

Airton José Pimenta



*Projetista cria linguagem
única e iluminação exclusiva ao
desenhar suas luminárias*

Entrevista concedida a Erlei Gobi

Como foi o início de sua carreira e qual sua formação?

Eu me formei em 1988 em desenho industrial, já são quase 22 anos de carreira. Desenho industrial é desenho de produto, não é arquitetura, mas está ligado a artes plásticas. Logo que peguei o diploma ingressei na Lustres Projeto e, de lá pra cá, trabalhei em várias empresas até montar a minha.

Quando decidiu pela criação de um escritório próprio?

Tenho o perfil de empreendedor desde a época da faculdade. Estudava à noite e, durante o dia, resinava poliéster, laminava vidro e produzia quilhas para vender para as fábricas de pranchas de surfe. Quando comecei a trabalhar com iluminação, admirava meus patrões por terem criado suas empresas e me espelhava neles. Coloquei na cabeça que num determinado ponto da minha trajetória iria montar meu negócio.

A profissão de lighting designer está organizada para ser reconhecida?

Não sou a pessoa mais certa para falar. Conheço e respeito todos os lighting designers, sou amigo de muitos, mas tenho uma trajetória meio solitária na profissão. Vejo que o pessoal está se movimentando; tem muita gente nova interessada nesta profissão.

O mercado é promissor para futuros profissionais? O que diria a um jovem que decide se especializar em iluminação?

Mercado tem muito. Nós sentimos dificuldade em contratar profissionais para os escritórios de lighting designers, pois esta formação acontece na prática. A teoria é ótima, mas o que dá capacitação

é a prática. Um bom profissional tem que transitar entre fábrica e aplicação, da engenharia à arquitetura. O que essa turma nova precisa entender é que deve ter um pouco de paciência e que não se consegue colher frutos sem semear.

Você está fazendo a iluminação de barcos e iates. Como isso aconteceu?

Desde que saí da faculdade, trabalhei em muitas áreas da iluminação. Chegou um momento que já conhecia um pouco de tudo e observei o que mais gostava. Quando criei a Lightworks, comecei a escrever uma história só minha. Resolvi desenhar minhas luminárias, criar uma linguagem única, e isso me levou para um mercado exclusivo, de altíssimo padrão, com iluminação personalizada para clientes selecionados. Quando você começa a trabalhar com este tipo de cliente, acaba conhecendo pessoas que possuem barcos e querem contratar um profissional para iluminá-los.

O que vai acontecer com o mercado de iluminação no Brasil com a Copa de 2014 e as Olimpíadas de 2016?

O mercado está aquecido desde 2008 e a tendência é ficar ainda mais. As empresas de iluminação estão de orelhas em pé, criando parcerias para esta demanda que vai ser muito grande devido a enorme infraestrutura necessária para a realização destes eventos.

O que o levou a produzir luminárias e o que as difere das outras?

Gosto de desenhar e desenvolver produto, do serviço manual, do artesanal, de pôr a mão na massa, de criar e projetar. Acho que tenho o dom da criação e não posso deixar isso de lado. O que as difere das outras é que tentei não entrar em confronto com os concorrentes; busquei soluções e desenhos que não existiam no mercado.

Sempre utiliza as luminárias que produz em seus projetos?

Quando um cliente contrata nosso serviço, sabe que o projeto terá 90% de luminárias da Lightworks, pois ele vai ter uma solução personalizada para sua casa. No entanto, eu tenho alguns parceiros que acabam completando este pacote.

Outros lighting designers utilizam suas luminárias?

Alguns utilizam; normalmente aqueles que me conhecem de uma maneira mais próxima. O problema é que alguns deles acham que quem é fabricante não deve fazer projeto porque está "roubando" o mercado deles, talvez por isso não especifiquem minhas luminárias. As portas da Lightworks estão sempre abertas pra quem quiser. ◀