



INOVAÇÕES PARA A VIDA

MUNDOOC

SOLUÇÕES PARA ECONOMIZAR ENERGIA

Maio 2007
Vol.1 - No.1

FAÇA SEU NEGOCIO

A relação com seus clientes
é a chave do sucesso

Página 5

Mensagem de Carlos Valdez

Página 2

A Segurança em Primeiro Lugar

Página 3

**Seja um Profissional que
Economiza Energia**

Página 7

Soluções OC

Página 9

Nossa Indústria

Página 10



MENSAGEM DE CARLOS VALDEZ



Clientes e amigos,

Para mim é um prazer apresentar a nova publicação que a Owens Corning América Latina elaborou para vocês. Mundo OC é uma revista que nos ajudará a aumentar nossos canais de comunicação, com o propósito de enriquecer seu conhecimento e experiência sobre a indústria da construção e o negócio de isolamento térmico na América Latina.

Queremos iniciar com esta revista um diálogo, para trocar idéias entre vocês e nós, da equipe que trabalha na Owens Corning; peço a todos que nos contatem através da nossa área de marketing (latam.oc@owenscorning.com), pois adoráramos poder receber sua retroalimentação e sugestões para que ambos cresçamos em nossos respectivos negócios.

O mais importante para a Owens Corning é cuidar da segurança de sua equipe de trabalho e devido a que todos vocês já são parte do mundo OC, incluiremos em cada edição conselhos de segurança que os prepararão para prevenir acidentes e para saber como agir de maneira apropriada no caso de ser necessário. Nosso compromisso com a segurança é incondicional e queremos prepará-los para detectar condições inseguras e poder ajudar no caso de algum acidente.

A Owens Corning é uma organização com um claro propósito, uma razão principal de nossas atividades diárias: gerar soluções, transformar

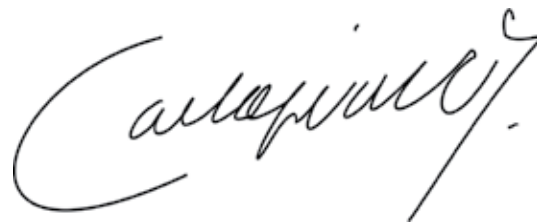
mercados e melhorar vidas. A equipe se pergunta sempre: como podemos fazer as coisas melhor? Todo negócio tem áreas de oportunidade. Nesta edição, apresentamos conselhos para aumentar o sucesso de seu negócio, os quais lhe serão úteis e fáceis de praticar nas atividades diárias de sua empresa.

Outra de nossas idéias, plasmada nesta edição, é proporcionar-lhe mais informação sobre o uso de isolamentos e sua correta aplicação. Queremos que você seja um Profissional na Economia de Energia, para dar um valor agregado aos seus clientes, e assim aumentar as vendas do seu negócio.

Além disso, você encontrará na nossa revista informação importante sobre cada um dos nossos produtos, assim como acontecimentos relevantes na indústria à qual você e a Owens Corning pertencem.

Espero poder ter o prazer de em breve ter notícias de todos vocês.

Um abraço,



Carlos Valdez
Nosso Vice-presidente e Diretor Geral da
Owens Corning na América Latina

A SEGURANÇA EM PRIMEIRO LUGAR



CAIXA DE PRIMEIROS SOCORROS

A caixa de primeiros socorros é um recurso básico no qual podemos encontrar os elementos indispensáveis para dar atendimento a vítimas de um acidente ou de enfermidade repentina, e em muitos casos, pode ser decisivo para salvar vidas.

Seu conteúdo é diferente de acordo com as necessidades e deve haver uma em todos os lugares onde haja concentração de pessoas. A caixa deve ser de plástico ou de metal. É importante que todas as pessoas que convivam no lugar (lar, escritório, carro, etc.) conheçam a localização da caixa.

ELEMENTOS ESSENCIAIS DE UMA CAIXA

Os elementos essenciais de uma caixa de primeiros socorros podem ser assim divididos:

ANTISSÉPTICOS

Os antissépticos são substâncias que têm o objetivo de prevenir a infecção, evitando o crescimento dos germes que normalmente estão presentes em qualquer lesão. Os antissépticos recomendados são: Iodopovidona, bactroderm, clorhexidina, soro fisiológico ou solução salina normal, e sabão.

CURATIVOS

O curativo é indispensável na caixa de primeiros socorros e se utiliza para:

1. Controlar hemorragias, limpar, cobrir feridas ou queimaduras.
2. Prevenir a contaminação e infecção.

Os principais curativos são feitos de gaze, poliéster e raiom, em forma de bandagens e fitas adesivas, algodão, aplicadores e espátulas de madeira.

MEDICAMENTOS

A caixa de primeiros socorros deve conter principalmente analgésicos e calmantes para aliviar a dor causada por um traumatismo. No entanto, não devem ser usados indiscriminadamente, porque sua ação pode ocultar a gravidade da lesão.

Os principais analgésicos que são utilizados são a base de ácido acetilsalicílico, acetaminofem e paracetamol, que no mercado podem ser encontrados com diferentes nomes comerciais. Eles também são antipiréticos (abaixam a febre).



ACETAMINOFEM

Analgésicos comerciais. As precauções necessárias para administrá-lo são as seguintes:

- Tomá-lo sempre com água, nunca com café, refrigerante ou bebidas alcoólicas.
- Não deve ser administrado a pessoas com anemia, lesões renais e hepáticas.

ENVELOPES DE SORO ORAL

São indispensáveis já que, além de servirem para casos de diarreia e para evitar complicações causadas pela mesma, é também útil para casos de queimaduras, hemorragias ou em qualquer situação na que a vítima apresente desidratação, evitando assim que a mesma entre em choque.



ÁCIDO ACETILSALICÍLICO

Analgésico conhecido comercialmente como: Analgésico conhecido comercialmente como: Aspirina (adultos - crianças), Melhoral (adultos - crianças) Asawin (adultos - crianças). São substâncias com um capa entérica, que evitam o mal-estar gástrico.

Para administrar esses analgésicos ou calmantes, atenção às seguintes precauções:

- Administrar sempre com água, nunca com café, refrigerante ou bebidas alcoólicas;
- Não administrar a pessoas com problemas gástricos (úlceras);
- Não administrar a pessoas que sangram com facilidade (hemofílicos);
- Não administrar durante a gravidez, porque tanto a mãe quanto o filho correm risco, já que afeta o mecanismo de coagulação;
- Não administrar a pessoas com problemas renais.
- Não administrar a pessoas com alergia prévia a este medicamento.

ANTI-HISTAMÍNICOS

Deve ser um medicamento essencial na caixa de primeiros socorros. Os anti-histamínicos são indicados para pessoas que apresentam reação alérgica grave à picada de insetos e que se encontram longe de um centro assistencial, aguardando que sejam levados ao médico.

Esses medicamentos têm efeitos colaterais como sedação, sonolência e diminuição dos reflexos. Não deve ser misturado com bebidas alcoólicas porque produz tonturas, falta de coordenação, visão borrosa, visão dupla, náuseas, vômito e dor de cabeça.

São contra-indicados quando há hipersensibilidade aos anti-histamínicos e durante a gravidez e período de amamentação.

Podem ser encontrados em tabletes (antigripais, clorotrimetron, fenergan, benadryl) e em creme, para picadas de insetos.

FAÇA SEU NEGÓCIO CRESCER



A RELAÇÃO COM SEUS CLIENTES É A CHAVE DO SUCESSO

O desenvolvimento e manutenção da relação que você tem com o seu cliente são vitais para o seu sucesso. O processo pode causar confusões, já que você deverá lidar com problemas e oportunidades e, em alguns casos, descobrirá que ambos são a mesma coisa.

SEUS CLIENTES ATUAIS OFERECEM A MAIOR OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO

O primeiro lugar onde procurar um novo negócio é apoiar àqueles já existentes. Você pode potencializar a confiança, relação e trajetória que já possui com seus clientes atuais, fazendo seu negócio crescer ainda mais. Para isso, deve compreender melhor as necessidades de seus clientes e ter o compromisso de comunicar a variedade de serviços, apoio e conhecimento que você pode oferecer.

MANTENHA AS LINHAS DE COMUNICAÇÃO ABERTAS

Sente-se para conversar com seus clientes atuais e pergunte a eles do que precisam. Induza-os a que mencionem a opinião que têm sobre seu desempenho e o que você pode fazer para facilitar-lhes o trabalho e aumentar seus lucros. Este intercâmbio abre as portas para que você possa oferecer aos seus clientes serviços e suporte adicional que o posicionem como um recurso humano inestimável. Solidifique sua colaboração e utilize essa base para que juntos façam mais negócios.

COMENTE SOBRE O QUE É CAPAZ

Permita que os clientes conheçam todas as opções de serviços e suporte que você oferece.

É possível que você esteja perdendo oportunidades de negócio só porque seus clientes não sabem de tudo o que você pode lhes oferecer. Comparta com eles seus sucessos e suas soluções inovadoras oferecidas em trabalhos com outros clientes.



REÚNA-SE COM SEU CLIENTE E SUA EQUIPE NO LUGAR DE TRABALHO

Seu pessoal conhece realmente o seu cliente? Pense na importância de ir aos negócios ou lugares onde os projetos são realizados, para dar respostas em tempo real, avaliar oportunidades e identificar áreas nas quais você pode colaborar com seu cliente na resolução de problemas.

ALIVIE AS DORES DE CABEÇA CAUSADAS PELOS PROGRAMAS DE TRABALHO

Quanto mais sensível for o seu cliente às pressões do programa de trabalho, mais valioso será o seu apoio. Trabalhe em equipe com seu cliente para identificar as formas de fazer o projeto de maneira rápida e sem problemas. Promova a confiabilidade de cada membro da sua equipe, oferecendo-lhes treinamento, acesso a informações técnicas dos produtos, assim como aos serviços que oferece.

COMO CONSEGUIR NOVOS NEGÓCIOS

No rebaje drásticamente sus precios – En cambio, agregue valor. Conseguir nuevos negocios no tiene que convertirse en una guerra de precios. Aprenda a posicionar su compañía como un recurso valioso más que como un servicio a la venta; su demanda y ganancia aumentarán.

IDENTIFIQUE CLIENTES POTENCIAIS

Revise sua lista e reduza-a aos clientes potenciais mais importantes. Quem são as empresas que poderiam ser receptores naturais de seus serviços? Quem está desconforme com seu provedor habitual? Onde há relações mais sólidas? Quem são seus contatos ocasionais? Quem tem uma necessidade na área da qual você é um conhecedor?

Depois de armar uma lista de clientes potenciais, investigue o seguinte:

1. Quem é o provedor habitual dessas empresas?
2. Eles estão satisfeitos?
3. Em que áreas estão desconformes?
4. Como você poderia ser de melhor utilidade para esses clientes?

Depois que tiver respondido essas perguntas, comece a pensar no modo de aproximar-se dessas empresas. Caso não tenha contatos dentro das mesmas, talvez você conheça alguém que sim os tenha. Não se esqueça: seus clientes habituais podem ser uma excelente fonte de referências.

AVALIE SUA EMPRESA E A CONCORRÊNCIA

Preste atenção nas qualidades e serviços que seus clientes potenciais valoram (ou que não podem encontrar em outro lugar). Determine o que você pode fazer para concorrer com mais eficiência. Talvez você já possa oferecer tudo o que a concorrência oferece e muito mais. Talvez seja uma questão de como você vende o seu serviço.

Faça a você mesmo estas perguntas:

1. Quem são seus principais concorrentes?
2. Que treinamento, conhecimento ou experiência específica o distingue de seus concorrentes?
3. Como você pode comunicar aos seus clientes potenciais isso que o faz ser exclusivo?

Adaptando seus serviços às necessidades do cliente, você acrescenta valor ao seu negócio e o faz crescer.



INFILTRAÇÃO DE AR

Atualmente, algumas casas são construídas com um bom rendimento de energia para que o comprador economize dinheiro em gastos de eletricidade. No entanto, uma parte considerável da energia que se perde pode ser atribuída ao ar que entra e sai da casa, através das juntas da construção e das imperfeições da armação estrutural.

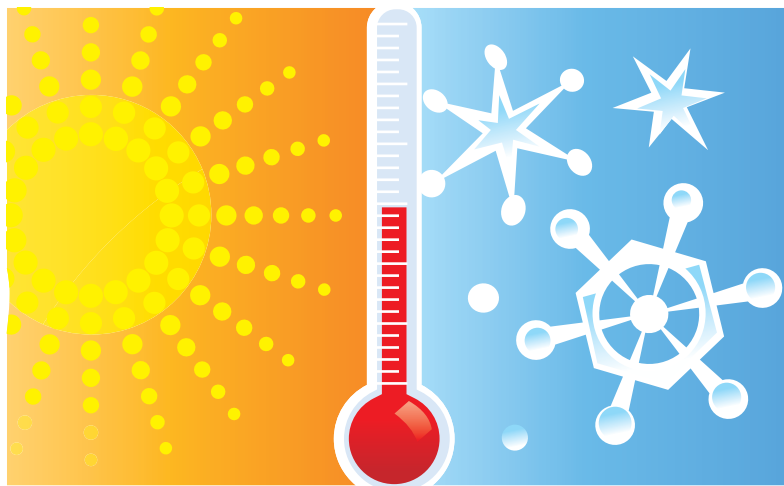
A maioria dos construtores e empreiteiros da área de isolamento trata a infiltração de ar através do uso de massas, seladores, barreiras contra a infiltração de ar, revestimentos isolantes ou uma combinação desses métodos. A dificuldade reside em saber qual é o método mais conveniente ou onde acontece a maior parte da infiltração de ar. O objetivo deste artigo é oferecer ao empreiteiro a informação necessária para tomar as melhores decisões, a fim de controlar a infiltração de ar.

O PAPEL DO EMPREITEIRO COM O ISOLAMENTO

Cabe destacar que o empreiteiro de isolamento só pode prevenir a infiltração de ar até certo ponto, já que a maior parte do trabalho de prevenção da infiltração fica nas mãos do construtor, que deverá utilizar boas práticas de construção. Por essa razão, a Owens Corning incentiva a aplicação correta de materiais térmicos para melhorar o controle de consumo de energia, num trabalho conjunto entre os empreiteiros e os construtores. O empreiteiro pode se oferecer para examinar os planos de construção por adiantado, para ajudar a determinar a probabilidade de infiltração de ar. Associando-se com o construtor, o empreiteiro pode ser de grande ajuda para evitar a perda de energia por infiltração.

O que é a infiltração de ar?

A infiltração de ar é a passagem não controlada de ar através de aberturas não desejadas na estrutura de uma construção. Durante o inverno, o ar frio que entra na construção deve ser aquecido. E ao contrário, durante o verão, o ar quente que penetra deve ser esfriado e perder a umidade. Se não se controla a infiltração desse ar, o consumo de energia adicional para refrigeração ou aquecimento pode ser considerável. Em uma casa comum, a infiltração de ar pode ser responsável por quase um terço do custo do aquecimento e refrigeração total.



O que faz com que o ar se filtre para o interior e ou exterior de uma casa?

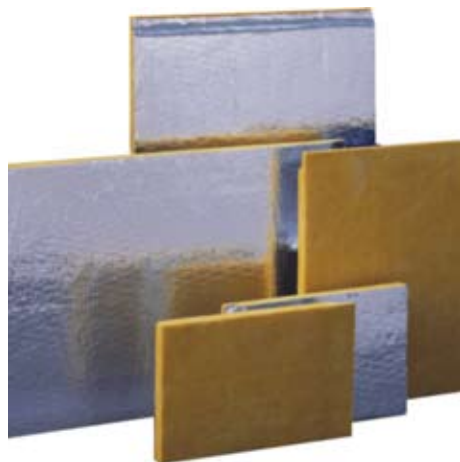
Ao soprar contra uma edificação, o vento força o movimento do ar através de pequenas gretas e aberturas. Inclusive as aberturas ínfimas que não se vêem a simples vista podem causar problemas. Quando o ar externo entra na casa do lado onde o vento pega, ele geralmente sairá pelo lado resguardado do vento. Além disso, o ar que se encontra dentro da estrutura pode ser expulso através de aberturas e gretas no forro, quando o teto está ventilado.

Outra maneira de que o ar entre e saia de uma estrutura é através do efeito “chaminé”. O ar quente é mais leve que o ar frio e tende a subir, como a corrente de uma chaminé quando esta está acesa. Inclusive quando o vento não sopra no inverno, o ar quente dentro de uma edificação vai primeiro em direção ao teto, através de gretas e aberturas, e depois vai ao exterior, através de aberturas de ventilação. Este ar que sai é substituído pelo ar frio do exterior que entra ao espaço aquecido.

A infiltração de ar real depende de alguns fatores, como:

- A velocidade do vento;
- A direção do vento;
- A temperatura exterior;
- A proteção externa;
- O equipamento de aquecimento / refrigeração / ventilação;
- A orientação da casa;
- A proximidade a outras construções e a proteção contra as mesmas;
- O comportamento e as atividades dos ocupantes.





DUT BOARD

O Dut Board é uma placa rígida de fibra de vidro com resinas aglutinantes especialmente planejadas para a fabricação de dutos de ar resistentes, que retardam a propagação do fogo e que são reforçadas com recobrimento de alumínio (FRK).

Quando essas placas são transformadas em sistemas de dutos, passam a ter propriedades de isolamento termoacústicas que são excelentes para o transporte do ar.

O Dut Board é um isolamento térmico pensado para a fabricação de componentes para sistemas comerciais e residenciais de ar condicionado e ventilação, com pressões estáticas de ± 2 polegadas w.g. (500 Pa), temperaturas de ar interno que não excedem 121°C (250°F) e velocidade de ar de 1829 metros/minuto (6000 pés por minuto).

VENTAGENS

- **Máxima eficiência térmica:** Este produto pode reduzir os custos de funcionamento, através da diminuição da perda ou ganho de calor das paredes dos dutos e a conservação de energia.
- **Máxima eficiência acústica:** Os sistemas fabricados com essas placas absorvem o barulho de dutos de ar condicionado e reduzem os ruídos secos causados pela expansão, contração e vibração, ajudando assim a criar um ambiente mais silencioso e confortável.

- **Resistência ignífuga:** Seu valor de propagação de chamas é de 25 e para desprendimento de fumaça é de 50, de acordo com o estipulado na norma UL 723.
- **Não favorece a corrosão:** A natureza não ferrosa da fibra de vidro não favorece a corrosão em aço, cobre e alumínio. Resultado: maior vida útil em equipamentos e instalações.
- **Fácil de instalar e trabalhar:** Por sua densidade, flexibilidade e facilidade de trabalhar é um material de fácil fabricação e instalação, tanto em seções retas, esquinas, tubos em "T", ramais e demais elementos do sistema completo de transmissão de ar.
- **Leveza:** Sua leveza permite acoplar-se aos sistemas, equipamentos ou produtos finais, sem o perigo de danificar o equipamento por sobrepeso.
- **Pouca manutenção e longa duração:** A fibra de vidro se caracteriza por ser de longa duração, e por isso os gastos de manutenção são mínimos e a reposição do isolamento em um sistema bem instalado é feita a longo prazo.
- **Inorgânico:** Seu revestimento protetor possui um biocida que o protege contra o crescimento de fungos e bactérias.

Tipo	Espessura		Largura		Comprimento	
	Poleg.	Cents.	Poleg.	Cents.	Poleg.	Cents.
475	1	2.5	48	123	120	305
800	1	2.5	48	123	120	305
	1 ½	3.8	48	123	120	305



INOVAÇÕES PARA A VIDA

A OWENS CORNING ASSESSORA CONSTRUTORAS RESIDENCIAIS PARA OFERECER SOLUÇÕES DE ECONOMIA DE ENERGIA

A Owens Corning é uma companhia americana que se converteu em líder na conservação da energia em todo o mundo. A empresa inventou a fibra de vidro, e vem pertencendo às listas de FORTUNE 500 há mais de 50 anos consecutivos.

A Owens Corning (OC) está comprometida com o meio ambiente e a sustentabilidade, e é por isso que criou produtos que melhoram a eficiência energética e que diminuem a utilização de nossos recursos naturais.

“Somos uma empresa comprometida com a proteção do meio-ambiente. Uma das nossas iniciativas é promover a construção sustentável e a economia de energia”, indicou o Sr. Héctor López Rodríguez, Diretor de Marketing e Desenvolvimento de Negócios para a América Latina da Owens Corning.

Existe uma preocupação geral pelo aumento no custo dos insumos energéticos; organizações e particulares buscam soluções para diminuir seu gasto de petróleo, eletricidade e/ou gás. A OC entende esta necessidade, e por isso criou produtos isolantes que ajudam a melhoram a vida dos usuários finais.

“É de suma importância que os construtores conheçam os benefícios que os usuários finais obterão ao incluir isolantes de alto valor R e durabilidade”, expressou Héctor López. **“É da responsabilidade dos líderes da indústria como nós poder assessorá-los sobre o tema, para assim fomentar a construção sustentável no México”**.

“Apesar de que os produtos da OC vêm sendo utilizados durante muitos anos, e estão disponíveis

em todo o mundo, no México não existe o mesmo conhecimento sobre a aplicação e os benefícios do isolamento. É por isso que nós trabalharemos juntos com todos os construtores que estejam dispostos a ajudar o usuário final a viver melhor”, concluiu López Rodríguez.

A Owens Corning está realizando um trabalho importante para promover a cultura de conservação da energia entre as construtoras residenciais. Uma equipe com grande experiência na aplicação de isolantes da OC está colaborando com arquitetos de várias empresas importantes, para projetar novos lares sustentáveis, com maior espaço e menor manutenção.



“Quando um construtor oferece aos seus clientes uma casa isolada termicamente, está dando economia e conforto aos seus clientes, e diferenciando-se também no mercado residencial”, concluiu Héctor López.

As ações em prol da sustentabilidade é uma responsabilidade social que a Owens Corning assume com profissionalismo e qualidade, gerando soluções em isolamento térmico e acústico.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO:

ATENDIMENTO A CLIENTES

52 (55) 5089 6767

CONMUTADOR

52 (55) 5089 6700

VENDAS FIBRA DE VIDRIO

52 (55) 5089 6701

VENDAS FOAMULAR

52 (55) 5089 6601

VENDAS FIBRA DE VIDRIO

México

Andrés de Anasagasti

jose.anasagasti@owenscorning.com

Exportação

Rendell Segura

rendell.segura@owenscorning.com

VENDAS FOAMULAR

Regiões Centro, Sul e Exportação

Fernando Sánchez

fernando.o.sanchez@owenscorning.com

Editor Ejecutivo:

Héctor López, Diretor de Marketing e Desenvolvimento de Negócios

Tel. 52 (81) 1338-0226

hector.lopez@owenscorning.com

Coordenação Editorial:

Cecilia Carrillo, Gerente de Marketing

Tel. 52 (81) 8308-7200

cecilia.carrillo@owenscorning.com

ATENDIMENTO A CLIENTES

Beatriz Roveratti

beatriz.roveratti@owenscorning.com

Salvador Godínez

salvador.godinez@owenscorning.com

Alberto Domínguez

alberto.dominguez@owenscorning.com

Gabriela Saucedo

gabriela.saucedo@owenscorning.com

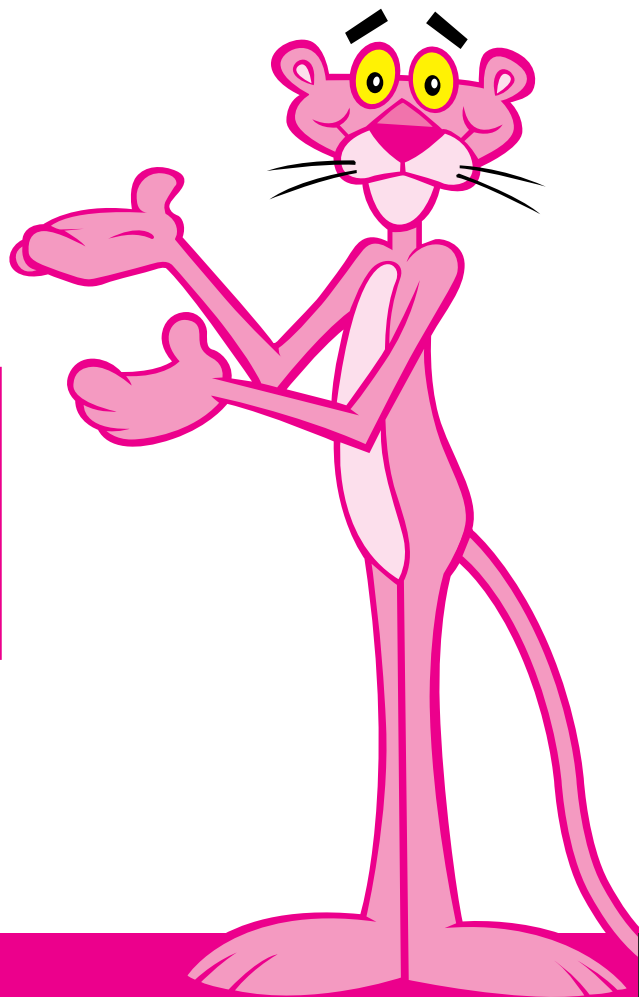
Marcos Salazar

marcos.salazar@owenscorning.com

MARKETING

Cecilia Carrillo

cecilia.carrillo@owenscorning.com



INOVAÇÕES PARA A VIDA

OWENS CORNING LATIN AMERICA

Privada La Puerta 1110-A
Parque Industrial La Puerta
Santa Catarina, N.L. Mexico

01 - 800 - 00 - OWENS
52 (55) 5089 67 00