



ISO 9001  
ISO 14001  
**BUREAU VERITAS**  
Certification



**INFORMATIVO**

**INCA 70**  
Metalúrgica Inca Ltda ANOS 1949-2019

Mococa, Dezembro de 2019

Edição nº 164

## INCA RECEBE PRÊMIO "MELHOR PRODUTO DO ANO" DA REVISTA REVENDA

*Página 4*



Metalúrgica Inca participa do 7º ano da Campanha do panetone Rotário da Amizade *Página 6*

PROGRAMAÇÃO PARA AUDITORIA INTERNA *Página 4*

Como as descargas elétricas atmosféricas produzem chuvas torrenciais? *Página 7*

**A Metalúrgica INCA no Quadrangular Final do 1º Openliga Master AEM**

*Página 9*



**Segurança**Fonte: <http://www.saude.gov.br/saude-de-a-z/aids-hiv>

# CIPA da metalúrgica Inca realiza campanha da luta contra a AIDS

Como de costume anualmente a CIPA – Comissão Interna de prevenção de acidentes realiza a campanha em prol ao dia 1º de dezembro dia da luta contra a AIDS através de conscientizações, exposição de fôlder nos murais da empresa, distribuição e uso do laço vermelho e entrega de preservativos masculinos e femininos.

A aids é a doença causada pela infecção do Vírus da Imunodeficiência Humana (HIV é a sigla em inglês). Esse vírus ataca o sistema imunológico, que é o responsável por defender o organismo de doenças. As células mais atingidas são os linfócitos T CD4+. O vírus é capaz de alterar o DNA dessa célula e fazer cópias de si mesmo. Depois de se multiplicar, rompe os linfócitos em busca de outros para continuar a infecção.

**IMPORTANTE:** Os pacientes soropositivos, que têm ou não AIDS, podem transmitir o vírus a outras pessoas pelas relações sexuais desprotegidas, pelo compartilhamento de seringas contaminadas ou de mãe para filho durante a gravidez e a amamentação, quando não tomam as devidas medidas de prevenção. Por isso, é sempre importante fazer o teste e se proteger em todas as situações.

## Como ocorre a transmissão da AIDS / HIV?

A transmissão do HIV e, por consequência da AIDS, acontece das seguintes formas:

- Sexo vaginal sem camisinha.
- Sexo anal sem camisinha.
- Sexo oral sem camisinha.
- Uso de seringa por mais de uma pessoa.
- Transfusão de sangue contaminado.
- Da mãe infectada para seu filho durante a gravidez, no parto e na amamentação.
- Instrumentos que furam ou cortam não esterilizados.

## Condutas que não transmitem a Aids

É importante quebrar mitos e tabus, esclarecendo que a pessoa infectada com HIV ou que já tenha manifestado a AIDS não transmitem a doença das seguintes formas:

- Sexo, desde que se use corretamente a camisinha.
- Masturbação a dois.
- Beijo no rosto ou na boca.
- Suor e lágrima.
- Picada de inseto.
- Aperto de mão ou abraço.
- Sabonete/toalha/lençóis.
- Talheres/copos.
- Assento de ônibus.
- Piscina.
- Banheiro.
- Doação de sangue.
- Pelo ar.



**O COMBATE À AIDS  
É COMPROMISSO DE TODOS**

1º de Dezembro | Dia Mundial de Luta contra AIDS

PREVINA-SE | USE CAMISINHA

**INCA 70**  
Metalúrgica Inca Ltda ANOS 1949-2019

Faça o Teste  
+  
Fique Sabendo



## Segurança

## Técnico de segurança da Metalúrgica Inca participa da SIPAT da Santa Casa de Mococa



Por Fabiana Nascimento

Convidada pelo técnico de segurança Elielton Martins da Santa Casa da Misericórdia de Mococa-SP, a técnica de segurança Fabiana palestrou sobre segurança no dia-a-dia, abordando for-



mas de prevenção e cuidados para evitarmos acidentes.

Através de slides e dinâmica foi deixado a mensagem que nos faz refletir sobre a vida que é o bem mais precioso que temos, a integrida-



de física, saúde, bem-estar e qualidade de vida.



### PROGRAMAÇÃO 2019:

#### SIPAT SOLIDÁRIA

Arrecadação de alimento não perecível e produto de limpeza para instituições, seja solidário com os necessitados, deixe sua contribuição nas caixas disponibilizadas na empresa.

#### \*Dia 12/12 – Quinta-feira:

- 18:00 h Campeonato interno de futebol - SIPAT 2019  
Local: Campo dos amigos do Riad  
Inscrições até 06/12 procurar o setor de segurança do trabalho.

#### \*Dia 16/12 – Segunda-feira:

- 06:42 h Abertura XXVI SIPAT – Hasteamento bandeira da CIPA e diálogo de segurança: Prevenção nossa missão– membros da CIPA Gestão 2019/2020 e entrega do bingo da segurança e cédula para palpite do desafio: Qual o EPI está escondido na caixa?
- 10:30 h Palestra: Saúde Mental  
Psicóloga Regina Helena Gomes Figueira – Parceria UNIMED

#### \*Dia 17/12 – Terça-feira:

- 06:42 h Ergonomia e aplicação ginástica laboral  
Fisioterapeuta Marilisa C. Rehder Nasser e café da manhã ao ar livre
- 10:30 h Autocuidado em saúde e qualidade de vida  
Fisioterapeuta Carlos Henrique Alves

#### \*Dia 18/12 – Quarta-feira:

- 06:42 h Reciclagem treinamento Ponte Rolante I
- 16:00 h Palestra: Conservação auditiva  
Fonoaudióloga Jussara Pazoti Mega

#### \*Dia 19/12 – Quinta-feira:

- 06:42 h Conscientização geral com a equipe da brigada da empresa (pátio entrada fábrica)
- 10:00 h Palestra: Segurança emocional, o melhor caminho para o sucesso – Eduardo Carvalho
- 13:00 h Reciclagem treinamento Ponte Rolante II

#### \*Dia 20/12 – Sexta-feira:

- 06:42 h Missa em ação de graças com Padre Celso A. Jesus
- 13:00 h Palestra segurança no dia a dia – TST Fabiana

#### \*Dia 21/12 – Sábado:

- 12:00 h - Confraternização
- \*Campeonato de truco
- \*Bingo da segurança
- \*Sorteio de prêmios
- \*Jogo torta na cara com os ganhadores do desafio EPI na caixa.

**“A imprudência é letal!**

**Viva a vida com segurança total!”**

( Frase ganhadora concurso dia das crianças 2019  
Funcionária: Alexandra Cavalli e filho: Adrian )



**Qualidade****PROGRAMAÇÃO PARA AUDITORIA INTERNA**

*Por Regilene Araújo*

Já iniciamos nosso planejamento para realização de mais um

auditoria interna na empresa, será a 28º SGQ e 23º SGA.

Em nosso sistema buscamos sempre aprimorar nossos

processos e seguir os requisitos normativos, a realização da auditoria é de grande importância, pois, avaliamos se o que planejamos esta sendo seguido nas atividades que estão sendo executadas, todas as áreas são auditadas, possuímos uma equipe de auditores internos.

O entrosamento entre equipe de auditores com áreas auditadas é grande, por termos um amadurecimento em nosso sistema, o momento da auditoria é de grande aproveitamento para todos, colaborando para que possamos manter nossos padrões e atender sempre com qualidade e respeitando ao meio ambiente.

Acompanhe as fotos em nossa próxima edição.

**Comercial****Inca recebe prêmio "Melhor Produto do Ano" da revista Revenda**

*Por Maria de Fátima*

A Revista Revenda premiou no dia 12 de novembro na cidade de São Paulo, os melhores produtos do ano, escolhidos pelos lojistas de materiais de construção de todo o Brasil. As abraçadeiras INCA, ficaram com o terceiro lugar no segmento ferragens.

A pesquisa foi realizada pela Quinta Essência Pesquisas & Inteligência de mercado do grupo revenda, foi feita entrevista com os lojistas das 4 principais regiões do Brasil referente aos produtos com maior giro de vendas no segmento de materiais de construção. No período entre 6 a 27 de setembro foram realizadas 6.480 entrevistas, em 81 categorias, divididas em 9 segmentos de mercado.

Os lojistas eram estimulados a



escolher um produto em cada uma dessas categorias, respondendo a uma única pergunta:

Qual o produto com maior giro e lucratividade no ponto de vendas na categoria....

A Metalúrgica Inca agradece o reconhecimento e principalmente a confiança que os clientes depositam em nós, pois isso nos motiva a avançar e ampliar nossa participação no mercado.

## Comercial

## Quanto custa o desconto que você dá?

Por Marcelo Ortega

A arma de baixar o preço é o caminho mais letal para o seu negócio.

Tem vendedores que não entendem a importância da venda pelo valor.

Valor é o que o cliente recebe, não aquilo que ele paga.

Em mais de 90% dos casos, mesmo numa era em que se fala tanto de vendas consultivas, vendas empreendedoras, venda pela sensibilidade e experiência positiva de compra, ainda assim, diretores e gerentes de vendas sofrem com seus comerciais (vendedores, representantes, atendentes, promotores, etc.), que praticam o preço baixo como principal arma para realizar negócios.

Sem dúvida, o preço é um fator importante e será o único, se não houver mais nada para competir. Sempre haverá empresas com um preço menor e talvez, tenham motivos para isso:

- Não tem o mesmo tempo de mercado que sua empresa.

- Não oferecem a mesma estrutura técnica e de pessoal.

- Estão se aventurando num segmento em que não são especialistas.

- Fabricam um produto novo, com insumos de menor qualidade e mentem dizendo para o cliente que o produto é muito bom.

- Tratam-se de grandes empresas que tem o enfoque na conquista de um novo segmento e, portanto, usam o preço para conquistar nome nessa área, mas não por muito tempo.

- Falta ética na concorrência, que atua de forma desleal e queima o mercado, vendendo sem cumprir as regras de impostos e legalidade que sua empresa atua.

Perceba que estes são apenas alguns sintomas que forçam muitas vezes, as equipes de vendas a recorrerem ao posicionamento de "auxiliares de compradores", que só visam o preço para agradar o cliente comprador.

No entanto, o fator crucial e que diferencia um produto/serviço/marca, está na parte relacional da venda. Venda é a arte do relacionamento confiável que proporciona ganhos e benefícios para os dois lados. Se o seu cliente, ou potencial cliente, não te vê com olhos amigos, não permite uma conversa mais envolvente e consultiva, ele certamente gosta mais do concorrente do que de você.

Entenda de uma vez por todas, sendo você o líder de vendas ou o vendedor. É



preciso treinar sua equipe, não apenas em técnicas de vendas (prospecção, negociação, fechamento), nem apenas motivá-los sem a oferta de conhecimento e programas que desenvolva capacidades muito mais profundas. Ir a fundo no que se refere a potencializar seus negócios, implica em criar um time de excelentes relações humanas. De gente que conhece gente, que cativa as pessoas com habilidades de comunicação, de entendimento, de uma eficiente sequência de passos para afinar cada proposta a cada perfil de comprador/consumidor. Ninguém quer saber de você e de sua equipe, até que vocês estejam conectados a realidade do outro, a vida das pessoas.

Destacar-se no mundo dos negócios, hoje em dia, é ter como base alguns fundamentos:

Ter absoluto enfoque na conquista e retenção de clientes pela excelente gestão

do relacionamento com eles. Não dá mais para vender uma vez só.

Vender é gerar convergência de interesses. Não dá mais para vender para quem não enxerga valor e não tem interesse em você, na relação positiva e perene que pretende proporcionar.

Preço é parte da proposta, a que significa menos perto do lado intangível que só é revelado quando existe confiança, não dá mais para vender sem entender o significado de compra.

Negociar é se deslocar, consenso não é concessão. Não dá mais para vender usando como base o desconto.

Desconto é uma agressão a sua margem de contribuição e a sua comissão.

Cada 5% em desconto, em média estamos dando 20% a 50% do lucro. Essa informação é obtida com base no ticket médio de alguns clientes.

Pense nisso e muito sucesso!

## Representantes aniversariantes



Clóvis (Rep. São Paulo) 25 de dezembro



Carlos Serpa (Rep. Pernambuco) 28 de dezembro

Recursos Humanos

# Metalúrgica Inca participa do 7º ano da Campanha do panetone Rotário da Amizade



Por Fabiana Nascimento

O panetone é um alimento tradicional da época de Natal, de origem milanesa, região a noroeste da Itália. Várias lendas tentam explicar a sua origem. O pão doce ou bolo de natal possui fragrância discreta de baunilha e recheio de frutas secas, tais como damasco, laranja, limão, figo, maçã, cidra e a uva-passa.

Há alguns anos o Rotary Club apoia o Centro Espírita Allan Kardec Bambini de Campinas (SP), ajudando a cuidar das crianças que a entidade mantém em sua creche. Com o apoio dos clubes do Distrito 4590, foi instalado um equipamento de panificação na entidade, com o objetivo de criar um Curso de Panificação destinado aos jovens, produzindo os pães para o consumo da creche. No final do ano de 1991, a pedido do Rotary Club de Campinas, a Padaria Bambini começou a produzir o delicioso Panetone Rotário. A Metalúrgica Inca participa do 7º ano da Campanha do panetone Rotário da Amizade



de frutas cristalizadas, os quais eram vendidos para a comemoração do Natal e toda renda era revertida ao Centro Espírita Allan Kardec Bambini.

Como é de costume a Metalúrgica INCA sempre valoriza e apoia projetos sociais como este, que visam prestação de serviços e ajuda à comunidade.

Pelo sétimo ano consecutivo a Metalúrgica Inca em parceria com o Rotary Club de Mococa adquiri e distribui a todos os funcionários e estagiários o Panetone Rotário da Amizade.

## Mensagem de Natal

*A todas as clientes que nos deram a honra de serem atendidas pela nossa empresa, que acreditaram em nós e durante este ano caminharam conosco, mesmo diante das dificuldades, com sabedoria, esperança, fé, união e trabalho, fomos capazes de encontrar uma solução para amenizar a crise. nidas nos tornamos fortes para conquistar e realizar nossas metas. Por isso a Metalúrgica Inca deseja aos clientes e amigos um natal cheio de amor, paz, alegria e boas festas. Que o ano vindouro possa trazer, saúde, desenvolvimento, realização de novas planos e projetos.*

*Feliz Natal e Próspera Ano Novo!*

**Meio Ambiente**

Fonte: [www.tempo.com/noticias/ciencia/como-os-relampagos-produzem-chuvas-torrenciais.html](http://www.tempo.com/noticias/ciencia/como-os-relampagos-produzem-chuvas-torrenciais.html)

# Como as descargas elétricas atmosféricas produzem chuvas torrenciais?

Por Davi Moura

A atividade elétrica de nuvens de tempestade podem causar efeitos diretos e indiretos na atmosfera. Estudos apontam que intensas precipitações podem ocorrer após as tempestades se tornarem eletricamente carregadas.

As descargas elétricas atmosféricas, também conhecidas como relâmpagos, são inegavelmente fascinantes e, para alguns, assustadoras. Existem vários tipos de relâmpagos, os mais comuns são os que ocorrem dentro da nuvem e os que conectam a nuvem e o solo (também chamados de raios). Este fenômeno é causado pelo rápido e intenso movimento de elétrons na atmosfera, produzindo temperaturas 5 vezes mais quentes do que a superfície do sol ao redor do canal da corrente. O rápido aumento da temperatura provoca uma abrupta expansão do ar que, como consequência, produz ondas sonoras conhecidas como trovões. Este movimento de elétrons é resultado de um processo maior chamado de eletrificação de nuvens de tempestade. Quando nuvens do tipo cumulonimbus atingem um estágio de maturação avançado, as temperaturas podem alcançar  $-80^{\circ}\text{C}$  no topo. Em altitudes da nuvem com temperaturas entre  $-15^{\circ}\text{C}$  e  $-25^{\circ}\text{C}$  existe uma grande concentração de água líquida, cristais de gelo e granizo que colidem e geram separação de cargas elétricas. A separação de cargas elétricas produz um campo elétrico e, quando essa separação de cargas elétricas é muito intensa, a rigidez dielétrica do ar é quebrada e um relâmpago nasce para



**Ocorrem entre 50 e 100 descargas elétricas atmosféricas em todo o planeta terra a cada segundo.**

diminuir ou neutralizar o campo elétrico.

Porém, a descarga elétrica atmosférica não se resume em equilibrar o potencial elétrico entre nuvem e ambiente. O relâmpago é capaz de produzir efeitos que ainda estão sendo estudados, como por exemplo, formação de aminoácidos que podem ter sido essenciais para o início da vida na terra; produção de óxidos nitrosos que podem auxiliar na nitrogenação do solo; aumento da produção de gotas de chuva. Este último efeito tem sido estudado desde o início dos anos 60 (Goyer, 1960; Semonin e Plumlee, 1966; Hortal e Caranti, 2012; Luo et al., 2016). Evidências indicam que o movimento de pequenas gotículas de nuvem pode ser afetado pela atividade elétrica da tempestade. A trajetória dos hidrometeoros dentro da nuvem é função da força gravitacional, aerodinâmica e da força elétrica. Aparentemente, as pequenas gotículas de nuvem sofrem uma maior mudança na trajetória devido a sua baixa inércia.

A probabilidade de colisões entre pequenas gotículas de nuvem é muito

baixa e, geralmente, elas crescem pela condensação (mudança do estado gasoso para líquido). Porém, este processo de crescimento é muito lento e isso "atrasa" a formação de gotas de chuva. Durante a atividade elétrica da tempestade, o campo elétrico da nuvem tende a acumular estas gotículas em algumas regiões, assim, aumentando a concentração de gotículas e possibilitando que haja colisões e coalescência destas pequenas partículas. Ao coalescerem, as gotículas aumentam de tamanho rapidamente e podem precipitar como chuva.

Um experimento realizado no MIT mostra uma câmara com pequenas gotículas em movimento sendo atraídas por um fio eletricamente carregado. O experimento comprova que a atividade elétrica pode gerar colisões e coalescência de pequenas gotículas.

Alguns estudos (Jayaratne e Saunders, 1984) apresentam uma teoria contrária, onde o relâmpago seria causado pela precipitação torrencial e não o inverso. Porém, inúmeros trabalhos laboratoriais e observacionais já comprovaram que a atividade elétrica das nuvens gera o aumento na produção de gotas. Moore et al. (1964), por exemplo, observou que 30 segundos após uma descarga elétrica as gotículas de nuvem aumentam em até 100 vezes o seu tamanho e a precipitação se intensifica. Mais recentemente, os trabalhos de Hortal e Caranti, (2012) e Luo et al. (2016) também apontam para a mesma linha de pensamento e comprovaram que atividade elétrica é um iniciador de intensas precipitações.

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

Aniversariantes



*Luiz Ricardo da Silva*



*Matheus Henrique Domingos Thomaz*



*Sandra Cristina Pereira*



*Fabio Del Duque*



*Luiz Felipe Rodrigues Dias*



*Rodrigo Neves do Nascimento*



*Marcelo Henrique da Silva*



*Maiara Aparecida da Silva*



*Emerson Cesar Rosseti*



*Jonathan Cuba Rosa*



*Jonathan Rael Pereira Carvalho*



## Esportistas da INCA

# A Metalúrgica INCA no Quadrangular Final do 1º Openliga Master AEM



*Por Devilson Pereira*

A equipe da INCA vem disputando o Quadrangular Final do 1º Openliga Master AEM de Futebol Society em busca da vaga para a grande decisão que será realizada no dia 08 deste mês de dezembro na Associação Esportiva Mocoquense.

A competição está sendo em um nível muito equilibrado e os finalistas serão conhecidos no dia 1º de dezembro com a disputa da terceira rodada.

Independente dos resultados das partidas, pudemos ver durante todo o campeonato que INCA, União Pouso Alto, Maza e Copromem apresentaram um futebol que daria condições de disputar o título.

## FASE FINAL DO CAMPEONATO

### Quadrangular Final

10/11 – 08:20h - INCA 2 X 1 Maza

10/11 – 09:45h - União Pouso Alto 1 X 0 Copromem

24/11 – 08:20h - Maza 1 X 1 Copromem

24/11 – 09:45h - INCA 0 X 1 União Pouso Alto

01/12 – 08:20h - INCA X Copromem

01/12 – 09:45h União Pouso Alto X Maza

### Final – Local: AEM

08/12 – 09:00h 1º colocado quad. X 2º colocado quad.



Todos os funcionários da empresa estão convidados para acompanhar de perto e torcer pela equipe.