



ISO 9001  
ISO 14001  
BUREAU VERITAS  
Certification



INFORMATIVO

**INCA**  
Metalúrgica Inca Ltda

DESDE 1949

Mococa, Maio de 2021

Edição nº 181

# Metalúrgica Inca doa cestas básicas para o Fundo Social de Mococa

Página 3



Dicas do setor  
de Segurança  
do Trabalho

Página 2

Inteligência  
Comercial e  
seu papel  
na otimização  
de resultados

Páginas 5 e 6

VAMOS FALAR DO SETOR DA ZINCAGEM



Página 4

## Segurança

## EQUIPAMENTO DE PROTEÇÃO COLETIVA



## Dicas do setor de Segurança do Trabalho

Por TST Fabiana Ribeiro

Vamos continuar com nossas dicas de segurança e dessa vez com o tema: “EPC e sinalização de segurança”

EPC= Equipamento de Proteção Coletiva, como o próprio nome sugere os EPC's dizem respeito ao coletivo, devendo proteger todas as pessoas exposta ao risco.

A principal diferença entre os Equipamentos Individuais e os

Coletivos reside na quantidade de pessoas protegidas pela sua utilização, enquanto o EPI (Equipamento de Proteção Individual) garante a segurança apenas de um trabalhador, o EPC protege vários colaboradores ao mesmo tempo, por isso seu uso é indispensável em qualquer empresa.

A lista de EPC's é extensa, mas aqui destacamos alguns dos equipamentos que possuímos na Metalúrgica Inca:

•Kit de emergência ambiental – utilizado para limpeza e contenção em caso de derramamento químico;

- Chuveiros de emergência;
- Lava-olhos;
- Sistemas de exaustão;
- Giroflex (sinais luminosos de atenção para movimentação de cargas).

•Sinalizadores de segurança como placas e cartazes de advertência, cones ou fitas zebreadas (usados para sinalizar qualquer possível risco no ambiente, como um buraco, um piso escorregadio, equipamento em manutenção, etc.).

Os EPC's contribui com a segurança das atividades, minimizando situações de risco e assim promovendo a qualidade de vida no trabalho.

## Expediente



## 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](http://www.inca.ind.br)

## Recursos Humanos

# Metalúrgica Inca doa cestas básicas para o Fundo Social de Mococa



Atendendo à solicitação do Fundo Social de Solidariedade da Prefeitura Municipal de Mococa, a Inca contribuiu com a doação de 100 cestas básicas no dia 09 de Abril, que serão direcionadas às pessoas que estão em situação de vulnerabilidade.

As colaboradoras Alexandra Cavalli, Regilene Araújo e Tatiane Quilice representando a Metalúrgica Inca foram realizar a entrega na Prefeitura, localizada em frente a praça Marechal Deodoro.

“Estas cestas básicas vão ajudar muitas famílias! O Fundo Social agradeceu a Metalúrgica Inca pelo gesto de solidariedade. Quem tiver interesse pode levar doações até o Gabinete” destacou o prefeito Eduardo Barison.

Foi informado que são quase 800 famílias assisti-



das pelo Fundo Social de Mococa, em situação de extrema vulnerabilidade.

Em momentos como esse, de fragilidade soci-

al, é fundamental olhar o outro com compaixão e solidariedade. Responder a crise com generosidade, e uma das formas de se

fazer isso é através da doação. O ato de doar nada mais é do que dividir e fazer a diferença na vida do próximo.

**Qualidade****VAMOS FALAR DO SETOR DA ZINCAGEM****Por Regilene Araújo**

**N**este mês de Maio, vamos falar sobre a área da Zincagem, trata-se de uma área onde é realizado o processo de acabamento superficial das peças, ou seja, praticamente todos os produtos que são produzidos pela empresa passam pela área para o processo de acabamento, temos dois tipos de acabamento nas peças, o acabamento azul e também o de peças amarelo. O acabamento é sempre um diferencial no produto, pois o brilho e a proteção que são colocadas são altos, fazendo com que a durabilidade do produto seja maior, sem riscos de ocorrer oxidações.



Na área também existe um equipamento de alta tecnologia que permite que os controles e estabilidade do processo sejam assegurados, análises são realizadas frequentemente pela química responsável pela área Flávia Garcia, que faz questão de acompanhar o processo sempre de perto, dando todo o suporte para área nas necessidades do dia a dia.

O time possui um grande entrosamento, os colaboradores da área são experientes e conhecem muito bem o processo para acabamento das peças, com isso a rotina da área se torna algo dinâmico, um sempre complementando o trabalho do outro.

## Comercial

# Inteligência Comercial e seu papel na otimização de resultados



Por Julio Paulillo

Um dos fatores determinante para o sucesso de uma empresa é a produtividade na área comercial. E, ao contrário do que muitos pensam, isso vai muito além de estabelecer metas e direcionar ferramentas para o time de vendedores. Entre os fatores que contribuem muito para que a produtividade seja alcançada está a qualidade dos leads tratados pelos SDRs e vendedores, tanto em Inbound, quanto em Outbound. E isso começa antes da atração ou da prospecção desses con-

tatos, na função de Inteligência Comercial.

## Já conhece esse termo?

Essa área ou profissional é responsável por um impacto significativo para o negócio, especialmente quando falamos sobre previsibilidade de vendas e acurácia do planejamento comercial.

## O que é Inteligência Comercial?

Inteligência Comercial, também conhecida como Inteligência Competitiva ou Business Intelligence, tem como principal função a geração de informações, a

partir de múltiplas fontes de dados, que permitam a tomada de decisão mais assertiva dentro da estratégia comercial. Dentro de uma empresa, as atividades relacionadas às Inteligência Comercial podem ser desempenhadas por uma área específica ou apenas por um profissional, a depender do tamanho da operação. Também varia o departamento a quem responde: por vezes Vendas, por vezes Marketing e até como um departamento independente.

O que importa, de fato, é que Inteligência

Competitiva possa garantir que os times de SDR e de vendas possam ter continuamente demanda de bons leads para trabalhar – e isso vai muito além de levantar listas de prospects!

## O papel da Inteligência Comercial na estratégia de vendas

Então, qual é exatamente o papel da Inteligência Comercial dentro da estratégia de vendas? Em geral, existem seis funções principais, sobre as quais vou falar brevemente abaixo. Vale a pena aprofundar na hora de estruturar a área na sua

## Comercial

empresa, considerando também características específicas do negócio.

### 1. Levantar listas de prospects

Ok, trabalhar com listas não é a única atividade de Inteligência Competitiva, mas é uma bem importante. Para empresas que possuem a figura de um prospector, é a Inteligência Comercial que dá os direcionamentos sobre os critérios de adequação dos contatos em relação ao ICP (perfil do cliente ideal). Em geral, alguns fatores a delimitar são: ticket médio, tamanho da empresa e setor de atuação.

### 2. Monitorar o mercado

Ficar de olho nas movimentações do mercado e no setor específico de atuação também é um papel importante desta área. Desde a entrada de novos players até novas regulamentações que possam afetar a organização, Inteligência Comercial precisa ser capaz de trazer em primeira mão para a Diretoria os dados relevantes para que façam eventuais ajustes no planejamento ou para que criem novas táticas para ele.

### 3. Acompanhar a concorrência

Seguindo quesitos

éticos, Inteligência Comercial também mantém um acompanhamento sobre os concorrentes diretos e indiretos. São monitorados fatores como mix de soluções, market share, preços e promoções, crescimento da equipe, entre outros.

### 4. Avaliar indicadores econômicos

Existem diversos indicadores macro e microeconômicos que uma empresa precisa avaliar para que se mantenha competitiva no mercado e se prepare para eventuais crises. É a Inteligência Comercial que monitora e traduz esses dados para a organização, de forma contínua e organizada.

### 5. Avaliar indicadores internos

Inteligência Comercial também monitora, junto com outras áreas, os indicadores internos da empresa. Falando em indicadores comerciais, são várias as métricas de vendas que precisam ser olhadas de forma atenta para se antecipar a tendências, aproveitar oportunidades sazonais ou fazer ajustes necessários nas operações.

### 6. Entender melhor o público-alvo

Por fim, outra importante função de Inteligência Comercial é olhar para o público-alvo da empresa e disponibilizar informações sobre ele que

possam ajudar a ajustar o discurso de venda e as políticas de preço e promoção. Para isso, são realizados estudos de mercado e também pesquisas de satisfação como o NPS – Net Promoter Score.

### Mais recomendadas

As principais dificuldades para prospectar clientes

### 4 ferramentas fundamentais para o controle de suas vendas

Descubra quem é e saiba como prospectar seu cliente ideal

### Fatores de sucesso para Inteligência Comercial

### Cumprir ciclos de execução

Um trabalho de Inteligência Competitiva precisa passar por 4 etapas fundamentais, que não podem ser ignoradas:

- planejamento;
- coleta de dados;
- análise dos dados;
- disseminação do conteúdo.

Isso significa que não faz sentido levantar dados sem planejamento, muito menos fazer sua análise sem transmitir de forma clara para os interessados os pontos mais importantes. Cumprindo o ciclo completo, os recursos de Inteligência de Vendas também são otimizados.

## Representantes aniversariantes



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



Daniel Martini (Rep. Paraná) 05 de maio



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



Marcelo (Rep. Manaus) 14 de Maio



Fernando (Rep. Santa Catarina) 24 de Maio



Renato Vargas (Rep Mato Grosso)  
27 de Maio

**Meio Ambiente**Fonte: <https://www.usebob.com.br>

# COMPOSTAGEM DOMÉSTICA: POR QUE E COMO FAZER

A compostagem é uma solução para o lixo orgânico, ajudando também na redução de gases do efeito estufa

Você sabia que metade do resíduo sólido gerado no Brasil é de matéria orgânica? Pois é. De acordo com dados da Abrelpe (Associação Brasileira de Limpeza Pública e Resíduos Especiais), relacionados aos anos de 2018 e 2019, 36,5 milhões de toneladas de lixo orgânico são produzidas anualmente no país. Porém, deste montante, apenas 1% é reaproveitado.

Dessa forma, com a quantidade exorbitante de lixo gerada anualmente, a quantidade de metano produzido em lixões e aterros brasileiros também não é diferente: "Se os resíduos orgânicos descartados em um ano no Brasil fossem submetidos em processos de tratamento, as emissões reduzidas seriam o equivalente à retirada de sete milhões de automóveis das ruas", declarou o diretor da Abrelpe, Carlos Silva Filho.

Em tese, os lixos domiciliares deveriam ser separados em três frações: recicláveis, orgânicos e rejeitos – e apenas esse último, que não são cabíveis de reaproveitamento, seriam destinados aos aterros. Na Alemanha, por exemplo, o lixo que acaba em aterros está abaixo de 1% da totalidade produzida, uma vez



que a maioria dos resíduos são reciclados ou compostados.

"O potencial de aproveitamento e recuperação da matéria orgânica já acontece em outros países do mundo. Envolve tanto soluções de baixo custo, como a compostagem, como soluções tecnológicas avançadas com geração de energia limpa e renovável, como a biodigestão", afirma o presidente a, no relatório.

A boa notícia é que já podemos tomar uma iniciativa e fazer a diferença ao apostar na compostagem doméstica.

## COMO FUNCIONA A COMPOSTAGEM

Para explicar de uma forma simplificada, a compostagem dá uma forcinha e acelera o processo biológico que ocorre naturalmente quando a matéria orgânica "se encontra" com micro-

organismos presentes no solo, responsáveis pela decomposição da mesma.

Esses microorganismos, como fungos e bactérias, se alimentam da matéria orgânica e, com o tempo, vão produzindo nutrientes que fertilizam a terra. O resultado final, gerado em cerca de dois meses, é um adubo natural, livre de químicos.

A compostagem caseira é um processo higiênico, que não exige muitos cuidados. Conheça mais:

## MÉTODOS DE COMPOSTAGEM E COMO FAZER

Há duas maneiras de fazer a compostagem doméstica: vermicompostagem (com minhocas) e compostagem seca (sem minhocas).

**1. Vermicompostagem:** A vermicompostagem é o método mais rápido, já que as minhocas

ajudam no processo de decomposição da matéria. Aqui, gera-se também o húmus de minhoca, um material rico em flora bacteriana que fornece às plantas uma nutrição equilibrada e maior resistência a doenças.

### Passo a passo:

Para a montagem você vai precisar de 3 caixas plásticas escuras (uma com tampa), folhas secas, galhos e aproximadamente 100 minhocas. As caixas devem ser empilhadas uma em cima da outra. As duas caixas superiores devem ter pequenos furos na base, de forma que uma se "comunique" com a outra – elas serão as responsáveis pelo processo de decomposição. A última caixa será utilizada apenas coletar o resíduo líquido orgânico (esse, por sua vez, pode ser diluído e aproveitado para regar plantas e hortas). Algumas opções, como a da Humi, á apresenta a última caixa como uma torneira embutida.

Forre o fundo da caixa no topo com flores secas e galhos, base que funcionará como um drenagem para composteira. Feito isso, deposite a terra e as minhocas e logo acima os resíduos orgânicos permitidos (veja abaixo quais são eles). Cubra nova-

## Meio Ambiente

mente os resíduos com folhas secas – isso ajuda na oxigenação e evita odores desagradáveis. Por fim, coloque a tampa.

O depósito de lixo orgânico deve ser feito cotidianamente. Quando a primeira caixa estiver cheia (isso deve demorar mais ou menos 1 mês, dependendo do tamanho da depósito), coloque-a embaixo e substitua pela vazia. A antiga caixa 2, agora será a do topo, a primeira. Repita o processo.

O adubo estará pronto para ser coletado a cada 2-3 meses.

Aqui uma dica de vídeo que esclarece o passo a passo do processo:

**2. Compostagem seca:** Esta opção é considerada um pouco mais "arriscada", uma vez que pode causar mau cheiro caso o processo dê errado, no caso de, por exemplo, colocarem uma dosagem errada de elementos úmidos na composteira. Abaixo a gente explica melhor os tipos de alimentos e materiais orgânicos permitidos.

Aqui o desenvolvimento do adubo é mais lento, uma vez que, sem o auxílio das minhocas, só os microorganismo fazem a decomposição. Além disso, é bom ficar atento que, aqui, não é raro que a falta de oxigenação (incentivado pelas



minhocas) gere mofo.

O passo passo é quase idêntico ao relatado acima, uma diferença é que nessa versão são permitidas outros elementos, como cascas de cebola e cascas de alho.

**3. Composteira automática:** No entanto, outra técnica de compostagem é optar por uma composteira automática, que funciona à base de energia elétrica. As versões tecnológicas são formadas por microorganismo capazes de se multiplicar em altas temperaturas, salinidade e acidez – e, assim, permitem que alimentos mais ácidos (como frutas cítricas) sejam inseridos. Nelas, também são permitidos derivados do leite e pedaços de carne, frango e peixes, que não são possíveis nas versões "manuais".

O procedimento é simples: basta colocar os

elementos permitidos dentro do tanque e deixar que a máquina lide com as etapas. Em apenas 24 horas, o adubo estará pronto e disponível para uso.

### PODE OU NÃO PODE? QUAIS RESÍDUOS VÃO NA COMPOSTEIRA

É preciso ter cuidado com os resíduos que vão para a composteira. Embora sejam orgânicos, nem tudo vale no processo de compostagem. Por isso, tenha atenção especial na hora de depositar o lixo, evitando problemas a degradação da matéria e processo de adubação.

Restos de alimentos, como, frutas, verduras, legumes, cascas de ovos, grãos e sementes normalmente são liberados para compostagem. Sachês de chás (sem a etiqueta) e borra de café também valem. É necessário um cuidado na dosagem de ele-

mentos úmidos, como frutas cítricas, flores e alimentos cozidos. Por outro lado, carnes, arroz, trigo, limão, óleos e qualquer líquido (iogurte, leite, etc.), devem ser totalmente evitados.

Veja na ilustração ao lado quais embalagens biodegradáveis podem ir para composteira.

### CUIDADOS IMPORTANTES

Com a composteira já pronta para uso, é necessário ter alguns cuidados diários para evitar erros durante o processo de produção de adubos.

**Umidade:** como comentamos acima, fique atento à quantidade de alimentos ou outros materiais úmidos que vão para a composteira – e sempre cubra os resíduos com folhagens. Além de prejudicar o processo, a umidade extrema pode trazer moscas a sua casa – coisa que ninguém quer, né? Você também não vai querer que o material fique muito seco.

**Temperatura:** cuidado também com o local em que você for colocar a composteira. Evite um em que tenha luz direta excessiva, por tempos prolongados, porque isso também pode afetar o processo. O aconselhado é que você evite lugares com contato com o sol ou possíveis chuvas.



**PARABÉNS!**  
ANIVERSARIANTES  
DE MAIO

Aniversariantes



Givanildo Lima do Nascimento



Regilene Bianca S. A. Furlan



Felipe Machado de Aquino



Leonardo David Celestino



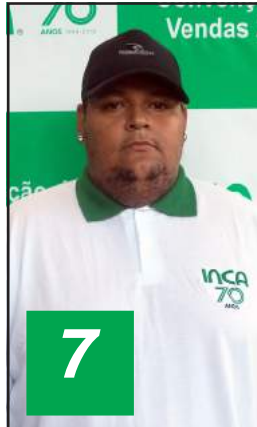
Sidnei Claudino



Rogério Alexandre Franzoni



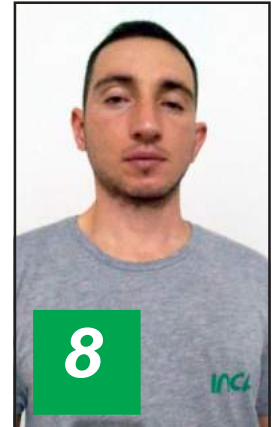
Danilo Rodrigo Rabelo



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



Henrique de Paula Passos



Antonio Carlos Zanetti Neto

**Esportistas da INCA***Por Devilson Pereira*

## Esportista da INCA Gilson Junior, ele marcou um gol contra o Corinthians na época das categorias de base

Nesse mês de maio estamos falando do Esportista da INCA Gilson Donizeti Camilo Júnior, o Juninho, ele que do nada olhou para o seu companheiro de trabalho Renan e disse: “Eu não pareço que jogo bola né? E você acredita que já até marquei um gol contra o Corinthians?”, e essa história chegou a nós e vamos escrever um pouco da história desse funcionário.

O Juninho tem 23 anos e foi contratado pela empresa neste ano de 2021.

No esporte ele começou aos 9 anos de idade na escolinha do Nova Geração com o técnico Jair Ferreira, em seguida foi para a escolinha do Derla com o técnico João Carlos Mistura - ele que descobriu o Xavier (hoje no Corinthians) e o Léo Duarte (no futebol turco) - e por último chegou nas cate-

gorias de base do Radium de Mococa.

Em um amistoso contra o Corinthians sub\_15, o Radium perdia a partida e eis que em uma jogada, Juninho chegou ao ataque e empatou o jogo, mas no finalzinho da partida o time mocoquense sofreu o segundo gol, e vitória Corinthiana por 2 a 1.

Já pela escola Carlos Lima Dias sob o comando técnico da profa Carminha, teve a oportunidade de ser campeão dos Jogos Colegiais Regional na modalidade do Futsal que foi disputada na cidade de Americana SP em 2011, e repetiu a dose, só que dessa vez foi jogando o Vôlei Masculino.

Voltando ao futebol, chegou a fazer um teste e passar para jogar em uma equipe do Sul, porém, a necessidade de trabalhar foi maior e o futebol passou a ser somente um lazer.

