

Automação residencial

Por Jean Pascal Nathan De Simone

O que mudou na área de iluminação na última década?



Divulgação – Residência Condomínio Camille Claudel

HÁ 13 ANOS, UM AMIGO HOLANDÊS ME APRESENTOU UNS “GADGETS” que lançaria no verão daquele mesmo ano, inicialmente focado para o mercado norte-americano. Tratava-se de um “brinquedinho” que prometia controlar a casa toda com um simples toque. Confesso que demorei um pouco para entender o poder daqueles dispositivos. Muito menos conseguia imaginar o potencial intrínseco disfarçado em um controle remoto sem fio de abajur que mudaria completamente minha vida.

Ao iniciar minhas pesquisas de mercado, acabei me deparando com algo óbvio, que fazia parte do meu dia a dia, porém subliminarmente: a luz. Fiz todos os cursos que apareciam, conversei com os profissionais mais renomados, pesquisei na internet, participei de workshops, palestras, visitei feiras do setor,

li tudo, enfim, direcionei minhas antenas para esse universo encantador da iluminação. Entendi, afinal, que de tudo que há para se controlar numa casa, a iluminação tem a maior importância. Era fundamental estudar Iluminação a fundo, me especializando em Lighting Design.

No começo havia muita dificuldade em convencer construtoras, consumidores e até especificadores da importância de aplicar controles de iluminação automatizados. As perguntas eram sempre as mesmas: quanto vou economizar de energia? Em quanto tempo terei retorno sobre o investimento? Perguntas relevantes, porém sabemos que a economia gerada numa residência pela dimerização isoladamente não representa muito na conta. Afinal quantas horas por dia as luzes ficam acesas?

É diferente de um escritório, loja ou show-room, onde as luzes permanecem acessas continuamente. Por outro lado, a troca das fontes luminosas por fontes mais eficientes (tipo LEDs), o controle automático de cargas mais pesadas como aquecedores, ar condicionado e principalmente a eliminação do consumo “vampiro” (o gasto constante de aparelhos elétricos em stand-by) sempre fizeram a diferença de fato. Porém, na época, esses recursos eram caros e raros. Quando trouxemos os primeiros LEDs dimerizáveis para o Brasil em 2005, uma MR16 de 1W era vendida por quase 70 dólares no mercado.

Como então vender Automação Residencial?

Uma matéria veiculada na primeira Lume Arquitetura (sim, na edição nº 1 de maio/2003!), com depoimento do Gilberto Franco, descrevia o projeto luminotécnico de uma belíssima residência – na qual foram utilizados controles integrados de iluminação – e fazia um paralelo entre o controle de um aparelho de som e a dimerização da luz: “Uma maneira de percebermos o valor da dimerização é pensar sobre nossos outros sentidos. A audição, por exemplo. Imagine um aparelho de som sem botão de volume que o obrigue a escutar suas músicas sempre na mesma altura. Na iluminação dos ambientes de uma residência, o dimmer dá ao usuário o poder de controlar a intensidade levando em conta seus humores, seu estado físico, enfim, suas necessidades momentâneas no espaço de seu domínio”.

Eureka! Isso deu um estalo, era a peça que faltava. Para vender automação, era fundamental emocionar nosso potencial cliente, esquecendo a razão. Quando ele fechava os olhos e se imaginava chegando a casa após um trânsito louco, era hora de relaxar: ligar o aparelho de som com uma música calma, tipo um blues, esticar os pés no sofá e curtir o momento. Só que na hora de controlar a luz, aquele (único) ponto de luz no teto ofuscava os olhos cansados do nosso amigo com um fecho azulado de 6000K da

fluorescente compacta (herança da época do apagão recém-superado). Havia equilíbrio entre o conforto auditivo e visual? Nessa hora as soluções de Controle Inteligente de Iluminação faziam todo o sentido e harmonizavam aquele cenário. De repente as perguntas mudavam completamente, pois a venda estava feita: Demora a instalar? Quando será entregue?

Naquela época era muito comum as empresas de engenharia associadas às construtoras oferecerem projetos luminotécnicos que atendiam estritamente à norma, sem levar em consideração quem utilizaria os espaços, suas funcionalidades e seus elementos. Como valorizar os espaços, destacar detalhes arquitetônicos em ambientes enormes com apenas um ou dois pontos de luz no teto? Dessa forma, vender automação para as construtoras resultaria em um projeto que na prática seria pobre e criticado pelos moradores. Porém isso mudou muito na última década. Os projetos entregues pelas construtoras começaram a oferecer vários circuitos de iluminação no mesmo ambiente, facilitando a instalação de controles de iluminação que permitem criar cenários para diferentes situações.

O reconhecimento do lighting designer como um profissional essencial para completar um projeto arquitetônico também ajudou a valorizar a importância do controle automatizado de uma residência, mudando a cultura de algumas lojas de Iluminação ou de designers de interiores, que ofereciam projetos sem isenção, com poucos fundamentos técnicos, onde o bem-estar, o conforto visual e a eficiência energética muitas vezes nem eram levados em consideração. Aos poucos, alguns profissionais conseguiram se destacar aplicando uma variedade de fontes luminosas e luminárias combinando efeitos de luz e sombra, cores, brilho para destacar alguns elementos decorativos ou arquitetônicos com mais dramaticidade e algumas vezes dinâmica, através de sistemas automatizados. Tem uma frase do Ingo Mauer que admiro muito: “Iluminar é muito mais do que apenas acender ou apagar um interruptor. Pena que



Divulgação - Showroom Flex Loja Segatto

a maioria das pessoas parece não se dar conta disso”.

Vivemos nesses 15 anos um boom de lançamentos de médio e alto padrão. As construtoras e incorporadoras aos poucos começaram a enfrentar a concorrência feroz de outros produtos semelhantes lançados simultaneamente no mesmo bairro e por que não dizer na mesma rua. Como chamar a atenção do futuro comprador sem reduzir o preço? Para se destacar de outros produtos, as construtoras passaram a oferecer diferenciais, como cabeamento estruturado, aspiração central, fechaduras eletrônicas e automação residencial, inicialmente como opcionais devido ao custo proibitivo dos equipamentos e a necessidade de um projeto complexo (infraestrutura de cabeamentos e condutas que representavam um emaranhado de cobre no meio das paredes).

Não demoraria a surgir os primeiros projetos residenciais com automação residencial embarcada. Muitas vezes, era somente um ou outro dispositivo “automatizado”, como uma banheira, um painel de iluminação, uma câmera, um controle universal, uma persiana motorizada ou uma fechadura eletrônica. “Stand alone”, esses dispositivos funcionavam de forma isolada, raramente de forma integrada. Lembro-me que ao participar das

primeiras concorrências, uma das premissas era que houvesse uma central de automação. Oras, como então eu conseguiria sobreviver nesse mercado sem uma central?

Havia também uma aversão e preconceito por sistemas de automação sem fio. Porém a concorrência aumentava, as soluções que se apresentavam no mercado ficavam cada vez mais flexíveis, confiáveis e principalmente, mais acessíveis. Criou-se então um ambiente perfeito para que a automação sem fio mostrasse por que foi criada. Com isso, surgiram os primeiros edifícios totalmente automatizados. Em poucos anos, a premissa dos projetos inverteu-se totalmente e raramente se vê mais no Brasil construtoras que exigem sistemas de automação baseados em topologia centralizada e cabeada.

Dessa forma, estão utilizando cada vez mais os sensores de luminosidade e temperatura associados ao ar-condicionado e ao controle automatizado da iluminação artificial (luzes) e natural (persianas, cortinas, etc.) para otimizar os recursos naturais e energéticos de forma autônoma. ◀

Jean Pascal Nathan De Simone

Engenheiro eletrônico, lighting designer e Evangelista da Tecnologia Z-Wave para a América Latina. É fundador da Z-Wave Tecnologia e da Flex Automation. Com escritórios na China e Hong Kong, a Flex exporta tecnologia nacional para mais de 15 países.

