



ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



INFORMATIVO

INCA

Metalúrgica Inca Ltda

DESDE 1949

Mococa, Abril de 2022

Edição nº 192

Mulheres da Metalúrgica Inca foram homenageadas no dia 08 de março - Dia Internacional das mulheres

Página 3



A importância da ordem de serviço



Página 4

Metalúrgica Inca realiza palestra sobre Dia Mundial da Água na escola SESI



Página 6

Recursos Humanos

Por Bradesco Seguros

Qual a importância histórica do Dia Internacional da Mulher?

O dia 8 de março foi celebrado em todo o mundo para reconhecer as conquistas sociais, políticas e culturais das mulheres. O Dia Internacional da Mulher também é uma oportunidade de chamar atenção para a necessidade de acelerar os movimentos em direção à igualdade de direitos e de condições em relação aos homens – algo que ainda deve levar mais cem anos para acontecer, de acordo com um relatório do Fórum Econômico Mundial (conteúdo em inglês) feito em 2017.

Essa reivindicação tem história. Tudo começou no início do século 20, quando as mulheres se uniram e começaram a ir para a rua exigir o direito de votar e de trabalhar em condições mais dignas.

1909 - Primeiro Dia da Mulher

O primeiro país a ter um dia nacional da mulher foi os Estados Unidos: 28 de fevereiro de 1909, por sugestão de Theresa Malkiel, educadora e ativista do Partido Socialista Americano, que também lutava pelo direito ao voto.

1910 - Conferência Anual das Mulheres

Inspirada pelas americanas, a feminista alemã Luise Zietz propôs o estabelecimento de um dia internacional da mulher durante a Conferência Anual



das Mulheres, realizada em Copenhague em 1910.

1911 - Movimento ganha força

Em 1911, a Internacional Socialista decidiu estabelecer um Dia da Mulher para homenagear os movimentos pelos direitos das mulheres e angariar apoio para a causa do voto feminino. Enquanto isso, mais de um milhão de mulheres participaram de passeatas e comícios na Áustria, na Alemanha, na Dinamarca e na Suíça para exigir o direito ao voto, a ocupar cargos públicos e de não serem discriminadas no local de trabalho.

1917 - Primeira conquista marcante

Em 1917, as mulheres russas tomaram as ruas de Moscou no dia 8 de março para protestar contra a Primeira Guerra Mundial, a escassez de alimentos e pedir o fim do regime czarista, em um movimento que marcou o início da

Revolução Russa. Quatro dias depois, o czar abdicou e o governo provisório e concedeu às mulheres o direito de votar.

1975 - Dia Internacional da Mulher

O Dia Internacional da Mulher foi oficialmente celebrado em 8 de março pela primeira vez por iniciativa da Organização das Nações Unidas (ONU) em 1975, e dois anos depois foi estendido a todos os países que são membros da organização.

Mulheres no Brasil

No Brasil, embora as mulheres tenham nível de formação superior ao dos homens, elas ocupam apenas 39,1% dos cargos gerenciais nas empresas, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) - em 2011, essa proporção era de 39,5%. Além disso, recebem o equivalente a 3/4 do salário dos homens. Mesmo trabalhando fora,

as mulheres dedicam 18 horas por semana aos cuidados com o lar ou com a família (os homens, 10 horas).

- 51% da população brasileira é mulher;

- Recebem 75% do salário dos homens;

- 18h semanais em trabalho não remunerado.

Valorizar o talento das profissionais, porém, pode ser essencial para o sucesso de uma empresa. Uma companhia que tenha 30% de líderes mulheres pode aumentar em 6% a margem líquida de lucro, aponta um estudo da consultoria internacional EY (conteúdo em inglês). Apesar disso, essa mesma pesquisa aponta que quase um terço das companhias no mundo não tem mulheres em sua diretoria ou em posição de gerência e metade não tem executivas em seu quadro (em 60% delas, não há mulheres entre os membros do conselho).

- 37,8% dos cargos gerenciais são das mulheres;

- 16,9% das mulheres 25+ têm ensino superior;

- 7,9% dos municípios têm delegacia da mulher.

Em alguns países, a igualdade de gênero está avançando. De acordo com o Fórum Econômico Mundial, os países mais igualitários do mundo são (pela ordem), Islândia, Noruega, Suécia, Finlândia, Nicarágua e Ruanda.

Recursos Humanos

Mulheres da Metalúrgica Inca foram homenageadas no dia 08 de março - Dia Internacional das mulheres



Em sinal de respeito, carinho e gratidão a todas as mulheres, a Metalúrgica Inca homenageou todas as colaboradoras com entrega de trufas.



ACESSE NOSSO SITE

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



Segurança

A importância da ordem de serviço

As ordens de serviço são importantes para as empresas porque permitem que os departamentos monitorem projetos e deleguem adequadamente recursos para suas necessidades.

Uma ordem de serviço permite que, um departamento interno faça um pedido para a realização e conclusão de tarefas específicas. Normalmente, inclui informações e cobranças para o solicitante e uma seção que explica o trabalho solicitado, incluindo detalhes sobre a natureza das tarefas e qualquer trabalho ou peças adicionais necessárias.

O formulário permite ao receptor rastrear o projeto através de um número de ordem de trabalho e monitorar seu status até a conclusão. A OS também permite que a empresa informe e selecione adequadamente seus funcionários e recursos para todas as tarefas abertas, além de rever os custos do trabalho posteriormente.

As ordens de serviço são documentos da empresa gerados internamente para autorizar e solicitar um trabalho específico. Eles podem ser gerados por qualquer outro departamento que exija trabalho específico.

Porque aplicar a ordem de serviço na empresa?

Com o aumento do trabalho, uma empresa passa a não conseguir gerenciar todos os processos e projetos que estão em sua estrutura, sem um processo organizado de informação e construção, por



isso, a importância da ordem de serviço está relacionada a necessidade de organização de uma empresa.

É por meio da ordem de serviço que uma tarefa ou um projeto é repassado à equipe de manutenção.

O formato do documento pode ser manual, mas atualmente, sugere-se que a organização, independentemente de seu tamanho ou setor, utilize ferramentas de ordem de serviço online. Essa nova forma de repasse de informação, além de propiciar mais repasse de informação e controle, também organiza o processo de repasse de cronograma e permite a atualização a qualquer hora e qualquer lugar.

A importância da ordem de serviço pode ser sentida por empresas de qualquer área, não apenas aquelas que fazem algum tipo de assistência técnica.

O uso de um sistema de ordens de serviço impede que pedidos de trabalho sejam negligenciados e facilita o agendamento de carga de trabalho.

Na área de segurança do trabalho a OS se torna uma ferramenta essencial na prevenção de acidentes, pois considerando a legislação da NR – Norma Regulamentadora¹² – Segurança em máquinas e equipamentos, devemos manter os equipamentos em perfeitas condições de operação evitando assim, possíveis acidentes.

O operador ao deparar com qualquer anomalia no equipamento deve imediatamente comunicar o líder do setor e o mesmo deverá abrir uma OS para a manutenção realizar o devido reparo afim de manter todos os operadores seguros e livre de acidentes. Portanto, nunca deixe de abrir uma OS, registre e acompanhe seu desfecho.

Segurança

Abril verde

O Abril Verde tem como intuito trazer à sociedade a questão da segurança e saúde do trabalhador brasileiro. A mobilização se faz necessária para tratar do tema das Vítimas de Acidentes e Doenças do Trabalho, com o objetivo maior de reduzir os acidentes de trabalho e os agravos à saúde do trabalhador, e mobilizar o envolvimento da sociedade, dos órgãos de governos, empresas, entidades de classe,

associações, federações, sociedade civil organizada para prevenir e alertar sobre os problemas que ocorrem no mundo do trabalho e em decorrência do mesmo. Essa iniciativa quer trazer saúde e prevenção para dentro do local onde passamos grande parte do nosso dia, da nossa vida e produzimos a riqueza da sétima economia do mundo.

Por isso, o mês de abril deve ser celebrado como a data especí-

fica para aprimorar as relações e a proteção de todos os trabalhadores.

A CIPA - Comissão Interna de Prevenção de acidentes da Metalúrgica Inca sempre realiza campanha e conscientizações com o intuito de prevenir acidentes e doença do trabalho e neste mês de forma mais intensificada a comissão se prepara para mobilizar todos os colaboradores incentivando a atenção contínua, o uso correto dos EPI's e a prevenção de acidentes.

Meio Ambiente

Metalúrgica Inca e Água Mineral Natural DaFlora unidas pela preservação da água!



Com a distribuição de garrafas de água comemorativas para os funcionários da Inca e para os alunos da escola SESI, a Metalúrgica Inca e Água Mineral Natural DaFlora, se uniram pela preservação da água!

Desde 1995, a empresa Água Mineral Natural DAFLORA e ABSOLUTA, conta com mais de 70 funcionários e uma linha de produção que vai desde a famosa Água mineral DAFLORA sem gás, com gás e sucos de diversos sabores.



Em 2004 a Água Mineral Natural DAFLORA sem gás, recebeu a Certificação NSF Internacional, abrindo o mercado internacional,

dando início a exportação para os EUA em 2007.

Metalúrgica Inca e Daflora, uma parceria de sucesso!

Expediente



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

Meio Ambiente

Comemoração ao Dia Mundial da Água



No dia 22 de março, foi comemorado o Dia Mundial da Água,

onde o dia iniciou-se com uma conscientização nas dependências da

Inca, realizada pelo Gerente Industrial Luis Dal Bello.

Metalúrgica Inca realiza palestra sobre Dia Mundial da Água na escola SESI

Dando continuidade as comemorações do Dia Mundial da Água, foi realizado nas dependências da escola SESI – Mococa, uma palestra com os alunos do 5º ano, com o objetivo de conscientizar sobre a importância da água e sua preservação e a importância da coleta seletiva.

Foi realizada uma dinâmica com todos os alunos presentes, focando a importância de destinar corretamente o lixo gerado em nosso dia a dia.

Finalizando as atividades, foram distribuídas garrafas de água



mineral DaFlora.

Participaram os funcionários da Metalúrgica Inca Flávia Garcia, Regilene Araújo (onde foram pre-

sentadas com flores), as professoras do SESI, Carolina Garcia de Figueiredo, Cassiana Gonçalves e a coordenadora Caroline Xavier.



Comercial

Que mundo louco!

Por Marcelo Ortega

Que saudades do tempo em que bastava a gente ter um cartão de visitas, uma pasta com catálogos e tabela de preços, folders ou até uma apresentação em powerpoint, para sermos bem recebidos nas visitas comerciais.

O que houve com o mundo? Cadê os clientes que nos solicitavam propostas informando seu estoque, suas necessidades, suas demandas, seus objetivos em cada projeto de serviços. Onde estão os decisores com voz ativa, com clareza ao falar o que esperam, ao tomar decisões de compra e colocarem suas equipes no acompanhamento e suporte ao fornecedor.

É, o mundo mudou muito.

Hoje, não basta ter materiais de vendas convencionais. Temos que ter provas sociais, aliás, focar nos cases e mídias sociais. Somos vistos, considerados, comprados pelo número de seguidores e ainda temos que concorrer com gente que nunca meteu o carro na rua. Gente que chega todo dia para competir pelo "lead", que é como são chamados os clientes antes de comprarem. Os números importam mais que os nomes. A gente coloca marketing, com seus Dash boards, cata leads, cata

clientes, o que for, para gerar listas de prospecção, que não recebem seu contato como vendedor, mas de um robô, que fala com ele até este "lead" esquentar. Manda mensagens, interage artificialmente e até vende se for um ticket médio menor, ou projeto, produto ou serviço de prateleira.

O vendedor hoje lê e ajuda a configurar CRMs, chatbots, Inteligência artificial com seus assistentes virtuais de compra. Nutrir o cliente o tempo todo, fazer pós-venda não é mais a única coisa que vem depois. Hoje é Pós-Não-Venda, que importa ainda mais, afinal o custo de aquisição do cliente passa pela conversão e pelo aproveitamento de tudo, mesmo que não venda o seu produto, pode ajudar a vender a solução concorrente, ganhando por isso. acreditem, que mundo louco, onde todos se unem para massificar as ações comerciais de tal forma, que não se aplica ao modelo de venda consultiva que tanto defendi nos últimos 20 anos. Vender consultivamente é para poucos, para os melhores ou aqueles que como eu, entendem que na equação: vender = nutrir + marketar + se relacionar, falta o pilar da confiança.

É aqui que o caos se instala, ou vai se instalar.

Será que automatizar quase tudo,

tornar o modelo comercial como uma máquina, deixará sua marca, sua empresa, seus produtos e serviços e até seus vendedores, melhores. Não lhe parece estranho que surjam termos tão anglicistas querendo imprimir uma mudança, e talvez por isso sejam termos importados, porque convencem mais, especialmente para nós, latino-americanos. Inbounding, Outbounding, Social Selling, Inside Sales, Big Data, Omini-channel etc.

Gosto do mundo como um organismo vivo, e sem dúvida, adoro a transformação, a mudança e a evolução. Me questiono apenas se vale a pena abandonar alguns hábitos superimportantes na construção de relação perenes e valor com clientes em detrimento do volume, da venda pela venda, como uma última tacada que pretende arrematar tudo que pode, mesmo que perca vínculo, relação interpessoal, possibilidades de maximização do valor percebido pelo cliente com tudo aquilo que somos, fomos, seremos e entregaremos, quando o olho no olho, ainda se faz valer.

Pense nisso, cuidado com o novo "artificial". O que resiste ao tempo, já foi testado. Vender consultivamente, tendo a base na confiança, vale muito mais... e pode se encaixar nos avanços, no novo atendimento e nas novas tecnologias. Treinei sua equipe do jeito certo.

Representantes aniversariantes



João Henrique (Rep. Espirito Santo)
08 de abril



Antonio (Rep. Sergipe)
20 de abril



Edmara (Rep. Acre)
21 de Abril

Qualidade

O que é QUALIDADE?

Por Regilene Araújo

De acordo com nossas pesquisas e conhecimento, o termo qualidade é algo subjetivo, veja:

“Qualidade é um conceito subjetivo, é o modo de ser, é a propriedade de qualificar os mais diversos serviços, objetos, indivíduos etc. Do latim qualitate. Qualidade está relacionado às percepções de cada indivíduo e diversos fatores como cultura, produto ou serviço prestado” – fonte Google.

Pois bem, pensando nisso

esse mês montaremos nosso material da qualidade, trabalhando neste assunto.

Sempre em nossa comunicação com a fábrica, através das conscientizações e bate papos, as orientações que passamos, são, devemos sempre produzir com qualidade as peças, atendendo aos nossos requisitos determinados em plano de controle, instruções de trabalho e procedimento, buscando sempre a satisfação do nosso cliente, atendendo aos seus requisitos e expectativas, palavras que também são deter-

minadas em nossa política de trabalho, ou seja, em nossa política da qualidade.

Cada pessoa, ou vamos dizer cada colaborador interpreta de uma forma este conceito, vejamos através de dois exemplos que buscamos em nossa área produtiva, um trata-se de um colaborador mais antigo de registro na empresa, o Rogério Alexandre Franzoni, hoje com 32 anos de INCA e outro o Gabriel Gregório Moraes, com 3 meses de registro, é um ano como estagiário “Aprendiz do CIEE”, perguntei a eles o seguinte:

“COMO VOCÊS COLABORAM PARA A QUALIDADE DOS PRODUTOS INCA?”

Rogério Alexandra Franzoni, líder de produção: “Qualidade, é tudo para mim, eu fazendo meu trabalho com qualidade, não vai gerar reclamação de cliente e todos ficam satisfeitos, eu procuro fazer meu trabalho sempre com qualidade, para não ter nenhum tipo de problema”.

Gabriel Gregório Moraes, ajudante geral na Embalagem: “Um trabalho com qualidade é executado seguindo os parâmetros exigidos nas instruções de trabalho, que estão diretamente relacionadas ao conjunto de normas técnicas da ISO 9001 vigente na empresa. Tais normas são fundamentais para que os processos e produtos oferecidos pela empresa tenham o melhor desempenho possível, E que ao ser entregue para o consumidor final de forma padronizada e organizada tal produto ofereça Eficiência a finalidade que se propõe.”.

Temos, respostas diferentes,



Rogério Alexandra Franzoni,
líder de produção

porém com o mesmo conceito, ou seja, fazer produtos com boa qualidade para termos sempre clientes satisfeitos.

A qualidade e os padrões de nossa empresa são diariamente monitorados, e registramos através de anotações e gerenciamentos que



Gabriel Gregório Moraes,
ajudante geral na embalagem

temos em nossa área produtiva, fichas de controle e rastreabilidade e também acompanhar toda performance de um trabalho positivo, buscando, através no nosso índice de reclamação de cliente, que monitoramos mês a mês junto com a nossa área Comercial.

Aniversariantes**Vinicius Silva Rosa****Luiz Vinicius Correa Thomaz****Guilherme Martins Guiraldelli****Paulo Renato Vitorio****Natanael da Silva Neres****Toni Nunes de Aguiar****Rodrigo Camilo****Nilton Nogueira Caixeta****Rogério de Oliveira Moraes****Rodrigo Aparecido Machado****Luiz Flavio Estete****Metalúrgica Inca LTDA.****Elcio Marini Martini**

Esportistas da INCA

Por Devilson Pereira

Esportista da INCA assistiu vitória são-paulina debaixo de muita água

Fotos: ge.globo.com



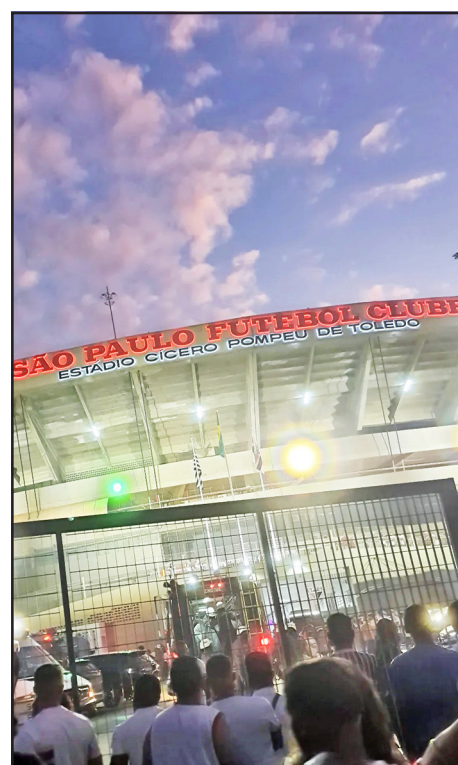
No dia cinco de março (sábado à tarde) ao lado de outros 39.000 torcedores, o Esportista da INCA Isaías de Lima Miguel e o seu irmão João Miguel, foram ao Estádio Cícero Pompeu de Toledo (Morumbi) para assistir “O Majestoso”, clássico paulista entre São Paulo e Corinthians pela 10ª rodada do Campeonato Paulista 2022.

Nesse jogão de bola teve de tudo: apagão, temporal, chuva de granizo e gol relâmpago com 51 segundos. Engraçado e triste ao mesmo tempo, o Joãozinho foi ao banheiro embalar o celular que molhava em meio a tempestade, justo no momento que a bola rolou no gramado encharcado e pááááá, gol do São Paulo e o fanático torcedor perdeu o balançar das redes que deu a vitória ao seu time de coração, 1 a 0.

As equipes duelaram assim escaladas:

São Paulo: Tiago Volpi; Rafinha, Arboleda, Léo e Welington (Diego); Rodrigo Nestor (Andrés), Pablo Maia (Gabriel), Igor Gomes e Gabriel Sara; Eder (Juan) e Calleri (Rigoni) - Técnico: Rogério Ceni.

Corinthians: Cássio; Fagner (Gustavo Mosquito), João Victor, Gil



e Lucas Piton (Bruno Melo); Du Queiróz (Cantillo), Paulinho e Renato Augusto; Giuliano, Roger Guedes e William - Técnico: Vítor Pereira.

Gol: Calleri – SP aos 51 segundos.

Assistir uma partida de profissionais no estádio é sempre muito divertido. Além do posicionamento tático das equipes, dá pra ver de perto todas as estratégias dos treinadores.