

ARTIGO

**FAZENDO OBRAS
E CONSTRUINDO
RELACIONAMENTOS.
ENGENHARIA NÃO É
CONSTRUIR COISAS, MAS
SIM EXECUTAR SONHOS**



Pedro Tedesco Silber
Presidente da Construtora Tedesco



Aos 17 anos, ao iniciar a faculdade de Engenharia, ingressei também na Tedesco pelas mãos de meu avô, Ruy Tedesco. Creio que o primeiro e mais valioso ensinamento que aprendi com ele, foi a construção da reputação e relacionamentos, pois a construção civil é um setor que exige não apenas habilidades técnicas, mas também um forte comprometimento com o relacionamento entre as partes envolvidas. Quanto mais tecnologia e digitalização encontramos no mundo atual, mais a diferenciação ocorre pelo atendimento e pela humanização das relações.

Para empresas construtoras que atuam no setor da saúde, essa dinâmica se torna ainda mais crucial. A natureza dos projetos de saúde, demanda uma colaboração estreita entre arquitetos, engenheiros, gestores de projeto, fornecedores e, principalmente, os profissionais de saúde que irão utilizar as instalações.

O primeiro ponto a ser considerado é que a construção destes empreendimentos envolve regulamentos e normas específicas que garantem a segurança e a funcionalidade dos espaços. Um relacionamento sólido entre a construtora e os profissionais de saúde permite que as necessidades e expectativas dos usuários finais sejam compreendidas e atendidas desde o início do projeto. A comunicação aberta facilita a identificação de requisitos essenciais, como áreas de circulação, acessibilidade e a disposição de equipamentos médicos, que são vitais para o funcionamento eficiente de uma unidade de saúde.

Além disso, o relacionamento com as autoridades regulatórias e órgãos de saúde é fundamental. A obtenção

de licenças e aprovações pode ser um processo complexo e demorado. Uma relação transparente e séria com esses órgãos é fundamental nesse processo. As construtoras que investem em um relacionamento positivo com essas entidades estão mais bem posicionadas para navegar pelas exigências burocráticas e atender aos padrões de qualidade exigidos.

Outro aspecto importante é a colaboração com fornecedores e subcontratados. Projetos na área da saúde frequentemente envolvem uma ampla gama de materiais e tecnologias especializadas. Estabelecer parcerias sólidas com fornecedores confiáveis garante que a construtora tenha acesso a produtos de qualidade e, muitas vezes, a inovações que podem melhorar a eficiência e a segurança das instalações. O relacionamento com esses parceiros pode também resultar em condições comerciais mais favoráveis, prazos de entrega mais curtos e suporte técnico durante e após a execução do projeto.

Ademais, o engajamento da comunidade e dos stakeholders locais não deve ser subestimado. Projetos de saúde têm um impacto direto nas comunidades em que são construídos. A construção de um hospital pode gerar preocupações sobre trânsito, ruído e impacto ambiental. Manter um diálogo aberto com a comunidade ajuda a mitigar esses problemas,

construindo uma imagem positiva da empresa e facilitando a aceitação do projeto. Além disso, esse tipo de relacionamento pode trazer feedback valioso.

Por fim, o relacionamento entre a equipe interna da construtora é igualmente crucial. A colaboração entre a equipe técnica, engenheiros, arquitetos, e trabalhadores pode determinar o sucesso ou fracasso de um projeto. A criação de um ambiente de trabalho baseado na confiança e no respeito mútuo não só melhora a moral da equipe, mas também aumenta a produtividade e a qualidade do trabalho realizado. Equipes bem integradas são mais propensas a resolver problemas rapidamente e a inovar em soluções durante a execução do projeto, pois conforme dizia Lao-Tse “Aquele que não tem confiança nos outros, não lhes pode ganhar a confiança.”

Em resumo, o relacionamento é um pilar fundamental na execução de projetos de saúde por uma empresa construtora. Desde a compreensão das necessidades dos usuários até a colaboração com fornecedores e a interação com a comunidade, cada aspecto do relacionamento impacta diretamente a qualidade e o sucesso do projeto. Investir em relacionamentos sólidos e eficazes não é apenas uma estratégia de negócios; é uma necessidade para atender aos padrões elevados que o setor da saúde exige. [REDACTED]