

SINERGIA

Boletim Informativo do Grupo Orguel

Ano 4 - N°8 - Maio de 2009

Impresso Especial

9912202817-DR/MG
ORGUEL ADM. E
PART. LTDA



Tradição e modernidade

Sérgio Fagundes Guerra Lages, ladeado pelo sr. Fábio e sr. Francisco, assume a Presidência do Grupo Orguel



MECANFLEX
Andaime
Multidirecional
Mecanflex
ganha o mercado

Páginas 03



MULTICLEAN E MECAN
Empresas do Grupo
Orguel marcam
presença na *World
of Concrete*, nos EUA

Página 06



CONSTRUIR
Loteamento em
Pedro Leopoldo é
a nova aposta da
incorporadora

Página 07

Orgulho e transição

Esta edição do Sinergia tem um significado muito especial, já que, desde março, o Grupo Orguel passa a ter Sérgio Fagundes Guerra Lages como seu novo presidente. É com muita alegria e tranquilidade que fazemos essa transição, sempre pensando em atender melhor nossos clientes e conservar jovem o espírito que nos mantém no mercado há 45 anos.

Sérgio Guerra faz parte de nossa equipe desde 1981, exercendo, com criatividade e competência, todas as funções que lhe foram confiadas, sendo ainda um estudioso das questões ligadas à gestão empresarial e conhecedor dos negócios das empresas, além de desfrutar da amizade e do respeito de todos os dirigentes do Grupo.

Planejamos este momento com muito cuidado e estou certo de que Sérgio é a pessoa ideal para dar continuidade à nossa história de sucesso e crescimento contínuo. Tenho convicção de que teremos à frente do Grupo uma pessoa que levará nossa bandeira a outros países, perseguindo sempre novas tecnologias, novos produtos e novos processos de gestão.

Finalmente, estamos certos de que Sérgio Guerra receberá todo o apoio, não só do nosso corpo de colaboradores, mas também de todos os clientes e os fornecedores.

Atenciosamente,

Francisco de Assis Guerra Lages
Presidente do Conselho de Acionistas



Multiplicando resultados

Implantado há dois anos pelo Grupo Orguel, o Programa de Participação nos Resultados (PPR) é uma iniciativa pouco comum nas empresas do setor de comércio e serviços. Contudo, Paulo Honório de Castro, advogado trabalhista e consultor, afirma que essa é uma das principais ferramentas para o alcance de resultados dentro de uma empresa, pois melhora o clima organizacional e traz benefícios para empregados e empregador. Conheça melhor a origem do programa e como ele funciona dentro do Grupo Orguel.



QUANDO SURTIRAM NO BRASIL OS PPRS? QUE OBJETIVO ELES TÊM?

O direito dos empregados à participação nos lucros ou resultados da empresa surgiu, oficialmente, na Constituição de 1946. Entretanto, isso nunca foi regulamentado. Apenas em 1994 é que foi editada a Medida Provisória nº 794, estabelecendo algumas regras para a concessão de tal benefício. Em 2000, essa MP foi convertida na Lei nº 10.101. Seu objetivo foi criar um instrumento de integração entre o capital e o trabalho e incentivar a produtividade.

ESSA É UMA PRÁTICA COMUM NO SETOR DE COMÉRCIO E SERVIÇOS?

Infelizmente não. Nesse setor, o número de empresas que instituiu o benefício é irrisório, mas em outros segmentos essa realidade também não é muito diferente. As empresas do Grupo Orguel podem ser consideradas pioneiras na implementação desse importante programa para seus colaboradores.

COMO FUNCIONA O PROGRAMA NO GRUPO ORGUEL?

Por enquanto, ele está focado na participação em resultados. Isso quer dizer que são negociadas metas que, alcançadas, parcial ou integralmente, geram aos empregados valores monetários, também previamente negociados. Para isso, as empresas promovem a eleição de empregados para compor a Comissão de PPR. Nessa comissão, o sindicato dos empregados tem direito, por lei, a indicar um de seus membros para compô-la. As metas e os valores variam de empresa para empresa, mas, até o momento, a participação tem sido concedida em número percentual do salário individual.

QUAL A IMPORTÂNCIA DA PPR PARA EMPRESAS E FUNCIONÁRIOS?

A Lei nº 10.101/2000 é a que mais benefícios pode trazer a ambos. O empregado tem a oportunidade de ter sua renda anual aumentada, enquanto a empresa terá suas metas perseguidas com empenho. Considerando que ambos passam a ter os mesmos objetivos, cria-se um clima saudável de parceria, o que garante um relacionamento cada vez melhor e o necessário estímulo para que os empregados trabalhem com satisfação e prazer.

Andaime Multidirecional Mecanflex

Produto ganha o mercado ao oferecer benefícios como segurança, preço e redução do tempo de montagem



Produzir e oferecer produtos diferenciados, capazes de agregar em uma só oferta vários benefícios, é uma das principais metas das empresas com visão. A Mecanflex, especializada em locação, venda e montagem de andaimes multidirecionais, apresenta ao mercado o Andaime Multidirecional Mecanflex, que se diferencia da concorrência por oferecer segurança, qualidade e preço de forma integrada.

“O Andaime Multidirecional Mecanflex é constituído por uma pinça com chaveta rápida autobasculante, que é encaixada em uma peça de engate chamada estribo. Esse engate, além de travar o sistema, propicia uma montagem rápida e praticamente automática, garantindo segurança e dinamismo ao trabalho”, detalha Rodrigo Palhares Guerra Lages, Diretor da Mecanflex. “Em relação aos concorrentes, o Mecanflex tem peças que ocupam menos espaço, uma vantagem econômica na hora de pagar o frete do transporte”, explica. “Além disso, o Mecanflex é mais prático, pois não trabalha com peças avulsas. Assim, não há perda de peças na obra e o tempo gasto com a montagem é menor”, enfatiza.

No quesito segurança, o Andaime Mecanflex ainda se destaca pelo uso de estribos no lugar dos tradicionais anéis, o que garante mais atrito e firmeza ao equipamento. “Essa estrutura possibilita a montagem de andaimes nos mais diversos formatos e sem a utilização do solo como base para a montagem”, salienta Rodrigo. O Andaime Multidirecional Mecanflex é recomendado para aplicações que vão da área industrial à de mineração, passando pela siderúrgica, petrolífera e petroquímica, entre outras.

LOGGUEL ROTOMOLDAGEM

As obras de construção do Novo Centro Administrativo do Governo do Estado de Minas Gerais avançam rapidamente, e a Logguel Rotomoldagem marca presença no empreendimento com 82 condutores de entulho Maxi. Vendidos ao consórcio responsável pelo lote três da obra, os equipamentos facilitam a retirada de entulho da obra, colaborando para a manutenção da limpeza do empreendimento. A previsão é de que, até a entrega da nova administração, prevista para o início de 2010, a obra chegue a utilizar 160 metros do condutor.



ORGUEL PLATAFORMAS E MECAN

Sinergia, no sentido exato da palavra

A Orguel Plataformas teve uma iniciativa que reflete bem o espírito de sinergia do Grupo Orguel. Até então, a empresa vinha atuando no mercado de Belo Horizonte. Contudo, Ricardo Dias, Gerente Comercial da Orguel Plataformas, teve a ideia de formar, em comum acordo com Carlos Alberto Villefort, Diretor da Mecan, uma parceria com as filiais de Fortaleza e Salvador da Mecan para que elas passassem a representar comercialmente a Orguel Plataformas em seus Estados. O objetivo é que a Mecan faça a intermediação da negociação comercial e acomode em seus pátios, após as locações, as máquinas da Orguel Plataformas.

A ideia foi tão bem aceita que, no dia 2 de abril, Ricardo Dias viajou para Fortaleza e Salvador para conversar com as gerências da

Mecan e fazer o treinamento das equipes. “Nosso objetivo é aproveitar a capilaridade da Mecan nos Estados para levar plataformas de trabalho aéreo para essas regiões. Para nos tornarmos competitivos em outros Estados, precisamos dos equipamentos próximos das demandas, visto que o frete muitas vezes inviabiliza os negócios”, explica Ricardo. “Usando o espaço físico da Mecan e contando com o apoio do setor comercial dessa, finalmente poderemos vislumbrar a nossa entrada em novos mercados. E a expectativa é de que esse modelo de parceria seja estendido para outras regiões e para outras empresas do Grupo, afinal, ele tem tudo para dar certo. Aproveitando a sinergia do Grupo, todas as empresas podem crescer mais fortemente e atingir uma fatia ainda maior de mercado”, comemora.

Grupo Orguel tem novo presidente

Sérgio Fagundes Guerra Lages assume a Presidência com o desafio de dar seguimento ao excelente trabalho desenvolvido na gestão anterior por Francisco de Assis Guerra Lages

O histórico de crescimento vivido pelo Grupo Orguel, em 45 anos de trabalho, ganhou mais um impulso no mês de março. Após um longo processo de planejamento para a sucessão, Sérgio Fagundes Guerra Lages assumiu a Presidência da *holding* que integra hoje as 11 empresas do Grupo Orguel: Mecan, Locguel, Locbras, Orguel, Orguel Finanças, Orguel Plataformas, Bramex, Multiclean, Construir, O2 e Mecanflex.

A posse do novo executivo representa o fechamento de um ciclo no qual os irmãos Fábio e Francisco Guerra Lages atuaram intensivamente na busca de soluções para o setor de construção, indústria e mineração. Sérgio Guerra abraça agora o desafio de aprimorar os processos voltados para a modernização da gestão das empresas, além da aprovação de novos investimentos para dar continuidade ao desenvolvimento institucional.

O processo de sucessão familiar dentro do Grupo Orguel está sendo estudado há mais de dez anos, quando teve início uma reestruturação societária, constituindo as *holdings* familiares e a *holding* gerencial. Com o apoio da Fundação Dom Cabral, o Grupo adquiriu um formato extremamente profissional de negócio, baseado em rigorosos critérios de governança corporativa.

Os conhecimentos obtidos serviram de base para a elaboração de um Acordo de Acionistas, no qual constam todas as regras de relacionamento dos acionistas com as empresas, sobretudo, direitos e deveres. A assinatura desse acordo marcou uma grande transformação no modelo de gestão do Grupo Orguel, principalmente mudanças de funções.

Desde então, quando assumiu a Presidência do Conselho de Administração, Fábio Guerra Lages tem se desligado das atividades operacionais para dedicar-se, juntamente com os conselheiros,



Sérgio discursa na cerimônia de posse



Francisco de Assis Guerra Lages, à direita, entrega o símbolo do Grupo Orguel ao novo presidente, Sérgio Fagundes Guerra Lages

à definição dos parâmetros para medir a eficiência e pensar as empresas a médio e longo prazo. Com a chegada do novo presidente da *holding*, Francisco Guerra também passa a atuar com uma visão mais estratégica do negócio por meio do Conselho de Acionistas.

“É muito gratificante perceber que nosso trabalho terá continuidade, e que o Grupo Orguel tem a oportunidade de perpetuar sua história por meio de uma gestão qualificada e profissional”, destaca Fábio Guerra ao lembrar que somente 30% das organizações bem-sucedidas sob a gestão do fundador sobrevivem à mudança para a segunda geração.

Grupo Orguel em números

Empresas: 11

66 filiais em todo o Brasil

Colaboradores: 1.494



Os Guerra Lages: Fábio, Felipe, Leonardo, Rodrigo, Sérgio e Francisco



Sérgio com a esposa, Carmem, e os filhos Felipe e Bruna

Trajatória

Sérgio Fagundes Guerra Lages iniciou suas atividades no Grupo Orguel como Auxiliar de Almoarifado, em 1981, então com 16 anos. Desde muito cedo, porém, sua atuação mais forte foi na área comercial. Em 1988, ainda estudante de Comércio Exterior, iniciou suas primeiras importações de máquinas e ferramentas para construção. Atuou como vendedor e, logo depois, assumiu a chefia da divisão de máquinas para a indústria moveleira. Com 22 anos, assumiu a Gerência da Orguel - filial Prado. Em 1997, tomou posse como diretor da Orguel e fundou a Bramex, onde também passou a atuar como Diretor. Desde então, está à frente dessas duas empresas.

Há quase 20 anos, Sérgio também está envolvido no planejamento estratégico das outras empresas do Grupo por meio do Conselho de Desenvolvimento do Grupo Orguel (CDGO). E, há 10 anos, em parceria com a Fundação Dom Cabral, participa do processo de implantação de metodologias de gestão e governança corporativa, por meio do Programa PAEX.



Sérgio entre Fábio e Ilda, seus pais

Organograma do Grupo Orguel



“A” parceria

Grande parte do Grupo Orguel atua prestando serviços para outras empresas, daí o fato de o termo “parceria” ser tão recorrente no dia a dia do Grupo. No entanto, em sua atuação na construção da Thyssenkrupp CSA - Companhia Siderúrgica do Atlântico -, a Locbras levou a expressão a um novo nível.

O Projeto CSA consiste na atuação da Locbras em oito projetos diferentes da obra, que é a construção de uma siderúrgica no Rio de Janeiro. “Estamos utilizando todas as linhas de equipamentos que comercializamos e também prestando serviços especializados em cortes e furos, uma atuação que vem crescendo exponencialmente”, explica Leonardo Barcelos, Representante da Locbras responsável pelo Projeto CSA. “A nossa perspectiva é de alcançarmos uma movimentação de R\$ 1,2 milhão neste ano, o que faz da TKCSA o maior projeto da Locbras no Rio de Janeiro”, destaca.

Atualmente, a fase civil da obra está sendo finalizada para que se inicie a fase da montagem. “Se na fase civil atuamos com a locação de equipamentos, na montagem nosso foco são os serviços de cortes e furos”, enfatiza. Na obra, a Locbras atua na construção da Coqueria, do Porto, dos dois Auto-Fornos, da Aciaria, do Pátio de Matérias-Primas, da Usina Termoeletrica, da estrutura para Sinterização e do Virador de Vagões.

“Nossas perspectivas são as melhores para os próximos meses”, explica Leonardo, “já que nossa atuação na obra cresce cada vez mais. Agora trabalhamos para continuar realizando a manutenção da Siderurgia quando a obra estiver finalizada, da mesma forma que atualmente atuamos junto à Gerdau”, conclui Leonardo.

World of Concrete, EUA

Mecan e Multiclean participaram, de 2 a 6 de fevereiro, da maior feira mundial de produtos e tecnologia para sistemas construtivos à base de concreto: a *World of Concrete* (WOC). A feira, que acontece em Las Vegas (EUA), apresenta soluções para aumento de produtividade, qualidade e velocidade na execução de obras.



Felipe Guerra, do Grupo Orguel, ao lado de Carlos Alberto Villefort

“O evento tem sido o ponto de convergência para a indústria da construção, onde fornecedores da cadeia de concreto e seus usuários estabelecem contatos técnicos e comerciais muito produtivos”, ressalta Carlos Alberto Villefort, Diretor Executivo da Mecan. Já Guilherme Fernandes Bissaria, Diretor Comercial da Multiclean, destaca o sucesso da empresa na feira. “Apresentamos toda linha de serviços para tratamento de concreto, e a aceitação foi surpreendente. A resposta do público foi muito positiva, principalmente pelo fato de a Multiclean ser a única empresa de serviços no evento”.

Apresentando crescimento anual de 20%, a WOC recebeu mais de 1,7 mil expositores. Cerca de 90 mil profissionais da indústria de mais de 100 países visitaram o evento. Pensando nesse mercado, a Mecan divulgou produtos como o andaime Mecanfix, andaime Fachadeiro, Mecanflex, roseta, tubo braçadeira e escoramento. Já a Multiclean apresentou equipamentos e produtos especiais para limpeza, tratamento e recuperação de pisos.

Novidades na Orguel

Oportunidades são como cavalos selados, que não costumam passar duas vezes no mesmo lugar. A filial Centro da Orguel percebeu um alazão com arreios e não perdeu tempo: montou no bicho.

A empresa percebeu que poderia atuar na locação e na venda industrial, realizando montagem e manutenção. Decidida a iniciar essa nova atuação, a Orguel remanejou Alexandre Barbosa, Coordenador de Locação, e Gisele Andreza, Vendedora, da equipe da Pampulha para a filial Centro.



“Eles agora poderão se dedicar ao novo nicho de atuação. Toda cimenteira ou siderúrgica, por exemplo, faz uma grande parada anual para manutenção.

É aí que entramos com produtos como compressores, geradores, bombas, cilindros hidráulicos, geradores etc”, explica Rodolfo Bellia, Gerente Geral.

Foco no foco do cliente

E, na filial Pampulha, a novidade fica por conta da implantação do conceito de Engenharia de Aplicação e Vendas, que ficará a cargo do engenheiro Renato Albuquerque, que atuava como Coordenador da Divisão de Fluídos. A ideia é criar uma estrutura por meio da qual a empresa possa conhecer, de forma pormenorizada, a operação do cliente. “Às vezes, o cliente nos demanda algo, mas o que ele pede não é o que ele realmente precisa. O objetivo desse projeto é criar uma estrutura para que passemos a oferecer soluções para a real necessidade do cliente”, explica, animado, Rodolfo.



Pedro Leopoldo é a nova aposta da Construir

A Construir, empresa do Grupo Orguel voltada para a incorporação e o desenvolvimento imobiliário, acabou de fechar a compra de um terreno no bairro Andiara, em Pedro Leopoldo. A área fica estrategicamente próxima ao Aeroporto Internacional de Confins e da Linha Verde, tendo acesso fácil e rápido ao novo Centro Administrativo de Belo Horizonte.

O empreendimento deve ser lançado no final do ano e prevê a venda de 300 lotes de aproximadamente 450 metros quadrados. Segundo Leonardo Guerra, diretor da Construir, o objetivo é atender um público que deve migrar para a região após diversos investimentos do governo e da iniciativa privada. Entre esses investimentos, um novo conjunto viário deve ser construído para facilitar ainda mais o acesso à cidade de Pedro Leopoldo.



O terreno possui 280 mil m² de área e será entregue com uma estrutura completa de água, luz e esgoto, ruas asfaltadas e com meio-fio. Além de oferecer condições especiais de financiamento, os colaboradores do Grupo Orguel possuem 10% de desconto na compra, podendo adquirir os lotes a partir de R\$ 54 mil.

ORGUEL FINANÇAS

Factoring é alternativa para a escassez de crédito bancário

As empresas de fomento mercantil - ou *factorings* - têm se destacado nessa época de crise como instituições importantes para o estímulo à atividade econômica. As micros, pequenas e médias empresas se deparam frequentemente com dificuldades na obtenção de crédito e da alta burocracia para obter empréstimos em bancos. Para manter a produção e comprar matérias-primas, uma alternativa que tem atraído bastante os empresários é a antecipação de duplicatas.

Segundo Mônica Coutinho, Gerente Geral da empresa, as atividades de fomento mercantil têm ganhado campo no Brasil desde a década de 1980, mas, em épocas de crise, é que o fluxo de caixa requer mais atenção. “Como as empresas dependem de operações futuras, é muito comum que elas precisem de capital de giro para

aproveitar uma oportunidade de crescimento real”, explica.

Entre as modalidades oferecidas pela Orguel Finanças, está a compra de recebíveis, que consiste na compra de duplicatas e cheques pré-datados das empresas. “Conseguimos dar um atendimento ágil e personalizado, além de não surpreendermos o cliente com tarifas extras. A empresa sabe exatamente o que está pagando pelo serviço e o quanto está recebendo”, defende a Gerente.

A empresa de fomento também pode auxiliar seus clientes na administração dos negócios, desenvolvendo um trabalho de consultoria em gestão financeira. Outra modalidade é a compra de matéria-prima, em que a *factoring* adquire a matéria-prima necessária para a empresa, que pagará quando vender o produto.



BRAMEX

A Bramex marcou presença na 17ª Feicon - Feira Internacional da Indústria da Construção, que aconteceu no Anhembi, em São Paulo, entre 24 e 28 de março, com a participação de mais de 150 mil pessoas. Na foto, da esquerda para a direita: Douglas Pereira da Silva (Gerente Comercial da Bramex SP), Leonardo Fagundes Guerra Lages (Diretor da O2), Rodrigo Lopes de Souza (Coordenador de Vendas da Bramex BH) e Mauricio Leite (Gerente da O2).

Renato Savassi,
do Cálx, lança
seu primeiro
trabalho solo

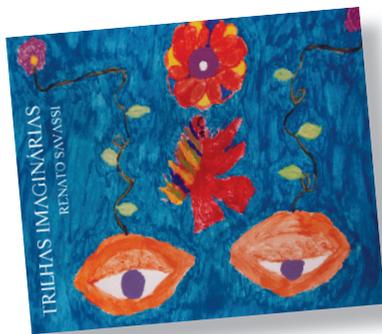


Trilhas Imaginárias

Há doze anos, o Cálx percorre o Brasil com seu rock progressivo. Com carreira consolidada, a banda é uma das principais expressões da cena independente do País. Em face desse sucesso, Renato Savassi, vocalista da banda, lança um trabalho também patrocinado pelo Grupo Orguel: "Trilhas Imaginárias" dá início à carreira solo do músico, que ele começa a empreender paralelamente ao Cálx.

"Esse trabalho nasce de minha necessidade de dar maior vazão

a meu lado instrumentista. Senti a necessidade de fazer um trabalho diferente do que já vinha fazendo com a banda", destaca Renato. "Trilhas Imaginárias" reúne 11 canções instrumentais e autorais de Renato, e conta com a participação especial de 17 músicos, entre eles, os demais integrantes do Cálx, além de nomes do



primeiro escalão da cena nacional, como Paulo Santos, do Uakti, Lúcia Ferraz, do Amarantho, e Esdra Ferreira (Neném).

"Neste ano, pretendemos lançar um novo disco do Cálx, só com inéditas", adianta Renato. Nos últimos meses de 2008, a banda percorreu o interior de Minas, tocando em 10 cidades diferentes, ainda pelo lançamento da última produção da banda, terceira de sua carreira, o duo DVD "Cálx ao Vivo" e CD "Ventos de Outono".

* Acesse www.myspace.com/renatosavassi e saiba mais.

Ciranda de lixo gera renda na Locguel

A coleta seletiva implantada na Locguel Fôrmas está gerando frutos para os próprios colaboradores. Lançada em 2008, a Ciranda de Lixo tem o objetivo de criar consciência ecológica, ao mesmo tempo em que transforma a ação em renda para atividades culturais e sociais dentro da empresa. Em fevereiro, todos os filhos dos funcionários receberam material escolar adquirido pela venda de resíduos como papel, papelão, plástico, metal e madeira.

"O projeto contribuirá para a melhoria das condições de organização e da produtividade no trabalho por meio da eliminação de material guardado em arquivos, mesas e gavetas. Além disso, esperamos maior envolvimento de nossos funcionários com ações relacionadas ao meio ambiente, por intermédio da participação em equipe", ressalta Elaine Marquetotti, coordenadora de Recursos Humanos da empresa.

Com isso, a Locguel Fôrmas pretende alcançar melhoria na qualidade de vida de seus colaboradores e da comunidade local, além de contribuir para criar uma consciência ambiental que se manifeste por meio de atitudes.



Elaine Marquetotti, Gerente de RH, entre Marcelo Custódio (à esquerda) e Helvanio Bernardino, Operadores de Máquinas

SINERGIA

Boletim Informativo do Grupo Orguel • Ano 4 • nº 8 • Maio de 2009

EXPEDIENTE:

Presidente do Conselho de Acionistas:
Francisco de Assis Guerra Lages
Presidente do Conselho de Administração:
Fábio Guerra Lages
Presidente do Grupo Orguel:
Sérgio Fagundes Guerra Lages
Gerente de Comunicação Corporativa:
Andréa Guerra

Grupo Orguel
Av. Antônio Carlos, nº 4315
Pampulha - MG
CEP: 31270-010
Contato: 55 (31) 3491-7040
comunicacao@grupoorguel.com.br
www.grupoorguel.com.br
Tiragem: 6 mil exemplares

Produção Editorial: Link Comunicação
Empresarial (31) 2126.8080
Redação: Ewerton Martins Ribeiro
Edição: Sílvia Caldeira Costa
Editoração: Danielle Marcussi e
Priscilla Tulipa
Fotos: Arquivo Grupo Orguel
Impressão: Gráfica Silva Lara

ORGUEL

mecan

LOGGUEL

LOCBRAS

Bramex

Multiclean

ORGUEL FINANÇAS

CONSTRUIR

2

ORGUEL PLATAFORMAS

mecanflex