

## 10/06/2015 - Construtoras detalham estratégias para ganhar eficiência, reduzir custos e cumprir prazos durante debates na M&T Expo Congresso 2015



Ciclo de palestras fez parte do 2º Summit Internacional Excelência Operacional & Lean Construction, uma parceria da Sobratema com o Iopex Planejamento, envolvendo de profissionais de diferentes níveis e áreas de atuação estão entre os pontos em comum nos programas voltados para excelência operacional de duas grandes empresas do setor de construção civil: Hochtief Brasil e Carioca Christiani Nielsen Engenharia. Tais conceitos foram passados a uma plateia formada por profissionais, técnicos e empresários do setor da construção durante o 2º Summit Internacional Excelência Operacional & Lean Construction, organizado por uma parceria da Sobratema com o Iopex – Instituto for Operational Excellence/Brasil, realizado nesta quarta-feira (10), no M&T Expo Congresso. Prestes a completar 50 anos de atuação no Brasil, a Hochtief, de origem alemã, já entregou mais de 450 grandes obras no país, em diferentes segmentos. Atualmente, tem três grandes desafios: a restauração do gigantesco Hotel Palácio Tangará, em Sumaré (SP), e as construções da fábrica da Mercedes-Benz em Itápolis (SP) e do Hotel Four Seasons, em São Paulo. Tudo dentro do cronograma e sem alteração de valores previamente definidos em contrato, de acordo com Marcos Kowalewski, Diretor Executivo da Hochtief Brasil. Considerada uma das referências no setor, a empresa mostrou que o segredo para a realização de cada projeto obedecendo prazos e valores contratados está no planejamento estratégico bem feito. Segundo o executivo, para conseguir colocar o discurso na prática, que pode ser resumido em manter o compromisso com o cliente, preservando a sua confiança e gerando valor para ele, é preciso traçar estratégias que permitam reduzir custos de cada projeto, de forma a torná-lo lucrativo. “Não é possível simplesmente aumentar o valor do projeto, pois esse preço deve ser definido pelo mercado”, disse. Kowalewski mostrou que o planejamento estratégico da Hochtief inclui o fortalecimento da cultura de excelência, o que envolve todos os colaboradores da empresa, inclusive com programas de capacitação. A ideia é criar hábito de troca de ideias em áreas estratégicas como suprimentos, logística, processos administrativos de apoio, entre outras. “Se as pessoas não se sentem incluídas, elas não trazem bons resultados”, resumiu Kowalewski.

### Os desafios para a realização do Projeto Comperj

Desafio ainda maior para cumprimento de prazos, conforme definido em contrato, enfrenta a

Carioca Christiani Nielsen Engenharia, empresa especializada na execução de grandes obras. Também durante o 2º Summit Internacional Excelência Operacional do M&T Expo Congresso, Giuliano Tinoco, gerente de Projetos da Carioca, mostrou as diferentes etapas da construção da via de acesso para o transporte de equipamentos especiais do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), na região de Itaboraí.

O projeto, realizado de novembro de 2013 a outubro de 2014, começou enfrentando uma barreira enorme: incluía a desapropriação de uma comunidade em região de altíssimo índice de criminalidade. Mesmo depois de iniciadas as obras, os desentendimentos entre líderes criminosos locais obrigava a interrupção das obras. Porém, o cronograma foi se ajustando, de forma a recuperar os prazos, segundo Tinoco.

Ele explicou que boa parte das soluções para execução da obra veio com a parceria desenvolvida entre a Carioca e o Instituto Iopex Brasil, que desenvolveu o sistema Duetto, de gestão de processos e interfaces. A solução permite a análise de cada fase do projeto, a identificação de possíveis atrasos e os respectivos motivos, permitindo a tomada de decisão imediata. Assim como aconteceu na Hochtief, o envolvimento das pessoas também foi decisivo. “Criamos 13 grupos de discussões em diferentes áreas, o que permitiu o levantamento de soluções rápidas para situações críticas no ramo, como o desperdício de materiais”, informou Tinoco.

No M&T Expo Congresso, general apresenta os planos do Exército para ampliar a atuação em obras de infraestrutura

Nesta quarta (10), durante o M&T Expo Congresso, o general de Divisão do Exército Brasileiro, Marcos Veloso Guimarães, apresentou os investimentos e obras realizadas pelo Departamento de Obras e Construção (DOC) do Exército Brasileiro, que atua em regiões de difícil acesso.

Dentre as obras executadas pelo DOC (adutoras, canal, irrigação, aeroportos, rodovias, ferrovias), uma das maiores construções atualmente em execução é a da Transposição do Rio São Francisco. “Temos esperança de compartilhar com o Governo Federal a realização de obras de infraestrutura, principalmente rodovias e ferrovias”, disse o general Veloso.

Atualmente, 20 empreendimentos estão em andamento. Os principais são: BR-101, em fase final de projeto, que terá 11 quilômetros de pavimento de concreto; BR-163, que prevê tratamento superficial; um trecho da BR-319, próximo à região de Humaitá; obra de implementação da SC-114, que liga a BR-116 até São Joaquim; além da construção da BR-119, na Amazônia. As demais obras são de manutenção e conservação.

Segundo o general, uma das qualidades do Exército é aprender novas técnicas, como a pavimentação rígida realizada na BR-101 (Nordeste), onde os envolvidos foram treinados durante um ano. O Exército Brasileiro também realizou obras de Perfuração de Poços Artesianos no Nordeste e, segundo o general, há estudos para realizar a obra na região Sudeste, em conjunto com o Comando Militar Sudeste. Adiantou ainda que, no próximo ano, serão adquiridas unidades de simuladores, cujo objetivo é avaliar as condições do operador sem

cometer falhas na operação das máquinas, o que deve aumentar a produtividade.

Sany espera consolidar linha amarela em dois ou três anos

Após conquistar uma expressiva participação no mercado brasileiro de guindaste, onde estima

ter 40% das vendas, a Sany esforça-se para, nos próximos dois ou três anos, aumentar a fatia de mercado da linha amarela, hoje ao redor de 10%. As informações foram dadas em entrevista coletiva nesta quarta-feira (10), na M&T Expo 2015, que está sendo realizada no São Paulo Expo Exhibition & Convention Center.

O compromisso com o mercado nacional, visando aumento de participação da Sany nos negócios de equipamentos no Brasil ganhou ainda maior importância a partir da recente visita do primeiro ministro chinês ao Brasil. “Na ocasião, anunciamos investimentos da ordem de US\$ 300 milhões que faremos no país”, ressaltou Rene Toledo Porto, diretor comercial da empresa. Os investimentos serão realizados gradualmente, de acordo com a evolução da economia do País.

**John Deere lança novas pás-carregadeiras, motoniveladoras e escavadeiras na M&T Expo 2015**

Quem passa pelo estande da John Deere na M&T Expo 2015 pode conferir os lançamentos da marca em três categorias de máquinas de construção, que chegam ao mercado brasileiro para complementar a extensa linha de produtos e serviços da marca. Os destaques ficam por conta das pás-carregadeiras 744K-II, 824K-II e 844K-II, com peso operacional de 24, 26 e 34 toneladas métricas, respectivamente; a motoniveladora 672G; e a escavadeira hidráulica acima de 45 toneladas, com modelo 470G. São todos equipamentos que chegam ao mercado para auxiliar no aumento da produtividade dos segmentos de construção e mineração.

Outro destaque da John Deere na M&T Expo 2015 é o sistema John Deere WorkSight, um pacote de soluções tecnológicas que abrangem desde informações de utilização e códigos de falha, volumes carregados, pré-diagnósticos e interação remota com o equipamento. As máquinas John Deere são projetadas para integrar essas tecnologias e os distribuidores ajudam a transformar dados em respostas para seus clientes.

**Terex divulga na M&T Expo 2015 primeiros resultados de programa com foco na melhoria do pós-venda**

A Terex apresenta na M&T Expo 2015 os primeiros resultados do Programa Minha Terex, cujo objetivo é atingir um nível de excelência no atendimento aos clientes, de maneira a que a empresa se torne referência no mercado brasileiro de equipamentos para construção. Em operação há um ano, o programa começa a mostrar resultados, com clientes mais satisfeitos, principalmente com a redução de tempo e eficácia no atendimento.

“Como exemplo, podemos citar que 92% dos chamados em nosso call center são solucionados logo no primeiro contato”, explica François Jourdan, presidente da Terex Latin America. Para o executivo, esse programa que assegura a excelência da atuação mundial da empresa em clientes do Brasil e de toda a América latina é um grande diferencial. O Minha Terex passa por várias frentes, como Atendimento, Garantia, Suporte Técnico, Peças, Treinamento, Equipe Especializada para respostas rápidas às demandas e resolução dos problemas de clientes.

**M&T Expo 2015 – 9ª Feira e Congresso Internacionais de Equipamentos para Construção e 7ª Feira e Congresso Internacionais de Equipamentos para Mineração**

Data: 9 a 13 de junho de 2015

Local: São Paulo Expo Exhibition & Convention Center - Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 – Água Funda – São Paulo/SP

Informações: <http://www.mtexpo.com.br>

Foto: divulgação  
Mecânica de Comunicação