

Notícia Técnica

Laser screed: história e desenvolvimento



Claudio Pinheiro de Freitas

Sócio da Locaville – Locação de Equipamentos para Pisos Industriais

A história da Laser Screed teve início em 1972 nos Estados Unidos quando dois irmãos executores de pisos, Dave e Paul Somero, estavam inconformados com o sistema executivo da época onde formas limitavam a largura das faixas de concretagens. Desta indignação surgiu a ideia de criar um equipamento que rompesse com esta barreira e ampliasse a produtividade da empresa.

De uma ideia simples surgiu uma máquina que revolucionou a maneira de executar piso industrial ao redor do mundo. A partir daí, muito foi estudado e os primeiros rascunhos em 1983 trouxeram ao mercado um equipamento que facilitou muito a produção. Até hoje são milhões de máquinas vendidas e incontáveis bilhões de metros quadrados produzidos por toda a parte. Este sucesso se deve aos inúmeros benefícios que a Laser Screed agrega à execução do piso de concreto.

A Laser Screed chegou ao Brasil no início da década de 1990 e até o ano de 2007 eram apenas quatro máquinas no país. A instabilidade econômica desta época aliada ao preconceito e à desinformação do mercado foram os principais fatores para a lenta inclusão do equipamento em obras

brasileiras. Além disso, o acesso ao crédito era restrito e não havia o mesmo volume de obras que podemos observar atualmente muito diferente em todos os aspectos da realidade atual.

Atualmente, o Brasil vive um momento extremamente favorável, o investimento estrangeiro tem aumentado significativamente, o crédito está mais fácil e as taxas menores. O volume de obras tem aumentado ano a ano e isso refletiu diretamente no aumento relâmpago do número de Lasers no país, com um salto de quase 20 unidades no primeiro semestre de 2011 e com uma tendência elevada de crescimento.

Outro fator que explica este aumento é a valorização do custo da mão de obra. O salário mínimo no ano 2000 era de R\$180,00 e hoje é de R\$560,00 o que torna a Laser um sinônimo de economia, além, claro, da maior exigência do mercado com relação a prazo e a qualidade.

O sucesso extraordinário da Laser Screed se deu principalmente pela revolução causada no método executivo, muito mais industrializado e confiável, agregando produtividade e qualidade de uma forma impensada antes dos irmãos Somero, trazendo benefícios

aos executores e seus clientes. Ela permitiu romper com os limites das faixas de concretagem, reduzindo a quantidade de mão de obra e melhorando a qualidade final, necessidade premente em um país em desenvolvimento e com um alto custo de mão de obra, além de alterar o modelo de reforço dos pisos de concreto, aumentando exponencialmente a utilização de fibras na mistura, pois é a junção perfeita de produtividade.

Hoje e ontem

O desenvolvimento econômico brasileiro alavancou obras por todo país e o uso da Laser Screed cresceu na mesma proporção. Assim como no início da década de 1990 o equipamento teve que quebrar o preconceito do mercado e em 2000 passou a ser um importante diferencial para quem o possuía, em 2010 se popularizou tornando-se uma excelente ferramenta de trabalho e tende a chegar em 2020 como um equipamento fantástico, porém facilmente encontrado nas obras pelos quatro cantos do país.

A exigência do consumidor quanto à qualidade e prazo é o fator principal para lançar mão de lasers e outros equipamentos, como acabadoras etc. Assim, quando olharmos para o passado, no final do plano Collor o país passava por uma crise e as pessoas não tinham poder econômico, podemos lembrar-nos da cidade de New Hampshire, que atualmente conta com aproximadamente 15 mil habitantes e a quase 30 anos, dois irmãos sonhadores desenvolveram um equipamento que mudou completamente a história da execução dos pisos industriais em todo planeta.

O conteúdo deste artigo reflete a opinião do autor.