

REVISTA

ACERVIR

MARÇO/ABRIL
DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA
ANO III • EDIÇÃO 18

Associação das Cerâmicas Vermelhas de Itu e Região

ALVENARIA ESTRUTURAL:

FACILIDADE, PATRICIDADE E AGILIDADE NA CONSTRUÇÃO

Construções de alto padrão e projeto Casa Cerâmica mostram a versatilidade e outros benefícios da utilização do bloco cerâmico



PALAVRA TÉCNICA

Saiba tudo sobre argila

PAULO SKAF

Presidente da FIESP diz o que 2011 pode representar em termos de crescimento econômico

PANORAMA DA CONSTRUÇÃO CIVIL

Resoluções, números e desafios para o setor até 2022

NOTÍCIAS DO SETOR • DICAS DE MARKETING VERDE • GESTÃO EM EMPRESAS FAMILIARES

Nós Estaremos Lá....



Vá Conhecer Nosso Robô Pneumático



MAROMBAS DA MAN SURPREENDEM OS CERAMISTAS

Comprovadamente mais reforçadas, estão produzindo até 48% a mais que outras com o mesmo barro, fazendo o mesmo tijolo utilizando as mesmas preparações de argila.

ACREDITE VENDENDO!!!

Peça nosso DVD assista e tire a prova vendo ao vivo o funcionamento e depoimentos de quem já tem **VÁRIAS MONOBLOCOS MAN**

OBS: Se a MAN fabrica a melhor prensa múltipla, os melhores automatismos para prensas, o melhor carregamento e descarregamento automático de telhas em vagonetas, porque não fabricaria a melhor maromba?



MÁQUINAS MAN
Rua Marcos Bortion, 212 - CEP 17512-330
Marília - SP - CX. Postal 1024 - Brasil
www.man.com.br
maquinasman@man.com.br
Fax (14) 3408-4401
Fone: (14) 3408-4400





07

NOTÍCIAS

Acervir em ação e notícias importantes do segmento



11

PANORAMA

Brasil projeta crescimento habitacional de 8,7% ao ano entre 2009 e 2022



14

CAPA

Casa Cerâmica mostra os benefícios da alvenaria estrutural



18

ENTREVISTA

Presidente da FIESP, Paulo Skaf, traz perspectivas para 2011



20

RH

Empresas familiares: como agir para que a relação pessoal não interfira no sucesso da empresa



22

PALAVRA TÉCNICA

Saiba tudo sobre argila



24

JURÍDICO

Defeitos e vícios em produtos e serviços



25

FLORESTAL

Marketing verde: aprenda a gerar uma imagem positiva para a sua empresa

EXPEDIENTE

REVISTA ACERVIR

Associação das Cerâmicas Vermelhas de Itu e região
Ano III – Ed. nº 18

Periodicidade: bimestral

Tiragem: 2.500 exemplares

Distribuição dirigida: segmentada, nacional

DIRETORIA

PRESIDENTE: Amílcar Antônio Buldrin Sontag

VICE-PRESIDENTE: Paulo Gustavo Barduchi

SECRETÁRIO: Sandro Roberto da Silveira

TESOUREIRO: André Fernando Giacomini

VICE-TESOUREIRO: Sandra Gianfrancisco

DIRETOR: Paulo Cezaretto

DIRETOR: Jaime Lídio Franchiscinelli

DIRETOR: Reginaldo Formigari

GERENTE ADMINISTRATIVO: Márcia de Paula

EDITORA EXECUTIVA

Márcia de Paula - gerente administrativo

CONTEÚDO EDITORIAL

Sigma Six Comunicação

Diretora de Jornalismo: Nathana Lacerda - MTB: 55.269

www.sigmasix.com.br

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Zanella Comunicação

www.zanellacomunicacao.com.br

Assinaturas: gerencia@acervir.com.br

Publicidade: comunicacao@acervir.com.br

www.acervir.com.br

11 4024-3294 | 4024-4421 | 4024-4305

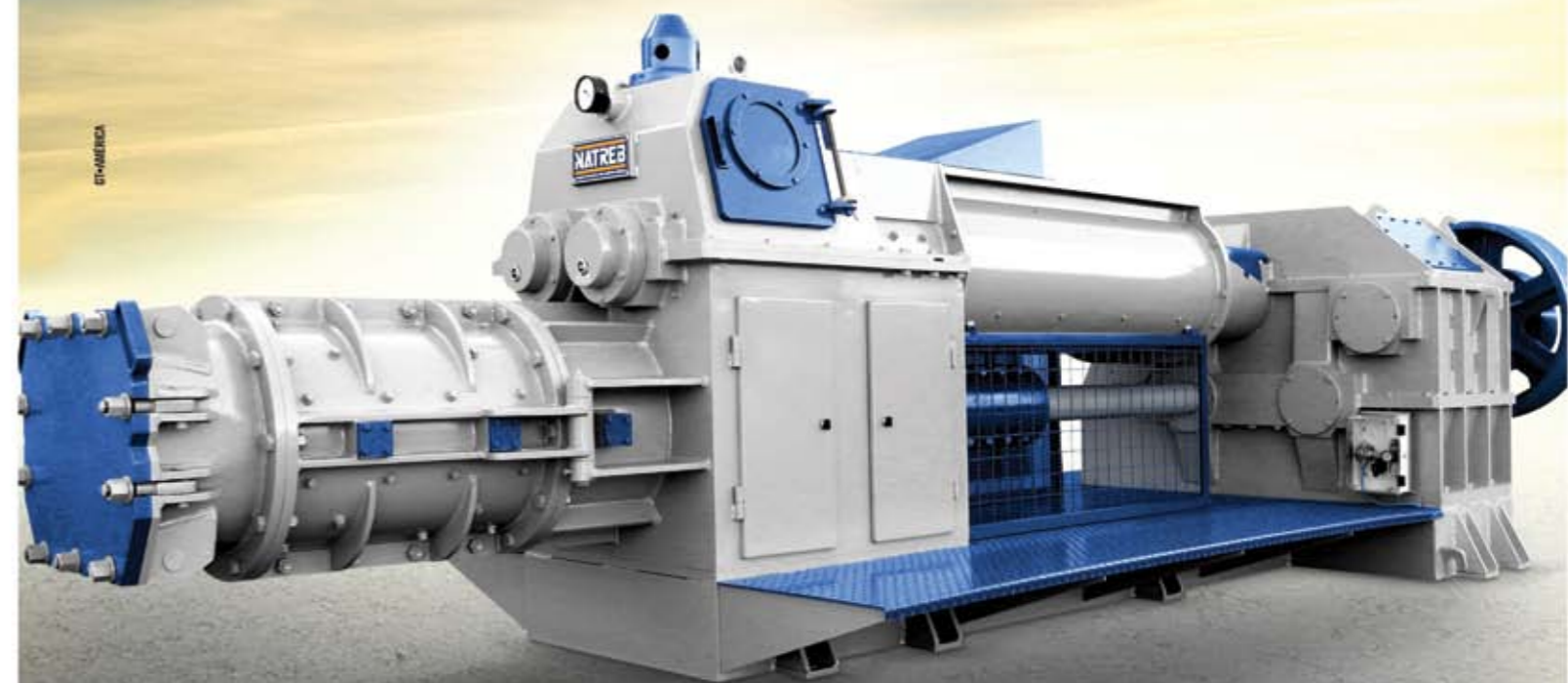
acervir@acervir.com.br

A Revista ACERVIR é uma publicação da Associação das Cerâmicas Vermelhas de Itu e região, distribuída gratuitamente a profissionais do setor de construção civil cadastrados no mailing da associação. Sugestões para comunicacao@acervir.com.br. A revista não se responsabiliza por ideias e conceitos emitidos em artigos ou matérias assinadas.



A TECNOLOGIA É DE PONTA A ALTA PRODUTIVIDADE DE PONTA-A-PONTA

LINHA DE ALTA PRODUÇÃO NATREB



UMA LINHA ESPECIAL PARA CERÂMICAS COM PRODUÇÃO DE 20 A 30 TONELADAS POR HORA

A linha de alta produção da Natreb é voltada para cerâmicas com produção de 20 a 30 toneladas por hora. Para isto, você encontra máquinas como Monobloco, Maromba a Vácuo, Bomba de Vácuo, Caixões Alimentadores, Desintegrador, Homogeneizador, Laminador, Misturador e Retífica para Laminador que vão aumentar a sua produtividade, reduzir seus custos e, principalmente, aumentar os seus lucros.



Caro ceramista,

A ACERVIR a cada dia se mostra uma associação mais consolidada e atuante no segmento de cerâmicas vermelhas. No final de 2010, estivemos presentes no **Construbusiness**, evento que reuniu todo o setor de construção civil em busca de sugestões para o Governo, criando uma agenda de desenvolvimento para este segmento em nosso país até 2022.

Diante de todas as resoluções e constatações deste evento, que contou com a participação das principais lideranças e formadores de opinião do Brasil, chamo a atenção de todos para a necessidade da **união dos empreendedores deste segmento**.

É fundamental que estejamos unidos para construirmos um **mercado sustentável** e aproveitarmos este desenvolvimento que está por vir. É preciso ter interação, troca de experiências, conhecimento, tecnologias, processos eficientes e inovações que poderão colaborar para que o nosso produto seja absorvido pelo mercado.

É preciso ter como valor primordial a **qualidade** dos produtos, com **respaldo técnico** e **credibilidade**. Só assim criaremos um padrão competitivo que pode destacar o produto cerâmico. Isso porque nosso mercado tem uma característica peculiar: quando alguém fabrica um produto ruim, fora dos padrões, todas as empresas do mercado perdem. O consumidor não acha que aquele determinado fabricante é ruim, mas que o produto cerâmico em si é ruim.

O mesmo acontece quando denegrimos a imagem de outras empresas ou falamos negativamente de um determinado produto concorrente. A crítica cai sobre todo o mercado. Inseguro, o consumidor acaba optando por um produto feito de outra matéria-prima.

É preciso também **sair do comodismo**. Se abrir para o novo, para o conhecimento. Os micros e pequenos empresários precisam se tornar verdadeiros empreendedores, capazes de modificar todo o segmento.

Com este objetivo pretendo orientar a minha gestão na ACERVIR: para unir as cerâmicas vermelhas rumo ao crescimento sustentado.

A participação da associação na **Casa Cerâmica** - durante a Feicon 2011 - é uma das ações estratégicas com esta finalidade. Estar presente em um projeto que **mostra o produto cerâmico aplicável**, a facilidade da adaptação deste produto a diversos projetos, a resistência, agilidade, rápida montagem, é falar bem do mercado e **fazer o consumidor conhecer e optar pelo produto que você fabrica**.

A renovação da **Revista ACERVIR**, com um **visual mais moderno** e um **conteúdo diversificado**, é outra novidade para trazer cada vez mais qualidade e informações fundamentais para os ceramistas. Aqui também neste veículo, que tem como objetivo ser porta-voz de todo o segmento, chamo à sua participação.

Observe o conteúdo, as novas seções, o visual moderno e o cuidado com que preparamos todo este material. E participe começando por aqui: **dê sugestões** e diga o que você gostaria de ver na Revista ACERVIR. ■

Boa leitura,



Amilcar Antônio Buldrin Sontag
PRESIDENTE

RFerraz

Prazo para recadastramento florestal na secretaria de meio ambiente vai até o final de março



O prazo final para o **Recadastramento Florestal** na Secretaria do Meio Ambiente está acabando. **Até o dia 31 de março**, as empresas que participam do programa de reposição florestal e cumprem seu papel socioambiental podem procurar a Acervir para uma consultoria quanto ao procedimento.

Quem precisa fazer? De acordo com a lei 10.780/01, o recadastramento é **obrigatório para todas as empresas do Estado de São Paulo que consomem madeira** - indústrias cerâmicas, fabricantes de máquinas e equipamentos para cerâmicas, pizzarias, churrasqueiras, madeireiras, fabricantes de móveis, entre outros. Assim, todo ano as empresas do setor são obrigadas a informar qualquer alteração de cadastro, bem como o consumo anual de madeira de cada empresa.

Como é o trâmite: o recadastramento é feito através do programa do Sistema Integrado de Gestão Ambiental (SIGAM) no site Madeira Legal www.ambiente.sp.gov.br/madeiralegal/. Para isso, é necessário fazer o pagamento da UFESP (Unidade Fiscal do Estado de São Paulo) no valor de R\$ 17,45. Após o pagamento

é emitido o Certificado de Madeira Legal, atualmente exigido por diversos compradores como uma garantia de que a empresa respeita o meio ambiente.

Programa de Reposição Florestal Acervir: com mais de 230 projetos, além do plantio de 400 mil mudas em 2010, possui uma equipe técnica responsável pela seleção de áreas de plantio e engenheiros ambientais que acompanham o desenvolvimento das mudas. Com isso este programa busca formar um cinturão verde com o plantio de árvores na região, para que as empresas possam futuramente buscar aqui mesmo a madeira que precisam utilizar em seus processos produtivos. Tal manobra implica em economia de recursos, madeira mais barata, facilidade na aquisição de matéria-prima, prazos de entrega menores, valorização da economia local e preservação do meio ambiente.

A consultoria da Acervir na realização do reflorestamento também tem sido procurada por empresas de outros Estados onde a lei não está em vigor. "Muitas instituições de outros segmentos que não possuem obrigatoriedade estão nos procurando para desenvolver ações de reposição florestal", garante Cândida Celeste Paiva Zaccarias, responsável pelo Departamento Florestal da Acervir. Isso mostra uma nova cultura empresarial que a associação quer difundir: todos em busca de sustentabilidade e utilização consciente dos recursos naturais. ■

Jovens empresários terão a oportunidade de aprender as principais técnicas de rotina das cerâmicas vermelhas

No mês de julho - ainda sem data definida - a ACERVIR realizará um curso voltado para os jovens empresários do mercado de cerâmicas vermelhas. A ideia é ensinar todo o conteúdo técnico imprescindível para o dia a dia de uma cerâmica, a fim de que se tornem líderes atuantes e conhecedores diante de sua equipe de trabalho.

A grade curricular do curso inclui dicas de preparação de massas, funcionamento do forno túnel, processos de secagem etc. Para outras informações, entre em contato pelo e-mail acervir@acervir.com.br. ■

Acervir e SENAI oferecem curso mecânico em manutenção cerâmica



Com o objetivo de qualificar profissionalmente auxiliares de mecânica e meio-oficiais mecânicos, além de pessoas desempregadas interessadas em ingressar no segmento, o Curso Mecânico em Manutenção Cerâmica é um programa de formação inicial e continuada que tem como objetivo proporcionar conhecimentos gerais necessários a qualquer mecânico de manutenção.

Ministrado no Senai de Itu, é gratuito e terá início a partir da primeira turma formada. "O curso visa também

aperfeiçoar mecânicos de manutenção que já atuam nas indústrias cerâmicas da região", afirma o professor Helvecio Oliveira, diretor do SENAI.

CONFIRA A GRADE CURRICULAR:

- Elementos de fixação, como Soldagem Oxiacetilênica;
- Eletrodos Revestidos;
- Metrologia;
- Lubrificação;
- Interpretação de desenho mecânico;
- Metalurgia: tipos de aços e suas aplicações, como ferro fundido cinzento e nodular.

Poderão ser acrescentados itens ao curso, caso se note que os participantes demonstrem outras necessidades.

INSCRIÇÕES:

Curso Mecânico em Manutenção Cerâmica de segunda a sexta-feira das 19h às 22h.

SENAI - Av. Goiás, nº 139, Centro.

HORÁRIO: das 8h às 12h e das 13h às 17h, ou ainda das 18h às 21h por meio de cartas de indicação de empresas associadas à Acervir.

RESERVAS DE VAGAS: (11) 4023-3311

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS: cópia do RG e do CPF; cópia de comprovante de endereço (preferencialmente conta de água); declaração de gratuidade (modelo na secretaria da escola); carta de indicação de empresa cerâmica de Itu ou região e cópia da CTPS (para empregados no segmento cerâmico). ■

Construbusiness prevê os próximos 12 anos da habitação e infraestrutura no Brasil



O presidente da ACERVIR, Amilcar Sontag, também diretor do DECONSID (Departamento da Indústria da Construção), participou ativamente do evento, assim como das reuniões anteriores onde foram discutidas as sugestões para o Governo que resultaram no livro "Brasil 2022: planejar, construir, crescer". "Assuntos como as normas para autorização de áreas, o investimento de pequenas e médias empresas no mercado interno, fiscalização e padronização do setor foram abordados neste projeto, que considero um direcionamento para o PAC - Programa de Aceleração do Crescimento", afirma.

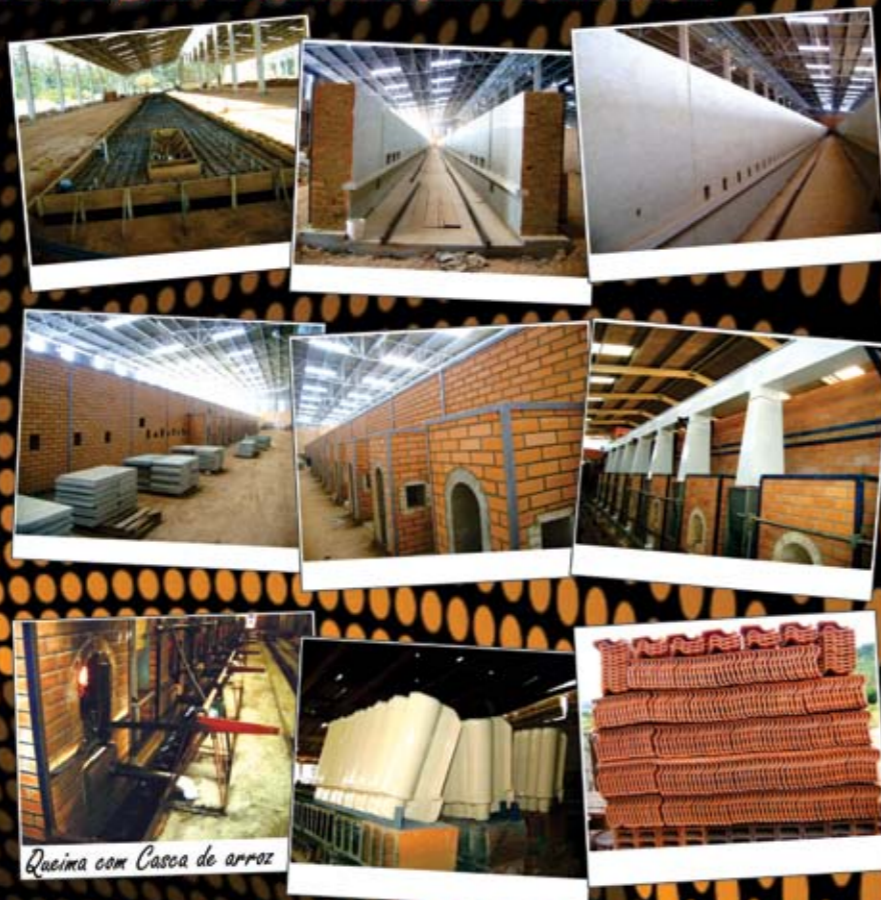
Responsável por formular pautas nas áreas de habitação e infraestrutura para os próximos 12 anos, a 9ª edição do Congresso Brasileiro de Construção alcançou seus objetivos de acordo com o vice-presidente da FIESP, José Carlos de Oliveira Lima.

No evento realizado no teatro da FIESP em 29 de novembro de 2010, as propostas foram encaminhadas aos governos Estadual, Federal e às duas esferas do Legislativo. Esteve presente um público de 1.200 pessoas entre autoridades governamentais e lideranças empresariais. Nesse período de 12 anos, fixando metas para a data em que o país comemora o ano do bicentenário da independência, o Construbusiness teve como meta colocar o Brasil entre os cinco países mais eficientes do setor, dentro do ranking do Fórum Econômico Mundial.

O Construbusiness nasce dentro do contexto de um país em crescimento, onde a construção civil apresenta deficiências habitacionais e de infraestrutura que evidenciam a necessidade de planejamentos e programas que se estendam por vários mandatos presidenciais independente de partidos políticos. Por fim, com foco em habitação e infraestrutura, o Construbusiness 2010 ofereceu propostas à gestão pública em diversos aspectos - eficiência, agilidade e segurança jurídica; qualificação de mão de obra; infraestrutura urbana e sustentabilidade. ■



Consultoria e Assessoria Projeto em Secagem e Queima para Cerâmica



G-COTA concluiu uma fábrica de blocos toda automática no Rio Grande do Sul na Cerâmica Veber.

G-COTA participa do novo empreendimento do Grupo Gresca/Scarpinelli com Consultoria e Projeto de um forno túnel teto plano.

Recentemente comemoramos a conclusão da negociação com a Cerâmica Pallotti em Santa Maria, Rio Grande do Sul, de um forno túnel para bloco estrutural.

Contato:

(48) 3248-8039

9951-8934 / 9941-8918

g-cota@brturbo.com.br

www.gcota.com.br

Um ano de ouro para a construção brasileira

A ITCnet (Informações da Construção) avaliou positivamente o mercado de Construção Civil em 2010. Considerado o melhor ano de todos os tempos, e seguindo a tendência dos investimentos de 2009, que somaram 250 bilhões de dólares, o ano de **2010 superou** esses dados em **33%**. Foram 324,5 bilhões de dólares distribuídos por todo o território nacional nos segmentos **Industrial com 1.882 obras, Comercial com 3.311 obras e Residencial com 5.981**. Veja os dados em detalhes:

SETOR INDUSTRIAL

Investimento em 2010: mais de 178 bilhões de dólares.

Destaque: Energia, Ferrosos, Não-Ferrosos e Petróleo e afins, que representam 73% do segmento.

SETOR COMERCIAL

Investimento em 2010: 109 bilhões de dólares.

Destaque: Infraestrutura Viária (37% do setor, com 218 obras e 41 bilhões de dólares) e de Turismo (Hotéis e Resorts, com 252 obras e 27 bilhões de dólares, representam mais de 24%)

SETOR RESIDENCIAL

Investimento em 2010: mais de 36 bilhões de dólares.

Destaque: Edifícios Residenciais e Condomínios de Casas, chegando a quase 6.000 obras em todo Brasil

e tiveram uma área construída de 76 milhões de m².

Com mais de 11 mil obras cadastradas no Banco de Dados em 2010, nos estágios de Projeto, Construção e Concluídas, é possível prever como será o setor da construção nos próximos cinco anos. Segundo Viviane Guirao, diretora da área de Pesquisa e Análise de Mercado da ITCnet, em 2011, com os novos programas do Governo, a estabilidade econômica e os baixos índices de desemprego, o Brasil terá ainda mais consistência na área da construção. "Para se ter uma ideia, somente nos estágios iniciais de construção, da sondagem às fundações, serão mais de 4.700 obras, sendo 1.000 no Segmento Industrial, 1.600 no Comercial e 2.100 no Residencial", finaliza.

As Regiões em crescimento: No Centro-Oeste, Goiás é o estado com maior volume de obras: são 292 empreendimentos que representam 40% do total da região. Já no Norte e Nordeste, os estados da Bahia, Ceará e Pernambuco, somam 323, 251 e 400 obras, representando mais de 48% do total da região. No Sudeste, São Paulo ainda possui o foco de todas as atenções. Com 3.600 obras, superou os estados do Rio de Janeiro com 1.637, o de Minas Gerais com 1.126 e o do Espírito Santo, este com apenas 297 obras. No Sul, Paraná está com 682 obras, Rio Grande do Sul com 492 e Santa Catarina com 614. ■

Padronização: INMETRO inclui medidas de tijolos e telhas em nova portaria

O **INMETRO** - Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial - divulgou duas novas portarias que trazem novidades para o setor ceramista:

- **Portaria 16/2011:** publicada em janeiro com vigência em 120 dias, vai substituir a 127/2005 e traz uma tabela com as dimensões dos tijolos maciços e perfurados.

- **Portaria 497/2010:** trata das telhas cerâmicas e está em fase de Consulta Pública. Após finalizado o prazo, serão analisadas eventuais contestações para a publicação definitiva.

De acordo com o Diretor de Relações Institucionais da ANICER (Associação Nacional das Indústrias Cerâmicas), César Vergílio Gonçalves, a principal modificação é referente à inclusão de medidas para tijolos maciços e perfurados. "O fato da Portaria do INMETRO não abranger tijolos maciços e perfurados vinha trazendo problemas junto à fiscalização há algum tempo, visto que não havia referência de medidas padrão".

Gonçalves vê nas novas regras uma possibilidade de facilitar o trabalho dos ceramistas. Confira o documento completo no site: www.acervir.com.br. ■

Brasil projeta crescimento habitacional de 8,7% ao ano entre 2009 e 2022

Saiba como superar os desafios e aproveitar o desenvolvimento alavancado do setor

A necessidade habitacional do país, os programas governamentais como o PAC e Minha Casa Minha Vida, os investimentos para a Copa do Mundo 2014 e as Olimpíadas em 2016 representam um novo momento de expansão econômica para o segmento de construção civil do país.

Diante dessa perspectiva, o livro "Brasil 2022: planejar, construir, crescer", recém lançado pelo CONSID (Conselho Superior da Indústria da Construção) e o DECONCID (Departamento da Indústria da Construção) - FIESP, traz uma proposta de agenda para o desenvolvimento do setor até 2022 - ano do bicentenário da Independência. A meta estipulada para estes 12 anos é a construção de 23,5 milhões de moradias, o que representa um investimento de R\$ 259 bilhões ao ano ou R\$ 3,6 trilhões em todo o período.

“

Agora, temos novos desafios. Devemos construir cidades, não mais simples conjuntos habitacionais"- Inês Magalhães, secretária nacional da Habitação.

”

Mas para que este crescimento ocorra de forma sustentada, o estudo traz um alerta às empresas do segmento sobre os seguintes aspectos:

- Qualificação da mão de obra;
- Formalização das atividades do setor;
- Aumento da escala dos projetos habitacionais;
- Urgente adoção de novos métodos construtivos;
- Industrialização da cadeia produtiva.

O diretor do departamento de Competitividade Industrial do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio

Exterior, Marcos Otávio Bezerra Prates, prevê um gargalo produtivo muito em breve e a causa está na falta de aperfeiçoamento e formação de mão de obra.

Para driblar este problema, o maior desafio do mercado é **aumentar a produtividade**, o que ajuda a atenuar essa pressão e, ao mesmo tempo, melhorar a qualidade do emprego. Para isso, Prates afirma que é importante **disseminar processos construtivos inovadores**. "A coordenação modular, por exemplo, contribui para a minimização de desperdícios, com ganhos de custos e prazos nas obras", comenta.

É preciso **gerar competitividade** para a indústria nacional. As empresas devem adotar **processos construtivos industrializados**, buscar a **padronização de seus produtos e qualificação dos trabalhadores**.

META EM 12 ANOS

- 23,5 milhões de moradias;
- Investimento de R\$ 3,6 trilhões;
- Ocupação de mais de 900 milhões de m² de áreas de terrenos;
- Construção de 2,1 bilhões de m² de edificações;
- 3,3 milhões de pessoas para mão de obra;
- Aumento anual 3% na produtividade;
- Financiamento habitacional de 9,4% ao ano de R\$ 70 bilhões para R\$ 225 bilhões.

Números asseguram este crescimento

- O PIB do Brasil cresceu 2,5% entre 1989 e 2009 em 20 anos. A projeção entre 2010 e 2022 é de 5% - o dobro, em quase metade do tempo;
- A taxa de crescimento da construção civil deve crescer 6,1% ao ano até 2022;
- Em 2022, o Brasil deverá ter 209 milhões de habitantes;
- Estima-se a formação de quase 16 milhões de famílias em 12 anos. ■

NECESSIDADES DE NOVAS MORADIAS, 2010 A 2022

Ano	Para atender às novas famílias	Para eliminar a precariedade	Para reduzir a coabitação	Total
2011	1.307.920	220.000	170.000	1.697.920
2012	1.334.822	220.000	170.000	1.724.822
2015	1.290.754	280.000	200.000	1.770.754
2017	1.339.500	280.000	200.000	1.819.905
2019	1.275.726	376.821	260.000	1.912.547
2022	1.342.579	376.821	260.000	1.979.400
TOTAL DE 2010 A 2022	17.222.46	3.627.284	2.640.000	23.489.753

FONTE: livro ConstruBusiness 2010 - Brasil 2022: planejar, construir, crescer

“

Disseminar processos construtivos inovadores é fundamental para que os gargalos possam ser superados - Marcos Otávio Bezerra Prates, diretor do departamento de Competitividade Industrial do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior.

”

“

O aumento e 3% da produtividade no setor de construção civil é necessário para dar sustentabilidade a esse crescimento do setor - Marcos Otávio Bezerra Prates, diretor do departamento de Competitividade Industrial do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior.

”

“

A cadeia produtiva da construção é um eixo fundamental na estratégia de longo prazo. Nesse sentido, o governo tem um desafio que é incentivar os mecanismos de industrialização da produção, da melhoria dos produtos e de incentivo à inovação - Inês Magalhães, secretária nacional da Habitação.

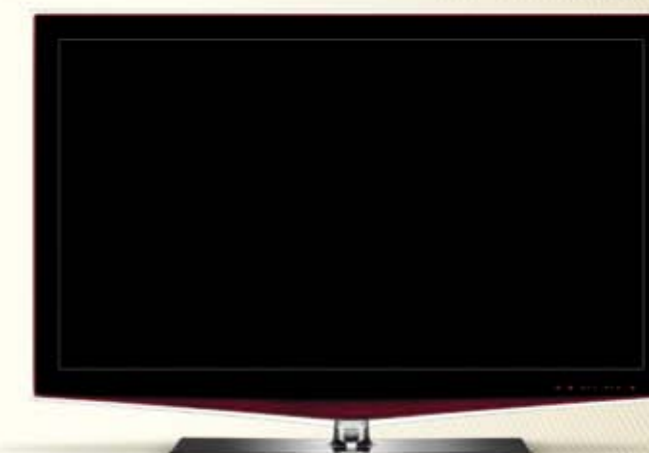
”

Por qual dessas você optaria?



TV ANTIGA

- TV PRETO E BRANCO 14"
- SINTONIZADOR MANUAL
- BOTÃO GIRATÓRIO
- ACABAMENTO EM MADEIRA



TV MODERNA

- TV LED 60"
- 3D, FULL HD
- CONVERSOR DIGITAL E TRANSMISSOR 3D INTEGRADOS
- WIRELESS
- CONVERSOR 2D PARA 3D
- 2 ÓCULOS 3D
- ADAPTADOR USB PARA CONEXÃO DE INTERNET WIRELESS PARA TV, HOME THEATER OU BLU-RAY

Descubra a diferença da Verdés!

Existem coisas tão óbvias ao nosso redor que às vezes nem enxergamos. Mas descobrir a diferença, a tradição e a qualidade da VERDÉS é questão de tempo, dinheiro, segurança e garantia, detalhes básicos que sua empresa certamente prioriza. Chegou a hora de dar um upgrade na produtividade da sua empresa.



Líder em tecnologia e inovação

Facilidade, agilidade e praticidade na construção: Casa Cerâmica mostra os benefícios da alvenaria estrutural

Projeto apresentado pelo Senai e Sindicercon SP demonstra vantagens do bloco cerâmico e poderá ser visto durante a Feicon Batimat 2011

O setor cerâmico brasileiro está marcado por um projeto simples, barato e eficaz que pode ser uma nova opção para enfrentar o déficit habitacional: a **Casa Cerâmica**. O modelo de habitação foi idealizado para mostrar na prática todos os benefícios da utilização do bloco cerâmico de alvenaria estrutural: **a obra leva pouco tempo para ser realizada, é viável economicamente e tem como principal vantagem a autoconstrução.**

Sem colunas nem vigas, a obra é extremamente **ágil e prática**. Prova disso é a construção desta casa modelo durante a Feicon Batimat (Feira Internacional da Indústria da Construção). Para se ter uma ideia, mesmo com todos os problemas de logística para a entrada e transporte de materiais no local, **em até cinco dias é construída uma habitação de 56 m²** com dois quartos, sala, cozinha, banheiro, área de entrada e lavanderia externa. Itens como



CASA CERÂMICA	BENEFÍCIOS E VANTAGENS
PAREDES	<ul style="list-style-type: none"> - Melhor conforto térmico/acústico; - Menor absorção de água; - Alvenaria com rápida aplicação.
BLOCOS CERÂMICOS	<ul style="list-style-type: none"> - Estrutura mais leve; - Maior rendimento por m²; - Maior resistência em relação à alvenaria convencional.
PRODUTOS	<ul style="list-style-type: none"> - Redução de desperdícios; - Aplicação de produtos de acabamento diretamente no bloco; - Menor aplicação de Argamassa.
ELÉTRICA E HIDRÁULICA	<ul style="list-style-type: none"> - Peças desenvolvidas especialmente para as instalações; - Não quebra ou rasga a parede como no modelo convencional de construção civil; - Rapidez de instalação - de 2 dias para apenas 4 horas; - Instalação 40% mais barata que convencional - economia de 3% do valor total da obra
TELHADO	<ul style="list-style-type: none"> - Ecologicamente correto - uso zero de madeira; - Aplicação de basculante; - Telha cerâmica de baixa absorção de água.
OBRA X MÃO DE OBRA	<ul style="list-style-type: none"> - Blocos e peças mais leves resultam em maior velocidade de aplicação na obra; - Economia e ganho de hora/homem na obra.

AO FINAL DA OBRA, A ECONOMIA CHEGA A ATÉ 30%



VISITE

CASA CERÂMICA - FEICON BATIMAT 2011

19ª Salão Internacional da Construção

DATA: 15 a 19 de Março de 2011

HORÁRIO: das 10h às 19h

LOCAL: Pavilhão de Exposições do Anhembi

Av. Olavo Fontoura, 1.209 - Santana - CEP 02012-021 São Paulo/SP

Entrada: R\$ 50.

Bloco cerâmico ganha outras aplicações e conquista segmento de alto padrão

Graças a iniciativas como esta e à divulgação por associações e instituições de todo o segmento, a utilização do bloco cerâmico tem sido cada vez mais difundida no mercado da construção civil e ganha apresentações que vão além da habitação popular. Um exemplo está no trabalho do arquiteto José Ferre, da Better Residências, que desenvolve projetos de **casas de alto padrão** inteiramente feitas com este material. "Eu trabalho com **bloco estrutural cerâmico** há mais de 15 anos. O principal benefício a meu ver está na agilidade da obra. Em média, demora **metade do tempo em relação ao tijolo comum**", revela.

sistema de aquecimento, portas e janelas, pisos e revestimentos, lajes, cobertura, telhas, entre outros produtos, também compõem a casa.

Portanto, o projeto gera uma **economia em cadeia** que não se dá apenas pelo custo do bloco cerâmico, mas principalmente pela **agilidade**. O custo de mão de obra é reduzido, pois uma vez que a casa demora menos tempo para ser construída, paga-se menos horas de trabalho. Como as instalações hidráulicas e elétricas podem ser embutidas por meio de blocos especiais, não há necessidade de quebra de paredes e o processo se torna muito mais rápido. As vergas, contra-vergas e grautes também são facilmente colocadas sem nenhum retrabalho ou geração de entulhos.

A Casa Cerâmica apresenta **maior rendimento por m²** e **maior resistência** em relação à alvenaria convencional. O consultor do projeto, Paulo Manzini, explica que nesta edição a casa terá como novidades a aplicação de diversos materiais de acabamentos feita diretamente no bloco cerâmico - como tintas e impermeabilizantes - e o Telhado Ecológico com uso zero de madeira, acoplado a um telhado basculante que proporciona claridade natural no interior da casa.

"Além disso, a alvenaria, as lajes e a cobertura em cerâmica vermelha resultam em uma casa de **alto conforto térmico e acústico** e uma **cobertura de baixa absorção de água**", revela. A Casa Cerâmica busca diminuir o déficit habitacional do país, mostrando às empresas e ao público em geral que é possível construir um imóvel com baixo custo e com qualidade. "Os produtos servem para todos os tipos de moradia ou projeto, a exemplo de casas, sobrados, edifícios de poucos pavimentos e torres", afirma.



Arquiteto José Ferre

“

O projeto gera uma economia em cadeia que não se dá apenas pelo custo do bloco cerâmico, mas principalmente pela agilidade.

”

CAPA

Outra vantagem que o faz optar por este material é a menor geração de resíduos. “As instalações elétricas e hidráulicas são projetadas na planta e erguidas junto com as paredes, o que evita todas as quebras na construção com esta finalidade. Assim, a obra fica mais limpa”, diz. “A equipe de trabalho também gosta muito porque o material é leve e fácil de manusear”, completa. O menor desperdício também é um fator benéfico citado pelo profissional. “Durante o desenvolvimento de um projeto, é possível prever exatamente a quantidade de blocos necessários”, explica. “Também na composição utiliza-se menos argamassa e reboco”.

Com vasta experiência na utilização do bloco cerâmico, Ferre tem dicas importantes para aqueles que desejam trabalhar com o material. Para oferecer ainda mais segurança à obra, ele utiliza grautes também nas laterais das

portas. Desta forma, evita trincas e rachaduras causadas pela dilatação da cerâmica. “Com relação ao acabamento, o ideal é aplicar uma camada de argamassa de no mínimo 2,5 cm. Também pode ser utilizado o revestimento convencional - com chapisco, emboço e reboco - massa única, gesso e até mesmo a pintura direta, com produtos especiais”, diz. Outra dica do arquiteto é utilizar tintas de cor clara, que retêm menos o calor e filmam menos as irregularidades.

Para trabalhar com alvenaria estrutural, independentemente do porte da obra, é fundamental desenvolver um projeto eficiente, completo, inclusive com instalações elétricas e hidráulicas, e que leve em consideração as características do produto. Abaixo, confira o exemplo de um projeto executado pelo arquiteto José Ferre. ■



Arquivo Better Residências



RFerre

Em Indaiatuba/SP: Better Residências constrói casas de alto padrão com bloco estrutural cerâmico.

A MELHOR IMPRESSÃO É A QUE FICA

GREEN



Carimbo telha

Grandes negócios costumam ser fechados no primeiro contato.

Por isso, o cuidado com a boa apresentação é fundamental.

A escolha entre o seu produto e o da concorrência depende muito da aparência.

E mostrar sua marca de forma clara e atraente é função da CS Carimbos.

Com CS Carimbos sua empresa está de encontro marcado com a valorização.



Carimbo tijolo



Datador bloco



Datador rotativo



Gravação em estampo

MAIS DE 20 ANOS NO MERCADO CERAMISTA

Excelentes resultados para gravação em estampo

Carimbos em bronze para telhas e tijolos

Adequados às novas normas do INMETRO e do CCB

(19) 3573-4141

www.cscarimbos.com.br / vendas@cscarimbos.com.br

Rua Basílio Villa Rios, 393 - Barra Funda - CEP: 13617-060 - Leme/SP

CS
CARIMBOS
CERBISORIANI
Marca com qualidade



ESPECIALIZADA EM SECAGEM E AUTOMAÇÃO DE QUEIMA

Consulte nossos vendedores:

11 4013-6704

Fax: 4013-6700

www.pneucorte.com.br

pneucorte@pneucorte.com.br

PNEUCORTE
Máquinas e Equipamentos
para Cerâmicas

Paulo Skaf

Em uma entrevista exclusiva, o presidente da FIESP traça um panorama do que 2011 pode representar em termos de crescimento econômico

O ano de 2010 é considerado por especialistas um dos melhores na história da construção civil. O setor registrou alta de 11% e tem uma previsão de crescimento de cerca de 6% para os próximos 12 meses. Para traçar um panorama do que 2011 deve representar para o segmento e conseqüentemente para o setor ceramista, entrevistamos o presidente da Federação e do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), Paulo Skaf.

Skaf falou sobre as grandes obras que devem continuar a impulsionar o setor, da necessidade governamental de cortar gastos e investir em reformas estruturais e sobre a imprescindível necessidade de formar mão de obra especializada. Confira as respostas do presidente da FIESP às nossas questões na entrevista que segue.



Qual a expectativa da Fiesp para 2011, em âmbito nacional e estadual?

Paulo Skaf: A indústria nacional deve crescer em torno de 5% em relação a 2010, mas, temos certeza, existe espaço para o Brasil continuar avançando em 2011. No entanto, para que isso aconteça, o Governo Federal deve reduzir os gastos públicos e rever suas políticas econômicas. Afinal, menos burocracia e impostos significam menos informalidade e sonegação. E, conseqüentemente, mais competitividade, mais crescimento e geração de novos empregos e mais renda para a população.

Como o senhor vê o cenário da construção civil no Brasil atualmente? E qual sua análise do setor cerâmico atual?

Paulo Skaf: Pela primeira vez o Brasil está numa posição de destaque. Nosso País é um alvo de investimentos e, assim, o mundo está de olho em nós. Isso, também, em razão da Copa do Mundo de Futebol de 2014, da Olimpíada no Rio de Janeiro em 2016 e, também, da exploração do Pré-Sal. O governo prevê investimentos vultosos por meio do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Entre esses, destaca-se a atenção dada à malha ferroviária do País, à construção de portos, hidrovias e aeroportos. Tudo isso, faz com que o cenário seja bastante positivo para a construção civil no Brasil. E, claro, se o setor da construção civil cresce, o segmento cerâmico cresce junto.

Existem fatores que podem ser considerados como ameaças a essa expectativa de crescimento? Quais são e como contorná-los?

Paulo Skaf: O Brasil necessita com urgência de uma série de reformas estruturais: tributária, trabalhista, previdenciária e política. É preciso que a presidente da República, governadores, senadores e deputados eleitos comprometam-se com a realização imediata destas reformas. Mudanças devem acontecer no início de governo, não deixadas para o fim. Além disso, devemos ter como foco, também o investimento em educação e infraestrutura. Só assim, depois de fazer o dever de casa, o País se desenvolverá ainda mais, atraindo novos investidores.

A carência de mão de obra especializada é apontada como um dos pontos críticos do segmento. Existe a possibilidade desse cenário ser alterado durante esse ano? Que ações os empresários do setor devem realizar para que possam suprir essa carência de mão de obra e com isso aproveitar melhor aquecimento do mercado?



Paulo Skaf: Levando em conta o cenário atual, o capital humano especializado é um grande diferencial de competitividade. Por isso, a transferência do curso de Cerâmica do Senai-SP para Itu irá atender, ainda melhor, à demanda das empresas e aos anseios dos empresários do setor em ter a escola mais próxima dos grandes centros industriais do segmento. A decisão deu-se por conta da proximidade de jazidas de matérias-primas e da logística para a movimentação dos produtos. As atividades estão previstas para iniciarem em 2012.

Atualmente, o Senai-SP tem quatro turmas (com 30 alunos cada) do Curso Técnico em Cerâmica, e de acordo com as perspectivas da demanda, o número de turmas deverá aumentar para atender o Pólo Cerâmico de Itu, localizado no centro do Estado. E, também, da Região, compreendendo os municípios de Cabreúva, Campinas, Elias Fausto, Itapira, Jundiá, Louveira, Monte Mor e Salto.

Que fatores considera importantes hoje para que as empresas do segmento se tornem competitivas e consigam atender às exigências dos grandes projetos de construção civil?

Paulo Skaf: Para que as empresas consigam atender às exigências do setor, aproveitando os grandes projetos do Governo Federal e o bom momento econômico vivido pela construção civil, é preciso promover melhorias nos processos de gestão. Um exemplo é obter a certificação

no PBQP-h (Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Habitat), exigida pelo Governo Federal para que se possa atender grandes projetos como o Minha Casa, Minha Vida ou o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento).

“Afinal, menos burocracia e impostos significam menos informalidade e sonegação. E, conseqüentemente, mais competitividade, mais crescimento e geração de novos empregos e mais renda para a população.”

Como a expectativa é que este novo período de crescimento irá perdurar pelos próximos anos, um dos fatores importantes a ser observado pelas empresas é a necessidade de realizarem seu planejamento financeiro. Com isso, não há necessidade de excessivo endividamento bancário de curto prazo com capital de giro, que geralmente é muito oneroso e compromete sua rentabilidade e capacidade de expansão futura. Quanto ao setor ceramista, identificamos duas vertentes de atuação para as empresas: o aperfeiçoamento dos produtos e a criação de soluções construtivas.

Como a FIESP avalia este novo padrão consumidor que além da qualidade dá preferência a empresas que possuam ações de responsabilidade socioambiental?

Paulo Skaf: Este é o consumidor do futuro próximo. Atualmente, ainda são em número reduzido, mas são formadores de opinião, e a tendência é que os conceitos de qualidade de vida e bem-estar social, que estão no bojo das práticas sustentáveis, ganhem uma dimensão importante no mercado. Hoje, as práticas de responsabilidade socioambiental são um diferencial competitivo, mas logo mais serão uma questão de sobrevivência para as empresas no mercado. ■

Empresas familiares: Como agir para que a relação pessoal não interfira no sucesso da empresa

Em um país onde 90% das empresas são comandadas por parentes, o desafio é profissionalizar a administração e garantir vantagens, deveres e uma hierarquia bem definida em todos os setores da instituição

Se um dos principais problemas das empresas hoje está na gestão de pessoas, este fator se agrava quando se trata de empresas familiares. Conflitos, falta capacitação para a função e benefícios além do possível levam muitas delas ao fracasso. Ao mesmo tempo, algumas pequenas empresas e até mesmo grandes corporações como o Grupo Pão de Açúcar, Votorantin e a Klabin são exemplos de sucesso. Mas qual será o segredo dessas instituições? Especialistas falam à Revista ACERVIR e dão dicas sobre o assunto:

Separe a relação entre família e empresa

Conforme aponta Marcelo Barboza, presidente do Grupo Pragmática de Gestão Empresarial, é importante que os líderes saibam separar as situações de conflito, que podem ser administradas, mas não evitadas. "Se evitadas se tornam bombas relógio!", diz. Aquela famosa situação: o filho não consegue cumprir as exigências da sua função e é chamado a atenção pelo acionista, que também é seu pai. Ao chegar em casa devem se tratar como pai e filho. Quem não atendeu à expectativa foi o colaborador da empresa. Se o filho não tiver maturidade para encarar essa situação, significa que ainda não está preparado para trabalhar na empresa.

Competência é primordial

A não definição da participação da família pela competência também é um agravante. É comum uma pessoa estar na empresa não por causa da capacidade para exercer a função, mas pelo parentesco. Tratar cada membro da família como se fosse um profissional contratado é fundamental. O pai, o irmão, o parente ficam em casa, quem está na empresa é o líder, o gerente, o diretor e o acionista, que não possuem relação emocional.

Hierarquia bem definida

É fundamental ter uma estrutura que demonstre de maneira clara o poder de cada um na empresa e fazer com que cada membro da família entenda e respeite essas regras como qualquer outro profissional.

Por uma sucessão tranquila

Quando há um membro da família competente e disposto a assumir a empresa, as chances de prosperidade são maiores. A prioridade é identificar alguém que tenha competência para dar andamento ao projeto bem sucedido do fundador. Caso ninguém na família se encaixe nos critérios de competência estabelecidos, ou não esteja disposto a assumir tal responsabilidade, deve-se buscar no mercado um profissional capacitado que atenda plenamente às necessidades da empresa.

Conflito de gerações

Sócia da quarta geração de uma empresa familiar, a consultora Priscilla Mello alerta para a necessidade de haver um alinhamento entre os sócios de diferentes

idades. Segundo ela, o primeiro conflito que aparece nesses casos está na experiência versus conhecimento. "As empresas geralmente vêm de um fundador que batalhou muito e deu para o filho tudo aquilo que ele não teve, principalmente a oportunidade de estudar", aponta. "O que acontece é que os jovens chegam querendo aplicar todas as teorias, com uma visão diferente, e os problemas surgem exatamente quando cada um tem uma expectativa diferente sobre o negócio", revela. Daí a necessidade de se criar um programa de desenvolvimento e alinhamento dessas duas gerações, a fim de colocar todos os sócios em busca de um único objetivo. "É preciso realizar um trabalho para que o grupo familiar aprenda a negociar e decidir em conjunto", diz. ■

FONTES:

Marcelo Barboza, presidente do Grupo Pragmática de gestão empresarial.
Priscilla Mello, sócia-fundadora da Defamilia - estratégias para famílias empresárias

"Ao mesmo tempo, algumas pequenas empresas e até mesmo grandes corporações como o Grupo Pão de Açúcar, Votorantin e a Klabin são exemplos de sucesso."



A RicciFornos conta com uma experiência de mais de 60 anos no mercado, sendo a pioneira na fabricação de Forno Intermitente Modular Móvel.

Preparada para trabalhar com clientes exigentes a RICCIFORNOS, desenvolve PROJETOS PERSONALIZADOS, levando em consideração as peculiaridades de cada fábrica. Respeitando as propriedades físicas de cada argila, bem como seu tempo próprio de secagem, transformação e inversão da sílica.

Atendendo desta forma as necessidades reais de cada cliente, com Fornos de Pequeno, Médio e Grande porte, que queimam de 12 a 15 vezes ao mês.

Nas Larguras úteis de carga de: 3,40mts, 5,40 mts, 7,40 mts e 9,40m mts, com o Comprimento definido pelo Cliente, para a queima de tijolos, lajes, telhas e congêneres.

Forno Intermitente Modular Móvel Ricci



<http://www.youtube.com/watch?v=IRxvmaI68cM> <http://www.youtube.com/watch?v=STbV2ai77t8>



Conheça as nossas linhas de Fornos!

e-mail riccifornos@itelefonica.com.br



Número Exclusivo para Fornos:
(15) 9722-1133!

"Fornos Móveis Ricci em Pleno Funcionamento a 10 anos"

A importância da escolha da argila para a qualidade do produto final

Especialistas falam sobre os tipos de argila e dão dicas de como selecionar a melhor matéria-prima

Escolher uma boa área para extração de argila é essencial para a qualidade e competitividade do produto no mercado. Mas o que caracteriza esta área favorável? De acordo com o geólogo da Minerais do Paraná/Minerpar, Luciano Loyola, ao contrário do que muitos pensam, os fatores de seleção vão muito além da qualidade da matéria-prima. É fundamental analisar a relação custo-benefício, que deve levar em conta em primeiro lugar a distância até a cerâmica, já que o custo do transporte onera muito o custo final do produto. Também devemos levar em conta o dispêndio para legalizá-la, além de restrições ambientais e recuperação florestal.

“É importante ter alguns padrões de ensaios para embasar suas decisões do uso de argilas. A tendência é que a atuação tecnicamente embasada seja cada vez mais difundida”.

Para o especialista, um erro comum dos empresários atualmente está na forma de verificar se fizeram uma boa escolha quanto à argileira. Geralmente eles testam a argila na fabricação das peças, no próprio chão de fábrica. Primeiro produzem, depois verificam se ela é adequada ou não. “É importante ter alguns padrões de ensaios, sejam eles em laboratório externo ou cotidiano na própria fábrica para embasar suas decisões do uso de argilas”, diz. “Esta conduta traz uma série de benefícios às empresas, inclusive econômicos. A tendência é que a atuação tecnicamente embasada seja cada vez mais difundida”.

Conhecer tais fatores técnicos e econômicos é fundamental, porque mesmo uma cerâmica que possui uma boa área de argila em seu subsolo pode precisar de outra argileira para complementar a massa cerâmica e propiciar uma melhor conformação, secagem e queima das peças. Com o passar do tempo, os depósitos iniciais chegam à exaustão, gerando a necessidade da procura de novas fontes de matéria-prima, por isso é que se deve ter uma noção da vida útil da jazida.

Reconhecimento de área com características favoráveis

Para facilitar a busca pela argileira ideal, o especialista explica que os tipos mais comuns são aqueles constituídos essencialmente por argilas caulínicas, encontradas

em solos, baixadas ou mesmo em pacotes sedimentares. “A granulometria e formato das partículas dessa argila variam de acordo com sua origem, tempo de alteração que levou à sua formação, lençol freático, clima etc”, diz. Em segundo lugar estão as argilas ilíticas, encontradas principalmente em pacotes de argilas sedimentares. Em seguida estão as montmoriloníticas, que ocorrem de maneira mais comum em argilas formadas há menos tempo geológico. “Com certeza as argilas comuns e as caulínicas dão suporte às indústrias de cerâmica vermelha e de pisos e azulejos. Mas há também as caulínicas com baixo teor em Fe₂O₃, utilizadas na fabricação de porcelana”, indica.

Entendendo a composição

Num mineral argiloso, dentre os elementos mais frequentes estão os óxidos de silício, alumínio, ferro, magnésio, potássio e sódio. “Quanto maior é a presença de ferro, magnésio, potássio, sódio e

cálcio em relação ao silício e o alumínio, mais fundente será esta argila”, completa. Porém muitos destes elementos, quando em grandes quantidades, podem gerar eflorescências, que são aquelas manchas na superfície das peças.

O estudo desses componentes é fundamental para a qualidade das peças fabricadas, uma vez que a presença deles na argila interfere no produto final. “Se parâmetros técnicos fossem sempre utilizados na escolha de uma argileira e na maneira do desenvolvimento da sua lavra, inúmeros problemas não existiriam”, alerta. ■



Arquivo pessoal Luciano Loyola



Arquivo pessoal Luciano Loyola



Arquivo pessoal Luciano Loyola

Conheça todos componentes de uma massa cerâmica

Argila: É um silicato hidratado de alumínio, ferro e magnésio, geralmente cristalino, nos quais predominam partículas de diâmetro abaixo de 2 microns (0,002mm ou 0,000002m). É o elemento responsável pela coesão das partículas, ou seja, é a cola que dá plasticidade à massa quando umedecida.

Elementos Estruturais: São materiais que permanecem inertes na preparação e ajudam a formar o esqueleto da peça. Os principais são o quartzo e chamote (restos de produtos cerâmicos queimados, moídos e com uma granulometria bem fina). Também estão neste grupo os carbonatos, óxidos metálicos e os feldspatos.

Impurezas Grosseiras: São as raízes, restos de fósseis e elementos rochosos que geralmente causam problemas durante a fabricação.

Substâncias Químicas: São compostos químicos facilmente solúveis, quase sempre encontrados em pequenas quantidades, não causam grandes problemas, ressalvando apenas as piritas que causam a eflorescência.

Conheça os tipos de argila e sua funcionalidade:

Argilas Residuais: permaneceram no local em que se formaram devido às condições de intemperismo, topografia e natureza da rocha matriz.

Argilas Transportadas: que foram removidas do local original de formação - também chamadas de argilas secundárias ou sedimentares. Estão depositadas em rios de baixa correnteza, ou em lagos e pântanos.

Argilas de Pântanos Carboníferos: encontram-se geralmente sob lençóis de carvão, são bastante puras, ricas em caulinita e matéria orgânica. Os ácidos orgânicos derivados dos produtos vegetais em decomposição permitiram a eliminação de metais pesados, principalmente o ferro, tornando essas argilas refratárias. Queimam em torno dos 1200°C.

“É fundamental analisar a relação custo-benefício: a distância até a cerâmica, o dispêndio para negociar a área, legalizá-la e extrair a matéria-prima, além de restrições ambientais e recuperação florestal”.



Arquivo pessoal Luciano Loyola

Defeitos e vícios em produtos e serviços

Muitas vezes no dia a dia de uma empresa ou em casa nos deparamos com problemas relacionados a vícios e defeitos em produtos. O que fazer? De quem é a responsabilidade? A revista Acervir traz nesta edição uma breve síntese sobre legislação a respeito do tema

• O que diz o Código de Defesa do Consumidor?

Conforme o artigo 12, “o fabricante, o produtor, o construtor, nacional ou estrangeiro, e o importador respondem independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos decorrentes de projeto, fabricação, construção, montagem, fórmulas, manipulação, apresentação ou acondicionamento de seus produtos, bem como informações insuficientes ou inadequadas sobre a utilização”.

• O comerciante não pode ser responsabilizado?

O artigo 13 do mesmo código determina a responsabilidade do comerciante como sendo subsidiária em relação às pessoas citadas no artigo anterior. Isso significa que o comerciante responderá apenas quando as pessoas indicadas no referido artigo (12) não forem identificadas. Mas quando o defeito for consequência da má conservação do produto, o comerciante tem responsabilidade direta, segundo a Lei.

• O que fazer quando recebemos um produto com vícios ou defeitos?

A providência deve ser imediata. Deve-se entrar em contato com o responsável pelo fornecimento do produto e comunicar a ocorrência. A reclamação preferencialmente deve ser realizada por escrito através de carta com aviso de recebimento (AR), ou e-mail. Porém, em casos onde o consumidor realiza as reclamações através de telefone, é importante a anotação do número de protocolo, nome do atendente, data e horário.

• Prazos para reclamação

O Artigo 26 garante que o direito de reclamar pelos vícios aparentes ou de fácil constatação caduca em **um mês para serviços e produtos não duráveis** ou em **três meses** no caso do fornecimento de **serviços duráveis**. O prazo de decadência começa a partir da entrega efetiva do produto ou término da execução dos serviços.

• Vício Oculto

Muitas vezes, o problema do produto ou vício não é de fácil constatação. Nesses casos, dá-se o nome de ocul-

to, quando o consumidor não constata o vício no produto de forma imediata e só percebe durante um determinado tempo de uso. Para essa situação, o prazo tem início no momento em o defeito for percebido.

De qualquer maneira, esses prazos estipulados no artigo 26 são referentes à garantia legal dos produtos e serviços, mas há ainda a garantia contratual, que é concedida ao consumidor através da liberalidade do fornecedor. Assim, o Código de Defesa do Consumidor deixa clara a impossibilidade de haver substituição da garantia legal pela contratual. “O prazo da garantia contratual fica a cargo do fornecedor e só começa a correr após o prazo da garantia legal”, esclarece o código. ■



FONTE:
Castro & Fabrício Advogados Associados
pri.amb@hotmail.com ou ronaldo.fabrício@yahoo.com.br

Marketing verde: aprenda a gerar uma imagem positiva para a sua empresa

A cada dia mais os consumidores se conscientizam e dão preferência a empresas ambientalmente responsáveis. Se você já possui ações nesse sentido, conheça estratégias básicas para divulgá-las e garantir uma nova visão perante o público-alvo

Você sabia que as ações socioambientais que realiza podem se tornar um grande diferencial competitivo? Isso acontece porque a cada dia mais os consumidores prestam atenção a esses valores na hora de escolher uma marca, empresa ou produto. Mesmo em um segmento em que ainda não há esta cultura, uma empresa que divulga suas ações pode ficar à frente do mercado e chamar a atenção para sua imagem de maneira benéfica.



“A organização deve informar seus consumidores sobre as vantagens de se adquirir produtos ambientalmente responsáveis, de forma a estimular (onde já exista) e despertar (onde ainda não exista) o desejo do mercado por esta categoria de produtos”, indica Alessandra Teixeira, professora, consultora e pesquisadora nas áreas de marketing e gestão ambiental integrada.

A Revista ACERVIR reuniu algumas dicas simples e que podem ser facilmente aplicadas na sua empresa:



ente de São Paulo* - uma estratégia é mostrar suas ações junto com a nota fiscal. Pode ser um adesivo, um informativo, um folder ou qualquer outro meio que informe sobre suas ações aos clientes.



• Personalize a assinatura de e-mails

Todos os e-mails de uma empresa devem ter uma assinatura padrão, o que inclui as informações básicas, tipologia (fonte, tamanho, cor do texto), logotipo etc. Ao final, você

pode colocar um aviso sobre suas ações, junto a uma dica de conscientização em prol do meio ambiente. Por exemplo: “Nossa empresa refloresta 100% da madeira que utiliza. Colabore você também: antes de imprimir, pense em sua responsabilidade com o meio ambiente”.



• Comunicação interna

Dentro da sua empresa, seja na recepção ou em outras áreas em que clientes e fornecedores tenham acesso, deixe visível certificados, folderes e informativos que mostrem suas ações socioambientais. Esta

comunicação visual gera curiosidade e causa impactos positivos.



• Web marketing

O website pode ser a primeira imagem da sua empresa perante novos clientes. Por isso, aproveite o local para divulgar suas ações. Você pode colocar um selo na capa do site ou até mesmo criar uma página exclu-

siva para mostrar seu trabalho nesse sentido.

E por fim, o famoso e eficiente “boca a boca”. Parece lógico, mas nem todo mundo faz. Sua empresa é ambientalmente responsável? Então conte para todo mundo: clientes, fornecedores, amigos, parentes, funcionários etc. Assim suas ações socioambientais se tornam conhecidas por um número cada vez maior de pessoas.

*Obtenha informações sobre como conseguir o selo “Madeira Legal” pelo e-mail: acervir@acervir.com.br



Cerâmica legal: Fioravanti é destaque 2010 em reflorestamento

Situada em Itu-SP, a Cerâmica Fioravanti foi destaque no Programa de Reflorestamento da ACERVIR no ano passado: a indústria proporcionou o replantio de 20.160 árvores em 2010, referentes ao consumo de 4.032 m² de madeira - são cinco árvores para cada m² consumido.

Conforme explica o tesoureiro, Marcelo Fioravante, a empresa possui um perfil conservador e procura seguir à risca todos os trâmites legais. Esta ação diz respeito à lei nº 10.780/01, que define “obrigadas à reposição as pessoas físicas e jurídicas que explorem, suprimam, utilizem ou transformem produtos ou subprodutos florestais”, válida para o Estado de São Paulo.

“Nós procuramos fazer o possível do ponto de vista ambiental, respeitando as APP - áreas de proteção permanente - e todas as demais regras”. Prova disso é que a empresa começou a reflorestar em 1995, antes mesmo a lei entrar em vigor. Fundada em 1973, a Cerâmica Fioravanti possui um consumo mensal médio de 336 m² de madeira.

Outras informações em: ceramicafioravanti.com.br. ■



CUIDAR DO MEIO-AMBIENTE É CUIDAR DA PRÓPRIA EMPRESA!

Você já conhece a Lei de Reposição Florestal (10.780/01)? Está em dia com ela? Esta lei se aplica a todas as empresas paulistas que consomem madeira. Entre elas, indústrias cerâmicas, fabricantes de máquinas e equipamentos para cerâmicas, pizzarias, churrasqueiras, madeireiras, fabricantes de móveis, entre outros. Mais do que cumprir a lei, praticar a consciência ambiental no mundo corporativo, nos dias de hoje, é estar conectado aos interesses da humanidade. A ACERVIR pode te ajudar nisso!



ACERVIR FLORESTAL
AJUDANDO SUA EMPRESA A CUIDAR DA NATUREZA

Com 26 anos de atuação, a ACERVIR já tem uma história de mais de 230 projetos de reposição florestal. Só em 2010, praticou o plantio de 400 mil mudas. Conta com equipe técnica própria, responsável pela seleção de áreas de plantio e engenheiros ambientais que acompanham o desenvolvimento das mudas. Aproveite todo este know-how em prol da relação de sua empresa com o meio-ambiente e com a sociedade.



florestal@acervir.com.br • www.acervir.com.br

Ajudando na construção do Brasil

45 ANOS

MS  **SOUZA**®

MARCA DE FORÇA

www.mssouza.com.br

Maromba Linha Monobloco

- . Produção: 8 a 40 t/h
- . Baixa Umidade
- . Super Vácuo



Caixão Alimentador Linha 1300

- . Produção: 8 a 50 t/h



Maromba Linha MSL

- . Produção: 6 a 45 t/h

Metalúrgica Souza Ltda - Rua Jaime Aguiar de Souza, 1060 - Tubarão - Santa Catarina - Brasil

Máquinas - Equipamentos - Secadores - Automatismo - Forno Túnel

vendas@mssouza.com.br - comex@mssouza.com.br - Telefax: (48) 3621-9900