali



David Willian Bonaita

Esportistas da INCA

Por Devilson Pereira

O time da Metalúrgica INCA voltará aos treinos em fevereiro

Entre março e abril será o início do III Openliga das Empresas e a INCA provavelmente participará.

Ainda nos últimos meses do ano passado a equipe da INCA realizou alguns treinos e a partir deste mês de fevereiro teremos treinamentos aos domingos com a intenção de entrosar para tentar fazer uma bela campanha na competição desse ano de 2020.

Lembrando que em 2019 a INCA disputou duas competições organizadas pela Liga, no 1º semestre foi o II Openliga das Empresas e depois no 2º foi a vez da equipe Master disputar e conquistar o vice campeonato do I Openliga Master AEM.



ACESSE NOSSO SITE

<http://www.inca.ind.br>