



## 5º SEMINÁRIO DE PISOS E REVESTIMENTOS DE ALTO DESEMPENHO

**Organização:**



**Patrocínio:**

Belgo Bekaert Arames



Belgo Bekaert Arames - parceria da ArcelorMittal e da Bekaert.



**Patrocínio Institucional:**



Associação Brasileira de Cimento Portland

**Dia: 1º de Setembro de 2011 - Horário: das 8 às 12h30**  
**Auditório 3 - Centro de Exposições Imigrantes**

**Programação:**

**8h - Recepção**

**8h15 - Abertura - ANAPRE**

**Eng. Ademar Paulino de Arantes Filho - ANAPRE**

**8h30 - Palestra 1 - Pisos industriais com fibra metálica e fibra sintética (macrofibra)**

**Prof. Dr. Antonio Domingues de Figueiredo**

Serão abordados os conceitos fundamentais da aplicação de fibras metálicas e poliméricas para os pisos de concreto destinados a obras industriais. Neste enfoque, especial atenção será dada ao inter-relacionamento destes conceitos com os princípios básicos de dimensionamento e controle de qualidade dessas obras, levando-se em conta as boas práticas da engenharia.

**9h10 - Palestra 2 - Tratamento de superfície de pisos em concreto: da cura à lapidação**

**Alexis Joseph Steverlynck Fonteyne**

A palestra abordará quais são os tratamentos da superfície dos pisos em concreto; tipos de cura disponíveis no mercado, suas vantagens e

desvantagens; resistência a abrasão; endurecedores de superfície (princípio e tipos); e lapidação de piso (tipos, benefícios e necessidade).

#### **9h50 - Coffee break**

#### **10h20 - Palestra 3 - Evolução das resinas de alto desempenho Levon Hagop Hovaghimian**

A aplicação de revestimentos de alto desempenho foi um marco na proteção e estética dos pisos de concreto. Dos primórdios da utilização, a evolução da cura, diversidade dos sistemas, disponibilidade atual e o que se espera para o futuro serão abordados nesta apresentação.

#### **11h - Palestra 4 - Como obter fidelização do cliente Wagner Gasparetto**

A fidelização é um estágio raro, no qual alguns consumidores atingem e não trocam de forma alguma seus fornecedores ou marcas a que aderiram, por conta do valor gerado e do relacionamento entre as instituições e pessoas. Questões importantes como foco, singularidade e mensagem constante geram confiança e credibilidade e devem ser aderentes ao público-alvo escolhido. A palestra abordará definições de marketing; geração de valor – *trade-off*; cliente como estratégia do negócio; mudança de hábito; concorrência impiedosa; e diferenciação competitiva.

#### **11h40 - Entrega do III Prêmio ANAPRE de Planicidade e Nivelamento**

#### **12h10 - Debate**

#### **12h30 - Encerramento do Seminário / Visita à Concrete Show**

#### **Apoio institucional:**

