

# AMBAR

Ao pisar em um canteiro de obras, Bruno Balbinot teve um clique que disparou a fundação da empresa que está revolucionando o setor. Usando tecnologia para simplificar todos os estágios da construção civil, a Ambar reduziu o tempo e os custos de uma obra



Bruno Balbinot, CEO da Ambar

Gaúcho de Estrela, minúscula cidade a noroeste de Porto Alegre, Bruno Balbinot, de 36 anos, teve os dez primeiros anos de sua história profissional ligados à empresa do pai, de caminhões e ônibus, que trabalhava com exclusividade para a Volkswagen, em Resende (RJ), desde 2001. Começou como estagiário, subiu todos os degraus, fez educação executiva mundo afora, sem esquecer, nem por um minuto, que o que queria mesmo era ser empreendedor. “Sempre quis ter meu negócio, nunca tive outro plano na cabeça.” Na busca de conhecer outros setores, visitou, em 2012, um canteiro de obras no interior de São Paulo. “Foi ali que tive um grande insight: isso aqui dá para ser igual à Volkswagen.”

Em menos de um ano, o gaúcho fundava a Ambar, empresa de tecnologia que usa inteligência para tornar simples e eficientes todos os estágios do processo de construção civil, reduzindo o tempo e os custos de uma obra. Como sócio, ele chamou o amigo Ian Fadel, de 36 anos, paulista de São Carlos, que trabalhava na Volkswagen e era cliente da empresa do pai de Bruno. “A gente se conhece desde 2003, sempre nos identificamos bastante. Lembro quando ele me deu o livro *Inside Steve’s Brain [Business Lessons from Steve Jobs]*”, conta Ian, hoje COO da empresa. “Em uma confraternização da Volks, no clube Monte Líbano [SP], época em que tomávamos vodca com energético,

Bruno virou pra mim e disse: ‘Cara, um dia vamos ter um negócio juntos’. Dez anos depois, fundamos a Ambar.”

Para Ian, inovar é, basicamente, não se conformar com as coisas da forma como elas são feitas, ainda mais em setores tradicionais e arcaicos. “É preciso coragem para questionar tudo o que está acontecendo em uma obra.” Bruno completa dizendo que a característica inovadora fundamental na Ambar é uma curiosidade genuína de todos envolvidos. “Para promover uma transformação no canteiro de obras, nossa ideia foi integrar o sistema de quem constrói, uma vez que essa jornada é cheia de buracos”, explica o CEO da empresa. “O projeto é feito de um jeito, o orçamento é feito de outro, comprar material e serviços é muito louco e depois gerenciar a obra é um caos. Então, criamos tecnologias para transformar essa jornada em algo mais fluido, com menos esforço na realização.”

Bruno diz que é necessário repensar o modelo operacional da obra por completo. “Em vez de jogar um monte de material e mão de obra para ver o que acontece, quase como uma mágica, a gente está trazendo ciência para o modelo operacional de montar, transformando a obra em componentes e peças, com metodologia logística muito inspirada na indústria automobilística. Essa fórmula vai trazer uma mudança completa no setor. Construir, no futuro, será muito mais simples.”

FOTOS: RAFAEL CAUTELA/©1 DIVULGAÇÃO



A nova linha de montagem proposta para os canteiros de obra está trazendo bons e rápidos resultados – que não foram abalados nem na atual crise causada pela pandemia: 68,8% de crescimento de 2019 para este ano. “Houve uma desaceleração, mas pouco impacto”, avalia Ian. “Então, nessas condições crescer quase 70% é um resultado espetacular.” Nos últimos três anos, o crescimento foi superior a 70%, chegando a quase 80% em alguns fechamentos. Entre todas as tecnologias, de componentes a sistemas prontos, a Ambar já apoiou a entrega de 700 mil unidades habitacionais.

Com faturamento de R\$ 120 milhões em 2020 e valor de mercado entre R\$ 750 milhões e R\$ 1 bilhão, a Ambar tem, entre os seus clientes, gigantes do gabarito de MRV, Cyrella, Pacaembu e Emcamp. A empresa tem operações no Brasil e nos Estados Unidos, além de vender com frequência

para Argentina, Uruguai, Chile, Bolívia e Paraguai. “Atualmente, temos 900 obras com algum produto nosso”, contabiliza Ian. Na virada de 2018 para 2019, a Ambar fez três aquisições: Polar (responsável pela produção de componentes destinados às obras), Conaz (marketplace que conecta a cadeia de suprimentos aos canteiros) e a Controller (plataforma com foco na gestão de produtividade da construção). Em outubro de 2020, a Ambar estava em estágio bastante avançado de duas aquisições: uma empresa ligada à industrialização e outra de tecnologia. “Este ano vai ficar marcado por uma maturidade na gestão e pela captação de talentos do mercado. A empresa amadureceu muito”, finaliza Ian. (DG)



Acima, o cofundador e COO da empresa, o paulista Ian Fadel; fábrica da Ambar em São Carlos (interior de São Paulo)