

REVISTA ONLINE



COMPARTILHE
ESTE CONTEÚDO

ABRASFE InForma

Ed. 10 - MAR/ABR.2022

ENTREVISTA

Alexandre Pandolfo

Head de Operações da ABRASFE

Descubra as conquistas, perspectivas e metas da entidade que representa e conecta o setor da construção dedicado ao nicho de fôrmas e escoramentos.



ABRASFE

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS
DE FÔRMAS, ESCORAMENTOS E ACESSO

A **ABRASFE, Associação Brasileira de Fôrmas, Escoramentos e Acesso**, foi criada inicialmente por oito empresas brasileiras do ramo de fôrmas e escoramentos, sendo elas: **Estub, Rohr, Mills, Peri, Doka, ULMA, SH e Pashal.**

Após a consolidação do estatuto, missão e valores, deu-se o início da franquia para o ingresso de outros associados, empresas do ramo, cujo perfil de atuação técnica seja concernente às premissas e exigências da qualidade de produtos e serviços da associação.

Entre os vários objetivos da associação, se destacam a valorização do segmento, a importância e a responsabilidade que o serviço representa para a obra e o construtor, as melhorias contínuas no atendimento e as normatizações de procedimentos e critérios de cálculo, inclusive com a **elaboração de uma norma específica** para esta atividade, a qual, após alguns anos de trabalho, foi aprovada e entrou em vigor em 15/05/2009 – **NBR 15696**.

A **ABRASFE** busca a permanente ampliação de mercado de atuação, tendo como principal objetivo **reduzir o emprego de madeiras em obras**, não só pelo apelo ecológico e de sustentabilidade, mas também pela busca de mais segurança e produtividade para o construtor brasileiro. Disseminar o conhecimento, por meio de treinamentos e palestras técnicas pelo Brasil, a engenheiros, universitários e técnicos ligados à construção civil também faz parte do *core* de atuação da entidade.



Edição nº 10

Março/Abril de 2022

DIRETORIA

Ricardo Gusmão

Presidente

Guilherme Faber Boog

Vice-Presidente

Leandro Dias

Diretoria Comercial

Rogério Gonçalves da Mata

Diretoria Técnica

Gustavo Reck Cechinel

*Diretoria Administrativa
Financeira*

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Carla Marins – MTB. 41.570/SP

PROJETO GRÁFICO

WHITE Comunicação Eficaz

REVISÃO

Milena Dias de Paula

(11) 2276-7994

contato@abrasfe.org.br

Avenida Fagundes Filho, 145
Sala 28 - São Paulo/SP
CEP 04304-010

www.abrasfe.org.br





CONTÉ D Z



Clique na sessão que deseja ler!

04

Editorial

06

Associados em Destaque

10

Jurídico

13

Economia

16

Boas Práticas

19

Inovação

23

PEMT's (PTA's)

26

ABRASFE Possibilita

30

Sustentabilidade

34

Segurança

36

Parcerias

38

Painel do Associado

abrasfe.org.br





EDITORIAL ABRASFE

PALAVRA DO PRESIDENTE

04



DARWIN E A CONSTRUÇÃO

Por Ricardo Gusmão - Presidente da ABRASFE

A Teoria da Evolução afirma que é o ambiente, por meio de seleção natural, que determina a importância da característica do indivíduo ou de suas variações, e os organismos mais bem adaptados a esse ambiente têm maiores chances de sobrevivência, deixando um número maior de descendentes.

Quando falamos de construção civil, nos referimos à área industrial e do varejo, segmentos que jamais param e, por fim, sempre se adaptam!

Assim, nesta edição, vamos trazer luz sob o olhar dos nossos associados e gestores da entidade a respeito de diversos temas que compõem a colcha de retalhos desse período de retomada e abertura de mercado. São muitos os nós para serem desfeitos com o apoio da experiência de empresários, executivos, industriais e especialistas que vivem o dia a dia de nosso setor.

Em entrevista exclusiva, com destaque para o planejamento estratégico da ABRASFE, o nosso *head* de operações, Alexandre Pandolfo, ao ser questionado sobre a alta do câmbio, a alta do preço do petróleo, bem como os impactos gerados pelas sanções e movimentações globais de diferentes governos e mercados por conta da mais recente guerra, afirma: “Se fôssemos (o setor da construção) repassar todo o aumento de preços que tivemos do aço, da madeira e dos transportes, as nossas tabelas de preços teriam que ser bem mais elevadas, o que não ocorreu.”

Ou seja, mais uma vez, nosso setor trabalha firmemente com o propósito de adaptação e busca de estratégias sólidas para a construção perene desse período no pós-pandemia.

Nesta edição, também falamos sobre segurança jurídica e os contratos na construção civil, com seus riscos e oportunidades; os entraves da logística relacionada ao transporte de máquinas; o aumento do preço de combustíveis, a pressão por planejamento e o reforço de parcerias logísticas e outros importantes temas.

Além desse incremento de temas desafiadores, trazemos os louros colhidos por nossas indústrias associadas que têm feito a lição de casa e conquistado o merecido reconhecimento. Você vai perceber que esta 10ª edição da **ABRASFE InForma** priorizou o propósito justo de dar voz (ao pé da letra) àqueles que percorrem diariamente o caminho, criando pontes e compartilhando experiências. Temos seções inéditas, como Parcerias, Lideranças Femininas em Destaque, além de dois cases de sucesso sobre conquistas ímpares de nossas indústrias.

Nossa essência está em representar e conectar o setor da construção dedicado ao nicho de fôrmas e escoramentos.

Descubra mais sobre nós! Aproveite a leitura da **ABRASFE InForma!** ◀



ASSOCIADOS EM DESTAQUE

Uma vitrine exclusiva dedicada aos associados.

Um palco para os projetos de engenharia de grande complexidade, que podem ser *insights* para clientes e empresas parceiras.

#FaçaParte



A ABRASFE proporciona visibilidade ao seu associado, pois entende que o compartilhamento de experiências é uma das formas mais frutíferas para o fortalecimento da cadeia produtiva do setor. Na home da entidade, os associados têm cadeira cativa.

A partir desta edição, a **ABRASFE InForma** inicia um ciclo de entrevistas com mulheres que vivem o dia a dia do mercado da construção. São histórias inspiradoras e de muito sucesso. Vale a pena acompanhar!

Uma vitrine exclusiva dedicada aos associados. Um palco para os projetos que deram certo e podem ser *insights* para clientes e empresas parceiras.

Nesta edição, uma conversa pra lá de especial com **Ruth Castro, diretora da SH**, a empresa com a mais ampla distribuição do Brasil e de maior presença na América Latina.



ABRASFE InForma - Como se deu a sua entrada no mercado da construção? Como e há quantos anos se iniciou a sua carreira?

RUTH CASTRO - Minha entrada formal na SH se deu há 29 anos, em 1993, quando iniciei minha trajetória em um cargo de gestão. Por ser fruto de sucessão em uma empresa familiar, minha seleção foi “natural”, se deu ao nascer. Sou filha única, então sempre soubemos que eu assumiria a SH ou a empresa seria vendida. Sempre gostei de liderar desde a época de escola e fui treinada para o cargo. Meu pai foi o fundador e presidente da empresa e tive, portanto, o melhor “coach” possível. Ele me acompanhou e orientou durante muitos anos enquanto, aos

poucos, cedia espaço. Foi uma sucessão muito bem planejada e executada.

Trabalhar fora do grupo familiar também foi de enorme valia para mim. Vim do mercado financeiro, trabalhava na mesa de operações do Banco Pactual, fazendo trading de opções e futuros. Éramos somente duas mulheres na mesa!

ABRASFE InForma - Essa semente da liderança e tomada nesse setor já estava em seu DNA ou foi algo construído?

RUTH CASTRO - Eu acredito que já existe o DNA de liderança nas pessoas, o qual pode ser aprimorado através de estudo e “coaching”. Sou

filha única e, depois de 15 anos de espera, meu pai já era um grande empresário e sempre quis um filho homem para sucedê-lo, mas veio uma mulher e ele teve que se adaptar.

Ele já era dono da Quartzolit, que foi fundada com meu tio Egon e avô Richard, empresa líder em rebocos e argamassas.

Dei muita sorte com meus pais – meu pai era um educador de primeira e minha mãe sempre foi um doce comigo. Foram exigentes, mas com muito amor. Nas minhas férias, desde os 12 anos, eu trabalhava com meu pai na Quartzolit durante meio período. Reclamava porque queria ir à praia com a minha turma, mas hoje sei que o trabalho desde cedo ajudou muito a me moldar como profissional.

Na escola, eu era representante da turma no grêmio estudantil e adorava organizar eventos. Estudei fora um tempo, voltei com 19 anos e, ao mesmo tempo em que cursei Economia na PUC, comecei a trabalhar. Fazia o curso de manhã e trabalhava e fazia eletivas à noite.

Além da educação excelente que meus pais me deram, fiz diversos cursos em universidades de ponta no Brasil e fora – Harvard, London Business School, Ibmec – e participo de um grupo de empresários chamado YPO (Young Presidents' Organization), que tem por objetivo nos ajudar a ser melhores líderes. Um dos valores mais importantes na nossa empresa e na minha família é a educação, que deve ser contínua.

ABRASFE InForma - De início, quais foram os grandes desafios que enfrentou ao assumir a gestão da empresa?

RUTH CASTRO - Empresa familiar não é fácil, e tanto o fundador quanto o sucessor

precisam ter muita inteligência emocional para que o processo flua bem. Depois de dois anos, meu pai e eu nos desentendemos, saí e fui trabalhar no banco Pactual, que era um dos empregos mais cobiçados pelos bons alunos da PUC. O ambiente era quase todo masculino. Lá, aprendi todos os palavrões que ainda me faltava aprender, mas tive um chefe espetacular, André Jakurski, que ainda hoje me orienta e é uma das melhores cabeças do mercado financeiro. O Pactual foi uma excelente escola pra mim.

Meu maior desafio ao voltar à SH foi a implementação da PLR (Participação nos Lucros e Resultados). A SH foi uma das primeiras empresas fora do mercado financeiro a ter

esse tipo de incentivo, que foi um excelente legado do Pactual. Como isso mudava a estrutura salarial na empresa, é claro que houve resistência. Na época, me lembro que o presidente do Pactual me ajudou com palestras na SH mostrando as vantagens aos nossos colaboradores. Implementamos o sistema com muito sucesso e a SH se consolidou como líder no setor, além de ser

uma empresa organizada, correta e transparente com colaboradores e clientes.

ABRASFE InForma - Sabemos que este é um mercado ainda muito liderado por homens, como as mulheres estão sentindo esse cenário hoje?

RUTH CASTRO - Estamos cada vez mais ganhando espaço. Acredito que as empresas têm muito a ganhar com a liderança feminina. Porém, nós, mulheres, temos outras responsabilidades, das quais eu nunca quis fugir. Tenho quatro filhos maravilhosos e sempre fui muito próxima dos meus pais, em especial em seus últimos anos de vida. Foi muito difícil de concili-

“
Acredito que as mulheres tornam as empresas mais humanas, entendemos e apoiamos os colaboradores e suas famílias.
”

ar tudo, mas valeu a pena!

Acredito que as mulheres tornam as empresas mais humanas, entendemos e apoiamos os colaboradores e suas famílias.

ABRASFE InForma - O que mais lhe surpreendeu nessa jornada?

RUTH CASTRO - Senti maior resistência à liderança feminina nos níveis mais altos da hierarquia, nos quais as pessoas têm a oportunidade de receber mais educação formal e serem mais esclarecidas.

ABRASFE InForma - O que a senhora diria

para outras mulheres que pretendem mergulhar no mercado da construção e na liderança de suas empresas?

RUTH CASTRO - Somos testadas mais vezes do que nossos pares homens e temos que reafirmar nossa competência com maior frequência. Mas a jornada é maravilhosa e podemos nos realizar como profissionais, mães, filhas e mulheres. Dou toda a força para que isso aconteça! Na SH, temos muitas lideranças femininas, somos uma empresa de oportunidades de desenvolvimento! ⚡



JURÍDICO

10



SEGURANÇA JURÍDICA E CONTRATOS NA CONSTRUÇÃO CIVIL: RISCOS E OPORTUNIDADES

Segurança jurídica é um conceito vago e ambíguo. Ela está ligada a uma ideia maior de previsibilidade do Direito, de certeza e coerência sobre a forma como as regras são aplicadas justamente para que os contratantes e o cidadão, em última análise, saibam como devem se comportar e como a justiça deve decidir sobre certo conflito.

Essa ideia, no entanto, não tem sido muito praticada e os motivos são variados. A política pode resultar em mudança do comportamento interpretativo de uma lei, a pandemia pode (como de fato fez) mudar radicalmente a forma de pensar de certas normas e a economia também pode impor uma nova ordem na aplicação do Direito. Veja o exemplo do IGP-M. O índice,

muito utilizado em contratos como fator de correção das perdas inflacionárias, foi altamente criticado e substituído por outros índices em decisões judiciais, em franca oposição à decisão dos contratantes, que, ao firmarem o contrato, livremente estipularam esse índice como justo fator de atualização.

Talvez o caso do IGP-M seja o melhor exemplo desse conflituoso balanço entre os ideais de “segurança jurídica” e “justiça”. A depender da posição em que nos colocamos, talvez possamos reconhecer que as decisões judiciais que afastaram a aplicação do IGP-M como fator de correção dos contratos sejam justas ou sejam inseguras e violadoras do princípio da liberdade contratual que sempre norteou o Estado

Democrático de Direito.

É difícil estabelecer equilíbrio no campo das interpretações. Não é à toa que a hermenêutica jurídica é uma das mais complexas disciplinas ministradas nos cursos de Direito.

Então, o que fazer? Bem, há certos procedimentos que podem nos trazer tranquilidade e uma boa dose de certeza sobre o que está sendo negociado. Os contratos são criados para serem respeitados, já nos ensinavam os antigos com o brocardo *pacta sunt servanda*. Assim, uma boa providência para começar e terminar bem um contrato é dedicar tempo à redação de um bom modelo. Registrar eventuais trocas de minutas com a outra parte também nos parece ser uma medida saudável, pois nosso código civil estabelece que “os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração”. A boa-fé pode ser demonstrada por meio dessa troca de redações em que se poderá avaliar a real intenção das partes com a redação de determinada cláusula quando surgirem dúvidas sobre seu real significado.

A supervalorização do Judiciário, fruto do sucesso das operações de combate à corrupção, trouxe um efeito colateral à sociedade: o ativismo judicial. Esse ativismo é caracterizado pela consciência de que o juiz pode e deve se pautar pela prática de decisões que busquem a solução mais justa, ainda que esta esteja em descompasso com a lei, ou seja, o juiz acredita que sua decisão pode ser mais justa do que a lei, buscando o utópico conceito de verdade e justiça baseado em suas crenças e experiências pessoais.

Essa conduta tem comprometido o ideal de segurança jurídica, já que a prática do “ativismo” representa a personalização das decisões,

em que cada juiz acaba por decidir situações idênticas de forma diversa.

Há técnicas, como a *Visual Law*, que pregam a clareza e precisão na redação das cláusulas contratuais. Cláusulas que tratam de objeto e penalidades são as que mais geram insegurança e surpresas no momento de discuti-las judicialmente, por essa razão a atenção com a redação clara, precisa e que descreva a exata intenção das partes no momento de sua celebração deve fazer parte da preocupação das empresas, especialmente em momentos em que o Poder Judiciário tem se valido de jurisprudência criativa para dar solução à disputas judiciais contratuais.

Outro ponto que vale a reflexão diz respeito às cláusulas arbitrais. Muitas empresas têm optado por escolher a arbitragem para solução dos futuros conflitos decorrentes do contrato. Embora a segurança jurídica não seja propriamente um problema na solução arbitral, o custo envolvido nessa opção muitas vezes não é bem mensurado pelos contratantes no momento de sua celebração e, uma vez escolhida a arbitragem, essa será a forma de solução de conflitos contratuais, afastando por completo a hipótese de solução pela justiça pública comum.

Enfim, os contratos representam uma parte importantíssima do sucesso de um negócio e as empresas precisam dedicar tempo e recursos na formação de profissionais que possam conferir qualidade e tranquilidade na formação de contratos. Um bom contrato começa com a atuação de profissionais competentes na área comercial e termina, de maneira segura e precisa, nas mãos habilidosas daqueles que conhecem os caminhos para uma tranquila e segura concretização daquilo que foi combinado. ◀



Por Reinaldo de Francisco Fernandes, advogado, sócio da RF Fernandes Advogados Associados, mestre e doutor em Direito do Trabalho pela Universidade de São Paulo (USP) e membro do Grupo de Estudos de Direito Contemporâneo do Trabalho e da Seguridade Social (GETRAB-USP).



ECONOMIA

13



AUMENTO NO PREÇO DE COMBUSTÍVEIS INCENTIVA PRESSÃO POR PLANEJAMENTO E REFORÇA PARCERIAS LOGÍSTICAS

O Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) fechou com alta de 11,30% de março de 2021 até março deste ano. É a maior taxa de inflação em 12 meses desde outubro de 2003. Somente o índice mensal teve alta de 1,62%, o maior resultado para o mês desde 1994, época de lançamento do Plano Real. Se o reajuste de preços no mercado geral já é alarmante, fica assustador no campo dos combustíveis, que sobem acima da inflação oficial. Nos últimos 24 meses, o preço dos combustíveis acumulou alta de 37,06% na gasolina e 37,72% no diesel. A Petrobras anunciou, ainda em março deste ano, novos reajustes: 18,8% para a gasolina e 24,9% para o diesel. A perda de controle inflacionário

coloca mais pressão para o planejamento econômico de empresas de locação, em especial no setor de aluguel de equipamentos para construção civil.

Transportar mercadorias não faz parte do núcleo de negócio do setor “rental”. Os desafios logísticos são de empresas especializadas nesse ramo, mas é inegável o impacto direto da escalada de valor do combustível nos negócios. Basicamente, os clientes na área de aluguel de equipamentos sofrem esses aumentos duas vezes mais do que em outros setores. Isso porque o custo maior onera o negócio na entrega dos equipamentos e, depois, na devolução dos mesmos. Há situações ainda em que o cliente

opta por devoluções fracionadas, que encarecem ainda mais a operação. O custo do frete é do construtor, locador do equipamento, porém a negociação envolve contribuir para que o cliente encontre as melhores opções de transporte para manter o produto viável economicamente em um ambiente de concorrência.

Além desse impacto diretamente na negociação, o crescente aumento de despesas com combustível onera toda a cadeia do negócio. A equipe externa do setor comercial começa a custar mais caro para realizar a prospecção de novos clientes e realizar os contatos necessários até o fechamento dos contratos. As despesas com o acompanhamento técnico e de engenharia oneram pela necessidade de visitas frequentes às obras – mesmo motivo que encarece o setor de montagem e desmontagem industrial ao prestar assistência técnica aos construtores.

Outro ponto a ser considerado é o aporte de investimentos. O produto básico do segmento é o aço, que teve anúncio de reajuste de 20% para o mês de abril devido ao custo das siderúrgicas ter aumentado intensamente em virtude do cenário de guerra na Europa entre Ucrânia e Rússia. Porém, além de comprar o aço, é necessário transportá-lo e, novamente, os combustíveis são primordiais para a definição dos custos da operação a fim de basear a decisão pelo aporte de recursos ou não em determinado momento. As despesas com o deslocamento do aço, baseadas no peso e volume, têm bastante representatividade na composição dos valores, seja para a aquisição de equipamentos prontos ou para a compra de matéria-prima e insumos para fabricação própria.

O constante e vigoroso aumento dos preços dos combustíveis desde o início da pandemia de covid-19 em 2020 gerou forte impacto na estrutura de custos, nas despesas correntes e nos investimentos das empresas de locação de equipamentos para a construção civil. Nosso foco de atenção deve permanecer no nosso negócio: o aluguel. E as energias principais devem ser direcionadas para todos os desafios que esse segmento apresenta para a gestão, como os investimentos, a manutenção segura dos equipamentos, a depreciação, o cumprimento das diferentes legislações e normas técnicas etc., mas não é possível ignorar a imprevisibilidade que o custo do frete causa às negociações comerciais, e a forma de gerir essas dificuldades é que gera um aumento na pressão por planejamento dentro das locadoras.

Todas essas alterações frequentes nos padrões de preços dos combustíveis acelera as análises sobre as estruturas físicas e, mais especificamente, sobre centros de distribuição nos mercados em que as empresas atuam como forma de criar um diferencial competitivo. Isso porque aproxima o negócio dos clientes e diminui o seu custo logístico. Além do mais, esse cenário reforça as parcerias logísticas já existentes. Cada vez mais é importante ter empresas que ofereçam os serviços de transporte de materiais com preços competitivos para diminuir a angústia do cliente em resolver o frete. Somente se olharmos a locação de equipamentos de forma ampla é possível manter viabilidade econômica e comercial em um momento de aumento constante de custos. ◀



Por Alessandro Almeida, administrador de empresas com especialização em controladoria. Gestor administrativo financeiro da Versátil Andaimos e membro do Comitê Administrativo da ABRASFE.



BOAS PRÁTICAS

16



ABRASFE REALIZA PARCERIA COM FORNECEDORES DE SOFTWARES BIM

“Em média conseguimos preços entre 10% e 15% abaixo do praticado no mercado, isso confirma que unidos, por meio de nossa representatividade, conquistamos muito mais engajamento com foco nos melhores benefícios aos associados”, revela o engenheiro consultor da entidade, Jefferson Carlos da Silva. Segundo especialistas, em um curto espaço de tempo, na média de 2 a 5 anos a metodologia vai dominar o mercado como um todo.

Visando atender às demandas vindas dos associados, há um ano, a ABRASFE criou o subcomitê de engenharia, com periodicidade bimestral de encontros. A pauta a respeito da necessidade de fornecedores de softwares BIM surgiu em uma das reuniões dos comitês de

engenharia da ABRASFE, “por várias vezes debatemos sobre os entraves para avançarmos no uso da metodologia BIM, e o assunto consumia boa parte do comitê, devido à vastidão da pauta. Com isso verificamos a necessidade da criação de um subcomitê para tratar exclusiva-

mente do assunto.”, pontuou o consultor de engenharia da entidade.

Concluída a fase de reuniões, no final do ano passado, a ABRASFE se empenhou em conseguir o melhor preço e condições de pagamento aos associados. “Após um período de negociação e alinhamento, a ABRASFE conquistou em média preços entre 10% e 15% abaixo do praticado no mercado, “isso confirma que unidos como associação temos muito mais força em conseguir os melhores benefícios aos nossos associados.”, valoriza Jefferson Carlos da Silva.

Escuta direcionada aos Associados

Ao longo dos debates trazidos pelos associados a entidade verificou a necessidade de aquisição de software BIM para o desenvolvimento da metodologia e capacitação dos colaboradores. “Hoje temos 25 associados entre nacionais e multinacionais em diversos níveis de desenvolvimento da metodologia, mas todos empenhados em atender o mercado da melhor forma possível, com o melhor em tecnologia para indústria da construção 4.0, a qual se desenvolve numa velocidade exponencial e **como sabemos o BIM é a força da tecnologia na indústria da construção 4.0.**”, descreve Jefferson Carlos da Silva.

Para tanto, a entidade selecionou três fornecedores que atuam com os principais fabricantes de tecnologia do mundo, visando oferecer

soluções que atendam às necessidades de negócio, desenvolvimento dos clientes e a transformação digital dos processos. “Não são apenas fornecedores de softwares, são também centros de treinamento, abrangendo conteúdo programático, instrutores qualificados, material didático e instalações; e o melhor é que conseguimos treinamentos com 50% de desconto e alguns gratuitos.”, sinaliza o consultor da entidade.

Benefício

No segundo semestre de 2021, os fornecedores se apresentaram no comitê BIM e de engenharia, momento em que expuseram um conjunto de softwares BIM que consta no pacote *AEC Collection* (arquitetura, engenharia e construção), com foco às necessidades propostas.

O Consultor da entidade pontua que o maior desafio enfrentando, também pelos fornecedores, é a variação de valor dos softwares, uma vez que todos seguem a variação cambial, “porém, a partir de um relacionamento estabelecido e parceria firmada, todos se empenharam em manter suas propostas válidas pelo período mínimo de 30 dias.”, relatou o engenheiro.

Atualmente, alguns associados têm adquirido softwares através do trabalho desenvolvido pela associação e tem conseguido ótimos preços, o que confirma a força da ABRASFE em possibilitar o seu desenvolvimento. ◀◀





INOVAÇÃO

19



PRINER EXPANDE NEGÓCIOS E ADQUIRE PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL DA BRITO&KERCHE

Com essa aquisição, o Grupo Priner quintuplicará as receitas atuais com inspeções, atividade com margens e ROIC atrativo, seguindo firme no propósito de crescer e maximizar o retorno para seus acionistas.

A Priner, 100% nacional e presente nos principais setores industriais no país, vem expandindo consideravelmente seus negócios nos últimos anos e, assim, se tornou a mais completa empresa de inspeção de capital nacional. A empresa concluiu, em 18 de fevereiro de 2022, a aquisição de 55% do capital social da Brito&Kerche Inspeções S.A. Fundada há 11

anos, com sede no Rio de Janeiro, a nova empresa do Grupo Priner atua nas áreas de Ensaios Não Destrutivos (END) e engenharia de integridade mecânica de ativos industriais, utilizando as melhores tecnologias e inovações disponíveis atualmente no mercado de inspeção.

A Brito&Kerche apresentou, em 2021, receita bruta estimada em R\$ 38 milhões. A empresa

possui qualificações END nível 3 certificadas pela ABENDI (Associação Brasileira de Ensaio Não Destrutivos) e pelo BINDT (Instituto Britânico de Ensaio Não Destrutivos), com serviços prestados no Brasil e no exterior. Essa aquisição trará sinergias relevantes para o Grupo Priner, tornando-o mais competitivo, favorecendo a expansão do mix de serviços e ampliando sua atuação em engenharia de manutenção.

Há exatos dois anos, a Priner (PRNR3) realizava seu IPO (Initial Public Offering) na B3, um pouco antes da pandemia de coronavírus ser declarada oficialmente. A empresa, uma small caps, concluiu sua oferta pública inicial de ações em fevereiro de 2020, captando R\$ 200 milhões. Os recursos, desde então, vêm sendo utilizados na aquisição de empresas como a Smartcoat, Isolafácil, Poliend e, agora, a Brito&Kerche, além de novas tecnologias visando a ampliação de seu portfólio de serviços e a geração de ganhos de produtividade. O Grupo Priner segue prospectando novas oportunidades de M&A (Mergers and Acquisitions) alinhadas a seu plano estratégico.

Acompanhe a entrevista inédita realizada pela ABRASFE InForma com o CEO da Priner, Tulio Cintra.

ABRASFE InForma - Sobre a relação do grupo com investidores, quais as perspectivas

de negócios, incluindo sua chamada “visão 2026”?

Tulio Cintra - Nossa visão de crescimento e geração de valor é muito positiva. O tema de estratégia é uma característica cultural forte na Priner. Nossos movimentos são definidos em colegiado com ampla discussão de cenários alternativos, o que nos levou a aumentar a nossa

presença nos clientes por meio de serviços complementares muito cedo. Quando iniciamos a empresa em 2013, a atividade de acesso (andaimos) respondia por quase 90% da nossa receita, ao passo que, no ano passado, foi de 37%, mostrando a força da diversificação e da assertividade das complementaridades que trouxemos com investimentos em tecnologias e novas frentes de atuação. Nossa “visão 2026” vem sendo desenhada bem antes do IPO. Seremos uma empresa de dar orgulho aos investidores, colaboradores, clientes e, obviamente, a todos da sociedade. Convido os leitores a acessarem nossa página na internet para que conheçam mais detalhes do nosso mapa de crescimento.

ABRASFE InForma - Quando falamos de ampliação de mercado,

falamos também de ESG (Environmental, Social and Governance) e compliance. Como a Priner vem traduzindo essas demandas em suas operações?

Tulio Cintra - O Grupo Priner é uma empre-

“

Este ano teremos mais um recorde de receita e de resultado no Grupo Priner.

Quando olhamos para os últimos cinco anos, deixando o ano da pandemia de lado, crescemos acima de 25% ao ano. Temos investido seletivamente em equipamentos mais produtivos e em empresas com boas margens e com menor demanda de capital empregado, o que, no médio prazo, trará o ROIC para valores acima de 15%, que é a nossa meta acordada com o Conselho de Administração.

”

sa de pessoas servindo pessoas e somos parte da solução para nossos clientes. Nosso foco é prestar serviços de engenharia de manutenção em indústria e infraestrutura, protegendo vidas e o meio ambiente, de forma que a ética e a integridade representem compromissos fundamentais, aplicados de forma transversal a todas as atividades e relacionamentos. Nossa jornada ESG se iniciou no segundo semestre de 2021 e vem caminhando em parceria com consultorias para uma atuação estruturada e consistente. Identificamos que já temos algumas práticas em nossos endereços e empresas do grupo e reconhecemos que devemos (e queremos) ir muito além. Entendemos que sustentabilidade é olhar para dentro, buscando ações que contribuam para a Agenda Global e os ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável).

Fizemos uma primeira etapa de aculturação em ESG, partimos para um diagnóstico que incluiu resposta ao questionário do Sistema B e, de posse desse resultado, definimos a nossa materialidade. O próximo passo é a construção do plano de ação para sustentar esses temas prioritários. Mas somos ousados e já estamos trabalhando fortemente na elaboração do nosso primeiro relatório de sustentabilidade, que será publicado ainda este semestre.

ABRASFE InForma - O Grupo Priner segue prospectando novas oportunidades de M&A? Qual o atual plano estratégico do grupo?

Tulio Cintra - Sim, sempre estamos prospectando oportunidades. Temos o pipeline de M&A cheio e com empresas em diferentes fases, uma delas em fase de diligência e negociação de contratos, outras em fase de discussão de valuation ou estudos de cenário e mercado. O nosso plano de 2022 comporta mais aquisições, as empresas estão alinhadas à “visão 2026” e os setores de atuação foram bem explicados ao longo do evento Priner Day.

ABRASFE InForma - Quais foram as vantagens do IPO na B3, realizado há dois anos?

Tulio Cintra - O IPO trouxe recursos para destravar inúmeros projetos de treinamento e de TI. Investimos bastante em equipamentos e materiais, o que aumentou significativamente a nossa capacidade de atendimento e permitiu o salto de mais de 100% desde então. O nível de governança e controles também teve um importante crescimento qualitativo como consequência desses projetos. Obviamente, o IPO também nos permitiu atravessar o período pandêmico com caixa líquido.

ABRASFE InForma - Desde que iniciou sua trajetória de expansão de capital, como o Grupo Priner se reconhece enquanto valor agregado que dispõe?

Tulio Cintra - Nossas entregas eram pautadas por muita segurança, qualidade e transparência. Após o IPO, demos continuidade a essa tradição e reforçamos os treinamentos. Acredito que o número de serviços que podemos oferecer hoje em dia foi um valor adicional que passamos a oferecer aos clientes.

ABRASFE InForma - Qual a atual perspectiva de crescimento e maximização de retorno para os acionistas do grupo?

Tulio Cintra - Este ano teremos mais um recorde de receita e de resultado no Grupo Priner. Quando olhamos para os últimos cinco anos, deixando o ano da pandemia de lado, crescemos acima de 25% ao ano. Temos investido seletivamente em equipamentos mais produtivos e em empresas com boas margens e com menor demanda de capital empregado, o que, no médio prazo, trará o ROIC para valores acima de 15%, que é a nossa meta acordada com o Conselho de Administração. ◀



PEMT's

23



OS ENTRAVES DA LOGÍSTICA RELACIONADA AO TRANSPORTE DE MÁQUINAS

Não é de hoje que as despesas com logística relacionada ao transporte de máquinas costumam desagradar tanto os locadores como seus clientes.

Recentemente, a escalada no preço dos combustíveis, sobretudo do diesel, tem representado forte impacto na cadeia logística do país e, da mesma forma que os demais segmentos do mercado, tem aumentado sensivelmente os custos de transporte de máquinas, preocupando ainda mais o setor de locação no Brasil.

Para os locadores, surgem dificuldades na renegociação de contratos e no repasse dos custos aos clientes, ainda observando que,

embora seja uma etapa importante para o atendimento do cliente, a logística de transporte em geral está fora do core business das empresas de locação de máquinas.

Já os contratantes, indústrias, prestadores de serviços e construtoras resistem ao repasse alegando pequenas margens em sua estrutura de preços e dificuldades de repasse de todas as despesas aos seus clientes, o que por vezes os leva a reestruturar o plano de contratação dos serviços de locação e repensar projetos.

Além dos custos, há ainda outros desafios relacionados à logística do transporte de máquinas no Brasil e não há necessidade de nos apro-

fundarmos em pesquisas para saber que a maioria deles passa por ações inerentes ao que podem fazer as empresas.

Há grandes deficiências da matriz de transportes no país. Infelizmente, nossa malha viária ao longo dos anos é caracterizada pelos baixos investimentos, defasagem de estradas, má qualidade do asfalto, rodovias em mau estado de conservação e uma forte dependência do transporte rodoviário que sobrecarrega o sistema. Esses fatores causam atrasos, ineficiência e grandes prejuízos.

Especificamente para o setor de locação de máquinas, há ainda a dificuldade relacionada à especialização do processo de logística, que envolve agilidade, rapidez e adoção de procedimentos específicos.

Quando falamos em entrega de uma máquina ou equipamento locado, ela geralmente considera ou está atrelada a um projeto de construção ou de ampliação por um período de manutenção fabril ou reparo, e qualquer atraso pode representar grandes prejuízos, como a parada de uma linha de produção, atrasos de obra, paralisação de equipes, etc. Portanto, não basta apenas que o equipamento seja preparado nos mais altos padrões de qualidade, também é preciso que ele chegue ao cliente de forma rápida, íntegra e funcional.

Procedimentos específicos também diferenciam o processo logístico de transporte de máquinas dos demais. Há a necessidade de uma série de cuidados para evitar imprevistos e até mesmo acidentes graves.

Uma frota de máquinas pode apresentar os mais variados tipos, tamanhos e configurações de equipamentos. Durante o transporte, ocorre a ação de forças intensas atuando sobre a carga, portanto há necessidade de precauções que

levam em conta características do veículo de transporte, das máquinas carregadas e recomendações do fabricante do equipamento.

A operação de carga inspira cuidados importantes com operação, movimentação, configuração da máquina, acessórios, peso, posição de transporte, fixação de partes móveis ou frágeis, fixação e amarração em pontos de posição e resistência adequada no veículo de carga. Também há cuidados necessários durante o trajeto e na descarga envolvendo um importante roteiro de atividades. Essas peculiaridades exigem especialização e atenção do transportador.

Como é praxe no mercado de locações, até mesmo por questões de viabilidade, a logística de transporte de máquinas é terceirizada ou, em alguns casos, compartilhada com os transportadores. Daí a necessidade de contar com empresas com *know-how* no segmento para garantir uma operação correta e segura.

Transferir a execução das atividades de logística para terceiros é uma realidade do mercado, contudo sabemos que transferir a cultura da empresa não é fácil, por isso essa relação de parceria exige alto nível de cooperação.

A entrega do equipamento ao cliente fecha uma longa cadeia de atividades e qualquer erro na logística de transporte pode comprometer toda a operação. Nesse contexto, percebemos a grande importância da logística, inclusive como diferencial competitivo para os locadores. ◀



**ABRASFE
POSSIBILITA**

26





ENTREVISTA EXCLUSIVA COM:
Alexandre Pandolfo
Head de Operações da
ABRASFE

Descubra as conquistas, perspectivas, metas e saiba mais sobre o planejamento estratégico da entidade que representa e conecta o setor da construção dedicado ao nicho de fôrmas e escoramentos.

ABRASFE InForma - Qual o plano estratégico da entidade junto aos associados para este período de retomada pós-pandemia?

Nosso plano estratégico prevê a retomada dos eventos internos na operação dos nossos comitês, bem como das nossas participações em outros eventos. Estamos voltando a fazer as reuniões de forma híbrida e também com força presencial. Como novidades, temos o lançamento da **ABRASFE Academy**, uma iniciativa de fomento à formação e informação para o setor dentro das verticais da engenharia, administração e inovação – ambiente no qual falamos do **ABRASFE Lab**.

Um outro movimento interessante se deu através da recepção de fornecedores e parceiros na

sede da associação. É assim que estamos retomando após esses dois anos de pandemia.

ABRASFE InForma - É sabido que a representatividade da entidade traz muitos benefícios para o setor. Quais são os destaques de valor agregado para os associados?

Ser associado à ABRASFE significa poder contar com uma série de entregas, ou seja, de valores. Conseguimos prover suporte jurídico através de um escritório de advocacia – especialista no negócio de locação – e discutir o que acontece com os funcionários das locadoras, uma vez que

as empresas precisam estar em conformidade com as constantes atualizações jurídicas caracte-

“
Respirar o ambiente associativo, e mais especificamente na ABRASFE, pode ser uma prática bastante interessante e cheia de benefícios tangíveis.
”

rísticas do nosso país.

Além disso, o nosso networking é muito rico. As nossas empresas associadas, embora com as suas especificidades, têm uma essência em comum. A entidade tem um setor de boas práticas muito atuante, sendo um dos destaques o nosso Manual de Boas Práticas, o qual já está no 4º capítulo, disponibilizado de forma gratuita em nosso site.

Valorizamos o contato direto com fornecedores comuns aos nossos associados, atendimentos de RH, missões internacionais, feiras e tudo o que visa à redução de custos para os nossos associados.

No gabinete de engenharia, temos também uma entrega muito interessante, uma vez que é um comitê bastante atuante, o qual é responsável pela entrada em vigor da NBR 15696, que veio como demanda de nossos associados, bem como da sua revisão. Esse é um grupo que também discute toda a interação com o mercado, com as empresas fornecedoras de fôrmas de madeira, os calculistas, os empreiteiros e outras associações por meio de reuniões mensais, ou seja, um trabalho muito importante e que nos orgulha e representa.

ABRASFE InForma - A alta do câmbio, a alta do preço do petróleo e impactos gerados pelas sanções e movimentações globais de diferentes governos e mercados por conta da mais recente guerra geram pressões sobre os custos de materiais e contribuem para desequilibrar as cadeias de suprimentos. Como a entidade observa esse cenário?

A própria questão do câmbio já tem efeitos

diversos que impactam os nossos associados de maneira bastante distinta. Devido à significativa oscilação do câmbio nesses últimos tempos, quem trabalha com importação, como os nossos locadores de plataformas – os quais são exclusivamente importadores – e os nossos locadores que têm fábricas no exterior, está se beneficiando com a importação de materiais em condições melhores, bem como quem está comprando diversos tipos de softwares. Já quando falamos do petróleo, temos um impacto que vem no preço dos combustíveis e, conseqüentemente, no preço de todos os transportes dos nossos equipamentos. Já quando se fala em matéria-prima, isso se reflete no aumento, mais especificamente, das tintas e outros produtos derivados.

“
Se fôssemos (o setor da construção) repassar todo o aumento de preços que tivemos do aço, da madeira e dos transportes, as nossas tabelas de preços teriam que ser bem mais elevadas, o que não ocorreu.”

Vale a pena ressaltar que a própria questão da atual guerra mudou bastante as questões de fornecimento, de disponibilidade de contêineres e de uma série de commodities no mundo inteiro. Então, o ciclo de fornecimento de diversos tipos de matérias-primas, bem como de alguns equipamentos no mundo todo – como até mesmo chips para a indústria automobilística – ficou comprometido. Tudo isso impacta a produção até mesmo de quem fabrica no Brasil.

Agora, vale a pena destacar pesadamente a questão do aço, que teve nos últimos dois anos aumentos superiores a 100% de custo. A nossa matéria-prima principal é o aço, o que explica em parte o aumento do preço que tivemos que repassar para o mercado.

Vale a pena colocar também que, quando falamos da questão do câmbio e da taxa de juros,

os fluxos de investimentos nacionais e internacionais mudam pesadamente. O chamado capital especulativo faz com que também os investimentos no mercado imobiliário passem a ser menos ou mais atrativos, e então acabe ocorrendo mais oscilações de obras no curto e médio prazo.

ABRASFE InForma - A elevada dependência do crédito no Brasil é a causa da correlação intrínseca entre a atividade imobiliária e a taxa de juros do país. Como o setor pretende trabalhar esse cenário?

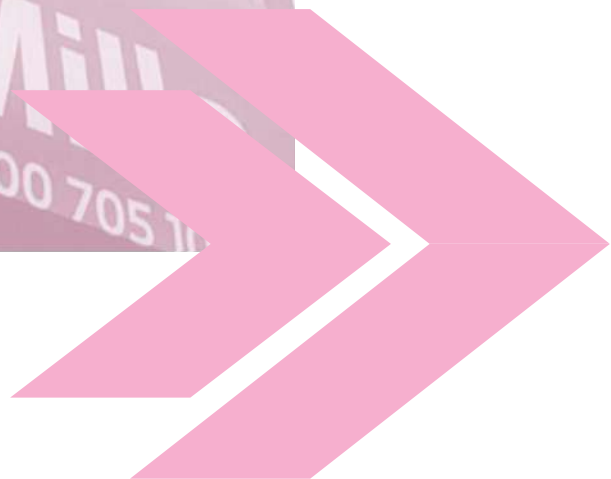
A questão do crédito está umbilicalmente ligada ao mercado imobiliário. Temos que fazer a correlação direta, em que cada 1% da taxa de juros, portanto do crédito direto, tem um impacto enorme na massa de compradores, que podem ter ou não o poder de compra do imóvel na planta. A aprovação de crédito está muito condicionada à informalidade, permitindo que menos pessoas possam comprar unidades habitacionais. Isso explica a diminuição do mercado, ou o fato de termos a incorporação de imóveis cada vez menores, com prestações que são mais compatíveis com poderes aquisitivos mais baixos, proporcionais a taxas de juros aprováveis pelos bancos. Vale destacar que a CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção) entregou um estudo recente no qual evidencia que, apesar do crescimento enorme de unidades no mercado da construção civil nos últimos anos, tal crescimento não corresponde, na mesma proporção, ao número de m² construídos. Talvez, como macrotendência, estejamos falando de um mercado que está se encaminhando para rentistas, ou seja, imóveis com fins de investimento, tanto para pessoa física quanto para grandes incorporadoras, patrimonialistas, *family offices*, *crowdfunding*, *blockchain* ou, ainda, usando as mais diversas ferramentas que as *startups* vêm nos ensinando com práticas bastante disruptivas e propositivas.

ABRASFE InForma - Quando se fala de geração de negócios, qual o trabalho da entidade para o fomento dessa cadeia produtiva?

A nossa geração de negócios acontece principalmente entre os fornecedores e os nossos associados, os quais se beneficiam de condições significativas por meio dessa relação, uma vez que a gente tem um efeito de escala bastante atrativo. Recebemos uma constância muito grande de consultas de empresas associadas para orientação e busca de melhores fornecedores em amplo sentido, com características de compliance, ESG (*Environmental, Social and Corporate Governance*) e custos atrativos.

Sobre Alexandre Pandolfo:

Engenheiro civil formado pela Escola Politécnica da USP em 1993 com especialização em negócios pela ESPM e pela Fundação Dom Cabral. Tem passagens em áreas comerciais, de marketing e de inovação de empresas como Ulma, Mills-Solaris (20 anos no mercado de locação de equipamentos), LafargeHolcim e HTB (Hochtief do Brasil). Sócio-diretor da Texta Consulting & Business Development, blogueiro, mentor e investidor de startups e business advisor da Potato Valley Ventures. Ex-CEO da ConstruLiga e ex-diretor da AutoDoc Tecnologia. ⬅



SUSTENTABILIDADE

30

mills



MILLS É RECONHECIDA ENTRE AS MELHORES DO MUNDO COMO FINALISTA DO PRÊMIO IAPA 2022

A Mills foi reconhecida entre as melhores do mundo como finalista do prêmio IAPA 2022 na categoria Empresa de Locação do Ano, além de ter sido indicada para outras três categorias: Centro de Treinamento IPAF do Ano, Instrutor IPAF do Ano e Prêmio IAPA de Inovação e Tecnologia. A empresa foi a única da América Latina, entre mais de 160 inscrições, que concorreu com corporações de grande relevância mundial.

Organizado pela Access International e a IPAF (International Powered Access Federation), o IAPA (International Awards for Powered Access) celebra as melhores práticas

relacionadas à segurança, produtividade, inovação, entre outros aspectos relacionados à indústria de plataformas elevatórias em todo o mundo.

Como não podia deixar de ser, a **ABRASFE InForma** conversou com o time da empresa. Veja só o que eles nos contaram sobre mais essa conquista!

ABRASFE InForma - Como a empresa e a equipe se sentem sendo reconhecidas entre as melhores do mundo como finalista do prêmio IAPA 2022 na categoria empresa de locação do ano?

Mills - Ser reconhecida pelo maior prêmio internacional na indústria reforça a excelência dos serviços prestados pela empresa e só confirma a nossa estratégia de plena expansão orgânica e inorgânica e desenvolvimento de projetos que englobam a ampliação de nossa presença no território brasileiro, com novas parceiras, investimentos em equipamentos e tecnologia, além de aprimorar o modelo de governança, visando resultados econômicos, sociais e ambientais integrados.

Todo o time ficou muito feliz por, além de fazermos parte da shortlist como Empresa de Locação do Ano, termos sido indicados para outras três categorias: Centro de Treinamento IPAF do Ano, Instrutor IPAF do Ano e Prêmio IAPA de Inovação e Tecnologia. Ser a única representante da América Latina, à frente de grandes líderes mundiais, nos deu muito orgulho.

ABRASFE InForma - Quais são os diferenciais da empresa no mercado global?

Mills - Somos uma empresa que há **quase 70 anos lidera o mercado**, pioneira na locação de equipamentos para a execução de trabalhos em altura, com a maior frota de PEMT (Plataforma Elevatória Móvel de Trabalho) da América Latina. Oferecemos a **melhor solução em serviços de locação e vendas de plataformas elevatórias**. Temos cerca de **1.500 profissionais e uma equipe técnica altamente qualificada**, uma frota de mais de 9.000 plataformas elevatórias e estamos **presentes em mais de 1.200 cidades** em todo o Brasil, com uma carteira de mais de 7.000 clientes ativos, sendo 70% da receita de locação da Mills oriunda de setores não construção (indústria, serviços, comércio, etc.), gerando melhor comportamento da receita, especialmente diante de crises.

ABRASFE InForma - Como foi o trabalho desenvolvido para que a Mills se tornasse a única empresa da América Latina, entre mais de 160 inscrições, concorrendo com corpora-

ções de grande relevância mundial?

Mills - O objetivo da premiação era destacar empresas com as melhores práticas relacionadas à segurança, produtividade e inovação, e nosso sucesso é resultado das nossas estratégias. Com o recente reposicionamento da marca por meio do mote **“Segurança para Sonhar mais Alto”**, a Mills reforça seu compromisso de proporcionar segurança além dos equipamentos. Pensando na melhoria da experiência do cliente, apostamos em novos serviços para **simplificar a jornada do cliente**, como o Frete Mills, uma solução que faz a gestão logística durante todo o processo de locação e proporciona às empresas a opção de agendar, reservar e garantir a entrega com data marcada dos equipamentos, com seguro da carga e rastreamento durante todo o trajeto.

Lançamos um novo site para **facilitar o processo de locação de equipamentos em apenas três cliques** e com interações ágeis, sendo possível escolher o equipamento ideal para cada tipo de trabalho em altura, além de solicitar outros serviços, como assistência técnica, treinamentos e frete e venda de peças. Todos esses movimentos levaram a Mills a criar uma área específica de experiência do cliente, que é responsável por proporcionar e monitorar a melhor experiência na jornada do cliente.

Temos a maior frota da América Latina com o sistema de telemetria que prevê falhas e apoia os clientes no melhor uso dos seus ativos. A novidade permite entender como o cliente opera as plataformas elevatórias, qual o nível do desgaste de peças, além de programar a manutenção preventiva e ajudar no dimensionamento ideal dos modelos e quantidades de equipamentos necessários para sua atividade.

ABRASFE InForma - Nos últimos anos de atuação da empresa, qual a estratégia de desenvolvimento desenhada para essa alavancagem?

Mills - Em 2019, passamos por um processo de fusão com a empresa Solaris. Em 2020, ano de pandemia e conseqüentemente de impacto da

crise econômica no país, mantivemos nossos indicadores econômicos e financeiros em evolução contínua.

Como líderes do setor, entendemos que temos um papel de consolidadores desse mercado pulverizado e que, em algumas situações, é mais adequado o crescimento inorgânico, desde que em condições que façam sentido, claro. Nesse contexto, a Mills realizou, em 2021, importantes aquisições, como a compra da SK Rental do Brasil, a compra do controle da Nest Rental e, mais recentemente, a compra do business de plataformas elevatórias da Altoplat. Essas ações, somadas ao engajamento e árduo trabalho do nosso time em um ano ainda impactado pela covid-19, resultaram em um crescimento de 45,8% na receita líquida e de 93,7% no EBITDA ajustado, além da geração de R\$ 102,3 milhões de lucro líquido após seis anos consecutivos de prejuízo.

Nossos fortes resultados financeiros e operacionais são evidências do sucesso da implementação de nossas estratégias e investimentos em tecnologia, telemetria, serviços de melhoria da experiência dos clientes, ações pautadas em ESG (Environmental, Social and Governance) e, principalmente, do aumento de penetração das plataformas no mercado de PEMTs no Brasil.

ABRASFE InForma - Sobre os entraves do setor de locação, o que podemos destacar e como a Mills vem atuando nessas superações?

Mills - Um dos principais entraves do setor de locação é o cenário global de falta de peças que se desenhou principalmente nos dois últimos anos com a pandemia de covid-19, entretanto, desde 2021, já motivados pelo aquecimento da demanda, retomamos o projeto de readequação da frota de plataformas elevatórias, o qual também enfrentava o desafio da falta global de insumos e do alto lead time de peças. Para garantir o sucesso do projeto e o pronto atendimento dos nossos clientes, decidimos adotar a

estratégia de reforçar o nosso estoque, que garantiu as peças certas para a melhoria do nível de disponibilidade da frota, já tendo um impacto superpositivo mesmo em 2021.

Adicionalmente, também adquirimos 164 equipamentos e antecipamos os pedidos de mais de 1.200 equipamentos que estão previstos para chegar este ano, o que também ajudará a adequar o perfil da nossa frota.

ABRASFE InForma - Quais as metas da empresa para o desenvolvimento nos próximos anos?

Mills - Em 2021, a Mills investiu na ampliação e renovação do seu portfólio de plataformas para trabalho em altura, aumentando nossa frota. Foram 717 máquinas vindas de fusões e aquisições, além da aprovação pelo conselho administrativo da compra de mais 1.290 equipamentos, dos quais parte está com entrega prevista ainda para 2022. Temos priorizado investimentos em uma frota com uso de energia limpa, comprando mais máquinas elétricas e híbridas, além de desenvolver projetos de engenharia para ampliar a vida útil de baterias, pneus e outros ativos.

Essas aquisições e investimentos contribuem para nossa estratégia de crescimento acentuado e ampliam a diversificação de setores atendidos, com abertura de novas filiais e inovações tecnológicas para ampliar nossas ofertas de serviços de forma alinhada aos nossos sonhos de crescer, encantar e transformar nossa rede de clientes, colaboradores, parceiros, acionistas e sociedade em geral. Apoiada por uma estratégia sólida, a Mills quer fazer parte de um sistema econômico mais inclusivo, equitativo e regenerativo para as pessoas e para o planeta. Mais do que um discurso bem-intencionado, a empresa vem integrando projetos de sustentabilidade nas suas atividades do dia a dia. ◀



SEGURANÇA

34



ALERTA DE FRAUDE EM BOLETOS BANCÁRIOS

A ABRASFE alerta seus associados e empresas parceiras para um fato que vem se tornando muito comum: o **recebimento de boletos falsificados**. Essa é uma prática criminosa que movimentou bilhões de reais de empresas e pessoas físicas e é importante ficar atento!

Ao efetuar qualquer pagamento através de boleto bancário, é preciso sempre verificar atentamente se os dados do sacado estão corretos.

Recomendamos a todos que habilitem o sistema de recebimento e cobrança bancária DDA (Débito Direto Autorizado). O DDA é um sistema

desenvolvido para ser uma plataforma em que o cliente recebe seus boletos para pagamento de forma eletrônica, de forma que eles podem ser acessados através da internet, caixas eletrônicos e telefone, acabando com a necessidade do envio de boletos em papel. Portanto, o sistema DDA passa a ser mais seguro para evitar o recebimento de boletos fraudulentos.

A ABRASFE, ciente de sua representatividade, compartilha essa informação como forma de proteger o maior número de empresas possível. #compartilhe



**NOVA
SEÇÃO!**

PARCERIAS

Acompanhe os diversos eventos de nossos associados ou entidades parceiras que têm destaque no setor da construção.

36

Para a ABRAFE, compartilhar com associações parceiras do setor é base primordial de sua essência. A partir desta edição, a ABRASFE InForma oferece aos seus leitores a seção Parceiros, na qual você encontrará um pouquinho dos diversos eventos que acontecem e têm destaque no setor da construção. A cada edição, vamos destacar o calendário de uma das associações ou entidades parceiras do setor industrial. Agende-se.

**26**
05**9º WEBINAR SOBRATEMA -
COMBUSTÍVEIS DO FUTURO NOS
EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO:**

Transmissão às 15h no canal da Sobratema no YouTube

[Clique aqui](#)**23**
06**FÓRUM DE INFRAESTRUTURA
GRANDES CONSTRUÇÕES - ENERGIA:**

Inscrições e transmissão exclusiva às 15h no site

[Clique aqui](#)**28**
07**10º WEBINAR SOBRATEMA -
ATUALIZAÇÃO DAS TENDÊNCIAS
NO MERCADO DA CONSTRUÇÃO:**

Transmissão às 15h no canal da Sobratema no YouTube

[Clique aqui](#)



PAINEL DO ASSOCIADO

Uma vitrine para você, associado, divulgar e apresentar projetos, ações e matérias de relevância para o seu público e mercado de atuação.



38



SEGURANÇA

ENVOLVIMENTO

EFICIÊNCIA

CREDIBILIDADE

ESPIRAL ENGENHARIA: PROGRAMA PROVIR, EXCELÊNCIA NA ENTREGA DOS RESULTADOS AOS NOSSOS CLIENTES



A Espiral Engenharia desenvolveu um novo método digital, por aplicativo, para as inspeções internas da empresa: o PROVIR (Programa de Verificação Interna), por meio do qual verificamos a cada bimestre, em todos os processos, as conformidades e requisitos qualificados pelo SGI (Sistema de Gestão Integrado) certificados nas ISOs 9001, 14001 e 45001.

As constantes auditorias nos requisitos de qualidade, saúde e segurança refletem diretamente no atendimento aos nossos clientes, garantindo os pilares de envolvimento, eficiência e credibilidade dos serviços.

Ser melhor a cada dia é uma busca constante na Espiral Engenharia e o PROVIR se tornou uma ferramenta fundamental para esse objetivo.



ORGUEL PARTICIPA DA HISTÓRIA: PARCERIA EM OBRA DE HOSPITAL EM BELO HORIZONTE

ORGUEL® A Orguel, que sempre marca forte presença em obras de grande impacto no Brasil, crava seu nome na história da saúde de Belo Horizonte e sua região metropolitana com a construção do futuro Hospital Libertas, pela Fundação São Francisco Xavier, braço social da Usiminas, parceira de longa data da companhia.

O hospital está sendo construído onde era a antiga sede da Usiminas, na Pampulha. Quando estiver em pleno funcionamento, terá à disposição dos pacientes 380 leitos de várias especialidades.

Além de plataformas elevatórias (PEMT), a Orguel fornece elevador de cremalheira, andaime multidirecional Mecanflex e o exclusivo Sistema de Acesso Suspenso QuikDeck.

Seja matéria na ABRASFE InForma #VocêFazParte

Para participar, envie um e-mail para contato@abrasfe.org.br

Associados ABRASFE

Seja uma empresa certificada e junte-se a esta entidade representada por grandes corporações do setor.





ABRASFE

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS
DE FÔRMAS, ESCORAMENTOS E ACESSO

www.abrasfe.org.br

