



Diante da crise atual, a grande preocupação das empresas, evidentemente, é a de manter suas operações, total ou parcialmente, de modo a atender os compromissos com os clientes e, conseqüentemente, manter o fluxo de pagamentos para cobertura dos custos de sua estrutura operacional, incluindo os salários de seu quadro de colaboradores. A pandemia impactou, em maior ou menor escala, todas as empresas do setor.

A Locar Guindastes e Transportes, por exemplo, teve parte de seus contratos suspensos e outros reduzidos proporcionalmente. “Para os que continuaram em vigor e os novos, continuamos atendendo normalmente, de acordo com as exigências da OMS e governos de cada estado”, explica Amílcar Spinetti Filho, Diretor Técnico Corporativo da empresa.

Empresas como a Elba Equipamentos e Serviços, a Cuzolo Guindastes e Plataformas e a Ferezin Montagens Industriais e Locações de Equipamentos tiveram parte da operação paralisada. No caso da última, diz Tiago Daniel Ferezin, engenheiro mecânico e de Segurança do Trabalho, a retração das atividades foi motivada “pelo risco de contaminação das pessoas, pelas incertezas políticas e econômicas e tam-

Fotos: Divulgação



## O trabalho durante A PANDEMIA

Por Redação Crane Brasil

### Qual o impacto da crise e como as empresas do setor estão conseguindo manter suas atividades

bém pela necessidade de atendimento das medidas de saúde determinadas pelos órgãos públicos.”

“Em função da pandemia”, acrescenta Júlio Apolinário, Diretor de Operações da Primax Transportes Pesados, “o ritmo econômico dos nossos clientes reduziu-se a níveis sem precedentes. Nos meses de abril e maio, estivemos com uma utilização do nosso efetivo na casa de 30%”. No caso da Hansa Meyer, diz Ricardo Teixeira, diretor da Divisão de Transportes e Rigging, “parte dos contratos foram suspensos após o início da pandemia e alguns estão sendo executados de acordo com prazos estipulados”.

A Guindastes Tatuapé também está trabalhando de forma parcial. Segundo o diretor Denys Garzon Rodrigues, a locadora está atendendo alguns novos contratos e outros assinados antes da pandemia, “porém alguns clientes tiveram suas atividades paralisadas

pela Covid-19”. Nilson Balmaceda Manguera Rocha, diretor técnico da Guindastec, diz que a empresa está trabalhando normalmente, mas com a demanda reprimida devido à pandemia. “Alguns contratos pararam, e entendo que os novos contratos estão aguardando uma luz no fim do túnel para dar continuidade”.



Adauri O. Silva, CEO da Darcy Pacheco, diz que, no início da pandemia, o grupo sentiu um impacto maior nos serviços spot e algumas medidas foram tomadas, como a concessão de férias, alteração de trabalho para Home Office e implantação de banco de horas. “Aos poucos, estamos retomando com trabalhos presenciais, de forma controlada, para as pessoas que não estão no grupo de risco. Os projetos, em sua grande maioria, tiveram continuidade”.



A Nextrans Latinoamerica mantém o ritmo de operações dentro da normalidade, segundo o diretor financeiro Antonio Silveira. O principal motivo são contratos e projetos assinados ainda em 2019, que geraram um incremento de 70% nas receitas do primeiro trimestre de 2020. Apesar de registrar uma queda de, respectivamente, 50% e 30 %, em abril e maio, ele acredita que, a partir de julho, a empre-

sa retome um ritmo de atividades bem próximo do primeiro trimestre.

No Bolbi, a normalidade se justifica, segundo o diretor Operacional Alexander Biskupski, pelo perfil de seus principais clientes. “Algumas empresas do setor de mineração e siderurgia estão aproveitando janelas de oportunidades para intervenções de manutenções ou mesmo para execução de “up-grades” e investimentos diversos em suas plantas.

### Protocolo de saúde nas operações

As empresas que estão conseguindo manter atividades durante a pandemia aderiram ao protocolo básico das autoridades da área de saúde. Em sua grande maioria, disseminaram o uso de máscaras e a cultura da higienização pessoal, de instalações e equipamentos. Também orientaram seus funcionários a manter distanciamento nos refeitórios e locais de trabalho. Em alguns casos, passaram a fazer um revezamento nos quadros de pessoal e afastaram temporariamente pessoas associadas a grupos de risco.

Muitas empresas, como a Locar e a Makro Engenharia, produziram vídeos institucionais a respeito das medidas preventivas, e a Primax elaborou um protocolo de saúde próprio, com base nas recomendações das autoridades

médicas e de alguns de seus clientes. Uma providência que ainda deixa a desejar, no conjunto dessas empresas, é o investimento em testes para diagnóstico de pessoal – de resto, um problema na sociedade brasileira como um todo.

As diferentes empresas estão ainda contabilizando os custos envolvidos em todas as ações preventivas promovidas até agora para fazer face à pandemia de coronavírus. Amilcar Spinetti Filho, da Locar, diz que a dificuldade de cálculo decorre dos vários fatores envolvidos, como treinamentos, folgas, quarentena e colaboradores afastados. “Além do impacto no planejamento, por conta das constantes mudanças de condução por parte das prefeituras e governo”.

“Nós também ainda não conseguimos fechar todos os investimentos feitos, diz Adauri Silva, da Darcy Pacheco. “Não tenho como precisar o total já investido. Somente com máscaras, gastamos R\$1.000,00 por semana, calcula Marcos Cunzolo. Tiago Daniel Ferezin prevê um custo mínimo aproximado de 50 a 100 mil por mês, em razão das horas ociosas de funcionários em quarentena. Na Elba, a estimativa é de um investimento de R\$ 60.000,00 até o momento e, na Guindastec, de cerca de R\$ 35.000,00.

### O Home Office funciona no setor?

O tão propalado Home Office é viável no setor de elevação de cargas e transporte pesado? O consenso entre empresários e executivos do setor é que essa opção é válida durante a crise atual e talvez até se consolide como uma tendência futura. Mas somente em algu-



mas áreas específicas. Alexander Biskupski, da Bolbi, diz que as atividades administrativas e de planejam-

to, na medida do possível, estão sendo executadas em sistema Home Office, o que, segundo ele, “felizmente, se revelou ser bastante eficaz e produtivo”.

No decorrer da crise atual, Marcos Cunzolo acredita que o Home Office é possível, mas só para alguns departamentos ou áreas específicas. Em seu modo de entender, a áreas Financeira, de Suprimentos, Planejamento e Comercial (apoio). No Grupo Darcy, as possibilidades de trabalhar em casa limitam-se aos departamentos Administrativo, Contábil, TI, DHO e Compras. Com pequenas diferenças, o mesmo ocorre na Elba: cargos de RH, Administrativo, TI e alguns de gestão. No caso do “core” do negócio, as atividades operacionais, a opinião unânime é que não há como abrir mão do presencial.

E então, como diz Beatriz Barbosa, gestora de qualidade da Elba, não há outra alternativa, senão adotar medidas preventivas para evitar o contágio. O que significa atender às recomendações da OMS: “medição diária de temperatura na entrada da empresa e durante o expediente, uso contínuo de máscaras, higienização constante das mãos com álcool em gel disponibilizado em todos os locais de trabalho, higienização frequente das instalações e equipamentos e distanciamento físico”.

No trabalho presencial feito de forma segura, acrescenta Amilcar Spinetti Filho, também deve ser considerada a questão do transporte. “Criamos aqui na Locar várias ações, desde a disponibilidade de carros em virtude da paralisação e redução do transporte público, até mudanças nos horários, possibilitando uma exposição menor de nossos colaboradores no transporte público em horários de pico”.

### Monitoramento e gestão à distância

As atividades do setor envolvem, sobretudo, o uso de veículos e equipamentos. Mas a pandemia atual ainda não potencializou o uso de ferramentas e sistemas de monitoramento e gestão à distância. Por enquanto, as empresas estão utilizando os recursos que já utilizavam anteriormente. “Temos esse tipo de ferramenta nas frotas da Darcy Pacheco, ▶



não foi necessário nenhum novo tipo de sistema”, diz Adauri Silva. “Em nossos veículos, utilizamos todas as tecnologias disponíveis nesse sentido. O que ocorreu foi um aumento na utilização do Skype e do Zoom nas reuniões”, resume Antonio Silveira, da Nextrans.

No mesmo sentido, Alexander Biskupski afirma que a Bolbi utiliza um sistema de gerenciamento de manutenção. A diferença é que, com a pandemia, foram inseridos mais protocolos de inspeção nos check-lists dos equipamentos. Tais como: higienização completa em todas as trocas de turno e limitação de ocupantes nos veículos.

Uma boa notícia para os diversos fornecedores é que locadores e transportadores estão satisfeitos com o atendimento pós-venda na crise atual. “A resposta está sendo adequada, porém com maior tempo para respostas, tanto em cotações como manutenções, pondera Marcos Cunzolo.

Beatriz Barbosa acredita que a maioria das empresas têm se mostrado engajada nas medidas de adaptação à crise e estão superando as dificuldades iniciais que geraram morosidade nos atendimentos, atingindo aos poucos um ritmo satisfatório de modo geral. Tiago Ferezin lembra também que a demanda caiu bastante. E, assim, as atividades de manutenção estão sendo realizadas com critério, cuidado e segurança.

Para Amilcar Spinelli, a resposta foi muito positiva, pois a maioria dos

fornecedores também estava provendo suporte e atendimento à distância. “Desse modo, ferramentas e formas de trabalho acabam sendo criadas automaticamente para que o processo flua normalmente. Impacto maior, diz Alexander Biskupski, somente quando há dependência de fornecedores que estão fechados ou que tenham baixo estoque de peças e componentes”.

Algumas providências tomadas durante a crise atual – como a realização de reuniões online - se revelaram positivas sob o ponto de vista econômico (redução de custos) e poderão ser mantidas no “pós-pandemia”. Nilson Rocha acredita que reuniões online se tornarão padrão no segmento, em contraponto às viagens, que devem diminuir bastante.

As vantagens são evidentes, como a redução de custos e tempos com deslocamento, participação de diversos setores em diferentes locais e a geração de uma ata eletrônica de protocolo (evidências). “As reuniões via teleconferência se tornaram um hábito diário e impactaram em uma economia significativa de HH e valor de passagem durante estes três meses de pandemia”, confirma Adauri Silva



Julio Apolinario diz

que a Primax está avaliando se irá manter as reuniões online no “pós-pandemia”. “Tivemos bons resultados na área administrativa, porém, como os nossos

serviços dependem muito de customização, as atividades principais ainda precisam ser presenciais. Denys Garzon Rodrigues, explica: “Em reuniões técnicas e operacionais, a presença física continua sendo fundamental”.

### Perspectivas diante da crise atual

Para Antonio Silveira, da Nextrans, as perspectivas são positivas para quando os projetos retornarem à sua normalidade. “Nossa estratégia de endividamento tem sido muito conservadora nos últimos anos, portanto temos condições de manter as atividades dentro da normalidade por um longo período de tempo”. Alexander Biskupski, da Bolbi, é dos que acreditam que as crises geram oportunidades de aprendizado. “Quem sabe esta não é a oportunidade que estava faltando para desburocratizar um pouco a vida de quem produz e o Estado reduzir um pouco o atrito na economia?”.

Para Marcos Cunzolo, o mais difícil é adequar os custos a uma demanda muito instável. “Acredito que, nos próximos seis meses, ainda será necessário manter a equipe reduzida, mantendo-se a empresa no ponto de equilíbrio. Sem comprometer as atividades essenciais que garantem a segurança das operações (manutenção dos equipamentos, acessórios, treinamentos)”.

Adauri Silva, da Darcy Pacheco, mantém sua confiança no potencial do Brasil. “Estamos bem posicionados para seguir as nossas atividades, mesmo com a continuidade da pandemia por um longo período”. Para Beatriz Barbosa, da Elba, a normalidade só se restabelecerá com resultados de saúde satisfatórios, “com a redução significativa da disseminação do vírus, a partir das restrições sociais e demais medidas a serem seguidas pela população para retorno gradativo das atividades”.

Tiago Ferezin espera que, diante das crises que o Brasil vem enfrentando, sanitária, econômica e política, haja uma retomada a partir de julho de 2020, “evitando ainda mais um caos social e podendo levar até ao fechamento de mais empresas e postos de trabalhos”.



**F**ornecedores de equipamentos, veículos, peças e serviços, obviamente, também estão tendo suas atividades comprometidas com a pandemia de coronavírus. E, nesse sentido, estão buscando alternativas para garantir o atendimento de venda e, principalmente, pós-venda, aos seus clientes no mercado de elevação de cargas, trabalho em altura e transporte pesado.

Esse atendimento, normalmente, ocorre em dois níveis: à distância e presencialmente. No primeiro caso, os contatos diários feitos, cotidianamente, por telefone, email e aplicativos de mensagens, como o WhatsApp, ganharam ainda maior relevância, durante a pandemia de coronavírus, e foram ampliados com popularização de videoconferências, através do Zoom, Microsoft Teams e Skype, dentre outros. A diferença básica é que as equipes de suporte, em sua grande maioria, agora passaram a interagir com os clientes de suas próprias casas. Longe do ideal, esse atendimento ao menos teve sequência na crise atual.

Empresas como Liebherr, Tadano, Manitowoc, XCMG, Sany, Terex e Hyva, por exemplo, recorreram a esse atendimento remoto com resultados satisfatórios, na opinião de seus próprios clientes, como pôde ser constatado na matéria anterior (pg 10). O maior problema, no entanto, passou a ocorrer em situações de emergên-

## O trabalho durante A PANDEMIA

Por Redação Crane Brasil

Como e com quais recursos os fornecedores do setor estão garantindo o atendimento aos seus clientes

cia, que demandam o envio de peças e a presença de um especialista técnico no local de trabalho. Isso porque a logística de transportes, nacional e internacional, está comprometida por razões sanitárias. E também porque o atendimento de campo potencializa a possibilidade de disseminação do vírus, entre clientes e fornecedores.

Tornou-se necessário, portanto, fazer um planejamento contingencial, a um só tempo logístico, e higiênico-sanitário. A Hyva do Brasil, por exemplo, além do plantão, custeou fretes especiais para o atendimento em localidades remotas. As demais empresas investiram em kits básicos para prevenção do contágio. Mas também outros recursos foram implementados. A Manitowoc deu preferência para chamadas de vídeo, via celular, na inspeção e a ferramenta de realidade virtual (VR) está disponível para seus técnicos desde janeiro.

A XCMG usou recurso similar e

também autorizou seus clientes a realizarem manutenções corretivas mais simples com orientação remota. Somente em uma segunda etapa, caso o problema não seja resolvido, o técnico se desloca até o local, obviamente seguindo as orientações de higiene adotadas pela empresa.

A Terex e sua divisão de trabalho em altura, Genie, não alterou a sua estrutura de atendimento de pós-vendas durante a quarentena e continua disponibilizando os canais de 0800, e-mail, site, aplicativo e seus especialistas que atendem por telefone ou vídeo chamada.

Na Liebherr, os cuidados para evitar a contaminação começam na fábrica em Guaratinguetá (SP). O uso de máscaras e o distanciamento social seguro são as premissas essenciais. A visita aos clientes somente é realizada quando constatado que eles também estão tomando medidas semelhantes.

A empresa também investiu em um ▶



sistema de medição de temperatura na portaria, que é obrigatório para acesso às instalações da empresa. A XCMG também adotou um sistema semelhante em sua fábrica em Pouso Alegre (MG). Para monitoramento da temperatura de todos os funcionários e demais colaboradores (entrada e saída com câmera térmica).

A Tadano, nos atendimentos presenciais, estabeleceu um protocolo amplo, envolvendo segurança, saúde, limpeza, distanciamento e comunicação. Profissionais da empresa também foram autorizados a comprar produtos de limpeza adicionais e as equipes foram orientadas a utilizar veículo ao invés de avião, neste momento de pandemia. O protocolo da Manitowoc também inclui a verificação do estágio da pandemia na região de atuação, o trajeto origem-destino e o tipo de deslocamento.

### Disponibilidade de peças

Outro fator crítico, pelas limitações logísticas já citadas, diz respeito à disponibilização de peças e componentes para reposição. Para fazer frente à diminuição de oferta de voos internacionais e, consequentemente, ao aumento de custos e prazos nos fretes dos itens importados, a Liebherr se vale de um estoque no Brasil com 75% dos componentes, de modo que, segundo o fabricante, não houve grande impacto no cenário na disponibilidade de peças com alto giro.

A Tadano também afirma não ter

problemas nesse sentido, porque tem aumentado seu estoque de peças no Brasil desde o ano passado, quando o país começou a apresentar retomada e intensificar o uso de guindastes. A empresa, inclusive, deve lançar, em breve, um programa de vendas de peças com descontos aos seus clientes.

A Hyva tem se valido de sua condição internacional, através da matriz e outras subsidiárias no exterior, para garantia de manutenção de sua cadeia de suprimentos. A Manitowoc também garante ter entrado na pandemia com o estoque de peças em São Paulo dimensionado para reposição da atual população de máquinas da marca no país. E garante que a disponibilidade vem sendo ajustada à medida que novos equipamentos chegam ao Brasil.

A XCMG informa que não deverá enfrentar problemas críticos em relação ao suprimento. Isso porque já contava com um grande lote de peças encomendadas, que chegou no início de 2020. Outro fator é que a exportação de peças na China já está operando praticamente na normalidade. A Terex, que contabiliza um estoque de peças de 12 mil itens para suporte aos equipamentos de suas linhas de negócio no país, também se diz tranquila em relação a essa questão. A rota de importação, segundo a empresa, está estabilizada, com o acréscimo de seis dias no transit time, utilizando aviões cargueiros. Os processos marítimos não foram impactados.

### Monitoramento e gestão à distância

Quem sabe, daqui a alguns anos, em uma nova emergência social que requeira regime de quarentena, os serviços de telemática para monitoramento e gestão à distância estejam mais disseminados entre as empresas do setor. Evidente que já existem, com indicações operacionais remotas simples e mesmo mais detalhadas e precisas. Mas, no geral, ainda são serviços sob demanda e restritos a empresas de médio e grande porte. E equipamentos mais atualizados. Também há o problema de deficiência e incompatibilidade das redes de comunicação em vastas regiões do território brasileiro.

Da parte dos fabricantes, uma evolução importante nesse sentido é o sistema Hello Net da Tadano. Ele já vem instalado nos novos guindastes RT e TC, fabricados no Japão, e nos novos AT fabricados na Alemanha. Na linha Demag, a empresa lançou recentemente o sistema de comunicação IC-1 Remote. Tais sistemas permitem o acesso remoto a informações de localização, histórico de trabalho, alarmes, falhas e também de manutenção. A Tadano afirma que essas ferramentas estão disponíveis a custo zero a seus clientes.

A Manitowoc informa que os recursos de telemática hoje podem ser disponibilizados separadamente da compra de um equipamento. Inclusive uma máquina usada pode receber um kit



retrofit e ganhar conexão ao sistema.

Os seminários técnicos online ganharam relevância durante o período de quarentena. A Liebherr realizou alguns sob demanda e a Terex estruturou uma verdadeira programação com especialistas, cujo conteúdo está disponível em seu site My Terex. A Tadano tem interagido com seus clientes através da “Academia Tadano-Demag”, da Alema-

nya. Os cursos são on-line, gratuitos, objetivos e de curta duração. E os temas são relacionados aos guindastes e tecnologias de sua linha de produtos.

O Manitowoc Sim, como foi chamado, proporcionou em apenas um mês no Brasil mais de 12 apresentações, totalizando cerca de 36 horas. Diversos temas foram abordados e o público foi diversificado também: operadores, téc-

nicos de manutenção e montagem, engenheiros de operação e proprietários. Em toda a região da América Latina foram realizadas apresentações diversas sobre produtos e serviços da Manitowoc. O número de participantes variou de 50 a mais de 100 dependendo do tema. De sua parte, a Hyva está atualmente finalizando material para treinamento on line de seus clientes.

### Perspectivas de mercado

Rene Porto, gerente de guindastes móveis da Liebherr Brasil: “É difícil prever um cenário posterior pois as mudanças acontecem muito rapidamente. Sabemos que a economia vai se recuperar, o mercado de construção, que tem obras pendentes vai ser retomado. Iremos nos adaptar, como a Liebherr Brasil já fez em tantas outras crises nesses 46 anos no Brasil”.



Masatoshi Hirano, Presidente da Tadano do Brasil: “Estamos acompanhando os acontecimentos e mantendo a constante comunicação com os clientes. Temos seguido as recomen-



dações das autoridades locais e estamos contribuindo para melhorar o ambiente, a motivação e a saúde dos nossos colaboradores. Esperamos passar por esta crise o quanto antes possível e com saúde.

Rogério De Antoni – Vice-Presidente da Hyva para Américas:

“A Hyva do Brasil desenhou diferentes cenários com diferentes impactos nos negócios de forma a estar preparada para diferentes condições, sejam de queda do mercado, sejam aumento de demanda de nossos clientes. A Direção da Hyva

tem acompanhado de forma sistemática, seja junto aos clientes, seja junto ao poder público, todos os movimentos derivados da pandemia, ajustando suas atividades e mantendo suas operações e atendimento aos clientes”.

Luciano Dias, diretor de vendas da Manitowoc: “Esperávamos que 2020 fosse uma consolidação e que, em 2021, voltássemos ao crescimento regional. Essa pandemia certamente atrasa tudo e os planos regionais de recuperação para 2021. É muito difícil dizer no momento quando veremos uma recuperação mais robusta e compatível com o passado e potencial do país.



Vamos continuar o desafio de desenvolver um mercado em circunstâncias muito difíceis, pelo menos neste ano e no próximo, definitivamente”

Deivid Garcia, gerente de vendas da XCMG:



“A XCMG contava com um grande número de vendas realizadas, inclusive através de licitações. Os acordos foram mantidos e estamos aproveitando para aperfeiçoar o processo produtivo para garantir as entregas. Contamos com o retorno gradual a partir do final de Julho/2020; estamos preparados para permanecer neste regime por mais alguns meses caso seja necessário”. ■