

## DOSSIÊ



## Sumário

<b>1. O Serviço.....</b>	<b>3</b>
<b>2. O Mercado.....</b>	<b>3</b>
<b>2.1 Objetivos.....</b>	<b>3</b>
<b>2.2 Perfil e Experiência Profissional.....</b>	<b>3</b>
<b>3. Capacidade Empresarial.....</b>	<b>5</b>
<b>3.1 Definição da empresa.....</b>	<b>5</b>
<b>3.2 Missão do negócio.....</b>	<b>5</b>
<b>3.3 Visão do negócio.....</b>	<b>5</b>
<b>3.4 Empreendedores.....</b>	<b>6</b>
<b>3.4.1 Perfil Individual do Sócio (Formação/Qualificação).....</b>	<b>6</b>
<b>4. Estratégia de Negócio.....</b>	<b>6</b>
<b>4.1 Oportunidades (Ambiente Externo).....</b>	<b>6</b>
<b>4.2 Pontos Fortes (Ambiente Interno).....</b>	<b>7</b>
<b>5. Plano de Divulgação.....</b>	<b>7</b>
<b>5.1 Estratégia de Prestação de Serviços.....</b>	<b>7</b>
<b>5.2 Política de Preços.....</b>	<b>7</b>
<b>6. Diferencial Competitivo da Empresa/Serviços.....</b>	<b>8</b>
<b>6.1 Tecnologia e Equipamentos.....</b>	<b>8</b>
<b>6.2 Projeções e capacitação de Clientes.....</b>	<b>9</b>

## 1. O Serviço

A empresa está estabelecida no mercado com atuação em todo território nacional. A sociedade é gerida por profissional técnico com diversos serviços prestados a empresas de todos os portes com serviços realizados em vários estados do Brasil com destaque para Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo, Bahia, Rio Grande do Sul e Maranhão.

## 2. O Mercado

### 2.1 Objetivos

Realizar serviços topográficos em obras de todos os portes, acompanhamento de execução de obras civis diversas, sistemas subterrâneos, bases para galpões e pilares pré-moldados, sapatas e pilares com formas deslizantes, topografia em todas as obras de saneamento fluvial, industrial e potável, obras de expansão, obras de canalização de córregos, obras de ferrovias e rodovias.

### 2.2 Perfil e Experiência Profissional

- LD Celulose - Projeto Amadeus – Indianópolis/MG – (Secagem, evaporação, linha de fibra e Caustificação) – Período: 05/2020 até o momento;
- Bracell SP Celulose – Projeto STAR – (Implantação, Locação e Acompanhamento, Caldeira, BOP, ETAC e ETE) – Período: 07/2019 até o momento;
- ArcelorMittal – Serra/ES – (Implantação da Bateria de Coque Usina 04) – Período: 09/2019 à 11/2020;
- ELDORADO – Projeto Onça Pintada Três Lagoas/MS – (Implantação e Acompanhamento das Obras Civis Termo Elétrica e Obras Saneamento) – Período: 06/2019 à 11/2020;
- Vale Vitória/ES - (Implantação e Acompanhamento do Tanque B.S.R e Peneiramento Usina 04) – Período: 08/2019 à 11/2020;
- CMPC Guaíba/RS – (Obra Civil Reservatório Fluvial e Poço de Monitoramento) – Período: 06/2019 à 09/2020;
- Vale - Vitória/ES – (Implantação do Moinho de Bolas Usina 5 e 6) – Período: 06/2019 à 05/2020)

- Quality Vila Velha/ES - (AutoGlass Verticalização de Estruturas do Prédio) – Período: 06/2019 à 08/2019;
- Irmandade Santa Casa de Vitória – Vitória/ES – (Levantamento plano altimétrico) – Período: 12/2018 à 01/2019;
- Fortes Engenharia - Ibitiraçu/ES – (Transposição da Ferrovia por Túnel) – Período: 12/2018 à 10/2019;
- Fibria Celulose – Aracruz/ES – (Célula de Aterro Industrial) – Período: 10/2018 à 07/2019;
- Construtora Solida – Vitória/ES – (Drenagem para tanques de produtos inflamáveis) – Período: 09/2018 à 01/2019;
- CMPC Guaíba/RS – Obras Civis Diversas – Período: 10/2017 à 12/2017;
- Conversão Suzano – Mucuri/BA – (Obra da área da conversão com galpão) – Período: 09/2017 à 01/2018;
- Portocel Aracruz – Aracruz/ES – (Galpão para estocagem de celulose e piso) – Período: 06/2017 à 03/2018;
- Fibria Aracruz Celulose - Aracruz/ES – (Ponto para descarga de barcas de eucalipto) – Período: 06/2017 à 12/2017;
- Suzano Celulose – Imperatriz/MA - (Cela de Rejeito e Obras Complementares) – Período: 06/2017 à 07/2018;
- Fibria Celulose – Projeto Horizonte 2 (Obras Complementares) – Período: 06/2017 à 08/2017
- Cenibra Celulose – Branqueamento Ipatinga/MG – Período: 05/2017 à 09/2017
- Fibria Celulose – Retificações Temporárias (refeitórios, portaria, caldeira, evaporação, ETE, emissário, chaminé, ETA e ETAC) – Período: 09/2015 à 11/2015;
- Galpão – Depósito Fibria (Imperatriz/MA) – Período: 12/2014 à 06/2015;
- ALDEIA IMPERIAL – Condomínio Fechado (Colatina/ES) – Período: 05/2014 à 10/2015
- CMPC – Fábrica de Celulose (Guaíba/RS) – Implantação e acompanhamento das obras civis (caldeira, evaporação, linha de fibra, secagem) – Período: 12/2013 à 07/2015;

- Suzano – Fábrica de Celulose do Maranhão – Prestação de serviços topográficos; responsável pela implantação e locação de obra civil efetuada pela Fortes Engenharia – Início: Março de 2012. (Caldeira, linha de fibra, pátio de madeira, evaporação);
- HOWDEN South América Ventilators Company Industries – Vale, Usina 1 – Responsável pela reconstrução civil dos pilares de sustentação dos ventiladores AH-33 e topografia na montagem de ventiladores. Período: 11/01/2012 a 11/02/2012;

### **3. Capacidade Empresarial**

#### **3.1 Definição da empresa**

Depois de anos de experiência como Topógrafo em empresas de porte e reconhecimento nacional, para as quais prestou serviços em diversos segmentos na área, no ano de 2009, Sergio Raimundo Alves constituiu a empresa FIOROTTI TOPOGRAFIA (FIOTOP), Com experiência de 42 anos no ramo de Topografia, e no ano de 2012 com o propósito de atuar nas obras civis, criou esta parceria para obras na construção civil.

#### **3.2 Missão do negócio**

Atuar com prestação de serviços de topografia com a qualidade requerida para empresas de todos os portes, bem como para pessoas físicas, primando pela relação de parceria humanizada com nossos clientes

#### **3.3 Visão do negócio**

Ser referência no mercado como uma empresa que propicia confiabilidade, eficiência e eficácia na execução de serviços de topografia com a qualidade requerida para todos os perfis de projetos topográficos, sejam eles para pessoas físicas ou jurídicas, sempre tendo como uma das prioridades a relação humanizada com nossos clientes.

### **3.4 Empreendedores**

#### **3.4.1 Perfil Individual do Sócio (Formação/Qualificação)**

Sergio Raimundo Alves, técnico em Agrimensura formado pela escola internacional de São Paulo em 1976. Formação em mestre de obras pelo SENAC – Espírito Santo, com diversos trabalhos desenvolvidos em várias empresas.

## **4. Estratégia de Negócio**

### **4.1 Oportunidades (Ambiente Externo)**

Diante do amplo mercado no ramo da construção civil e também de sua carência de profissionais com experiências nesse ramo, a Ari Top tem expectativas favoráveis por possuir profissionais técnico de qualidade e atualizados com novas técnicas aprimorando seus conhecimentos. A empresa vê como oportunidade a carência de novos profissionais dispostos e com plena capacidade de atuação no mercado, aproveitando este cenário a empresa vem criando estratégias, procurando estar atenta as tendências do mercado para que possamos nos adiantar frente a nossos concorrentes, não deixando de lado a qualidade de nossos serviços diante da concorrência para atrair clientes. A necessidade por serviços de qualidade reconhecida no ramo vem aumentando consideravelmente nos últimos anos em todo país, com isso surge uma grande oportunidade para a Ari Top que tem como um de seus objetivos primordiais proporcionar qualidade em sua prestação de serviços desenvolvendo assim um processo de parceria com satisfação em todas as partes envolvidas. Diante do exposto a Ari Top possui um ambiente de fidelidade e excelência, por meio de suas equipes técnicas de topografia e um acompanhamento pleno e persistente na melhoria contínua dos processos e serviços, buscando atingir a plena satisfação de todos os envolvidos.

## 4.2 Pontos Fortes (Ambiente Interno)

A empresa tem como ponto forte a experiência e o conhecimento técnico pelos diversos serviços realizados no mercado nacional para empresas de grande porte, bem como suprir a deficiência das empresas concorrentes sendo necessário uma constante busca por treinamento e capacitação mantendo-se competitiva no mercado.

## 5. Plano de Divulgação

A divulgação será feita por meio de contratos profissionais da área de engenharia e construção civil, por meio das empresas para as quais já foram prestados serviços, além de novos contratos para capacitação de novos clientes mediante um constante levantamento do mercado, sendo seu principal sócio o responsável pela ligação entre os clientes e a empresa. A empresa tem como um de seus meios de divulgação um plano de visitas para empresas requerentes dos serviços de topografia.

### 5.1 Estratégia de Prestação de Serviços

A empresa tem como foco manter-se aprimorando a qualidade dos serviços prestados, considerados como fatores primordiais proporcionar aos clientes e parceiros o compromisso em qualidade e segurança que os padrões requerem, mantendo os prazos acordados

### 5.2 Política de Preços

A empresa atuante no setor de engenharia e construção na especialidade de prestação de serviços de topografia tem como base estimar o preço dos serviços da seguinte maneira: consciente da necessidade imperiosa de controlar custos

adotou uma política de propor honorários competitivos, mediante a adoção de procedimentos técnicos que possibilitem a execução dos trabalhos com mais eficiência, mantendo a qualidade dos padrões profissionais. Nossos honorários profissionais são calculados tendo como base as horas estimadas para a aplicação no planejamento, execução e supervisão dos trabalhos, que variam de acordo com os diferentes tipos de serviços apurados com base no número de horas técnicas destinadas a realização do serviço. Os honorários são acordados diretamente com os clientes e variam conforme as obras que podem ser:

1. Civil-Montagem
2. Terraplanagem
3. Saneamento
4. Medições de áreas e volumes feitos com o Software TOPOGRAPH
5. TOPOGRAPH (mais rapidez, precisão e informação no levantamento)
  - Planilhas de volume
  - Curvas de nível
  - Traçados horizontais e verticais
  - Desenhos da área com seções e planilhas de seções
  - Perfil Longitudinal
  - Seções Transversais
  - Módulo Fundiário (criação e divisão de loteamentos)

## **6. Diferencial Competitivo da Empresa/Serviços**

### **6.1 Tecnologia e Equipamentos**

- Estação Total Nikon DTM-322;
- Estação Total Leica TS-02 Power 7'';
- Estação Total Leica TC-307;
- Estação Total Topcon GTS 235W;
- Nível de Luneta;
- AutoCAD 2012;



- Sistema Topograph;

## 6.2 Projeções e capacitação de Clientes

O processo de capacitação envolverá alianças estratégicas com departamento de licitações de prefeituras, órgãos governamentais e empresas afins de contratação e prestação de serviços topográficos que influenciarão na indicação de clientes para que possamos realizar os atendimentos. Parcerias com as mesmas para fixação da marca e associação a um público em potencial, além de envolver um público particular que poderá contratar os serviços sem interferência dos demais ramos.