



Criada em 1957, a Sika Portugal está presente em todo o país, de uma forma sustentável, oferecendo aos clientes soluções de qualidade e atentas à preservação do meio ambiente. Soluções estas para construções orientadas para o futuro, otimizando os processos e reduzindo os custos.

A capacidade de inovação tem sido uma dos factores chave do sucesso e cresci-

mento contínuo desta marca mundial, alcançando a confiança dos seus clientes nos produtos desenvolvidos.

Em entrevista à revista “Materiais de Construção”, Arménio Reis, Marketing Field Manager, apresenta no âmbito da reabilitação, produtos e soluções Sika, relacionando-os com o actual momento em que sector e o país atravessam.

Reabilitação de estruturas com Sika Carbodur



QUAL A ANÁLISE QUE FAZ DA EVOLUÇÃO DA EMPRESA DESDE A SUA EXISTÊNCIA? COMO CARACTERIZA A SUA ÁREA DE NEGÓCIO?

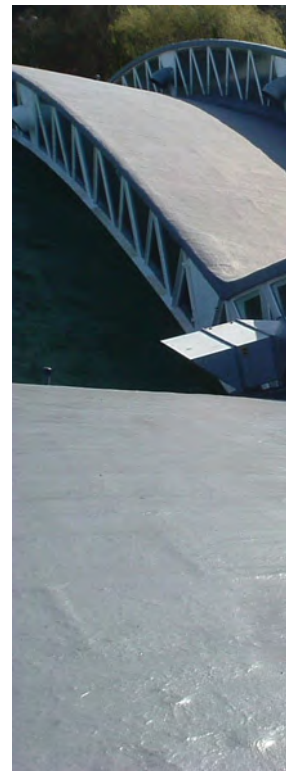
Desde a sua implantação no mercado nacional, à cerca de 30 anos, a marca Sika tem evoluído até se tornar um parceiro premium no mercado da construção, com produtos e soluções que abarcam todas as áreas do sector.

O SECTOR DA REABILITAÇÃO TEM SIDO UMA DAS GRANDES APOSTAS NA ÁREA DA CONSTRUÇÃO, TENDO EXISTIDO UM ESFORÇO PARA CONCEBER PRODUTOS ESPECÍFICOS PARA ESTE SEGMENTO DE MERCADO. COMERCIALIZAM SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA ESTE TIPO DE MERCADO?

Sim, a Sika tem uma panóplia muito alargada de soluções para a reabilitação, nomeadamente ao nível da impermeabilização (gamas SikaRoof MTC, Sikalastic e Sikaplan), colagem de pavimentos de madeira (gama Sikabond), reparação e protecção de betão (gama Sika Monotop) e reforço estrutural (SikaCarbodur).

CONSIDERA QUE OS CONSUMIDORES E OS PROFISSIONAIS ESTÃO DEVIDAMENTE SENSIBILIZADOS PARA A NOVA REALIDADE DE MERCADO, EM QUE O FUTURO É A REMODELAÇÃO/REABILITAÇÃO? PORQUE RAZÃO?

O futuro do sector passa, inegavelmente, pela reabilitação. No entanto, e embora as associações estejam a fazer um bom trabalho nesse sentido, muitos dos profissionais ainda não estão bem conscientes das alterações ao seu modelo de negócio que esta nova abordagem vai promover.





Reabilitação de coberturas com SikaRoof MTC

NO SEU ENTENDER, QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS OBSTÁCULOS A UMA MAIOR DINAMIZAÇÃO DO MERCADO DA REABILITAÇÃO? DE FORMA A ESTIMULAR ESTE TIPO DE MERCADO, QUE MEDIDAS CONSIDERAM IMPORTANTES O GOVERNO TOMAR?

Neste momento, o maior obstáculo é mesmo a falta de recursos financeiros para promover a reabilitação. A bonificação no crédito para obras, em paralelo com incentivos ao arrendamento, seria uma forma de dinamizar o mercado da reabilitação.

CONSIDERA QUE A OFERTA NACIONAL NO SECTOR DA REABILITAÇÃO, EM TERMOS DE PRODUTOS E DE SERVIÇOS, TEM QUALIDADE E É COMPETITIVA?

Ao nível dos produtos, as empresas instaladas no nosso país, muitas delas multinacionais como a Sika, oferecem produtos e soluções competitivas e de qualidade.

Ao nível dos serviços, penso que ainda existe muito por fazer, nomeadamente ao nível da formação nas técnicas e metodologias da reabilitação.

DE QUE FORMA AVALIA A ACTUAL SITUAÇÃO DE MERCADO? QUE ESTRATÉGIAS DEVERÃO OU ESTÃO A SER TOMADAS PELAS EMPRESAS PARA COMBATER A CRISE?
O mercado da construção está lentamente a fazer a transição entre a realidade antiga, da obra nova,



Reparação de elementos de betão com Sika Monotop

e a abordagem à reabilitação do edificado. As empresas deverão continuar a apostar na qualidade e em soluções que minimizem os custos, através, por exemplo, da eliminação de operações intermédias e da redução do tempo em obra.

A título de exemplo, a nossa gama de colas para pavimentos de madeira Sikabond permite a aplicação dos pavimentos directamente sobre cerâmicos, sem ter que os remover previamente, o que poupa tempo e recursos.