

ENTREVISTA
| Wagner Gasparetto

CAPACITAÇÃO É O PRINCIPAL DESAFIO DO SETOR DE PISOS DE ALTA PERFORMANCE

O mercado nacional de revestimentos de alto desempenho movimenta cerca de 26 milhões de m² de pisos de concreto por ano, e tem potencial para duplicar esse número. A previsão é que, entre 2023 e 2026, as empresas do setor comercializem cerca de 120 milhões de m² de pisos de concreto por ano, superando a média atual. Essa projeção foi divulgada durante o 15º Seminário de Pisos e Revestimentos de Alto Desempenho da Associação Nacional de Pisos e Revestimentos de Alto Desempenho (ANAPRE), no Concrete Show 2023.

Com base nesses dados, fica evidente a relevância do segmento. Por isso, a Revista Quartzolit Profissional convidou Wagner Gasparetto, presidente da ANAPRE, para falar sobre os desafios e perspectivas da área. Graduado em Engenharia Civil pela Universidade Mackenzie e com um MBA em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas, Gasparetto iniciou sua carreira no mercado de pisos e pavimentos de concreto em 1985.

Na conversa, o executivo destacou que o maior desafio daqui para frente é a capacitação da mão de obra para poder avaliar e trabalhar corretamente com os diversos produtos disponíveis no mercado.

Revista Quartzolit Profissional | Como o senhor descreve o mercado nacional de pisos e revestimentos de alto desempenho em termos de tamanho, complexidade e participantes? Quais as perspectivas de crescimento e as dificuldades enfrentadas pelo setor?

Wagner Gasparetto - O mercado está se profissionalizando mais e mais, tornando-se mais robusto e exigente, fazendo com que os fornecedores de produtos e serviços elevem a qualidade de suas atividades. O número de *players* é cada vez maior, exigindo de todo segmento – seja na área de pisos de concreto ou de Revestimentos de Alta Demanda (RAD) – uma maior atenção aos clientes e seus objetivos. O mercado é da ordem de 45 milhões de m² para pisos de concreto e de 6 milhões de m² entre pintura e revestimentos, com cenários futuros de crescimento.

RQP | Em termos de negócios, qual é a posição do segmento de pisos e revestimentos de alto desempenho no setor da construção civil?

WG - No mercado logístico, na produção e ainda no varejo e atacarejo, os clientes têm se mostrado cada vez mais preocupados com os pisos e seus revestimentos. Isso pode ser comprovado a partir do preço de venda do mercado, que é da ordem de R\$ 20 bilhões, representando algo como 7% do PIB da construção civil.

RQP | Quais são, na sua visão, as principais tendências mundiais em termos de pisos e revestimentos de alto desempenho? O que podemos antecipar aos leitores sobre novidades previstas para este e o próximo ano?

WG - O setor vai na direção da automação de operações, buscando robotização operacional, exigindo elevados níveis de planicidade e nivelamento. O uso de soluções de acompanhamento executivo, do tipo High Definition Mapping, já está em pleno uso no Brasil. A preocupação com a pegada de carbono também está presente nos principais projetos em desenvolvimento, exigindo visão arrojada e criatividade por parte dos projetistas.

RQP | Quais são os desafios que esse setor nacional enfrenta quando se trata de inovação e tecnologia em produtos e serviços?

WG - O mercado tem mudanças lentas, embora os pontos citados na pergunta anterior estejam em evidência no momento. O grande desafio é em relação ao preparo e capacitação da mão de obra.

RQP | Quais são os principais objetivos da ANAPRE hoje e quais as iniciativas que a associação tem empreendido em termos de eventos e networking para impulsionar o setor de pisos e revestimentos de alto desempenho no país?

WG - A ANAPRE defende os interesses do setor de pisos e revestimentos de alto desempenho, estuda questões técnicas por meio de comitês de desenvolvimento focados em concreto, RAD, fibras e lapidação, e divulga normas, procedimentos e técnicas através de boletins on-line, webinars mensais e workshops bimestrais. A associação

**CONTRATANTES
PRECISAM DE
CAPACITAÇÃO PARA
AVALIAR MELHOR
O DESEMPENHO DE
PRODUTOS, PROJETOS
E EXECUÇÕES**

Wagner Gasparetto

também promove a ética entre seus associados, com base no seu Código de Ética e na implantação da LGPD, e busca identificar e divulgar novos mercados para os sistemas de pisos e revestimentos de alto desempenho por meio de pesquisas de mercado. Além disso, estimulamos a adoção de projetos que atendam plenamente às normas da ABNT, mantendo o intercâmbio com entidades nacionais e internacionais, como o ACI e o World of Concrete, e fomentamos a criação de núcleos regionais para ampliar a representatividade nacional do setor, adotando como estratégia a realização de workshops regionais bimestrais.

RQP | Como representante de um nicho relevante dentro do setor de construção, como o senhor avalia o atual desenvolvimento de soluções para proteção de pisos?

WG - Os mercados de pisos de concreto e de RAD estão passando por um período de crescente formalização técnica, com o objetivo de oferecer soluções que atendam às necessidades dos clientes por meio de produtos customizados. Assim, pisos e revestimentos estão apresentando mais durabilidade e menos patologias. Mas cabe destacar a altíssima exigência dos clientes brasileiros em relação à estética, que é muito, mas muito superior à preocupação dos clientes dos EUA e da Europa.

RQP | O que as indústrias ainda precisam fazer para atender demandas por inovação e segurança, não apenas daqueles que executam as obras, mas também dos clientes?

WG - Ainda observamos que alguns fornecedores de insumos carecem de comprometimento com a qualidade de seus produtos e com a logística de entrega. Além disso, há uma certa “aceitação” no mercado por produtos, projetos ou execuções com preços excessivamente baixos, que são atraentes à primeira vista, mas não atendem aos requisitos mínimos de desempenho. Dessa forma, os contratantes precisam de capacitação para avaliar melhor o desempenho dos produtos, projetos e execuções de pisos de concreto ou revestimentos, e a indústria pode contribuir nesse sentido.