Com a palavra

Alexsandro Geremia

Higra leva a inovação gaúcha para o combate a enchentes

Cristine Pires
cristine.pires@jornaldocomercio.com.br

GIOVANI PAIM/DIVULGAÇÃO/JC

Executivo destaca o diferencial e a importância da tecnologia anfíbia

Referência em soluções inovadoras para o ciclo da água, a gaúcha Higra vem conquistando protagonismo tanto no mercado nacional quanto internacional. Com atuação em mais de 10 países, a empresa é reconhecida por suas bombas anfíbias de alta performance, desenvolvidas para operar em ambientes desafiadores, como regiões inundadas, áreas industriais e obras de infraestrutura crítica. No Brasil, sua presença é marcante em setores como saneamento, mineração, irrigação e geração de energia — com destaque para a recente ampliação da atuação no pós-venda, por meio de estruturas dedicadas ao suporte técnico e à experiência do cliente. Durante as enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em maio de 2024, a Higra mobilizou uma verdadeira força-tarefa para viabilizar a instalação de 19 bombas anfíbias em diferentes municípios afetados, reforçando seu compromisso com a resposta rápida a emergências climáticas e humanitárias. A operação demonstrou não apenas a eficácia da tecnologia desenvolvida pela empresa, mas também a importância da inovação nacional diante de cenários extremos.

Empresas & Negócios – Quais foram os principais desafios logísticos durante as enchentes de maio de 2024 no Estado?

Alexsandro Geremia - A operação foi conduzida em um cenário extremo, com infraestrutura comprometida, deslocamento limitado e urgência absoluta. O primeiro grande desafio foi a mobilização rápida de pessoal técnico, equipamentos e peças sobressalentes em meio ao alagamento. A fábrica operava com quadro reduzido e parte da equipe também estava diretamente afetada pelas enchentes, o que exigiu uma verdadeira força-tarefa. Outro ponto crítico foi o abastecimento. Com estradas bloqueadas e escassez de insumos, nossa engenharia precisou adaptar conexões, flanges e suportes usando materiais disponíveis em fornecedores locais e até reaproveitados. Houve ainda um intenso trabalho logístico para envio de quadros elétricos, geradores e sistemas de monitoramento para locais distintos em um curto espaço de tempo. Em paralelo, a equipe técnica permaneceu em plantão contínuo por mais de três semanas, garantindo suporte remoto e presencial às prefeituras, com ajustes em tempo real conforme as condições do terreno e da água evoluíam.

E&N – De que forma o design anfíbio das bombas se diferencia das soluções convencionais?

Geremia - O diferencial começa pela própria natureza da tecnologia anfíbia: são bombas que operam tanto dentro quanto fora da água, com motor e hidráulica em um único corpo, sem necessidade de sistemas de vedação complexos. Utilizam motores molhados, lubrificados e refrigerados com água, eliminando o uso de óleo e permitindo operação contínua mesmo totalmente submersas. Esse design garante desempenho estável mesmo em locais inundados onde bombas convencionais não poderiam ser instaladas com segurança, devido ao risco de curto-circuito ou falha por entrada de água no motor. Além disso, a ampla passagem de sólidos e resistência à abrasão permitem que as bombas anfíbias operem mesmo com areia, entulhos e lixo, típicos em enchentes. Outro ponto de destaque é a simplicidade de instalação.

E&N – Com a criação da Higra Motors, vocês internalizaram a produção de motores e geradores molhados. Quais ganhos de performance e custo isso trouxe para a companhia?

Geremia - A criação da Higra Motors marcou um passo estratégico importante para a verticalização da nossa cadeia produtiva. Com isso, passamos a fabricar internamente nossos motores e geradores molhados, que antes eram parte do processo terceirizado. Essa mudança trouxe ganhos imediatos. Reduzimos o prazo de fabricação em cerca de 30%, o que ampliou significativamente nossa capacidade de resposta às demandas. Além disso, aumentamos nossa participação no valor agregado desses equipamentos, o que fortalece a competitividade da empresa como um todo. Outro avanço importante está no domínio completo dos projetos. Agora conseguimos desenvolver, testar e implementar melhorias com mais agilidade, abrindo caminho para inovações tecnológicas e aprimoramentos contínuos nos motores e geradores voltados às nossas soluções submersas e anfíbias.

E&N – A recente abertura da Higra Customer Service e da Higra Service Sul sinaliza maior foco em pós-venda. O que isso significa?

Geremia - A abertura das empresas Higra Customer Service, unidade responsável pela coordenação de todos os movimentos de pós-vendas e parcerias, e da Higra Service Sul, primeira iniciativa do Grupo direcionada completamente para atendimento local, consolidam um pilar estratégico para nós: a experiência dos usuários de tecnologias Higra. A Service Sul, por sua vez, vem como um complemento essencial para todo esse contexto. Esta é a primeira assistência técnica padrão Higra no mercado: uma central de serviços que conta com manutenções em equipamentos, serviços de campo, aluguéis, retrofits e upgrades, além de entregas técnicas e instalação das soluções em campo, ao lado e em conjunto com nossos clientes e parceiros. Esta iniciativa é apenas o primeiro passo, que com certeza seguirá evoluindo e se multiplicando.

E&N – O faturamento da empresa dobrou em 2024, chegando a R$ 180 milhões. Quais foram as principais alavancas de crescimento neste período?

Geremia - Ampliamos nossos esforços para atender com mais precisão às exigências de mercados específicos, como o de mineração, e buscamos garantir ainda mais qualidade em nossos produtos. Um marco foi a criação de uma estrutura industrial voltada exclusivamente à produção dos nossos motores molhados, além da verticalização da cadeia de suprimentos, como a distribuição dos fios de alta performance. Nossa atuação se baseia em adaptação rápida às mudanças de mercado, inovação tecnológica e resiliência climática. Hoje, marcamos presença em todo o ciclo da água no Brasil e seguimos com parcerias internacionais promissoras, como com a Baker. Também estamos expandindo no setor de geração de energia, onde enxergamos grandes oportunidades.

E&N – As exportações representam hoje 5% da receita. Quais mercados internacionais têm mostrado maior demanda pelos seus produtos, e como vocês planejam ampliar essa fatia?

Geremia - A maior demanda internacional vem da América Latina – México, Argentina, Paraguai, Uruguai, Peru e Colômbia –, países que enfrentam desafios estruturais relacionados à captação de água, drenagem, irrigação e saneamento básico. Nesses mercados, a necessidade por soluções robustas, móveis e de fácil instalação se alinha perfeitamente ao que oferecemos. Estamos expandindo estrategicamente, identificando mercados onde nossos diferenciais são mais valorizados. Na América do Sul, nossas soluções têm sido aplicadas em projetos de irrigação e resposta a eventos extremos. Para ampliar a fatia das exportações, investimos em parcerias locais, centros de distribuição regionais, capacitação técnica, presença em feiras internacionais, além de reforçar o suporte remoto e o pós-venda. Na Europa, por exemplo, nossa participação no Encontro Anual da Baker Hughes, em Florença (Itália), em 2025, foi um marco na introdução das nossas tecnologias. A Baker é nossa licenciada para distribuição da tecnologia Higra na Europa, onde já estamos desenvolvendo parcerias locais e adaptando soluções às exigências técnicas e regulatórias, com foco inicial em Alemanha, França e Itália. Nosso objetivo é que as exportações representem uma parcela mais expressiva do faturamento, sempre oferecendo soluções seguras, eficientes e ambientalmente responsáveis.

E&N – Olhando para 2025 e além, quais inovações tecnológicas ou novos segmentos de aplicação de bombas anfíbias a Higra pretende desenvolver?

Geremia - Antes de mais nada, somos apaixonados por criar e desenvolver — aqui, nada é constante, exceto a mudança. Estamos sempre atentos às tendências de mercado e às necessidades dos nossos usuários. Hoje, temos focos bem definidos em nossas principais verticais de venda: irrigação, drenagem, aeração, captação, booster, energy e esgoto. Para cada uma delas, há novos produtos ou melhorias significativas em desenvolvimento. Também estamos desbravando novos mercados e canais de venda para reforçar nossa presença global.