Consultoria Global entra em nova fase no Brasil

Com 150 anos e faturamento global na casa dos 2 bilhões de euros, a TÜV Rheinland está no Brasil há mais de duas décadas. Ao longo dos anos, a multinacional alemã ampliou suas atividades no País adquirindo empresas especializadas. Seu foco principal é a segurança e a qualidade de produtos, sistemas e serviços em diversas áreas.

Orientados por essa diretriz, em 2006, a TÜV Rheinland Brasil deu seu primeiro grande salto com a aquisição de duas importantes empresas dos setores de certificações e inspeções – a União Certificadora (UCIEE) e a Orplan Inspeções. A partir desse momento, passou a atuar mais fortemente com eletroeletrônicos e inspeções.

Já em 2007, ela assumiu o controle acionário da Ductor Implantação de Projetos, uma das líderes em consultoria de engenharia e gerenciamento de projetos no País. Com essa aquisição, reforçou sua expertise em consultoria e gerenciamento de projetos. Por fim, em 2010, adquiriu a Geris Engenharia e Serviços, empresa especializada em projetos e gerenciamento de empreendimentos nas áreas de energia, habitação e transporte.

Com todos esses movimentos, ao passo que ampliava e diversificava seu leque de ação, a empresa colocou em prática um plano de compatibilização para culturas empresariais tão distintas. Até um programa específico para isso foi criado – o Project Execution Plan (PEP). Paulo Cintra, Diretor Regional Serviços Industriais LATAM, e Paulo Haipek, Diretor de Operações Serviços Industrias Brasil , explicam os resultados dessa trajetória e como veem o mercado brasileiro atual.


Paulo Cintra

OE – TÜV Rheinland está no Brasil há mais de 20 anos e, em 2007, assumiu o controle da Ductor, além de outras companhias. Como tem sido essa transição?

Paulo Cintra – TÜV Rheinland é uma multinacional alemã com 150 anos atuando no mundo. Hoje está em 56 países, com 20 mil funcionários. Em 2007, deu o primeiro passo para uma empresa europeia ao adquirir uma companhia de engenharia na América do Sul. Ductor tem uma história que nasceu com engenheiros muito qualificados, tornando-se uma marca muito conhecida no mercado, com projetos marcantes. Fui orientado pelos controladores para reposicioná-la considerando seu histórico de sucesso, fazendo com que as pessoas passassem a entender esse novo momento da empresa, agora sob o guarda-chuva de uma gigante alemã que atua forte no mercado de testes de inspeção e certificação.


Paulo Haipek

Ductor esteve envolvida na implantação do Metrô em São Paulo. Que outras obras importantes ela atuou como projetista e gerenciadora?

PH – Desde 1975, quando foi fundada, a Ductor tem atuado em grandes obras no Brasil, entre elas, o Rodoanel, as primeiras grandes concessões, como a Anhanguera-Bandeirantes, Via Oeste, Rodonorte e, mais recentemente, a Ponte Rio-Niterói. Nas ferrovias de mineração somos líderes, com as ferrovias de Carajás e Vitória-Minas. Participamos também de grandes investimentos no setor de saneamento. Quando o Banco Mundial decidiu fazer o primeiro investimento no Brasil, para o programa Onda Limpa, no litoral de São Paulo, nós fomos uma das empresas pioneiras no gerenciamento desse grande empreendimento de tratamento do esgoto no litoral sul paulista. Fomos fundamentais também na parceria com a CDHU no trabalho de habitação popular feito pelo governo do Estado de São Paulo. Com a FDE, atuamos nos programas educacionais de desenvolvimento de novas escolas, além do mercado privado, com o qual temos uma relação muito forte hoje.

Quando há aquisição, duas culturas precisam ser combinadas. Quais obstáculos foram superados para criar uma nova cultura que aproveitasse das qualidades das duas anteriores?

PC – Quando eu cheguei na companhia, dez anos depois da aquisição, foi o momento de passar a limpo os obstáculos e transformar a Ductor em uma organização com a mesma identidade empresarial, os mesmos modelos de gestão, as mesmas metodologias de trabalho da TÜV Rheinland global. Optamos por reposicionar uma empresa tradicional, sem contudo abandonar a linda história que ela tinha na infraestrutura brasileira, inclusive o nome, que foi incorporado. A entidade legal passou a ser Tüv Rheinland Ductor. Renovamos a equipe, Paulo Heipek assumiu comigo o desafio de construir essa nova cultura e apresentá-la ao mercado.

Como tem sido isso na prática?

PC – A nova jornada nasce com o foco de reduzir a presença no mercado público e aumentar no mercado privado. Quando assumimos, a empresa tinha 80% da receita oriunda do setor público e hoje, seis anos depois, está o inverso, temos 80% da receita vinda do mercado privado. Este é muito mais exigente, demanda que a empresa tenha processo, ferramenta, tecnologia. Então, começamos a estabelecer uma metodologia de gestão diferenciada, batizada de Project Execution Plan (PEP), que tem sido a matriz da nossa abordagem ao mercado privado, fornecendo as diretrizes de como apoiaremos os clientes nos investimentos que eles vão fazer.

Como o PEP se diferencia de uma cultura mais tradicional de gestão de projetos?

PC – Diferencia-se porque definimos todos os processos que vão acontecer durante a execução do investimento. De forma antecipada, sentamos com os clientes para uma avaliação prévia de todas as disciplinas que seremos contratados para gerenciar na obra. Estabelecemos, assim, a metodologia que vai se aplicar para aquele projeto específico. Por exemplo: o cliente nos contrata para garantir que a obra não tenha acidentes. Antecipadamente, a equipe ouve do cliente como são todos os processos. A partir daí, estabelecemos a metodologia para ser aplicada perante as construtoras.

Como essa conversa prévia contribui para o desenvolvimento dos processos?

PC – O mercado brasileiro tem uma característica muito equivocada: costuma chamar a gerenciadora depois que ele contrata a construtora. Esta, por sua vez, tem um grande valor envolvido, os contratos, as grandes aquisições... Temos trabalhado com nossos clientes para que nos chame antes, nos coloque no processo no momento da decisão do investimento. Isso nos possibilita estruturar melhor a contratação, escolher o modelo de contrato mais adequado, indicar quem é o melhor parceiro para aquele tipo de obra, os mais qualificados para aquele projeto. O PEP nada mais é do que uma diretriz em que jogamos junto com os clientes, fazendo um tailor made (feito sob medida) para cada projeto.

PH – Acreditamos que um bom gerenciamento está baseado em três pilares principais: pessoas, processos e ferramentas. O PEP está dentro de processos. Pessoas qualificadas nós temos, criamos os processos para estandarizar os procedimentos no gerenciamento da obra e, por fim, temos ferramentas próprias para aplicabilidade em todos os procedimentos incluídos no PEP.

PC – Esse é o motivo do nosso sucesso. Hoje temos em marcha 62 contratos e quase 700 funcionários trabalhando no Brasil. Isso no setor de gerenciamento, sem contar a área de inspeção que é o tradicional negócio da Tüv. Da mesma forma que apoiamos o cliente no gerenciamento, o apoiamos também em inspeções de fornecedores, qualificações etc. Ou seja, conseguimos oferecer uma solução completa para ele.

Esses três pilares é o que se chama de pré-construção, aquilo que ocorre antes da mobilização, de contratar a construtora, uma

série de atividades que antecedem. Que outros temas são importantes destacar?

PC – A transição que fizemos na empresa foi um pouco complexa, não é fácil girar uma empresa como a gente girou. Transformar uma tradicional fornecedora de serviços públicos para o mercado privado, sem abdicar do setor público. Mas percebemos que o mercado privado precisava desse apoio. Hoje as empresas têm carência de parceiros para garantir que uma obra seja feita com segurança, com qualidade. Esse é o nosso foco. Outro aspecto envolve a diversificação. A história da Ductor está muito calcada no setor da infraestrutura. Cada vez mais abrimos o leque. Quem diria que a Ductor estaria no mercado de óleo e gás, petroquímico, papel e celulose, indústria, aeroportos? Ou seja, conseguimos provar que somos capazes de ter uma gama de serviços e produtos aceitos por diversos segmentos. Conseguimos mudar a imagem da empresa para que a Tuv Rheinland Ductor possa ser um grande parceiro de engenharia independente do segmento em que o cliente atua.

Devemos torcer para que, no futuro não muito distante, os contratantes públicos também demandem esse tipo de serviço.

PH – O mercado público já está mudando. Alguns órgãos não estão contratando mão de obra H/H, mas por produtos entregáveis, isso já é uma tendência.

PC – Para concluir, é importante também falar das questões de sustentabilidade, que é uma diretriz global da empresa de atuar forte nos mercados sustentáveis. Temos apoiado os clientes na redução pegada de carbono. Um dos demonstrativos de que estamos agregando valor aos nossos parceiros é a certificação do primeiro projeto de hidrogênio verde no Brasil, para a White Martins, que foi um sucesso. Depois desse tivemos muitas demandas, indicando que somos uma empresa muito ativa e participativa, trazendo os especialistas de fora para cada vez mais contribuir com o mercado e as empresas, na busca de soluções sustentáveis para seus negócios.

Avança o novo Espaço Anhembi

Há pouco tempo, o antigo Pavilhão de Exposições do Anhembi de São Paulo, localizado no Anhembi Parque ao lado do sambódromo, foi demolido.



Importante polo do turismo de negócios de proporções nacional e internacional, o Pavilhão se tornou referência de grandes eventos na cidade paulista, entre os quais foram várias edições do Salão do Automóvel exibidas no local.

A cobertura era uma estrutura de alumínio misto aço carbono, com vigas de até 8 polegadas (20 cm) de espessura, se estendendo numa área de 70.000 m2: literalmente um grande monstro diante da pequena Tesoura Indeco ISS 10/20.

Pois bem, a "amarelinha" conseguiu enfrentar e vencer o desafio tendo um resultado bem positivo.

Obrigado à rigidez e robustez da carcaça em aço de valor Hardox®, à velocidade de destaque de abertura e fechamento da mandíbula pela tecnologia Indeco e ao desenho inovador das facas de corte que garantem altos desempenhos e durabilidade, o jogo foi ganho com muito sucesso!

Foram cortadas e picotadas acerca de 500 toneladas de alumínio em somente 35 dias, dando uma média de 15 toneladas por dia.

Sem dúvida a experiencia e habilidades da Demolidora FBI e Vitóriafer Reciclagem, empresas atrizes da execução do serviço, foram relevantes para o bom êxito do serviço contratado.

De fato, agora pode-se afirmar: seja bem-vindo novo Espaço Anhembi!

Novas linhas de máquinas priorizam conforto do operador e menor consumo de diesel



Daniel Poll

Com painéis digitais, balanças embarcadas e menor consumo de combustível em até 30%, a nova linha de máquinas da Liebherr foi lançada no final de setembro, em São Paulo. A nova frota, que foi lançada em setembro, é voltada principalmente para a mineração. Segundo a companhia, o diferencial desta vez está na tecnologia embarcada.

"Estamos apresentando a nova geração de escavadeiras e pás carregadeiras, com alguns destaques em seu portfólio. No caso das escavadeiras, por exemplo, a R 945 SME possui câmeras de operação e sistemas para controle do consumo de combustível. Além disso, foram instaladas novas tecnologias em todos os equipamentos para oferecer mais conforto ao operador, pois eles passam muito tempo dentro das máquinas, e buscamos aprimorar mais essa questão interna para satisfazer nossos clientes", contou Daniel Poll, gerente comercial da Liebherr, em entrevista à Revista O Empreiteiro.

