



CONSTRUIR

O jornal de negócios da indústria da Construção



TESTADA E SELECIONADA POR PROFISSIONAIS DO SECTOR

**NOVA GERAÇÃO
DE SOLUÇÕES WEBER**
PORMENORES QUE FAZEM
TODA A DIFERENÇA.

Conteúdo Publicitário da Responsabilidade da Saint-Gobain Weber Portugal

Saint-Gobain Weber lança nova gama de soluções

Uma nova gama de soluções, testadas e aprovadas por um Júri de Especialistas, chega agora ao mercado. Fórmulas novas, melhores prestações em obra e uma equipa de profissionais para responder a todas as questões, são pormenores que fazem toda a diferença.



Interiores | Exteriores | Renovação e aplicações específicas | Piscinas

No ano em que a Saint-Gobain Weber comemora 20 anos de presença em Portugal a marca reafirma a sua liderança no mercado de colagem e betumação de cerâmica, com uma renovação na sua gama de produtos. Uma nova geração de soluções, reorganizadas de forma a facilitar a escolha mais adequada e com fórmulas melhoradas ao nível das prestações em obra.

Os profissionais da construção testaram e aprova-

ram estes novos produtos, num Júri de Aplicadores que decorreu no final do ano passado e que contou com a experiência e opinião dos melhores especialistas do sector. A nova gama de colagem de cerâmica apresenta novas soluções e fórmulas melhoradas em produtos para interiores, exteriores, renovação e aplicações específicas e piscinas.

Nova geração de soluções Weber, pormenores que fazem toda a diferença.

NOVA GERAÇÃO



Colas para interiores

Melhor trabalhabilidade, excelentes resultados.



Colas para exteriores

Elevada aderência, resistência e flexibilidade.



Colas para renovação e aplicações específicas

Maior rendimento, redução de poeiras e secagem rápida.



Colas para piscinas

Colagem e betumação de pastilha com um só produto.

www.weber.com.pt

20
ANOS
EM PORTUGAL



Afaplan ganha Ribeiradio e aposta na segurança

Armindo Rodrigues, responsável de grupo da Afaplan

Em entrevista ao Construir, os responsáveis da Afaplan, Armindo Rodrigues e Carla Ferreira, falam da evolução da empresa do Grupo Afa para a área da segurança e apontam os desafios que se colocam a uma empresa de serviços de engenharia

Ricardo Batista

Numa altura em que a Afaplan acaba de garantir em consórcio, a fiscalização da construção do empreendimento hidroeléctrico de Ribeiradio, o responsável pelo Grupo desta empresa de serviços de engenharia do Grupo AFA, Armindo Rodrigues, e Carla Ferreira, responsável pelo seu Sistema Integrado de Gestão (SIG), falam da estratégia de evolução da Afaplan, que passa pela internacionalização, e pelas áreas da segurança controlo integrado de custos e de laboratório

Como foram os resultados da Afaplan no último ano?

Armindo Rodrigues (AR): Os resultados da empresa, no global, foram excelentes foi claramente o melhor ano. Exemplo disso é o Grupo do qual sou gestor. Neste Grupo, temos tido, desde 2007, um crescimento na ordem dos 25% ao ano e em 2009 facturámos já 2,3 milhões de euros. Isto de alguma forma espelha o que a empresa tem estado a fazer e a forma como tem evoluído.

Em que assentam esses resultados?

AR: Assentam claramente na confiança que o mercado tem em nós e na fidelização de clientes. Isso é reconhecido pelos empreendimentos que temos conseguido entretanto. Seja no mercado nacional ou no mercado internacional onde podemos referir a Fábrica de óleo na Roménia ou claramente o empreendimento do momento, o aproveitamento hidroeléctrico de Ribeiradio para a EDP.



Essa é uma obra que acabam de garantir. Qual vai ser a vossa actividade neste projecto?

AR: Este empreendimento foi ganho em consórcio e seremos responsáveis pela fiscalização do empreendimento. A EDP contratou um projectista e um conjunto de empresas Opway, FCC e Ramalho Rosa que vai desenvolver os trabalhos de construção e cabe-nos a nós a verificação da construção, como previsto no projecto, deste conjunto de duas barragens com turbinagem e posterior ligação à rede eléctrica nacional. Localiza-se entre Oliveira de Frades e Aveiro, no rio Vouga.

Quais são as grandes particularidades desta obra?

AR: A principal é que faz parte dos principais empreendimentos do Plano Nacional de Barragens lançado recentemente. Outra particularidade é que este empreendimento faz sentido em simultâneo com o cluster eólico que está a ser instalado. São centrais de produção hidroeléctrica que associadas à energia eólica permite uma rentabilidade relevante. Vai ser possível turbinar a água para produzir energia eléctrica em horas de maior necessidade, horas de

ponta, e nas horas em vazio, quando essa energia não está a ser necessária, aquela que é produzida pelas eólicas, é usada para, neste empreendimento, bombear a água para a sua origem a montante das barragens para que possam ser novamente turbinadas.

Para a Afaplan, quais são os principais desafios que se colocam nestes trabalhos?

AR: O grande desafio passa pela garantia que damos aos nossos clientes de alcançar os seus grandes objectivos. Enfim, com a condução dos serviços dentro do rigor a que já habituamos o mercado, garantindo a qualidade geral do serviço. Cabe-nos portanto o papel de sermos bons gestores de toda a informação do empreendimento e garantindo a execução de toda a construção com o máximo de qualidade, efectuando um bom controlo de custos e promovendo o cumprimento dos prazos estabelecidos com o cliente dentro das regras ambientais e de segurança na construção.

Há um pouco a ideia de que em Portugal se usa excessivamente a figura das “derrapagens orçamentais”, seja em obras de domínio

privado ou público. Como é que uma empresa gestora de trabalhos olha para estas situações?

AR: Certamente que o mercado tem responsabilidade naquilo que vai acontecendo ao longo do tempo nessas obras com o envolvimento das entidades envolvidas. Isto é, se tivermos entidades que se pautam pelo rigor e pela excelência, vamos garantir que o produto final é conseguido dentro dos critérios estabelecidos à partida. Agora, se olharmos unicamente para o critério do preço baixo sem acautelarmos um conjunto de cuidados necessários na selecção de cada um dos intervenientes em cada uma das fases do empreendimento, vamos ter dificuldades que os objectivos estabelecidos sejam alcançados no final.

Essa não é a lógica que está estabelecida nos concursos públicos? Ou seja, o factor preço tem uma preponderância excessiva em relação aos critérios técnicos...

AR: Partilhamos claramente essa ideia. Neste momento está a ser dado um enfoque especial ao preço também por via da conjuntura de mercado mas, isso só não basta. O mercado tem de estar

atento ao esforço que as empresas fazem na procura de sistemas integrados de gestão como os que conseguimos implementar na Afaplan, na procura de certificações por empresas externas que conseguem avaliar e valorizar a qualidade do trabalho que desempenhamos. Por exemplo, não são muitas as empresas que exigem uma pré-classificação dos fornecedores como é o caso da EDP e que se baseiam nas regras definidas pelo LNEC. As acções desenvolvidas estão associadas a qualidade e independência e é pena que o mercado e os players não utilizem mais algumas ferramentas que estão à disposição, seleccionando os potenciais colaboradores com essas competências.

Nomeadamente...

AR: Nomeadamente a classificação de Gestores Gerais da Qualidade de Empreendimentos da Construção pelo LNEC, ou as certificações ISO, ferramentas fundamentais para que se garanta uma organização baseada num sistema de gestão que pode ser mais ou menos desenvolvido. O que temos vindo a fazer na nossa empresa é aproveitar as potencialidades das novas tecnologias e implementar um Sistema Integrado de Gestão que nos permite garantir com rigor a organização necessária à prestação dos serviços com a qualidade que deve ser exigida pelos nossos clientes.

Essas certificações não são valorizadas em sede dos cadernos de encargos?

AR: Não por todos os clientes. E obviamente que isso não é benéfico para quem investiu substancialmente na criação de estrutura, no tempo dispendido pelos colaboradores envolvidos ou mesmo na criação de ferramentas que vão ser usadas na obra. Não basta dizer que se tem, é necessário que sejam aplicadas.

Nesse sentido que processo foi implementado pela Afaplan?

Carla Ferreira (CF): Hoje em dia há uma aposta acentuada de empresas do nosso ramo na obtenção de certificações nestas várias valências, até porque tem havido uma maior exigência nos cadernos de encargos, sugerida pelos próprios donos-de-obra para garantir a contratação de serviços que lhe dêem uma maior garantia em termos de qualidade. Para além da área da qualidade, investimos na boa organização da segurança e do ambiente, um dos aspectos em que os donos-de-obra mais estão a evoluir. A implementação destas competências de gestão ajudam-nos especialmente a criar um sistema de melhoria contínua com vista a con-

Neste momento está a ser dado um enfoque especial ao preço também por via da conjuntura de mercado

seguirmos alcançar o nosso grande objectivo de fidelizar os nossos clientes.

Para onde caminha a Afaplan?

CF: Estamos a apostar no desenvolvimento do nosso SIG (sistema integrado de gestão) mas acima de tudo estamos sobretudo a tentar assumir a máxima "Junto dos Projectos do Futuro". Além da prestação de serviços na área de gestão e coordenação de empreendimentos, de licenciamento, queremos evoluir mais ainda. Avaliamos recorrentemente as necessidades do mercado e o que os clientes procuram cada vez mais e daí estamos a apostar mais na área da coordenação de segurança, não só para o dono-de-obra como também para os construtores. Para além disto, estamos a apostar na criação de um laboratório de ensaios geotécnicos, no controlo integrado de custos e na certificação da Afaplan na Roménia, de acordo com as normas romenas.

AR: Estamos atentos ao mercado e apostados na reorganização do sector da segurança dentro da empresa considerando as necessidades dos clientes construtores e clientes donos-de-obra, sabendo-se que são visões distintas. E estamos a apostar na organização de uma empresa que possa prestar apoio, interno ou externo, na área da avaliação geotécnica dos empreendimentos que o necessitem. Certamente que num futuro é natural que surjam novos grupos de produção dependentes da Afaplan, sejam eles associados à internacionalização ou às ópticas da segurança, do controlo de custos ou da geotecnia. Reforço a ideia da internacionalização pela importância que tem para este Grupo uma vez que representa já 25% do seu volume de negócios.

Que sinais encontraram no mercado para decidirem avançar para essas áreas?

AR: São áreas que estão claramente ligadas à necessidade da própria empresa para responder ao mercado. A sinistralidade dos empreendimentos de construção em Portugal tinha de ser claramente reduzida e felizmente que isso se tem verificado ao longo dos últimos anos e quando ocorrem são menos gravosos. Mas para isso foram implementados um conjunto de regu-

lamentações que implicavam que em obra fosse dada uma atenção especial à segurança por parte de todos os intervenientes, fossem empreiteiros ou donos-de-obra, mas estamos a falar também das fiscalizações e isso deve começar logo na fase de projecto. Neste momento, o plano de segurança e saúde é estabelecido na fase de projecto que depois é desenvolvido e adequado às metodologias de trabalho dos próprios construtores. Obviamente que é validado por um coordenador de segurança na óptica do dono-de-obra. É precisamente aí que podemos colaborar, seja na coordenação de segurança por parte do dono-de-obra seja na ajuda, com técnicos de segurança, à gestão de segurança na perspectiva do empreiteiro. A questão da geologia surge como consequência dos empreendimentos em que estamos envolvidos. Estamos ligados ao Douro Interior por via da fiscalização, cerca de 250 quilómetros de estrada que ligam a Beira Alta a Trás-os-Montes, uma obra que tem uma componente geotécnica imensa e que nos levou a desenvolver essa área de negócio na empresa. É uma valência que podemos usar em outros trabalhos em que estejamos a participar.

A vossa actividade passa também pelo mercado internacional. Que oportunidades encontram nesses mercados, nomeadamente nos PALOP?

AR: Relativamente à empresa romena, a empresa está criada e a laborar desde 2007. O que conseguimos foi, com técnicos locais auxiliados por técnicos portugueses fazer uma equipa competitiva capaz de dar resposta aos investidores. Não vamos inventar a roda e sim fazer mais do mesmo. Os mercados emergentes no sector da construção são claramente mercados do continente africano e sul-americano precisamente porque são territórios onde há muito por fazer.

CF: Se funciona bem, a estrutura tenta replicar em outros mercados esse sucesso. Pode ser na Roménia, Cabo Verde, Angola, Moçambique, Brasil... contratamos técnicos nativos, mas há sempre uma estrutura Afaplan que tem conhecimento da nossa política e da nossa cultura que a tenta implementar nesses mercados. Seja onde for. O que é mais importante é que a nossa cultura seja evidenciada onde quer que estejamos, embora pudesse ser mais vantajoso financeiramente contratar nativos locais e colocar a empresa a prestar serviços ao cliente. Mas a nossa forma de trabalhar passa por levar a nossa cultura para os mercados onde estejamos. ■

**OSCILO
BATENTE
GLOBAL**

Mod. Dep.

ALPHA

ALPHA
FABRICO E COMERCIALIZAÇÃO DE FERRELAGENS, S. A.

Estrada do Concelho-Terrugem
2705-572 S. João das Lampas • PORTUGAL
Tel. +(351)219612434 (5 linhas)
Fax +(351)219615902
www.alphapt.pt • e-mail: info@alphapt.pt