



ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



INFORMATIVO

INCA

Metalúrgica Inca Ltda

DESDE 1949

Mococa, Junho de 2021

Edição nº 182

QUALIDADE

Chegou a vez de falar da área da montagem final



Página 7

Você faz as perguntas certas para seu cliente?

A habilidade de questionar de maneira precisa e focada faz com que o profissional de vendas obtenha as informações necessárias para realizar uma boa negociação.



Páginas 8 e 9

Confira medidas não farmacológicas de prevenção e controle da pandemia do novo coronavírus

Páginas 3 e 4

10 Dicas para vencer o medo do fracasso

Páginas 5 e 6

O Esportista da INCA desse mês é uma amante dos esportes

Página 12

Segurança

Dicas do setor de Segurança do Trabalho

Por TST Fabiana Ribeiro

Vamos continuar com nossas dicas de segurança e dessa vez com o tema: “EPI – Equipamento de Proteção Individual”.

Equipamento de Proteção Individual - EPI, é todo dispositivo ou produto, de uso individual utilizado pelo trabalhador, destinado à proteção de riscos suscetíveis de ameaçar a segurança e a saúde no trabalho.

De acordo com a Norma Regulamentadora (NR06), o equipamento de proteção individual, de fabricação nacional ou importado, só poderá ser posto à venda ou utilizado com a indicação do Certificado de Aprovação - CA, expedido pelo órgão nacional competente em matéria de segurança e saúde no trabalho do Ministério do Trabalho e Emprego.

A empresa deve sempre fornecer aos empregados EPI adequado ao risco, em perfeito estado de conservação e funcionamento, nas seguintes circunstâncias:

a) sempre que as medidas de ordem geral não ofereçam completa proteção contra os riscos de acidentes do trabalho ou de doenças profissionais e do trabalho;

b) enquanto as medidas de



proteção coletiva estiverem sendo implantadas; e,

c) para atender a situações de emergência

Responsabilidades do empregador:

Cabe ao empregador quanto ao EPI:

a) adquirir o adequado ao risco de cada atividade;

b) exigir seu uso;

c) fornecer ao trabalhador somente o aprovado pelo órgão nacional competente em matéria de segurança e saúde no trabalho;

d) orientar e treinar o trabalhador sobre o uso adequado, guarda e conservação;

e) substituir imediatamente, quando danificado ou extraviado;

f) responsabilizar-se pela higienização e manutenção periódica; e,

g) comunicar ao MTE (Ministério do Trabalho e Emprego) qual-

quer irregularidade observada.

h) registrar o seu fornecimento ao trabalhador, podendo ser adotados livros, fichas ou sistema eletrônico.

Responsabilidades do trabalhador.:

Cabe ao empregado quanto ao EPI:

a) usar, utilizando-o apenas para a finalidade a que se destina;

b) responsabilizar-se pela guarda e conservação;

c) comunicar ao empregador qualquer alteração que o torne impróprio para uso; e,

d) cumprir as determinações do empregador sobre o uso adequado.

Aqui na Metalúrgica Inca temos todo um cuidado especial e entregamos EPI de qualidade e que apresentam CA (Certificado de Aprovação). Veja alguns EPI's que utilizamos:

Óculos de proteção, Protetores auriculares, Proteção respiratória, Proteção facial, Luvas dos mais variados tipos, Calçados de segurança, Creme de proteção, Capacetes, Avental, Perneira, cinto de segurança, etc.

Juntos vamos em frente, em prol da prevenção de acidentes! Use o EPI de forma correta e proteja sua integridade física!

Expediente



INFORMATIVO

INCA
Metalúrgica Inca Ltda

Empresa Amiga



APEA
Mococa

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

Segurança

Fonte: <https://www.gov.br/saude/pt-br/coronavirus/como-se-proteger>

Como se proteger?

Confira medidas não farmacológicas de prevenção e controle da pandemia do novo coronavírus

Diante da emergência ocasionada pelo coronavírus SARS-CoV-2, o reconhecimento da pandemia pela OMS e a declaração de Emergência de Saúde Pública de Importância Nacional (ESPIN), o Ministério da Saúde tem estabelecido sistematicamente medidas para resposta e enfrentamento da covid-19.

Entre as medidas indicadas pelo MS, estão as não farmacológicas, como distanciamento social, etiqueta respiratória e de higienização das mãos, uso de máscaras, limpeza e desinfecção de ambientes, isolamento de casos suspeitos e confirmados e quarentena dos contatos dos casos de covid-19, conforme orientações médicas.

Ademais, o MS recomenda ainda a vacinação contra a covid-19 dos grupos prioritários conforme o Plano Nacional de Operacionalização da Vacinação. Estas medidas devem ser utilizadas de forma integrada, a fim de controlar a transmissão do SARSCoV-2, permitindo também a retomada gradual das atividades desenvolvidas pelos vários setores e o retorno seguro do convívio social.

Informações adicionais podem ser descritas na Portaria GM/MS nº 1.565, de 18 de junho de 2020.

Ressalta-se a necessidade de manutenção das medidas não farmacológicas na prevenção da infecção pelo vírus da covid-19, conforme segue abaixo.

Distanciamento social

Limitar o contato próximo entre pessoas infectadas e outras pessoas é importante para reduzir as chances de transmissão do SARS-CoV-2. Principalmente durante a pandemia, devem ser adotados procedimentos que permitam reduzir a



USE MÁSCARA

Eu uso e te protejo; você usa e me protege.

Agradecemos o compromisso de todos.

interação entre as pessoas com objetivo de diminuir a velocidade de transmissão do vírus.

Trata-se de uma estratégia importante quando há indivíduos já infectados, mas ainda assintomáticos ou oligossintomáticos, que não se sabem portadores da doença e não estão em isolamento.

Além disso, recomenda-se a manutenção de uma distância física mínima de pelo menos 1 metro de outras pessoas, especialmente daquelas com sintomas respiratórios e um grande número de pessoas (aglomerações) tanto ao ar livre quanto em ambientes fechados.

Garantir uma boa ventilação em ambientes internos também é uma medida importante para prevenir a transmissão em ambientes coletivos. Segundo o CDC19 e a OMS20, aglomerações representam um risco alto para disseminação do SARSCoV-2. Para isso, considera-se o aglomerado de várias pessoas num mesmo local, onde se torna difícil para as pessoas permanecerem a pelo menos um metro de distância entre elas.

Quanto mais pessoas interagem durante este tipo de evento e

quanto mais tempo essa interação durar, maior o risco potencial de infecção e disseminação do vírus SARS-CoV-2. Lugares ou ambientes que favorecem a aglomeração de pessoas devem ser evitados durante a pandemia.

Higienização das mãos

A higienização das mãos é a medida isolada mais efetiva na redução da disseminação de doenças de transmissão respiratória. As evidências atuais indicam que o vírus causador da covid-19 é transmitido por meio de gotículas respiratórias ou por contato. A transmissão por contato ocorre quando as mãos contaminadas tocam a mucosa da boca, do nariz ou dos olhos.

O vírus também pode ser transferido de uma superfície para outra por meio das mãos contaminadas, o que facilita a transmissão por contato indireto. Conseqüentemente, a higienização das mãos é extremamente importante para evitar a disseminação do vírus causador da covid-19. Ela também interrompe a transmissão de outros vírus e bactérias que causam

Segurança

resfriado comum, gripe e pneumonia, reduzindo assim o impacto geral da doença.

Etiqueta respiratória

Uma das formas mais importantes de prevenir a disseminação do SARS-CoV-2 é a etiqueta respiratória, a qual consiste num conjunto de medidas que devem ser adotadas para evitar e/ ou reduzir a disseminação de pequenas gotículas oriundas do aparelho respiratório, buscando evitar possível contaminação de outras pessoas que estão em um mesmo ambiente.

A etiqueta respiratória consiste nas seguintes ações:

- Cobrir nariz e boca com lenço de papel ou com o antebraço, e nunca com as mãos ao tossir ou espirrar. Descartar adequadamente o lenço utilizado.

- Evitar tocar olhos, nariz e boca com as mãos não lavadas. Se tocar, sempre higienize as mãos como já indicado.

- Manter uma distância mínima de cerca de 1 metro de qualquer pessoa tossindo ou espirrando.

- Evitar abraços, beijos e apertos de mãos. Adote um comportamento amigável sem contato físico.

- Higienizar com frequência os brinquedos das crianças e aparelho celular. Não compartilhar objetos de uso pessoal, como talheres, toalhas, pratos e copos.

- Evitar aglomerações, principalmente em espaços fechados e manter os ambientes limpos e bem ventilados.

Uso de máscaras em serviços de saúde

O uso universal de máscaras em serviços de saúde deve ser uma exigência para todos os trabalhadores da saúde e por qualquer pessoa dentro de unidades de saúde, independente das atividades realizadas. Todos os trabalhadores da saúde e cuidadores que atuam em áreas clínicas devem utilizar máscaras cirúrgicas de modo contínuo durante toda a atividade de rotina.

Em locais de assistência a pacientes com covid-19 em que são realizados procedimentos geradores de aerossóis, recomenda-se que os profissionais da saúde usem máscaras de proteção respiratória (padrão N95 ou PFF2 ou PFF3, ou equivalente), bem como demais equipamentos de proteção individual.

Uso de máscaras na população em geral

O uso de máscara facial, incluindo as de tecido, é fortemente recomendado para toda a população em ambientes coletivos, em especial no transporte público e em eventos e reuniões, como forma de proteção individual, reduzindo o risco potencial de exposição do vírus especialmente de indivíduos assintomáticos.

As máscaras não devem ser usadas por crianças menores de 2 anos ou pessoas que tenham dificuldade para respirar, estejam inconscientes, incapacitadas ou que tenham dificuldade de remover a máscara sem ajuda. Recomenda-se lavar as mãos antes de colocar a máscara, colocando-a sobre o nariz e a boca, prendendo-a sob o queixo.

A pessoa deve ajustar a máscara confortavelmente pelas laterais do rosto, e certificar-se que consegue respirar normalmente. As máscaras não devem ser colocadas em volta do pescoço ou na testa, e ao tocá-la, deve-se lavar as mãos com água e sabão ou álcool em gel 70% para desinfecção. Para pessoas sintomáticas recomenda-se o uso de máscaras cirúrgicas como controle da fonte.



Recursos Humanos

Como vencer o medo do fracasso?



A insegurança geralmente aparece quando estamos diante de um grande projeto, ao receber uma promoção, antes de uma apresentação em público, entre diversas outras situações que nos fazem sair da zona de conforto. Esse sentimento pode estar relacionado ao medo do fracasso, uma vez que o desconhecido costuma incomodar e preferimos sempre estar no controle.

Na medida certa, a insegurança pode ser positiva. Isso porque essa sensação estimula o indivíduo a se preparar e se autodesenvolver. Porém, quando ela limita a capacidade de realização, de gerar movimento e de transformação, passa a ser um aspecto que precisa ser observado com atenção para que não cause prejuízos.

10 Dicas para vencer o medo do fracasso

Se formos pensar bem, todo mundo tem medo do fracasso, ele costuma surgir quando vamos enfrentar um grande desafio, algo desconhecido. É natural temer que as coisas saiam diferente do esperado. Entretanto, é preciso saber controlar esse sentimento, para que ele seja apenas um lembrete da importância de se ter cautela, mas nunca um obstáculo que impeça a ação.

1. Saiba que tentar é o único caminho - Não deixe que o medo de errar te impeça de lutar por seus objetivos. Nada na vida é garantido, e a única certeza que existe é a de que parados não conseguimos nenhum resultado. Portanto, se arrisque e ouse fazer diferente! Claro, considerando alguns pontos que merecem cuidado, mas nunca se mantendo inerte.

Ficar inerte e se deixar bloquear pelo medo pode até parecer uma forma de evitar o sofrimento. Entretanto, quem age assim irá sofrer, mas por outro motivo, pois ficará naquela eterna dúvida que começa com “e se eu tivesse tentado”. Evite levar a vida com base em suposições, escreva a sua história e construa um legado de crescimento e superação.

2. Dê um passo de cada vez - Todas as pessoas têm limitações que devem ser respeitadas e entendidas para, assim, fazer o melhor uso de suas competências e habilidades. Entenda que continuar seguindo em frente é mais importante do que ir mais rápido. Avance sempre no seu ritmo, dando um passo de cada vez, e se sinta mais preparado a cada etapa concluída.

Ao descobrir o seu próprio tempo poderá pla-

nejar suas ações de forma mais coerente com o que deseja e acredita. Assim, sua motivação irá se fortalecer para que siga adiante sempre, sem pensar em desistir a cada obstáculo que surgir.

3. Tenha uma atitude positiva - As coisas nem sempre acontecem conforme o planejado, e é normal que imprevistos e situações inesperadas apareçam durante o percurso. Tenha em mente que errar é humano, e sempre que fracassar em alguma coisa tente entender o motivo para isso ter acontecido e aprenda com os erros. Mantenha uma postura otimista, e lembre-se que sua atitude diante dos acontecimentos é mais importante do que os fatos em si.

Acredite, a forma como enxerga a vida e as experiências faz uma grande diferença em relação à sua postura frente aos desafios. Pessoas

Recursos Humanos

positivas tendem a ter mais coragem de seguir adiante porque esperam pelo melhor e isso as motiva a ir em frente sempre.

4. Acesse suas potencialidades - Todos nós possuímos um potencial infinito, que precisa apenas ser identificado e despertado. Para isso, invista em autoconhecimento e desfrute de seu poder pessoal de maneira plena e completa, gerando transformações e mudanças. A partir do momento em que tiver consciência sobre as suas potencialidades, conseguirá usá-las a seu favor. O efeito dessa descoberta pode ser comparado às histórias de super-heróis, pois quando eles descobrem o poder que possuem começam a utilizá-lo em prol do que acreditam.

5. Evite ver a falha como o fim de tudo - Geralmente, as pessoas que têm um medo incontrolável do fracasso se sentem dessa maneira porque veem uma falha como o fim de tudo. E a verdade é que as coisas não são bem assim, um erro pode significar um grande aprendizado e o ponto de virada para alcançar o sucesso.

Se você realmente compreender isso, passará a encarar as situações com muito mais leveza. É como se um grande peso fosse retirada

das suas costas, pois continuará buscando o melhor resultado, mas, caso ele não venha, terá serenidade para lidar com as consequências.

6. Lembre-se de tudo o que já conquistou até aqui - O medo caminha lado a lado com a insegurança, então, se a ideia é vencê-lo é preciso fortalecer a autoconfiança. Como a mente tem a tendência de dar mais ênfase para fracassos do que sucessos, devemos forçá-la a se lembrar das conquistas.

Para isso, pegue caneta e papel e anote todos os êxitos mais importantes da sua vida. Assim, cara a cara com uma lista que conta um pouco sobre a sua história e o seu potencial, começará a se ver com outros olhos, passando a acreditar mais em si mesmo.

7. Evite as comparações - Geralmente, pessoas que sentem medo do fracasso ficam se comparando com terceiros, como uma forma de reforçar os próprios argumentos de que não serão capazes de alcançar um objetivo. Perceba o quanto isso é injusto e sabota o desenvolvimento. É por isso que se diz que o pior inimigo que alguém pode ter é si mesmo.

Portanto, se deseja alimentar pensamentos positivos e não o contrário, pare de se comparar. Cada pessoa tem a sua história, os seus desafios e conquistas, não faz sentido ficar comparando um e outro, porque isso não trará nada de bom para a sua vida. Prefira utilizar as histórias de terceiros como inspiração para que construa a sua própria trajetória.

8. Fale sobre o que está sentindo - Quando os pensamentos estão fervilhando em nossa mente, tudo parece maior e mais impactante. Por isso é tão importante falar sobre o que está sentindo, porque, enquanto fala, precisa formular melhor as ideias, o que acaba por enfraquecer várias delas.

Você pode compartilhar o que está sentindo com uma pessoa da sua confiança ou mesmo com um profissional, se preferir. O importante é colocar tudo isso para fora e evitar que o medo te consuma e te faça desistir dos seus sonhos.

9. Saiba se adaptar - A adaptabilidade é uma característica bastante importante no mundo atual, em que as coisas mudam rapidamente. Pessoas que são mais flexíveis e conseguem lidar bem com mudanças vivem com mais leveza e

evitam se abalar demais com perdas.

Claro que perder algo ou alguém que se goste é sofrido, porém, quanto mais flexível for, mais facilmente irá se acostumar à nova realidade. Acredite, saber se adaptar é uma forma de se proteger e evitar uma série de sofrimentos.

10. Se permita tentar - Às vezes, as coisas podem ser mais simples do que imaginamos, só precisamos nos esforçar para descomplicá-las e, simplesmente, tentar. Em vez de ficar pensando e remoendo todos os pormenores, se culpar, imaginar milhares de possíveis consequências, se permita tentar, se dê essa chance.

É claro que certas atitudes existem cuidados para minimizar riscos, mas devemos nos atentar para evitar que essa preocupação se torne excessiva e, conseqüentemente, paralisante. Descomplique e tente, se falhar, aprenda com a situação e se prepare para a próxima oportunidade.

Em uma escala de 0 a 10, o quanto sente medo do fracasso? Independentemente da resposta, colocar as dicas que foram compartilhadas em prática te ajudará a se tornar cada vez mais forte e confiante!

Qualidade

Chegou a vez de falar da área da montagem final



Por Regilene Araújo

No mês de Junho falaremos sobre a Montagem Final, para quem conhece a empresa, é uma área bem na entrada da fábrica, onde são elaboradas as montagens das peças já em fase final. Na área ocorrem as montagens das abraçadeiras RSF 9,5mm e 13,5mm em alta demanda e também possui a montagem dos componentes diversos, que passam por ali. A rotina da área é bem dinâmica, com um grande volume de peças no dia a dia.

Os colaboradores estão sempre atentos, avaliando através de testes destrutivos os resultados de torque e giro livre da peça, ou seja, tendo uma abraçadeira macia e com



uma ótima resistência.

Também não podemos deixar de mencionar que, temos o trabalho social realizado pela INCA em relação aos colaboradores, alunos da escola APAE que executam a montagem dos componentes, deixando tudo

bem organizado nas bandejas para as montagens dos operadores. E os jovens aprendizes que estão auxiliando nas rotinas da área, sempre de forma atenta e cautelosa.

A área é liderada pelo Paulo, um líder nato, sempre ativo e também

fazendo com que a rotina se torne algo leve em um ambiente harmonioso e sempre descontraído.

Vamos registrar através de duas imagens, toda equipe da área que possui colaboradores que trabalham meio período do dia.

Comercial

Você faz as perguntas certas para seu cliente?

A habilidade de questionar de maneira precisa e focada faz com que o profissional de vendas obtenha as informações necessárias para realizar uma boa negociação.

Por Carlos Cruz

O interesse genuíno pelas necessidades, desejos e motivações dos clientes possibilita a construção de uma rede de relacionamento sólida, na qual o sucesso não está apenas no ato de vender, mas, sim, no processo de satisfazer as pessoas. Para toda pergunta há uma resposta, correto? Agora, pense sinceramente sobre como as tem recebido. Será que você se esforça para ouvir o que seus clientes têm a dizer? Essa é uma prática fundamental para o profissional que deseja alcançar bons resultados.

Conheço algumas pessoas que só adquirem produtos ou serviços com determinados vendedores, pois sabem que serão ouvidos e, além disso, que serão questionados de maneira inteligentes sobre suas necessidades e opções. Albert Einstein já dizia que existem “perguntas tão boas, que não valem ser respondidas rapidamente”. Por isso, quando o vendedor faz uma pergunta para o cliente parar, pensar e depois responder, é sinal que o caminho está correto. Se o cliente dedicar uma



atenção especial para apresentar o que realmente deseja e precisa, conseqüentemente o vendedor passará a ter mais valor e será mais fácil apresentar soluções para alavancar as suas vendas.

Sempre que você estiver com dificuldades na comunicação com o cliente, reflita sobre o seguinte fato: a qualidade de qualquer resposta depende única e exclusivamente da qualidade da per-

gunta. O ser humano precisa de estímulo para agir, por isso, pense sobre as devolutivas que você obtém dos seus clientes. Como você anda estimulando as pessoas que o procuram para adquirir um produto ou serviço?

Quando pensamos no cliente, receber uma pergunta de qualidade o ajuda a saber exatamente o que está precisando. Ele se sente importante e reconhecido du-

rante a venda, por ter alguém o ajudando a sair do estado atual para o estado desejado.

Podemos dividir as perguntas em quatro grandes grupos, cuja diferenciação é realizada a partir das estruturas usadas para formulá-las:

Fechadas – Geram respostas do tipo “sim” ou “não”. Como por exemplo: “Você gostou deste produto?”. Elas geralmente começam com “é” ou “não

Comercial

é”, “será” ou “não será” e podem ser aplicadas quando se quer verificar a compreensão de alguma mensagem, como em “Ouvi vocês dizerem que querem um carro quatro portas, cor prata e zero quilômetro, está correto?”. Quando queremos confirmar algo que não está muito claro também costumamos utilizar perguntas fechadas, tal como na pergunta a seguir: “Será que o senhor consegue enviar o contrato assinado até amanhã, às 12h00?”;

Abertas – Utilizadas para dar início a um assunto ainda não conversado ou para explorar algum tema mais profundamente. Normalmente, começam com “Como”, “O quê”, “Onde”, “Quando”, “Qual” ou “Quem” e não podem ser respondidas com um simples “sim” ou “não”. A sua função é de buscar informações e abrir portas.

Geralmente, as perguntas abertas são as mais indicadas para esta-

belecer sintonia com o cliente no início de uma reunião ou quando se tem poucas informações sobre o processo da venda. Por exemplo, ao invés de utilizar “Pois não?”, utilize “Como posso ajudá-lo?”, “Como estão os negócios?” ou até mesmo a pergunta “Como vai?”. Você irá ter mais chances de compreender o que seu cliente realmente deseja, facilitando uma venda bem sucedida.

Diretas - Chegar à verdade, facilitar a negociação para o cliente, descrever as suas necessidades, desejos e, principalmente, entender verdadeiramente o que ele quer dizer são as funções das perguntas diretas. Exemplos clássicos desse tipo de questionamento são: “O que você deseja?” e “Qual a sua necessidade?”.

Manipuladoras – Esse grupo de perguntas tem como propósito levar o cliente a dizer aquilo que você quer que ele diga, conduzindo-o a um caminho

pré-determinado ao longo de sua estratégia de vendas. Um exemplo disso é a pergunta clássica “Você realmente quer isso, não é?”.

Evite utilizar a pergunta menos útil em vendas, “Por quê?”. Por exemplo, se você perguntar “Por que você comprou do nosso concorrente?”, a resposta será uma justificativa baseada em motivos. Além disso, quando um cliente disser: “Eu não acho que este preço está bom”, em vez de perguntar a ele

“Por que não?”, pergunte: “O que você considera um preço bom?”.

A partir de hoje dedique mais atenção às perguntas que elaborar, fazendo questionamentos de qualidade, para você e seu cliente. Vivemos a era dos relacionamentos, ou seja, as pessoas não buscam mais apenas satisfazerem seus desejos materiais. Por isso, fazer com que seus clientes sintam-se importantes é mais do que uma estratégia, é algo necessário.

Representantes aniversariantes



Carlos Luporini (Rep. Paraná)



Luiz Dantas (Rep. Dist. Federal)

ACESSE NOSSO SITE

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



Meio Ambiente

Fonte: <https://mundoeducacao.uol.com.br/biologia>

5 de Junho: Dia Mundial do Meio Ambiente

Entre as dicas mais importantes para preservar o meio ambiente, destacam-se a economia de água e energia, bem como a reciclagem do lixo.

Todos nós sabemos que o planeta Terra não está bem! Estamos observando de perto as mudanças climáticas e, infelizmente, estamos sofrendo diretamente com todo o impacto negativo que o homem causa ao planeta. Fato é que não podemos só observar todas as mudanças, devemos buscar melhorias.

Você deve estar pensando: Como eu, uma única pessoa, posso salvar o planeta? Realmente não é uma tarefa fácil, entretanto, pequenos gestos ajudam a preservar o meio ambiente e fazer desse planeta um lugar melhor para as futuras gerações.

Veja a seguir 10 dicas importantes para preservar o meio ambiente:

1- Preserve as árvores. Não realize podas ilegais e nunca desmate uma área. É importante também não colocar fogo em propriedades, pois isso pode atingir matas preservadas.

2 - Cuide bem dos cursos de água. Nunca coloque lixo em rios, lagos e outros ambientes aquáticos e, principalmente, preserve a mata em volta desses locais. Essa mata protege contra erosão e assoreamento.

3 - Não pesque em épocas de reprodução e



obedeça às regras que indicam a quantidade de pescado permitida. Também é importante não realizar a caça ilegal.

4 - Nunca compre animais silvestres sem registro. Ao comprar animais ilegais, você está construindo para o tráfico de animais, um problema mundial que afeta a biodiversidade de uma região, podendo até mesmo levar espécies à extinção.

5 - Cuide bem do seu lixo. Nunca jogue lixo no chão, importando-se sempre com o destino adequado dele. Separar o lixo reciclável é importante para diminuir a quantidade de lixo nas grandes cidades.

6 - Reutilize, reaproveite e recicle tudo que for possível. Caixas e

plásticos, por exemplo, podem ser utilizados para acondicionar alguns objetos. Roupas que você não utiliza mais podem ser doadas. Alguns produtos podem virar itens de decoração. O importante é sempre ter em mente que quanto mais diminuirmos a nossa produção de lixo, mais preservamos o meio ambiente.

7 - Reduza o consumo de água. Para isso, basta criar maneiras de aproveitar melhor água, como reutilizar a água da máquina de lavar, armazenar a água da chuva, não lavar calçadas com água e diminuir o tempo de banho.

8 - Reduza o consumo de energia elétrica. Evite o consumo exagerado, lembrando-se sempre de deixar aparelhos

desligados quando não estiverem sendo usados e apagar as luzes que estão iluminando ambientes desnecessários.

9 - Evite andar apenas de carro. Os carros poluem o meio ambiente, por isso, sempre que possível, opte por deixar o carro em casa. Ande de bicicleta ou ainda ir a pé, dependendo da distância a ser percorrida.

10 - Compre apenas o necessário. A dica aqui é sempre se perguntar antes de uma compra: Eu realmente preciso? A produção exagerada de produtos ocasiona a exploração de nossos recursos de maneira descontrolada. Assim sendo, só consuma o necessário e só adquira produtos realmente importantes.

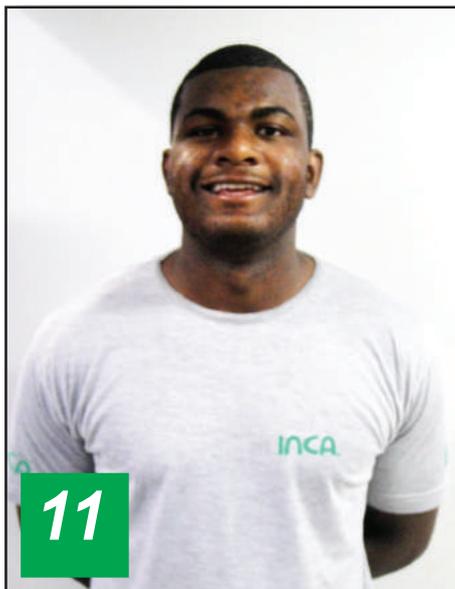
Aniversariantes



Pablo Gustavo da Silva



Maicon Vinicius dos Santos



João Vinicius Mendes Claudino



Luiz Célio Aparecido da Silva



AnaCarolyna Ribeiro Cesini



Antonio Celso Geraldo



Isaías de Lima Miguel



Roberto Ananias de Oliveira

Esportistas da INCA

Por Devilson Pereira

O Esportista da INCA desse mês é uma amante dos esportes

Nesse mês de junho o Esportista da INCA é uma amante dos esportes, estamos falando da Patrícia Felisbino Vieira, ela que trabalha na empresa desde o ano 2000.

A sua história com os esportes começou logo cedo, aos 13 anos de idade entrou para o Futebol Feminino, mesma época que também entrou no Vôlei Feminino. Ambas as equipes representavam a Escola Prof. Benedito Ferraz Bueno em São Benedito das Areias.

Desde então foi tendo experiências com várias outras modalidades, tais como: no Badminton da AEM com o prof. Esquerda foram 2 anos, no Funcional da AEM com o prof. Ivo Neto mais 3 anos e na Musculação da AEM durante 10 anos com os professores Natália, André e Rafael. Por um bom tempo, após sair do clube seguia até a pista de atletismo para corridas na companhia da sua prima Fabiana Geraldo.

E de repente, após inúmeras vezes ser convidada pelas amigas e nunca se ver pedalando, eis que em março de 2021 foi presenteadas com uma bike pelo seu esposo Daniel (também esportista) e em imediato se apaixonou pelo es-



porte e vem praticando com muita frequência.

Durante a semana, são dois dias percorrendo as ruas da cidade ao lado da Kelly Gregghi com percurso em torno de 22 km (como podemos ver na foto do mapa).

Já aos sábados a galera aumenta e o percurso também. Fazem distâncias de até 38 km e o lugar que mais a chamou atenção foi no Pedal para a Cachaça da Tulha no último dia 22 de maio. Adriany Mick, Luiz F. Luziano, João Binda, Ana Paula Montanini Binda e a Letícia se juntam a Patrícia e formam a turma que seguem pelas trilhas.

Em uma semana chega a percorrer em torno de 82 km, em uma velocidade média de 15,5 km/h na cidade e 14,0 km/h nas trilhas.

Para o futuro, a Patrícia espera melhorar a performance e quem sabe um dia chegar aos 100 km que é cobijado por todos os ciclistas, e ela nos disse que: "O esporte é uma terapia. Nesse momento estressante, depressivo e ansioso que estamos vivendo (devido a pandemia), o ciclismo é um esporte libertador e nele encontramos com a paz que o verde da natureza nos proporciona, a atenção é exclusiva naquele percurso, indico para todas as pessoas".