

NovaCer[®]

Ano 7 • Junho/2016 • Edição 74

www.novacer.com.br

Eficiência comprovada

Da argila ao produto acabado: peças de cerâmica vermelha são mais eficientes em qualidade e desempenho



**Filtro de barro tem
eficiência comprovada**

**Santa Catarina sedia Jornada
Inovação e Competitividade**

**Encontro Nacional ocorrerá
no mês agosto em SP**

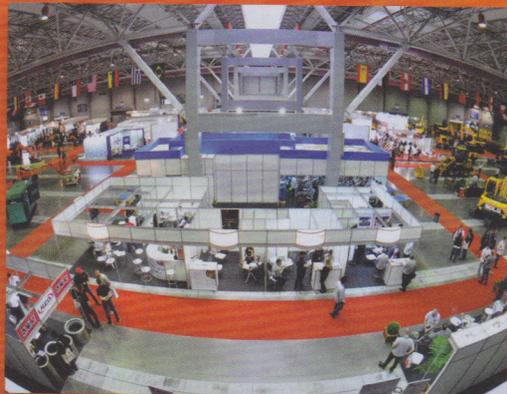
ENCONTRO 45º NACIONAL DA INDÚSTRIA DE CERÂMICA VERMELHA CAMPINAS/SP

De 24 a 27 de agosto de 2016



Show de Encerramento com Demônios da Garoa!

Garantia de bons negócios!



19ª Expoanicer
Reserve já a sua área!
+55 21 2524-0128
publicidade@anicer.com.br

Participe do
45º Encontro Nacional
+55 21 2262-0532
encontro@anicer.com.br

Informações:

www.anicer.com.br/encontro45 | [@EncontroAnicer](https://twitter.com/EncontroAnicer) | facebook.com/aniceroficial

#SOMOSTODOSCERAMICA

<p>Realização</p>	<p>Apoio</p>			<p>PREFEITURA DE CAMPINAS Um novo tempo para nossa cidade</p>	<p>Parceria</p>			<p>Agência Oficial</p>
<p>Patrocínio</p>				<p>Local do Evento</p>				

NOVOS PASSA-CHAMAS EM CORDIERITA



Tijolos Maciços



Cunha de Forno



Crivo



Bases Intermediárias



Placas Superficiais



vendas@derosso.com.br

www.derosso.com.br



A qualidade dos produtos cerâmicos

As edificações em cerâmica estão entre as construções que têm maior aceitação pela humanidade, desde as antigas civilizações. No Brasil, não é raro encontrarmos construções em tijolos cerâmicos com mais de 200 anos. A afirmação é do engenheiro cerâmico e gerente técnico da Anicer, Bruno Frasson. Conforme ele, materiais feitos em cerâmica são produtos consagrados: "aprovados e utilizados pela humanidade há milhares de anos, os produtos cerâmicos são utilizados em cerca de 90% das residências brasileiras".

Conforme o consultor em cerâmica Emerson Dias, se obedecidos os requisitos normativos, as principais características dos produtos cerâmicos são o coeficiente térmico e acústico que muito contribui com a redução do consumo de energia elétrica

(coeficiente térmico). "Devo ainda salientar que trata-se de um produto inteiramente natural que está em nossa sociedade há milênios, participando efetivamente do desenvolvimento de diversas civilizações ao longo da história", complementou ele, que também é diretor da Edias Consultoria.



Apesar da crise, empresas tem investido em tecnologia para aumentar ainda mais a qualidade dos produtos. "Embora, nos últimos dois anos, os investimentos tenham reduzido consideravelmente em função da crise, mesmo assim, temos visto as empresas investirem em tecnologia visando o aumento da qualidade – desde a instalação de termopares, higrômetros e durômetros, até a substituição de antigos fornos por fornos túneis, vagão e móvel, e até mesmo plantas indus-



triais inteiras", relatou Frasson.

De acordo com Dias, são inúmeros os benefícios das peças de cerâmica vermelha. "Partindo da beleza, seguindo para os requisitos técnicos, podemos considerar que o produto cerâmico mostra diversos benefícios (coeficiente térmico, acústico, beleza, durabilidade, são alguns), prova disso, é estar na sociedade e fazer parte dela", disse.

Além disso, segundo o gerente técnico da Anicer, o setor de cerâmica vermelha foi pioneiro em toda a cadeia da construção civil brasileira a se dedicar ao estudo de Avaliação do Ciclo de Vida (ACV), que foi desenvolvido com base na ferramenta padronizada pela ISO 14040, avaliando a carga ambiental associada ao produto, levando em conta todas as etapas de seu ciclo de vida, desde a extração das matérias-primas para a fabricação e a extensão de sua vida útil até seu descarte final.

Vantagens comprovadas pelo estudo ACV

BLOCOS CERÂMICOS:

- Baixo impacto nas Mudanças Climáticas: emitem 50% a menos de CO₂-eq. que o bloco de concreto e 66% a menos que as paredes de concreto armado moldadas in loco. A baixa emissão de gases de efeito estufa se dá porque os blocos cerâmicos utilizam fontes de energia renovável em sua fabricação, como o cavaco de madeira e biomassas descartadas por outras indústrias, ajudando a limpar o meio ambiente;
- Causam menor esgotamento de recursos não renováveis, consumindo 43% a menos que os blocos de concreto e 63% a menos que uma parede de concreto armado moldada in loco;
- Consomem 24% a menos de água que uma parede construída com blocos de concreto e 7% a menos que a parede de concreto armado moldada no local.

TELHAS CERÂMICAS:

- Emitem 52% a menos de CO₂-eq. do que o equivalente utilizando telhas de concreto. Além de que a fabricação de telhas cerâmicas utiliza fontes de energia renovável;
- São 15-20% mais leves por metro quadrado de telhado;
- Faz menores distâncias de transporte, resultando em menores emissões de CO₂ na atmosfera;
- Impacto 57% menor no Esgotamento de Recursos não renováveis que a telha de concreto, pois utilizam fontes renováveis de energia;
- Consomem 72% menos água que uma cobertura feita com telhas de concreto.

A preferência dos arquitetos

Os materiais cerâmicos são preferência de muitos arquitetos, não só por suas propriedades técnicas, como também pela beleza e charme que traz aos ambientes, conforme o gerente técnico da Anicer, Bruno Frasson. "Além disso, valorizam muito o imóvel. É bastante comum o uso de materiais aparentes ou revestimentos com placas cerâmicas que imitam tijolos maciços dando aparência de ambiente rústico. Tem sido muito utilizado também o green wall, ainda pouco difundido no Brasil, mas que tem ganhado espaço e a preferência dos arquitetos. Contudo, ainda há bastante espaço e precisa ser melhor explorado", disse.

Porém, ainda conforme Frasson, não basta fabricar produtos de qualidade, qualificar ou certificar seu produto e esperar que os clientes o procurem, é fundamental que as cerâmicas participem de feiras, mostrem seus produtos, sua qualidade e seu desempenho. "A participação de feiras é uma das formas mais eficientes de promoção comercial. Com um estande apropriado, bem produzido e esteticamente agradável, é possível tornar conhecida a empresa e seus produtos e realizar bons contatos. Em termos práticos, muitas vezes as feiras permitem condições de negociação imediata dos produtos e criam a oportunidade de um intercâmbio comercial que poderá ser duradouro".

"Já dizia o ditado 'Quem não é visto, não

é lembrado'. O grande problema, é como fazemos isso hoje. Penso que estabelecer uma campanha nacional de marketing seria uma boa proposta, cabendo aos sindicatos/associações regionais a operacionalização desta. Utilizar-se de profissionais renomados, com expertise e domínio comprovado sobre o assunto "aplicação de produto" em palestras e eventos técnicos passaria a ser uma regra. É hora de apresentar nosso setor de modo técnico, fundamentado em conhecimento e experiência, pois a complementação vem com o produto por si só", finalizou o diretor da Edias Consultoria, Emerson Dias.

Vendas x Crise

Conforme o gerente técnico da Anicer, Bruno Frasson, a crise tem afetado toda a cadeia da construção civil e conseqüentemente as cerâmicas enfrentam momentos de recesso com queda nas vendas. "Não é a primeira e certamente não será a última

crise enfrentada pelo setor. A única certeza que temos é que será superada. É um momento de inovar e de se reinventar, ser mais eficiente e produzir mais com menos e de promover o fortalecimento do setor", afirmou.





"O mercado se mostra retraído, em decorrência do momento de crise que assola o país. Porém, empresas que se utilizaram da redução de produção como ferramenta de sustentabilidade se mostram no caminho certo. Em minha consultoria, considero que a compatibilização das variáveis produção x mercado x estoque se mostra como viável. Pois o conceito é: mercado vende pouco, produzo pouco e meu estoque é baixo. Pois quando tenho estoque alto, isso dispara na cerâmica o gatilho de venda a qualquer preço. Isso é fatal. CRISE em GREGO quer dizer peneira....Por isso, "vamos passar por esta crise". Esteja pronto", disse o Emerson Dias.

Principais benefícios

Facilidade (bloco estrutural): proporciona facilidade para prumada das paredes; permite a utilização de componentes pré-moldados (vergas, contra-vergas, etc); simplifica o detalhamento de projetos e a integração dos mesmos; facilita ainda a execução das instalações hidrossanitárias e elétricas.

Econômico (bloco estrutural): redução nos custos finais das habitações em mais de 30%; sensível redução de mão de obra e do tempo da execução; decréscimo na espessura de revestimento (emboço ou reboco); diminuição do desperdício dos materiais (componente, argamassa de assentamento e reboco).

Isolante: os produtos cerâmicos têm o melhor isolamento térmico. Além de habitações mais confortáveis, garantem grandes economias de energia ao longo de toda a vida útil do imóvel como, por exemplo, com ar condicionado ou aquecedor.

Modularização (bloco estrutural): minimiza a formação de entulhos e resíduos; possibilita a integração entre os diversos tamanhos, evitando desperdícios e quebras, pois são baseados na norma de coordenação modular para edificações; proporciona ainda um canteiro de obra menos congestionado e espaços mais limpos.

Leveza: o peso dos materiais cerâmicos é significativamente menor do que seus equivalentes fabricados com outros materiais, o que economiza energia no transporte das fábricas para os canteiros de obras e nos elevadores dos canteiros, além do decréscimo do custo das fundações.

Natural: produzida a partir dos quatro elementos da natureza, a cerâmica é 100% natural e não utiliza aditivos insalubres aos ocupantes dos imóveis e ao meio ambiente.

Produção limpa: as indústrias cerâmicas utilizam biomassas renováveis como combustível em seus fornos, consumindo muitas vezes o que é descartado pelas indústrias agrícolas e moveleiras, ajudando a limpar o meio ambiente.

Estética: os exuberantes tons avermelhados da cerâmica tornam esse material o preferido por consumidores, conferindo charme aos projetos quando usados de forma aparente.

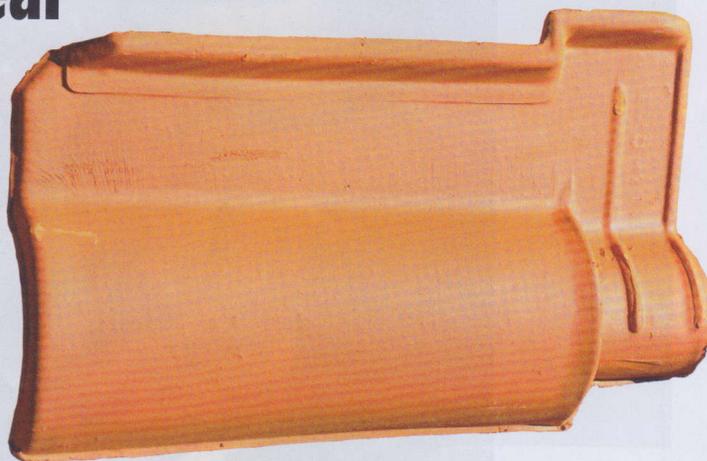
Concorrência desleal

Atualmente, existe muita concorrência entre ceramistas do mesmo setor. Segundo o especialista em gestão empresarial Emerson Dias, essa concorrência, muitas vezes, chega a ser desleal e prejudicial ao setor como um todo. "Digo desleal, pelo fato de muitas empresas apoiadas na falsa ideia de lucro, evitam ou sequer preocupam-se com passivos fiscais, trabalhistas que acumulam por não pagarem seus impostos. Não pagando impostos, entendem que podem praticar preços abaixo da linha da sustentabilidade do negócio, fato este agregado pelo total desconhecimento de custos de fabricação. Assim, se não sei quanto me custa fabricar, muito menos saberei a quanto vender, possibilitando deste modo "SER COM-PRADO". E essa prática provoca danos a todo o setor, pois estabelece o nivelamento por baixo, impossibilitando melhoria contínua a que o setor tanto necessita", alertou.

Ainda segundo Dias, a indústria cerâmica deveria agir de modo integrado (sindicatos, associações e cerâmicas) desenvolvendo uma política que possa estabelecer a igualdade de condições e oportunidades. "O setor precisa permanecer unido e se fortalecer junto às associações, sindicatos e cooperativas, fabricando seus produtos em conformidade com às normas técnicas e portarias, se qualificando no PSQ, buscando soluções ao atendimento da norma de desempenho, mostrando ao mercado suas qualidades, inserindo-se no meio acadêmico, participando de eventos e feiras da construção civil, realizando ações de marketing", complementou Frasson.

Para o gerente técnico da Anicer a concorrência é natural, a livre concorrência faz parte da atividade empresarial sendo, inclusive, um fator importante para o crescimento econômico, pois quando é praticada de forma justa, beneficia tanto o consumidor quanto ao empresário. O que não pode haver é concorrência desleal.

Para evitar este tipo de concorrência desleal, o primeiro passo, conforme Frasson, é fabricar em conformidade com a



norma. "Não se pode concorrer com outras empresas, independente do material, se o seu produto não atender minimamente as normas. O trabalho precisa ser estruturado e planejado para longo prazo como a construção de um patrimônio imaterial, que será responsável não só pela captação de clientes, mas também pela manutenção da mesma. Muitas empresas perduram no tempo em função da construção de marcas sólidas e investimentos em marketing", afirmou.

Frasson ainda alertou que, não raro, as empresas que "prostituem" o mercado, vendem apenas preço, com características técnicas fora de norma, o que pode gerar patologias nas edificações, maior consumo de material e ainda problemas de segurança aos habitantes. "No final das contas, o consumidor fica no prejuízo. Além disso, geralmente estas empresas sonégam impostos e não fornecem condições dignas de segurança aos seus colaboradores. Esse tipo de empresa precisa ser denunciada aos órgãos competentes, seja o Inmetro, Ministério Público, DNPM, CADE, etc", finalizou. **NC**



Encontro Nacional ocorrerá no mês agosto em SP

A cidade de Campinas, em São Paulo, vai sediar de 24 a 27 de agosto o 45º Encontro Nacional da Indústria de Cerâmica Vermelha e a 19ª Exposição Internacional de Máquinas, Equipamentos, Automotivos, Serviços e Insumos para a Indústria Cerâmica. Os dois eventos ocorrem simultaneamente no Expo D. Pedro. A programação do encontro, que é anual e itinerante, contará com Clínicas Tecnológicas, Fóruns Empresariais, Minicursos, encontros nacionais do Sebrae, Senai e Sesi, Visitas Técnicas e prêmios Jovem Ceramista e João-de-Barro.

Localizada a 99 quilômetros de São Paulo, Campinas é considerada polo industrial e a 10ª cidade mais rica do Brasil. Acompanhando o desenvolvimento da construção civil, o evento movimenta a economia das

cidades onde é realizado, promovendo uma aproximação importante entre as instâncias políticas locais, estaduais e municipais, e o empresariado.

“Eu participo do Encontro Nacional há muitos anos. O evento é muito importante para o setor, pois nos dá a chance de conhecer novos equipamentos, termos acesso às novas tecnologias e trocamos experiências com os colegas”, disse Jairo Guerreiro, da cerâmica Joca Costa, em Dianópolis (TO).

As Clínicas Tecnológicas deste ano oferecerão oportunidade de conhecimento nos assuntos do dia a dia das fábricas de cerâmica. Entre os temas estão “Formação de preço de venda dos produtos cerâmicos”; “O mercado da construção civil”; “Inovação: como fazer diferente”; “Como vender melhor, agregando valor ao produto”; “Norma de Desempenho: porque e para quem?”; e “Associativismo e cooperativismo, o caminho para fortalecer a indústria cerâmica”.

Além das palestras, os participantes do encontro terão oportunidade de assistir a minicursos. Haverá uma estrutura montada em meio ao pavilhão da Expoanicer para este fim. Os Minicursos foram desenvolvidos para que o ceramista entre em contato com as questões mais voltadas ao dinamismo do chão de fábrica. Com temas diretamente relacionados ao cotidiano das cerâmicas, as palestras contam com o suporte de profissionais capacitados do mercado de cerâmica vermelha.

Os Fóruns Empresariais são outra atração do evento. Com temas voltados para o desenvolvimento do setor, palestrantes brasileiros e europeus discutirão temas estratégicos para o bom desempenho da indústria cerâmica e que nortearão o futuro das fábricas. São temas “Gestão por resultados: Casos de sucesso do CS+V” e “O que as cerâmicas de sucesso têm em comum”.

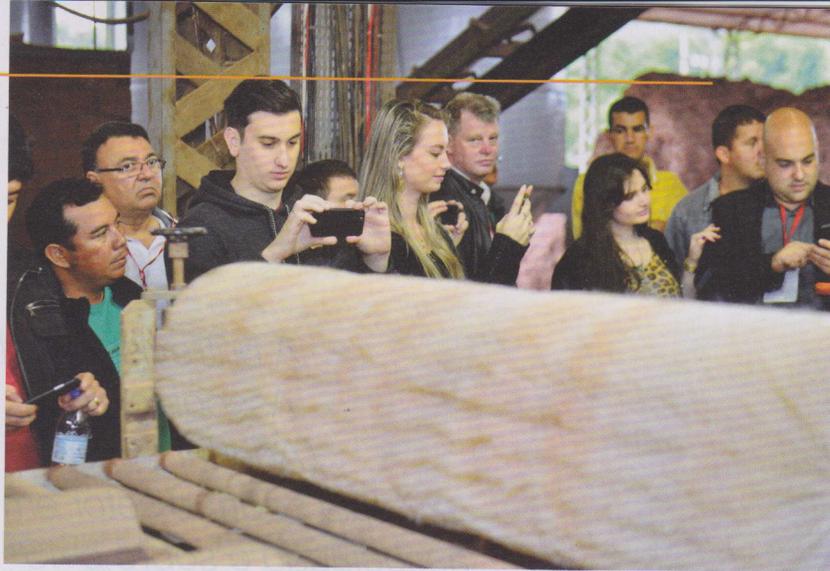
“Para nós, é um evento muito importante

Encontro nacional realizado em 2015

Fotos: Anicer / divulgação



porque é um dos poucos que está vocacionado exclusivamente ao nosso setor, em toda América Latina. Apresenta um conteúdo completo e integral, através de palestras e seminários que permitem nos capacitar, ver novas tecnologias disponíveis aplicáveis ao nosso meio e por sua vez visitar várias indústrias parceiras onde podemos trocar experiências, além de ser um local propício para o encontro de amigos do mundo cerâmico”, relatou Soledad Pereira, da Cerâmica Santa Maria SRL, Limpio, Paraguai.



Visitas técnicas

Localizada em Itu, São Paulo, a Selecta será uma das empresas a receber os visitantes do Encontro Nacional. A empresa é a maior fabricante nacional de blocos Cerâmicos para Alvenaria Estrutural e de Vedação. Com uma fábrica totalmente automatizada, possui uma produção mensal de aproximadamente 180 mil metros quadrados de alvenaria. Já forneceu seus produtos para mais de 500 mil unidades habitacionais. Além disso, conta com laboratório interno onde todos os lotes produzidos são avaliados desde a pesquisa e caracterização da matéria-prima até o produto acabado. Detentora do selo de qualidade do

PSQ, programa do Governo Federal mantido pela Anicer, uma das prioridades da Selecta é manter o alto padrão de excelência de seus produtos.

Outra empresa que abriu suas portas para os participantes do evento foi a cerâmica Mundi. A indústria exercita a arte de obter o máximo que a argila pode oferecer, através de processo de alta tecnologia, agredindo o mínimo possível a natureza. O resultado está na excelência das telhas fabricadas. Com experiência de 30 anos de mercado, a Mundi é uma indústria que agrega alta tecnologia aos seus produtos.

Show de encerramento será com Demônios da Garoa

O show de encerramento do 45º Encontro Nacional da Indústria de Cerâmica Vermelha, de 24 a 27 de agosto, será com a banda de samba Demônios da Garoa. Com mais de 70 anos de estrada, Demônios da Garoa é um dos principais intérpretes do compositor Adoniran Barbosa. Em 1994, o grupo paulistano entrou para o Guinness Book, como o “Conjunto Vocal Mais Antigo do Brasil em

Atividade”, título que permanece com a atual formação.

Entre as canções mais famosas estão “As Mariposas”, “Tiro ao Álvaro”, “Saudosa Maloca”, “Ói Nós Aqui Trá Veiz” e a clássica “Trem das Onze”, que foi eleita em 2000, por votação popular, a música-símbolo da cidade de São Paulo. O disco mais recente gravado pelo grupo é “Um samba diferente”, de 2014. **NC**