



ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



INFORMATIVO

INCA
Metalúrgica Inca Ltda

DESDE 1949

Mococa, Maio de 2022

Edição nº 193

Quais os 7 princípios da Qualidade?

Todos sabem que o conceito da qualidade como tratamos na edição anterior do jornal, trata-se de um termo subjetivo, ou seja, a definição é dada conforme a interpretação de cada pessoa.

Página 6

Esportistas da INCA participaram da Rota do Barão

Página 8



Como ser mais gentil com você mesmo através de 15 práticas simples?

Temos passado períodos onde a resiliência é primordial. E tudo bem se, um dia ou outro, sentirmos tristeza, medo ou ansiedade. O importante é reconhecer esses sentimentos na tentativa de ficarmos bem.

Páginas 2 e 3

MAIO AMARELO - O MOVIMENTO

Página 3

7 dicas para você vender melhor

Será que sua equipe está indo além do óbvio e fazendo uma boa gestão de oportunidades em cada venda? Você sente que poderia vender mais, atender melhor e ter mais lucratividade, mas ainda não encontrou os caminhos para isso?

Página 5

Recursos Humanos

Por Bradesco Seguros

Como ser mais gentil com você mesmo através de 15 práticas simples?

Temos passado períodos onde a resiliência é primordial. E tudo bem se, um dia ou outro, sentirmos tristeza, medo ou ansiedade. O importante é reconhecer esses sentimentos na tentativa de ficarmos bem.

Então, o que pode ser feito para sermos mais gentil com nós mesmos? Pode ter certeza que realizar pequenas ações no nosso dia a dia já ajuda bastante.

Tanto que o site do Today, programa matinal da rede de TV norte-americana NBC, perguntou a especialistas em felicidade, psicólogos e a seus próprios leitores quais dicas eles poderiam compartilhar para ajudar as pessoas a melhorarem o humor e a se sentirem mais felizes e menos ansiosas. Confira algumas ideias compartilhadas:

Ter uma prática matinal de dois minutos

Que tal começar a manhã dizendo “vou deixar...”, para algo que cause preocupação ou arrependimento, “estou grato por...”, para algo ou pessoas que te encheram de gratidão, ou “vou me concentrar agora...”, para alguma demanda da lista de tarefas?

Criar essa rotina pode preparar o cérebro para a uma positividade logo ao acordar, te ajudando a se sentir melhor pelo resto do dia, indica Neil Pasricha, diretor do The Institute for Global Happiness em Toronto.

Fazer aulas de ioga

Para Laurie Santos, professora de psicologia na Universidade de Yale, a ioga a deixa mais feliz e cen-



trada após um pouco de prática. Por sinal, no YouTube há diversos canais com aulas gratuitas de ioga para quem tem curiosidade quanto à prática.

Escrever uma lista de tarefas

Seja para o dia ou para a semana inteira, essa dica de Sue Adamczak, leitora do Today, ajuda a manter o foco sempre no positivo.

Buscar a natureza

E não precisa ser uma floresta, trilha ou algo afastado e de difícil acesso. Na opinião de Catherine Sander-son, autora do livro The Positive Shift, um passeio pelo bairro ou em um parque possibilita aumento na felicidade, a redução do estresse e fortalecimento do sistema imunológico.

Pular!

Não, você não leu errado. Pular é um rápido estímulo psicológico e físico que mantém a endorfina de bem-estar percorrendo pelo corpo,

explica Elizabeth Lombardo, psicóloga e autora do livro Better Than Perfect. Ela costuma pular em um trampolim usado para treinos fitness.

Colocar as coisas em perspectiva

A sugestão da leitora Deborah Katz é entender que, apesar da pandemia ter deixado escapar belos momentos, essas situações perdidas são pequenas quando você olha para a sua vida como um todo.

Gastar uns minutos para reiniciar

Respirar lenta e profundamente, ouvir uma música favorita, ler uma citação inspiradora ou trocar de ambiente. Parar alguns minutos a cada hora para realizar essas pequenas atividades pode te impedir de se sentir mal, ainda mais quando você percebe os primeiros sinais de mau humor, destaca Joshua Klapow, professor associado de saúde pública na Universidade do Alabama.

Escrever suas bençãos e conquistas

Desde a sua saúde até as pessoas em sua vida, passando por coisas simples, como o cheiro do seu café da manhã. Parar para escrever isso pode dar um impulso ao seu bem-estar geral, acredita Laurie Santos.

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

Jornalista: Fernanda Arantes MTb 57.561/SP

www.inca.ind.br

Recursos Humanos

Começar o dia com uma corrida ou caminhada

Isso ajuda por, pelo menos, metade do dia por trazer um sentimento de realização e vibrações positivas, segundo a leitora Lorna Campbell.

Doar como puder

Catherine Sanderson acredita que o momento pede doações, seja de sangue para hospitais ou bancos de sangue, de alimentos, de pedidos em pequenos comércios locais ou até mesmo algum ato de bondade com um amigo, vizinho ou estranho.

Gargalhar

O riso é um remédio poderoso

para Elizabeth Lombardo. Tanto que ela compartilhou que gargalhar pode reduzir o estresse e dar um impulso positivo de energia.

Não lutar contra o mau humor

Permitir não se sentir bem por um breve momento é um reconhecimento honesto de que você está estressado ou não está tão feliz quanto gostaria. Quando você não luta com as emoções negativas, você descobre que o mau humor é temporário, afirma Joshua Klapow.

Desconectar

Seja da TV ou do celular, é bom se desconectar um pouco, ainda mais quando a maioria do conteúdo mostra

tristeza. Na opinião da leitora Denise French, os dias são mais brilhantes e melhores quando ela não faz uso desses dispositivos.

Concentrar no positivo

"Eu me lembro do que não foi cancelado e tento me concentrar no que eu tenho controle", é a dica da leitora April Halbert.

Procurar ter contato

Ter um estímulo tátil vai elevar quase que automaticamente o seu humor, comenta Joshua Klapow. Uma conexão física com seu animal de estimação, filhos, cônjuge ou com quem você divide a moradia vai te deixar mais contente.

Segurança

Fonte: <https://maioamarelo.com/o-movimento>

MAIO AMARELO - O MOVIMENTO

O Movimento Maio Amarelo nasce com uma só proposta: chamar a atenção da sociedade para o alto índice de mortes e feridos no trânsito em todo o mundo.

O objetivo do movimento é uma ação coordenada entre o Poder Público e a sociedade civil. A intenção é colocar em pauta o tema segurança viária e mobilizar toda a sociedade, envolvendo os mais diversos segmentos: órgãos de governos, empresas, entidades de classe, associações, federações e sociedade civil organizada para, fugindo das falácias cotidianas e costumeiras, efetivamente discutir o tema, engajar-se em ações e propagar o conhecimento, abordando toda a amplitude que a questão do trânsito exige, nas mais diferentes esferas.



Meio Ambiente

Fonte: <https://www.infoescola.com/ecologia/agrotoxicos/>

Agrotóxicos

Estes produtos foram desenvolvidos durante a Primeira Guerra Mundial e extremamente utilizados na Segunda Guerra Mundial, como arma química. Após o término da guerra, estes passaram a ser usados como defensivos agrícola.

O primeiro composto dessa classe, denominado DDT, foi fabricado em 1874 por Othomar Zeidler; contudo, foi apenas em 1939 que Paul Muller evidenciou suas propriedades inseticidas. A partir de então, o DDT era a principal arma no combate contra o mosquito disseminador da malária, até descobrir-se que ele, assim como todos os organoclorados, é um composto cancerígeno, teratogênico e cumulativo no organismo.

No período pós-guerra, os vencedores programavam uma ampliação dos seus negócios, partindo das indústrias que se desenvolveram durante a guerra, sendo encontrada dentre elas, a indústria química. Havia fome na Europa, surgindo então a “revolução verde”, que tinha como objetivo fomentar a agricultura, resultando na produção de alimentos.

Esta revolução desembarcou no Brasil na década de 1960. Estabeleceu-se por meio da imposição das fábricas de agrotóxicos e do governo nacional, sendo que o financiamento bancário para a aquisição de sementes era concedido apenas se o agricultor adquirisse também o agrotóxico e o adubo. Essa atitude resultou somente em uma contaminação ambiental, sem extermínio da fome. No ano de 1970, diversas fábricas mundiais foram transferidas para o Brasil, país englobado entre os 5 maiores consumidores de agrotóxicos do mundo.

A degradação do meio ambiente apresenta consequências a longo prazo e seus efeitos talvez sejam irreversíveis. Mundialmente, existem mais de 2 trilhões de toneladas de resíduos industriais sólidos e, aproximadamente, 350 milhões de toneladas de detritos são gerados anualmente.

Atualmente, cabe ao Ministério da Saúde o controle de agrotóxicos, enquanto que o controle ambiental cabe ao Ibama. O governo transmite todos os dados ao Ministério da Agricultura.

Os agrotóxicos são divididos em dois grupos: inseticidas e herbicidas. O primeiro subdivide-se em três amplos grupos, que são os organoclorados, os organofosforados e carbamatos e as piretrinas. Já os grupos mais importan-



Agricultores aplicando agrotóxicos em plantação. Foto: sakhorn / Shutterstock.com

tes dos herbicidas são Paraquat, clorofenoxois e dinitrofenóis.

Os organoclorados são os agrotóxicos que persistem por mais tempo no ambiente, chegando a permanecer por um período de 30 anos. A absorção desse agente se dá pela mucosa oral, respiratória e pele, alcançando o sistema nervoso central e periférico. Estes são responsáveis por causar câncer e, por esse motivo, seu uso foi eliminado em diversos países.

Os organofosforados e carbamatos são inseticidas amplamente utilizados na atualidade e também apresenta absorção pela via oral, respiratória e dérmica. Estes agrotóxicos são responsáveis por levar a problemas funcionais da musculatura do corpo, cérebro e glândulas.

As piretrinas podem ser inseticidas naturais ou artificiais. Não servem para a agricultura, pois são instáveis à luz. Sua utilização se restringe ao ambiente doméstico na forma de spray, espirais ou em tabletes que se dissolvem quando aquecidos. São substâncias que podem desencadear crises alérgicas.

Os herbicidas Paraquat oferecem risco altamente elevado. Este herbicida mata todos os tipos de plantas e pode causar lesões renais e fibrose pulmonar irreversível.

Intoxicação por Agrotóxicos

Uma pesquisa feita pela Organização Pan-Americana de Saúde (OPAS), em 12 países latino-americanos, revelou que o envenenamento por produtos químicos, especialmente o chumbo e os pesticidas, simbolizam

cerca de 15% de todas as doenças profissionais notificadas.

Contudo, a Organização Mundial de Saúde (OMS) assegura que apenas 1/6 dos acidentes são oficialmente registrados e que, aproximadamente, 70% dos casos acontece em países em desenvolvimento, com os organofosforados representando 70% das intoxicações agudas.

Os agrotóxicos têm feito vítimas fatais, além de provocar aborto, malformação fetal, suicídios, câncer, dermatose, entre outras doenças. De acordo com a OMS, ocorrem 20.000 óbitos/ano devido à manipulação, inalação e consumo indireto de pesticidas, nos países em desenvolvimento, como o Brasil.

Fiscalização

No ano de 2002, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) criou o programa de Análise de Resíduos de Agrotóxicos em Alimentos (PARA), visando monitorar o cumprimento da legislação sobre o nível permitido de resíduos agrotóxicos nos alimentos, o uso de quais produtos é permitido em cada colheita, e garantir que produtos como frutas, verduras e legumes cheguem à mesa do consumidor brasileiro com qualidade e segurança.

Em casos de uso de agrotóxicos acima do permitido pela ANVISA, os órgãos responsáveis pelas áreas da agricultura e meio ambiente, são acionados para rastrear e solucionar o problema. As medidas tomadas em relação aos produtores são de orientação para utilização de boas práticas agrícolas.

Comercial

7 dicas para você vender melhor

Será que sua equipe está indo além do óbvio e fazendo uma boa gestão de oportunidades em cada venda?

Você sente que poderia vender mais, atender melhor e ter mais lucratividade, mas ainda não encontrou os caminhos para isso?

Reunimos abaixo sete dicas a partir de aéreas em que a atuação do vendedor precisa ser exemplar. Preste atenção, pois o papel da liderança é fundamental para o sucesso do vendedor. Algumas dicas, aliás dependem 100% do gestor.

1 - Gestão da carteira de clientes

A tecnologia é fundamental. Sem um software que "esteja presente" no dia a dia do vendedor, você deixa toda a parte estratégica da venda nas mãos da memória do seu profissional, o que é muito perigoso.

Somente um bom software, que reúna todas as informações a respeito de cada cliente e emita alertas sobre atividades fundamentais para o bom andamento da venda - mesmo quando o vendedor não está frente a frente com o cliente -, consegue encaminhar a boa gestão de clientes.

2 - Venda adicional que faz sentido

É claro que um bom

vendedor domina a venda adicional, mas novamente a tecnologia se faz necessária para uma maior produtividade e melhores resultados. Um software que resolve o problema da gestão da carteira vai concentrar o histórico de compra do cliente e apontar oportunidades muitas vezes escondidas.

3 – Entender o que os clientes querem

Da mesma forma que oportunidades de fazer venda adicional se perdem pelo fato de o vendedor não contar com um suporte tecnológico, o profundo conhecimento sobre o cliente não pode ficar dependente da memória de cada vendedor.

Onde seu vendedor registra informações práticas sobre cada cliente que atende? Esse registro está acessível no momento do atendimento? Ele tem um suporte para fazer vendas inteligentes e focadas no que realmente o cliente quer e necessita?

4 – Seguir os Passos da Venda

Vendedores geralmente são intuitivos. Nem todos gostam de seguir regras ou processos. No entanto, cada vez mais as vendas precisam ser baseadas em dados, pensadas estrategicamente e conduzidas por meio de pro-

cessos que façam sentido e estejam atrelados à missão e à cultura da empresa.

O desafio para os gestores é saber até que ponto os vendedores seguirão um modelo. Mesmo que ele seja constantemente reforçado, lembre que você está lidando com seres intuitivos e que gostam de improvisar. A solução? Você já deve imaginar... Não seria ótimo ter um software capaz de auxiliar o vendedor a conduzir a venda baseada nos passos da venda e em seu modelo comercial?

5 - Treinar e dar feedbacks constantes para a equipe sem afetar a agenda de todos

A correria do dia a dia ou mesmo a distância física fazem com que a importantíssima função de acompanhar a força de vendas e dar feedbacks se torne complexa. Mas em tempos em que a tecnologia possibilita que façamos praticamente tudo de forma remota não há espaço para desculpas. Por que não, por exemplo, gravar vídeos para transmitir mensagens importantes e treinar a equipe?

E se você pudesse fazer isso na mesma plataforma que resolve os problemas citados antes?

6 - Criar um modelo de vendas

Um bom modelo de vendas é construído a partir da Missão e dos objetivos da empresa. Mas, também, nasce a partir da análise do que mais e menos funciona quando seus vendedores vão a campo. Você tem o hábito de monitorar isso para transformar dados estatísticos em ações práticas?

Precisamos dizer que a tecnologia pode ser sua grande aliada para entender como suas vendas acontecem ou deixam de acontecer?

7 – Evitar descontos

O desconto é apenas um sintoma de que há algo de errado em sua estrutura de vendas ou modelo comercial. Se todos os tópicos que apresentamos neste artigo são um problema em sua empresa, é natural que o desconto seja um mal presente.

Somente através do planejamento e de um modelo de vendas inteligente, baseado no que realmente seus clientes querem você conseguirá se livrar do desconto e melhorar suas margens de lucro.

O que fica de tudo isso?

Não há mais espaço para amadorismo em vendas. A estratégia, a ciência e a tecnologia são fundamentais para que o resultado ocorra.

Representantes aniversariantes



Fidelis (Rep. Mato Grosso do Sul) - 04 de Maio



Marcelo (Rep. Manaus) - 14 de Maio



Fernando (Rep. Santa Catarina) - 24 de Maio



Paulo Vinci (Rep. Interior de São Paulo) - 12 de maio



Renato Vargas (Rep. Mato Grosso) - 27 de Maio

Qualidade

Por Regilene Araújo

Quais os 7 princípios da Qualidade?

Todos sabem que o conceito da qualidade como tratamos na edição anterior do jornal, trata-se de um termo subjetivo, ou seja, a definição é dada conforme a interpretação de cada pessoa. Enfim nesta, edição do jornal falaremos sobre os 7 princípios da Qualidade, ou melhor, os 7 pontos cruciais para se trabalhar dentro de padrões.

Os princípios são:

1 – Foco no cliente: atender as expectativas determinadas pelo cliente, ou seja, compreender e entender a necessidade, expectativa e manter-se atento a ele.

2 – Liderança: efetuar uma abordagem específica que fique concentrada no cliente, agindo com excelência em todas as etapas e processos.

3 – Engajamento entre as pessoas: obter um time sincronizado com o objetivo de satisfação o cliente, uma sintonia entre colaborador e organização.

4 – Abordagem de processos: avaliar os processos e as etapas, considerando a inter-relação entre eles, documentar e estabelecer padrões que facilitem o gerenciamento.

5 – Melhoria continua: desenvolver e criar programas que melhorem o processo, a fim de minimizar em custos, processos, ações que podem ser avaliadas como simples e são alterações relevante muitas vezes são desconsideradas, porém as que fazem o diferencial.

6 – Decisões baseadas em evidências: gerenciar situações que possam ocorrer, porém avaliar e registrar todas as etapas considerando as evidência objetiva de serem abordadas para a situação.

7 – Gestão de relacionamentos: administrar a comunicação entre os departamento, buscar realizar um feedback construtivo com o cliente, buscando novas tendências e aprimorando o relacionamento para justamente buscar o atendimento de forma diferenciada.

**ACESSE NOSSO SITE****<http://www.inca.ind.br>**

PARABÉNS!
ANIVERSARIANTES
DE MAIO

Aniversariantes



Regilene Bianca S. A. Furlan



Felipe Machado de Aquino



Leonardo David Celestino



Sidnei Claudino



Rogério Alexandre Franzoni



Danilo Rodrigo Rabelo



Maycon Luis Candido



Pedro Tadeu Bacin Junior



Marcelo Nogueira Cesini



Marcio Correia da Silva



Evanildo de Souza Costa



Tiago de Matos Cavalli



Devanir Aparecido Tagliar



Rogério da Silva A. Figueiredo



Sérgio Roberto Estevan



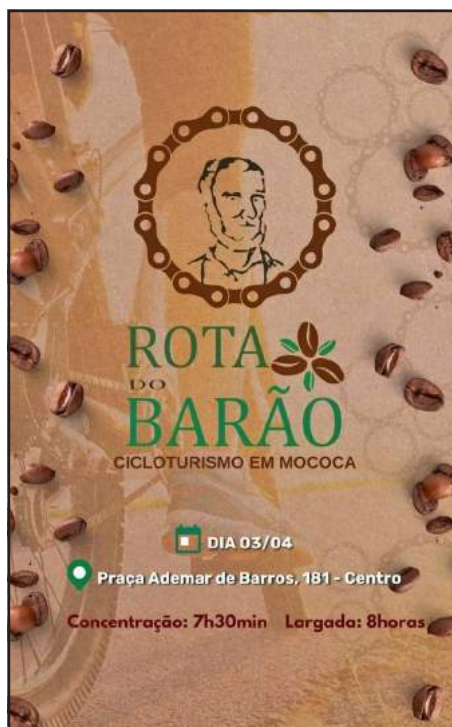
Samuel Silva

Esportistas da INCA participaram da Rota do Barão



Mococa vêm sendo uma cidade que cada vez mais aumentam os adeptos em praticar exercícios em suas bikes, em qualquer hora do dia encontramos alguém fazendo algum percurso, seja apenas por passa tempo, ou a caminho da escola e até mesmo para o trabalho. O importante é exercitar. E pensando nessa galera, o Grupo 'Núcleo de Desenvolvimento Mococa' em parceria com a Prefeitura Municipal e o SESI, organizaram a 1ª edição da ROTA DO BARÃO.

O evento aconteceu no dia 03 de abril, com centenas de ciclistas e os Esportistas da INCA estavam lá mancando presenças, o MAURO ROMBES MAGRI e o RODRIGO NEVES DO NASCIMENTO. “Sobre



o evento, foi uma ótima oportunidade para rever os amigos e estar

em meio a natureza, e muito importante para a saúde”, disse o Mauro (acostumado a aventuras em meio a natureza).

Quanto ao caminho - A concentração e início foi na Praça Ademar de Barros em frente à escola Barão de Monte Santo, com o trajeto todo sinalizado, teve paradas para fotos e o destino final foi na Fazenda São José do Mato Seco mais conhecido como Fazenda da Tulha.

A distância total foi em torno dos 40 km. “O trajeto para chegar na Fazenda da Tulha foi bem diferente do que eu conhecia, foi mais puxado. Outra coisa que também gostei, foram o tanto de pessoas que participaram”, disse o Rodrigo (todos os finais de semana ele pedala acima dos 100km).