

Tevês, bicicletas e lucros

Café da manhã e sorteio aumentam a produtividade

Café da manhã para quem chega 10 minutos antes ao trabalho, sorteios bimestrais de prêmios como bicicletas e aparelhos de rádio e televisão, planos de assistência médica e dentária e treinamento constante da mão-de-obra. Estes são os principais ingredientes que têm permitido à Stafford-Miller Brasil, subsidiária da gigante americana de higiene e limpeza Block Drug Company, aumentar sua produtividade e bater sucessivos recordes.

O faturamento saltou de R\$ 4 milhões em 1992 para R\$ 70 milhões no ano passado, e a unidade industrial, na Fazenda Botafogo, na zona suburbana do Rio, que produzia 180 mil unidades/mês atingiu 1 milhão de unidades/mês no mesmo período. O número de funcionários diretos também aumentou, passando de 40 para 85, aos quais se somam uma força de trabalho de 120 pessoas, que prestam serviços ou dobram turno em períodos de pico de vendas.

Clide Zelazo, presidente da Stafford-Miller no Brasil, garante

que, por conta dos benefícios e de aumentos salariais ao longo dos últimos quatro anos, pôde contratar "novos profissionais, que antes nem pensavam em trabalhar na empresa, e melhorar os rendimentos dos que estavam". Hoje, brinca, "há uma fila de gente querendo trabalhar aqui, mas a política é de aumentar a produtividade, mantendo os mesmos funcionários, e eles sabem disso e aprovam".

O salário médio, garante o executivo com passagens pela Souza Cruz e a Coca-Cola, saltou de cerca de R\$ 200 em 1992 para R\$ 600 agora, aos quais se somam os benefícios. O principal deles, Clide ainda guarda a sete-chaves, mas trata-se de um plano de aposentadoria para todos os 85 empregados.

Nada demais para empresas multinacionais, que são ao lado de estatais e de poucas de capital privado nacional, as que têm fundo de pensão. "O retorno é fantástico e nossa política de estímulo tem sido a de portas abertas, não há segredos, e todas as segundas-feiras realizamos *workshops* sobre as mais diversas áreas. O expediente é de 8 horas às 17 horas, e as reuniões, que não são obrigatórias e ocorrem após o expediente, têm a presença de 80% dos funcionários.

E melhor, a Stafford-Miller está brilhando lá fora, na matriz americana, sediada em Memphis, Tennessee, entre as 120 unidades do grupo espalhadas pelo mundo. Os custos aqui são baixos, mesmo contabilizando os benefícios. No Brasil, enquanto um funcionário sai em média a R\$ 600 mensais, chega a R\$ 1.000 no vizinho México.

Ao lado dessa estratégia de benefícios, Clide conta que o segredo da empresa está em investir 35% do seu faturamento em marketing, de forma a ampliar a venda de toda sua linha de produtos, em que se destacam os fixadores de dentaduras Corega, os cremes dentais Confidente e Sensodyne, o mata-piolhos Kwell e X-14, usado na limpeza de pias e pisos de cozinhas e banheiros.

Com a folha de pagamentos, diz Clide, a empresa gasta 8%, incluídos os benefícios. "Todos sabem o nosso limite e que a melhoria de salários está atrelada à produtividade e o aumento da produção, trabalhamos como um time", afirma, com o sorriso de quem espera faturar ainda mais. E que conta, para isso, com a força da imagem do presidente Fernando Henrique Cardoso, que deu aval para o aumento das vendas do Corega, o fixador de dentaduras que detém 95% do mercado brasileiro.