

Cursos valorizam empregados

Benedito Oliveira, 45 anos, fabrica peças na Vertical Elevadores há 24 meses e tem aversão ao retrabalho (repetição do mesmo trabalho), por causa de um curso que fez ano passado.

Ele diz que "é importante fazer tudo certo da primeira vez, porque realizar o mesmo trabalho de novo significa perda de tempo, esforço e de material. É prejuízo".

Morador de Valparaíso, com esposa e quatro filhos que também trabalham, Oliveira recebe R\$ 2.000 por mês e elogia a decisão da empresa de levar o funcionário a conhecer todo o processo produtivo.

"É algo que nos permite fazer nosso trabalho melhor e corrigir algum problema que esteja provocando dificuldades ou imperfeições lá na frente. Aumenta o senso de equipe", argumenta.

Os 150 trabalhadores da Vertical Elevadores, que também produzem motores industriais, têm sido submetidos a treinamentos para melhorarem a qualidade do trabalho a um custo que foi de R\$ 250 mil em 1995.

Exigência — O presidente da Vertical, Geraldo Liberal, diz que o combate ao retrabalho foi a iniciativa mais importante de 1995.

"Do atendimento de um telefone-

ma à colocação de uma peça no motor, não pode haver retrabalho, pois ele significa mais custo e pior atendimento ao cliente".

A Vertical está correndo atrás do certificado ISO 9000 e planeja conseguir em março de 1997, porque fornece motores a indústrias siderúrgicas, petroquímicas e sucroalcooleiras.

"Usiminas,

Usimec, Manesman, CST e CSN têm o ISO 9000 e exigem que seus fornecedores também tenham, porque precisam manter a qualidade em toda a cadeia produtiva", explica Liberal.

Sua empresa, de 30 anos, começou fazendo manutenção de elevadores, de-

pois passou a produzi-los e ampliou a atuação no mercado, fabricando motores industriais.

No ramo de elevadores concorre com multinacionais como a Cone, Otis e Schindler, e as brasileiras Sur e Villares. "A crise no setor está no auger", reclama Liberal.

Ele afirma que, "como os financiamentos habitacionais estão no fundo do poço desde 1994, a construção de prédios e os conseqüentes pedidos de elevadores caíram como nunca". (SS)

*A Vertical
investiu,
em 1995,
R\$ 250 mil em
treinamento*