

O IMPACTO DO coronavírus no setor

Nesta entrevista exclusiva, realizada à distância, no dia 30 de março, David Rodrigues, CEO da Makro Engenharia, mostra como uma das principais empresas do setor está procurando superar as limitações impostas pela pandemia de coronavírus.

Crane Brasil: Qual condição operacional vocês têm conseguido manter?

David Rodrigues: Definimos, no momento inicial, um rodízio de 50% do efetivo das áreas de suporte. Depois, esse percentual foi diminuindo, dependendo do setor e da necessidade. Hoje, estamos operando com vários departamentos 100% home office e outros com estrutura bem reduzida, para garantir que as operações não parem, tanto na matriz, quanto em nossas filiais. Os grupos de riscos indicados pelo Ministério da Saúde foram, desde o início, afastados.

Crane Brasil: Quais as principais medidas, internas ou externas, que vocês adotaram para evitar o contágio?

David Rodrigues: Produzimos um vídeo mostrando como nossos operadores, riggers e sinaleiros deveriam se cuidar durante toda uma jornada operacional. O objetivo era ter algo direcionado, pois existe um grande volume de informações, mas não para a nossa operação. E depois pedimos que fosse compartilhado com amigos e colegas de outras empresas, clientes, fornecedores e concorrentes. Entendemos que, nesta hora, temos que estar todos unidos. Se essa iniciativa evitar que uma única pessoa se contamine, já foi válido o investimento. Tomamos também outras providências, como campanhas de esclarecimentos, informativos diários, alteração no espaçamento de nossos refeitórios das unidades e nas obras, reavaliação da logística de transporte, kit's com álcool em gel, máscaras, luvas etc.

Crane Brasil: Em que medida é possível estabelecer um regime de trabalho à distância na atividade?

David Rodrigues: Estou muito orgulhoso dos nossos gestores por se adaptarem tão rapidamente a essa nova realidade do isolamento e do trabalho home office. Na Makro, por termos operações em várias regiões já tínhamos uma cultura

de utilizar a vídeo conferência há bastante tempo, com reuniões de resultado, treinamento, fóruns entre setores e filiais. Mas ainda existia alguma resistência, principalmente quando tínhamos que envolver um cliente ou fornecedor. A grande surpresa foi ver rapidamente fornecedores e clientes se adaptando a essa realidade. Hoje estamos produzindo na mesma qualidade e em alguns casos sendo ainda mais produtivos. Pois antes gastávamos muito tempo em deslocamento para resolver um assunto com um cliente. Hoje, em minutos, nos conectamos e resolvemos a questão. Esse será um legado positivo que a crise vai deixar.

Crane Brasil: Qual a realidade atual do atendimento?

David Rodrigues: Todo dia temos novidades. Estamos conversando diariamente com nossos principais clientes. Mas já tivemos de tudo. Há casos em que o ritmo de trabalho é quase que normal, com baixo impacto. E casos de obras que foram 100% paralisadas.

Crane Brasil: A parada forçada pode ser uma oportunidade para reavaliação de processos internos e reciclagem/treinamento de pessoal?

David Rodrigues: Nós da Makro contamos com uma vantagem. Já estamos, há quatro anos, investindo pesadamente na digitalização da empresa. Criamos nesse tempo o nosso CCO, que monitora em tempo real, através de telemetria, nossos equipamentos. Além do Makro Mobile, onde grande parte de nossos processos é feita, através de tablets e celulares: medição, logística, manutenção, contratos, segurança e saúde, dentre outros. E a Makro Academy, nossa plataforma de treinamento EAD, onde montamos um estúdio em nossa matriz e produzimos cursos e conteúdos específicos do nosso setor para capacitar nossa equipe.

Crane Brasil: O processo de digitalização foi então acelerado na conjuntura atual?

David Rodrigues: Nas últimas semanas, percebemos uma demanda enorme de clientes que estão querendo usar nossas ferramentas, para gerir seus ativos e capacitar suas equipes. Já estávamos com um projeto de transformar nossas plataformas em produtos e oferecer ao mercado, com o COVID-19 estamos acelerando nesse senti-

do. Sem dúvida, daqui a alguns meses estaremos, nesse aspecto, agradecendo essa crise, pois de forma geral todas as empresas estão simplificando, agilizando e digitalizando suas empresas e o que levaria anos, agora está sendo feito em semanas...

Crane Brasil: Quanto tempo você acredita ser possível manter a situação atual, antes de se tornar inevitável um processo drástico de enxugamento de quadros?

David Rodrigues: Estamos trabalhando com alguns cenários. Desde o conservador ao mais pessimista e iremos ajustar a estrutura com a necessidade. Estamos nos esforçando para preservar os empregos, mas, se essa crise perdurar, teremos que ajustar. Avaliamos quase que diariamente esse assunto. Mas antes de gente, estamos agindo com o mercado financeiro, fornecedores e parceiros.

Crane Brasil: A empresa, em alguma medida, está colaborando com as comunidades onde atua?

David Rodrigues: Somos uma empresa com uma forte crença cristã. Sempre estamos envolvidos com projetos sociais e ações com comunidades necessitadas. Neste momento, estamos atentos para a necessidade do próximo, mas a prioridade é focar nos nossos mais de 1000 colaboradores, em colaborar com a sua saúde e na preservação dos seus empregos.

Crane Brasil: Você é favorável à flexibilização da quarentena? Agora? Mais adiante? Em que bases? Faixa etária?

David Rodrigues: Esse é um assunto bastante polêmico neste momento, pois existe uma disputa política nas ações. Porém, na nossa opinião, o Brasil por ter sido contaminado após vários países, tem que observar e fazer um benchmarking com as melhores práticas adotadas pelos países que já estão numa curva descendente do vírus. Mas, particularmente, acho que temos que começar a liberar o mais breve possível as pessoas fora de grupo de risco, mas sem correr o risco do avanço do vírus. Esse "timing" prefiro confiar nas orientações dos órgãos de saúde. Minha preocupação é a segunda onda que esse vírus vai gerar, que é uma crise financeira. Tem muitos setores que estão sofrendo muito mais que o nosso.

Crane Brasil: Em seu entender o ano de 2020, que começou com tantas perspectivas positivas, está perdido? Ou ainda é possível manter o otimismo, caso haja um desfecho favorável, a curto e médio prazo, para a crise atual?

David Rodrigues: Procuo sempre olhar o lado positivo dos cenários. Este 2020 realmente ►



iniciou sinalizando claramente que seria o início de uma retomada do nosso setor, com o volume de propostas, orçamentos, concorrências e projetos iniciando. Ainda muito distante do que o nosso setor necessita, para melhorar as taxas de ocupação e, por consequência, os preços, que estão muitos depreciados, mas o ano se mostrava com uma tendência de melhora. Com o COVID-19, será um ano ruim, não só para o Brasil, mas para o mundo. Mas acredito que estamos preparados para enfrentar e, após as crises, sempre vem uma onda de crescimento. Nós da Makro estamos prontos para surfar nessa onda do crescimento. Há cinco anos, achávamos que seria em 2020, pelo visto vamos aguardar para 2021. Só tenho uma certeza, quando ela vier, nós surfaremos.

Intensificação de capacitação à distância

A plataforma Makro Academy permite que os colaboradores da Makro se capacitem, com diversos tipos de treinamentos, onde quer que estejam, em diversos locais do Brasil. Um aspecto importante é que os próprios usuários podem ser multiplicadores dos treinamentos, repassando seu conhecimento através da plataforma. A Makro já tinha tornado esse treinamento à distância obrigatório e, agora, diante das circunstâncias atuais, com a proibição de cursos presenciais, ele tem sido decisivo para que a empresa não deixe de treinar, capacitar e orientar seus colaboradores. O Makro Academy hoje já treinou, de forma totalmente online, cerca de 400 colaboradores, que representam 36% de todo efetivo. Depois que começou a pandemia do coronavírus, os acessos se intensificaram ainda mais e o conteúdo também passou a incluir medidas preventivas. A partir de 2021, está prevista a versão Makro Academy Cliente, para que parceiros e clientes possam ter acesso à ferramenta. ■



Respiradouro para AMÉRICO BRASILIENSE

Por Redação Crane Brasil

O GRUPO SANTIN, instalado há mais de 30 anos, em Américo Brasiliense, município localizado na região central do Estado de São Paulo, doou à prefeitura local um respiradouro (ventilador mecânico). O equipamento está sendo utilizado na sala de urgência e emergência do Hospital Estadual de Américo Brasiliense (HEAB), que atende pacientes de toda a micro-região de Araraquara. A cerimônia de entrega do respiradouro ocorreu dia 1º de abril no gabinete do prefeito Dirceu Pano (PSDB), com a presença da diretoria da Santin e da diretora de saúde municipal, Eliana de Oliveira Marsili. As autoridades do município agradeceram a doação, lembrando a importância que um equipamento como esse tem no tratamento de pessoas internadas por conta da pandemia do novo coronavírus. ■

HYVA ADERE AO “Caxias contra Covid-19”

A Hyva do Brasil aderiu à campanha “Caxias contra Covid-19”. A empresa já fez doação em dinheiro e também entregou 1.600 máscaras que recebeu da subsidiária da Hyva, na China. Segundo o vice-presidente para Américas da Hyva, Rogério De Antoni, “serão doadas mais 1.200 máscaras que estão a caminho do Brasil e 100 óculos de proteção. A Caxias contra a Covid-19 é uma iniciativa da CIC Caxias, sindicatos e empresas civis em prol da arrecadação de fundos que serão destinados aos sistemas públicos e privados de Caxias do Sul para combate ao coronavírus. Quem gerenciará a distribuição dos insumos será a própria secretaria da saúde da cidade, conforme as necessidades de cada hospital ou posto de saúde. Para ajudar, seja pessoa física ou jurídica, basta acessar <https://caxiascontracovid19.com.br>. ■

CAXIAS PRECISA DA SUA EMPRESA!

Caxias precisa de 56 mil máscaras modelo N95 PFF2, para os profissionais de saúde atenderem a população. Vamos juntos adquirir esse equipamento indispensável para enfrentar essa batalha.

CAXIAS CONTRA COVID-19

Faça sua doação agora e ajude a salvar muitas vidas!
Acesse: caxiascontracovid19.com.br

Grupo Saraiva perde o seu FUNDADOR

Registramos com pesar o falecimento, no último dia 5 de abril, de Mário Gilberto da Fonte Saraiva de Moraes, aos 82 anos. Foi ele o idealizador de uma pequena locadora de guindastes, em 1980, na cidade de Recife (PE), a MG Saraiva, posteriormente ampliada com a criação da Saraiva Equipamentos Ltda e Saraiva Transportes Técnicos Ltda. A expansão da SARAIVA começou no ano de 1992 quando foi aberta a filial de Maceió, e com a melhora na agilidade dos serviços, foram abertas, no ano de 1998, a Filial Mossoró, em 2000, a Filial da Bahia, em 2002, a Filial de Carmópolis, e a Filial Campina Grande, em 2009. Em 2010, expandiu-se com um filial em São Paulo e, no ano seguinte, com a filial do Rio de Janeiro. Passados 40 anos, no momento da partida de seu fundador, com todos os desafios e contramarchas vividos pelo Brasil, o Grupo Saraiva com filiais em Recife (PE), Carmópolis (SE), Fortaleza (CE), Mossoró (RN) e São Paulo (SP), mantém-se como uma das grandes empresas do setor de guindastes e transportes pesados no país. ■