



ISO 9001  
ISO 14001

BUREAU VERITAS  
Certification



INFORMATIVO

**INCA**  
Metalúrgica Inca Ltda

DESDE 1949

Mococa, Janeiro de 2022

Edição nº 189

# Metalúrgica Inca realiza 28ª SIPAT

Páginas 4, 5 e 6



## Manutenção do Sistema de Gestão

Página 2

## PRIMEIRO APRESENTE-SE, DEPOIS VENDA!

Página 7

## A evolução das lâmpadas e seu papel na sustentabilidade

Páginas 8 e 9

## A importância da resiliência na sua vida pessoal

Página 3



## Qualidade

# Manutenção do Sistema de Gestão

Por Regilene Araújo

Finalizamos o mês de Dezembro com a realização de mais um ciclo de auditoria interna na empresa, sendo 31º Sistema Gestão da Qualidade e 27º Sistema de Gestão Ambiental, somos uma empresa com grande amadurecimento em nosso sistema de gestão, mas mesmo assim, fazemos questão de sempre estarmos reavaliando o sistema, buscando sempre o aprimoramento em melhorias e ajustes em desvios que possam ocorrer durante o dia a dia de trabalho.



Nossa equipe de auditores se mantém, sempre intercalando as rotinas dos seus departamentos com a realiza-

ção da auditoria, todos os departamentos são auditados sem exceção de nenhum, ou seja, o momento é de avaliação

em todos os requisitos que planejamos, considerando que estamos atendendo aos padrões normativos determinados pela ISO.

O reflexo de um resultado positivo de auditoria interna, é sobre o bom conceito que todos os gestores levam sobre o sistema, afinal, é o momento onde todos os pontos são abordados, contribuindo para o enriquecimento de informações tanto do auditor, quanto do auditado.

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

ACESSE NOSSO SITE

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





**Recursos Humanos**

# A importância da resiliência na sua vida pessoal

Por Joana Teixeira

**P**ara melhor compreender o conceito, nada como procurar a sua origem. A expressão advém do latim, *resilire* e significa recuar ou dar um passo atrás e é utilizada em várias áreas.

Na área da física, o conceito remete para a capacidade de um material resistir a pressões ou sofrer deterioração e se reconstruir, voltando à forma original.

Na área do desenvolvimento pessoal, o conceito de resiliência é utilizado para caracterizar a atitude de adaptação à mudança, superação de problemas e dificuldades ou a capacidade de resistir à pressão de situações adversas, sem que isso cause impacto psicológico, emocional ou físico.

Em muitos momentos da nossa vida, quando surgem obstáculos no caminho, parece-nos mais fácil baixar os braços e aceitar a derrota do que mobilizar recurso para continuar a lutar.

O desenvolvimento da atitude de resiliência vai permitir-nos ultrapassar positivamente obstáculos e perceber as dificuldades como possíveis de superar.

As dificuldades exis-



tem na nossa vida e devem ser vistas como oportunidades de aprendizagem: “na vida, ou se ganha ou se aprende”, como diz o autor John Maxwell. Encontrar soluções estratégicas para enfrentar e superar as adversidades é o que leva alguém a alcançar o sucesso.

Use a resiliência para tornar positivo o desfecho das grandes mudanças que surgem inesperadamente na sua vida. Só assim conseguirá:

- Permanecer focado;
- Lidar positivamente com situações inesperadas;
- Manter-se calmo;
- Ser capaz de resistir a experiências de stress sem que estas afetem a sua produtividade.

“Será que a resiliência é uma característica que podemos desenvolver ou já nascemos com ela?”

Esta atitude acaba

por ser o resultado de todo um conjunto de experiências que vamos tendo ao longo da nossa vida.

Todos podemos desenvolver a nossa resiliência, basta querermos e trabalhar para isso.

Leia as nossas sugestões para fortalecimento da sua resiliência:

• **Defina o seu propósito de vida:** Já em algum momento se questionou sobre o sentido da sua vida? Encontrar resposta a esta questão pode tornar-se numa fonte de inspiração e motivação. Desenvolver o sentido de propósito, é de extrema importância, na superação de dificuldades, já que nos dá um sentido de orientação.

Pense naquilo que realmente quer para si e antecipe obstáculos e dificuldades, para poder identificar estratégias para os gerir.

• **Elimine pensa-**

**mentos negativos e privilegie os positivos:** Aceite a existência de problemas e procure encará-los como oportunidades de aprendizagem.

Acredite que atingirá o que pretende e obterá resultados favoráveis.

• **Não se preocupe com situações acessórias:** Foque-se no que é verdadeiramente importante e em todos os aspectos da sua vida sobre os quais tem influência.

• **Aprenda a gerir situações negativas:** Acredite em si e tome consciência dos seus trunfos e áreas de melhoria. Não aceite ataques pessoais e procure evidências do que lhe dizem.

• **Rodeie-se de pessoas que lhe querem bem:** Procure a companhia de pessoas que o fazem sentir-se bem, tranquilo e que o incentivam a crescer.

**Segurança**

# Metalúrgica Inca realiza 28ª SIPAT

**N**a semana do dia 13 a 17 de dezembro de 2021, aconteceu a 28ª SIPAT - Semana Interna de Prevenção de Acidentes.

Neste ano, ainda um pouco diferenciado devido a pandemia, porém, muito participativa por todos os funcionários.

Teve a campanha SIPAT Solidária com arrecadação de alimentos e produtos de limpeza para doação.

Foi realizado a abertura com o hasteamento da bandeira da CIPA com os cipeiros, líderes de setores, coordenador de RH e gerente industrial.

Durante toda a semana palestras vídeo com os temas “A importância do uso de EPI” e “Reflexão sobre atos inseguros” onde foram divididos em várias turmas para não haver aglomerações.

Várias conscientizações tais como: Ergonomia e aplicação ginástica laboral com fisioterapeuta ressaltando a importância da ginástica laboral e café da manhã ao ar livre.

Simulado com a equipe de brigadistas no cenário de vazamento de GLP com evacuação de área e conscientização sobre o PAE – Plano de Atendimento a Emergência e os tipos de extintores e classes de incêndio.

Conscientização e dinâmica com o tema proteção das mãos enfatizando os cuidados que devemos ter com as nossas preciosas mãos.

Todos puderam se descontraír com o bingo da segurança, onde todos os dias ocorreram sorteio das pedras com premiação para 1ª, 2ª, 3ª e 4ª batida na cinquina horizontal ou vertical e cartela cheia.

Houve grande participação e divertimento no desafio: “Quem está escondido por trás dos EPI's” com premiação através do sorteio entre os acertos.



O encerramento foi realizado com entrega dos prêmios dos ganhadores do bingo da segurança; Premiação do desafio EPI onde 17 pessoas acertaram quem era a pessoa vestida com os EPI's (Tatiane do RH) as mesmas participaram de uma dinâmica onde cada uma pegava um balão e enchia e ao estourar descobririam quem era o ganhador nos papéis tinha um escrito parabéns e os demais prevenção. Pre-

miação do concurso de desenhos do dia das crianças, entrega da homenagem aos funcionários que completam 25 anos de empresa e sorteio de prêmios a todos os colaboradores como TV's, caixas acústicas, bicicletas, ventiladores, liquidificadores, sanduicheiras e etc.

Confira algumas fotos.

Prevenção é o melhor caminho! Segurança sempre! CIPA - Gestão 2021/2022



**Segurança**





**Segurança**





## Comercial

**PRIMEIRO APRESENTE-SE, DEPOIS VENDA!**

Com a contínua tendência para a venda on-line e promoção pela Internet, ultimamente tenho recebido algumas notícias que fazem referência a gerar a confiança:

- Mas, o que é a confiança?
- Por que é importante?
- E se é tão importante como a obtenção?

Várias centos de livros sobre negócios sugerem que é importante construir uma relação com teu cliente tanto on-line como fora dele. No entanto, o que constitui uma relação de negócios?, Requer gostar das pessoas e ser seu amigo antes que comprem de mim? Estas questões são cruciais para todos os tamanhos de empresas e para todos os tipos de vendas. Não obstante, os vendedores que não contam todavia com reconhecimento do nome de sua marca no mercado, se enfrentam com alguns retos únicos:

• **VENDA-SE:** antes de vender seu produto ou serviço, precisa vender-se. Atualmente, se o prospecto não sabe quem você é e o que representa, nunca poderá ter a oportunidade de solicitar-lhe qualquer tipo de com promisso. O primeiro trabalho de venda é ganhar-se o direito a comunicar-se com seu potencial cliente.

• **IMPONHA VELOCIDADE:** o tempo de seu prospecto é limitado. O começo de qualquer nova relação é difícil. Iniciar sem um nome ou marca

reconhecida é quase impossível. Observe a caixa de entrada de seu e-mail de manhã. Verá que há um fluxo constante de propostas... talvez de fontes das quais nunca tenha ouvido falar. Todos temos agendas frenéticas que colocam altas demandas de nossa atenção e limitam a quantidade de energia e interesse que nos damos a nós mesmos.

• **GARANTA OS RESULTADOS:** as relações são exitosas quando ambas as partes se sentem confortáveis com o resultado esperado. Muitas empresas escolhem grandes fornecedores porque sentem que tem garantido o bom resultado de seus pedidos. Digamos que quando deve assegurar que um determinado produto chegará ao cliente, o primeiro que pensa é enviá-lo através do Sedex. Se você e eu esperamos a garantia do serviço das pessoas com as quais fazemos negócios, é razoável pensar que para as quais vende esperaríamos o mesmo. Como saberão se realmente vai fornecer os serviços efetivamente? Seu produto fará o que disse que faria? Para uma pequena empresa ou fornecedora de serviços, algumas vezes é difícil fazer estes reclamos.

• **NOVIDADES NO MERCADO:** os clientes me pagam para ensinar-lhes a vender, no entanto, não posso fazer a venda por eles. Enquanto que as técnicas, estratégias e os pro-



cessos podem ajudar, se a pessoas que os usa simplesmente não lhe inte ressa nada sobre o cliente, não haverá nenhum trabalho de venda. Antes de que alguém possa escutar-lhe e conhecer sua oferta, precisa investir mais tempo e esforço para estabelecer sua credibilidade e em desenvolver uma compenetração com seu visitante. Esta é a primeira venda. Esta é sua marca pessoal.

• **A PRIMEIRA VENDA NÃO SE LIMITA A VENDA TRADICIONAL:** uma página de Internet e a última tecnologia não dizem realmente quem é. Estabelecer a credibilidade, essencialmente seus valores pessoais, pelo que luta, é vital para conseguir que o visitante leia a página do site. A primeira venda é sobre a afinidade. É um sentimento de comodidade, é sobre a confiança, atenção, ter um profundo interesse pelos problemas do cliente e querer ajudá-lo sinceramente.

• **AFINA TUA MARCA**

**PESSOAL:** Sua marca pessoal é o valor que levará você à negociação da venda. A seguir mencionamos algumas perguntas que lhe ajudarão a definir os detalhes de tua marca pessoal:

• O que você valoriza durante o trabalho da venda: o que mais beneficia o cliente ou suas comissões?

• Que parte do trabalho da venda lhe apaixona? O dinheiro que ganha ou o serviço que oferece?

• Compraria de uma pessoa como você? Coloque-se no outro lado da venda. Como o cliente lhe vê?

• Quão efetivo resulta para comunicar seu interesse pessoal em resolver o problema do cliente? Como o sabe?

Cada oportunidade de interagir com outra pessoa oferece riscos e oportunidades. Isto é verdadeiramente certo durante um trabalho de venda. A seu cliente não interessa realmente conhecer suas conquistas anteriores. Nem sequer está interessado no que poderia fazer no futuro. O que importa a pessoa que está sentada no outro lado da mesa, monitor ou da linha telefônica, é saber que interessa a você como cliente. Observe qualquer vendedor profissional, e lhe será fácil identificar a paixão pelo que faz e como pode ajudar. Depois compare seus esforços, em pessoa ou on-line... Possui marca pessoal? Já tem realizado a primeira venda?

**Representantes aniversariantes**

**Evandro (Rep. Amapá)**  
15 de Janeiro



**Julio Membribes (Rep. São Paulo)** 16 de Janeiro



**Marcelo Carvalho (Rep. Roraima)** 16 de Janeiro



**Alcides Medeiros (Rep. Paraíba)** 31 de Janeiro

# A evolução das lâmpadas e seu papel na sustentabilidade

**A**o longo do tempo, as tecnologias foram se moldando para atender às necessidades das pessoas, mas também da sua relação com o meio ambiente. Um desses casos é o da evolução das lâmpadas, equipamento amplamente utilizado em todas as residências, prédios comerciais, locais públicos e muitos outros.

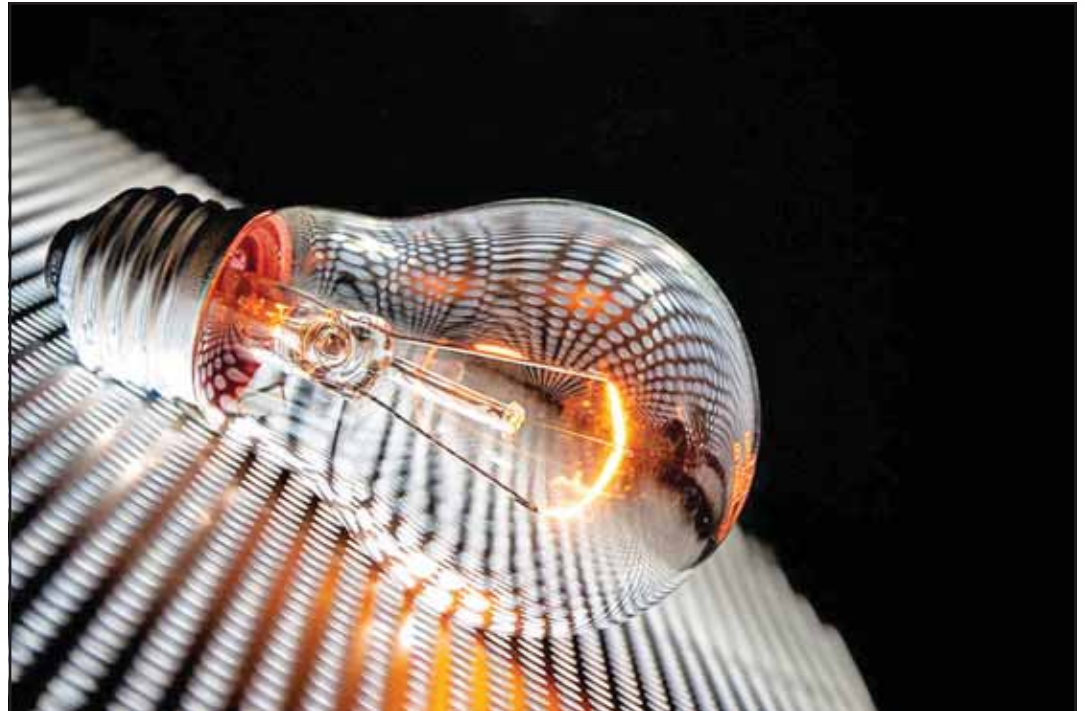
Por isso, resolvemos contar um pouco da história e da evolução das lâmpadas, desde a sua invenção até os dias atuais.

## A CRIAÇÃO DA LÂMPADA ELÉTRICA

Há mais de 200 anos, Humphry Davy, um químico britânico, foi o responsável pela criação de um arco luminoso a partir de uma tira fina de carbono, que era colocada entre dois polos de uma bateria. Seria o começo da lâmpada elétrica.

Mais tarde, Warren de La Rue produziu luz com filamento de platina, dentro de um tubo. As experiências foram seguindo, até o registro da patente por Henry Woodway e Matthew Evans. Em 1878, a patente foi adquirida por Thomas Edison, que se tornaria a figura mais relacionada quando o assunto é a invenção da lâmpada.

De fato, Edison não inventou o equipamento,



mas foi quem deu escala e propiciou a possibilidade de inseri-lo em modelos economicamente viáveis. Seria a primeira grande evolução das lâmpadas.

## OS APRIMORAMENTOS DE EDISON

A lâmpada aprimorada de Thomas Edison garantia uma forma mais barata de gerar luz elétrica. Para chegar ao material ideal no filamento, ele testou mais de 6 mil tipos, optando inicialmente por algodão e carbono.

Ele também optou pela utilização de um bulbo de vidro, fechado a vácuo, que aumentava a capacidade da combustão. O filamento passou a ser de carvão. Era o formato mais próximo da lâmpada

incandescente que conhecemos hoje.

## SEGUINDO A HISTÓRIA: A EVOLUÇÃO DAS LÂMPADAS

Por muito tempo, a lâmpada incandescente reinou absoluta como opção para iluminação. Porém, seu consumo passou a ser problema quando o assunto era luz para grande escala, ambientes maiores ou de necessidade contínua. Surgiram então algumas outras opções, vamos ver?

## LÂMPADA DE NEON

A primeira evolução de lâmpadas para iluminação foi a criação dos modelos de neon, em meados dos anos 1910, pelo químico francês Georges Claude. Elas eram com-

postas de um tubo de vidro que continha gás rarefeito e dois eletrodos nas pontas. A tecnologia neon, muito utilizada para letreiros.

A excitação desses pontos produzia a luz visível. Seria o conceito básico da próxima evolução das lâmpadas: a fluorescente.

## LÂMPADA FLUORESCENTE

Criada por Nikola Tesla, a lâmpada fluorescente surgiu em meados de 1930. Elas foram uma evolução no sentido de economia, por emitirem muito mais luz do que energia.

A fluorescente era formada por um bulbo longo, contendo argônio e mercúrio. Quando o tubo



## Meio Ambiente

Fonte: [www.pronaturezaviva.com.br](http://www.pronaturezaviva.com.br)

de vidro era excitado por um par de eletrodos, gerava radiação ultravioleta que em contato com fósforo que revestia o bulbo, produzia luz visível.

**Lâmpada fluorescente longa:** Esse tipo de lâmpada andou par e passo com a incandescente como opção para iluminação, principalmente residencial. Embora mais econômica, nem sempre era utilizada em residências, pela necessidade da instalação auxiliar de reatores, ou até mesmo pelo espaço que ocupava.

**Lâmpada fluorescente compacta:** Uma das mais importantes evoluções da fluorescente foi a criação das compactas. A popularização desses modelos se deu em virtude de conterem um reator integrado na sua base. Assim, era possível ser facilmente instalada nos bocais utilizados pelas incandescentes.

As lâmpadas fluorescentes compactas se popularizaram, por conta desses benefícios, principalmente no aspecto de baixo consumo. No entanto, um ativo contra esses modelos é sua capacidade contaminante, em virtude da presença de metais pesados no seu interior. Esse é o principal motivo pelo qual não se deve descartá-las diretamente no meio ambiente.

### OUTROS MODELOS: HALÓGENA E DE VAPOR

As lâmpadas incandescentes e fluorescentes são as mais populares e

mais conhecidas, em virtude do seu grande uso em residências. No entanto, outros modelos surgiram durante a evolução tecnológica, como a halógena e as de vapor.

### LÂMPADA HALÓGENA

A dicroica halógena também é uma incandescente, mas utiliza filamento de tungstênio e bulbo com elementos halógenos como bromo e iodo, permitindo maior eficiência. As de vapor (de sódio ou mercúrio) ganharam escala na década de 1960 e ainda hoje são bastante utilizadas para iluminações de grandes espaços, como ruas, indústrias, aeroportos, praças, entre outros.

### ILUMINAÇÃO PÚBLICA

Por fim, o modelo mais consagrado atualmente é a lâmpada de LED. Esse tipo utiliza diodo emissor de luz e seu

funcionamento é similar ao modelo incandescente. Porém, o feixe elétrico passa por chips feitos de materiais semicondutores, gerando muita luz com pouco calor e consumo de energia.

O surgimento do LED se deu em meados dos anos 1960. No fim dos anos 1980, começou a ser utilizado em telas e painéis de televisão e monitores. Porém, apenas nos anos 2000, ele se popularizou. Foi nessa época que as lâmpadas de LED começaram a ser mais utilizadas.

### LÂMPADA LED - MAIOR EFICIÊNCIA

A lâmpada de LED exemplifica a evolução das lâmpadas. Por exemplo, uma de 7W de consumo pode ser comparada a uma fluorescente de 14W ou a uma incandescente de 60W. Outro bene-

fício é que o LED não perde intensidade ao longo do tempo, e as lâmpadas desse material possuem uma vida útil extremamente superior às demais. Um benefício ao meio ambiente, já que geram menor resíduo.

### VANTAGENS E RELAÇÃO SUSTENTÁVEL

Uma lâmpada LED pode durar até 50 mil horas, contra apenas 1 mil horas de uma incandescente

Consome cerca de 90% a menos de energia  
Não emite raios ultravioletas

Maior resistência por não conter bulbo e filamentos, gerando menos resíduo

Evita a produção de cerca de 25 lâmpadas incandescentes

Não contém elementos poluentes

Pode ser reciclada



Aniversariantes

# PARABÉNS!

## ANIVERSARIANTES DE JANEIRO



Luciano de Oliveira



Cosme Oliveira de Souza



Marcos Henrique Rosa



Antonio Fernando N. Ribeiro



Mauro Rombes Magri



Viviane Kátia de Lima



Julio Cesar Azarias



Joel da Silva



Kesia Carolina Correia da Silva



Sebastiana Maria Xavier Jauhar



Antônio Luiz Pereira



Samuel Americo Mendonça



Valéria Cristina da Silva Iza



Jonathan Fellipe de Paiva Silva



Marcelo Vieira Massaro



# Futebol do Final de Ano agitou os Esportistas da INCA

**A**ntecedendo a semana da 28ª SI-PAT, na sexta-feira dia 10 de dezembro, foi realizado o tradicional Futebol de Final de Ano entre os Esportistas da INCA.

Enquanto uma turma já resenhava, a outra corria atrás da bola.

As equipes foram escaladas assim: LARANJA – Leandro Bezerra, Jonathan Cuba, Maicom, João Pedro, Felipe Aquino e Antônio Carlos; BRANCA – Leonardo, Jonathan Filipe, Natanael, Lucas, Diego e Willian Faria.

O organizador da partida foi o cipeiro Sidnei Claudino.

Depois da partida a festança correu solta, e claro, não faltou o tradicional Truco durante a confraternização.





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

## Esportista da INCA esteve no Pedala Mococa

O Esportista da INCA Rodrigo do Nascimento esteve presente no “Pedala Mococa”, evento ciclístico realizado pelo Departamento de Esportes – DER-LA no último dia 19 de dezembro. O trajeto foi no total de 25 km e contou com o suporte e apoio do Departamento de Trânsito e da GCM. O ponto de partida foi em frente ao Gabinete Municipal e a chegada no Coreto da Praça.

De acordo com o Rodrigo, “o percurso foi bem elaborado, a participação dos ciclistas foi grande, e espero que novos eventos sejam realizados no futuro”.

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