

RENOVAÇÃO

Visando a perpetuidade da organização, a WEG nomeia um novo presidente. Depois de 18 anos no cargo, Décio da Silva passa o bastão para Harry Schmelzer Jr., executivo com 27 anos de WEG, acreditando que a força para a renovação está nas pessoas.



“Se quisermos eternizar nossa organização, precisamos praticar a renovação.”

Décio da Silva
Presidente executivo da WEG

ENTRE SONHO E REALIDADE, A RENOVAÇÃO

Há 46 anos uma trinca de empreendedores enxergou um brilho no horizonte que refletia mais do que o nascer do sol, refletia um sonho que, por ser compartilhado a três, trazia um significado muito mais amplo que qualquer sonho. As palavras do inesquecível Raul Seixas são mais do que apropriadas para traduzir aquele momento: “Sonho que se sonha só é só um sonho, mas sonho que se sonha junto é realidade”.

O esforço e a visão de três trabalhadores impregnados de audácia, dinamismo, inteligência e muita obstinação transformaram aquele sonho em realidade. Investimentos em tecnologia, conhecimentos e ampliação de mercado com foco na capacitação humana pavimentaram carreiras sólidas num empreendimento destinado ao sucesso.

Durante 28 anos, os próprios fundadores estiveram a frente do negócio. Dentro dos princípios da renovação, uma nova etapa surge quando os fundadores passam a ocupar cadeiras no Conselho de Administração e eu ganho a incumbência e a honra de assumir a presidência.

Fiel aos princípios e valores dos fundadores, me dediquei integralmente por 18 anos a atender aos compromissos da WEG de agregar valor aos clientes, acionistas, colaboradores e comunidade, mantendo toda a equipe focada em resultados. Isso se consegue com disciplina e velocidade na implantação dos planos e estratégias traçadas por toda a administração.

O mundo globalizado aumenta a quantidade e a intensidade dos desafios e uma das mais preciosas lições nesta luta é saber se renovar para continuar crescendo. Uma nova etapa tem início quando, em janeiro de 2008, o bastão passar a

ser conduzido por outras mãos. Harry Schmelzer Jr. na nova liderança certamente saberá manter a equipe com motivação e dar continuidade ao desempenho da empresa.

Durante minha permanência, a receita operacional bruta da WEG cresceu mais de 30 vezes e deve superar os 4 bilhões de reais no final deste exercício: um crescimento de 20 por cento ao ano. Como resultado, a empresa está hoje entre as grandes multinacionais brasileiras, com fábricas e filiais de vendas espalhadas por 20 países. Na busca da perpetuidade, a consolidação no mercado de capitais proporciona milhares de acionistas satisfeitos. A WEG faz parte do Novo Mercado da Bovespa, o que atesta sua transparência e elevado nível de governança. O valor de mercado da companhia já passa dos 14 bilhões de reais! Isto a coloca na 30ª posição no ranking das maiores empresas de capital aberto do mercado brasileiro.

A cultura de disciplina e trabalho implantada pelos fundadores se disseminou, espalhou raízes. Werner, Eggon e Geraldo não só ensinaram, mas viveram esta cultura baseada na simplicidade e na grandeza. A maior lição sempre foi o exemplo de vida que proporcionaram no trabalho, na família e no dia-a-dia. E é por isso que hoje vejo a WEG como um organismo vivo, pulsante, refletindo o bater dos corações de cada uma das mais de 18 mil pessoas que formam esta comunidade.

Aos 46 anos, ainda somos jovens. Se quisermos eternizar nossa organização, precisamos praticar a renovação. Harry chega com os mesmos princípios e valores que nasceram com os fundadores e muito contribuirá para a perpetuidade do sonho WEG, do qual todos nós fazemos parte.



E-MAIL E-MAIL E-MAIL E-MAIL E-MAIL E-MAIL E-MAIL

Sou um funcionário público ligado ao meio ambiente e minúsculo investidor. Como forma de complementar minha aposentadoria, e por acreditar que a preservação e conservação do meio ambiente é a única postura válida para a nossa espécie e o planeta como um todo, busco investir preferencialmente em empresas que busquem a inovação e a redução de impactos ambientais. Por isto parabeno a WEG, pois sempre percebi a preocupação com o meio ambiente.

Rogério O. Souza, Chapadão do Céu/GO

Gostaria de sugerir a inclusão de uma nova seção na Revista voltada aos técnicos e montadores de painéis que utilizam no seu dia-a-dia os materiais fabricados pela WEG.

Carlos Eduardo de Oliveira, Jaboticabal/SP

Parabéns pela revista que identifica o poder empreendedor e pioneiro desta tão valiosa empresa genuinamente brasileira. É, sim, de pessoas como os integrantes da WEG que precisamos para construir nossa nação.

Ronaldo Pereira Siqueira Filho, Passo Fundo/RS

A revista deste mês (edição 47) está de parabéns, o tema abordado é de tamanha importância no nosso dia-a-dia. A reportagem do Nuno Cobra muito boa. Eu tive a oportunidade de ler o livro dele, e confesso que me ajudou muito. E para finalizar os exemplos de equilíbrio simbolizados por nossos atletas. Tenho o maior prazer de ser amigo do Vanderlei Cordeiro. Tive a oportunidade de treinar com ele aqui em Maringá e sei que quando o assunto é equilíbrio ele é brilhante! Um abraço para todos e meus parabéns!

Valmir Rocha, Maringá/PR

Parabéns pelas excelentes reportagens em edições publicadas. Admiro a iniciativa e o objetivo da revista no âmbito de marketing, política e cultura.

Edison Riske, Rio do Sul/SC

No início do ano, passei de viagem pela frente da fábrica da WEG e fiquei impressionado. Analisei os números da

empresa e fiquei mais impressionado ainda. Decidi, então, investir uma pequena quantia. Comecei a receber a WEG em Revista e fiquei mais impressionado ainda pelo tratamento dado aos seus acionistas. Espero poder investir mais nessa empresa que nos enche de orgulho e esperança. Parabéns pelo belo trabalho.

Marcelo Gurgel do Amaral Silva, Porto Alegre/RS

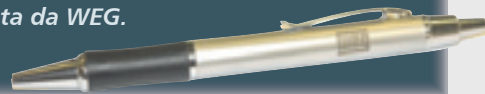
Parabeno a iniciativa da WEG em manter uma relação direta com os investidores, através de correspondência que recebi tão logo adquiri ações dessa empresa, além da revista que além de esclarecer dúvidas sobre esse tipo de investimento trás informações importantes de interesse social. Isso realmente demonstra o grau de profissionalismo da empresa e o interesse naqueles que se tornam sócios, o que, infelizmente, não é a característica de outras grandes empresas que operam na Bolsa.

Sérgio Cuogo, Porto Alegre/RS

A entrevista com o pós-graduado em educação física Nuno Cobra Ribeiro foi bastante instrutivo, pois me fez pensar e agir de forma diferente, me fazendo também descobrir situações e conhecimentos que até então em mim estavam ocultos. Passei a levar uma vida melhor e saudável depois desse aprendizado. Parabéns! Por essa bela entrevista. Este "cara" é mesmo "Cobra".

Carlos Roberto Rodrigues Pereira, Várzea da Palma/MG

Você, leitor da WEG em Revista, pode participar com sugestões, críticas e opiniões. Fale do que gostou, aponte o que pode melhorar, diga quais assuntos você gostaria que a revista abordasse. É só mandar um e-mail para revista@weg.net. Todas as cartas publicadas ganham uma exclusiva caneta da WEG.



WEG em Revista é uma publicação da WEG. Av. Prefeito Waldemar Grubba, 3300, (47) 3276-4000, CEP 89 256-900, Jaraguá do Sul, SC. www.weg.net, revista@weg.net. Conselho Editorial: Jaime Richter (diretor de Marketing e RH), Paulo Donizeti (gerente de Marketing), Edson Ewald (chefe de Marketing), Cristina Teresa Santos (jornalista responsável) e Caio Mandolesi (analista de Marketing). Edição: EDM Logos Comunicação (47) 3433-0666. Textos: Deise Roza. As matérias da **WEG em Revista** podem ser reproduzidas à vontade, citando a fonte e o autor. Filiada à Aberje.



RENOVAÇÃO CONSTANTE



O ato contínuo de renovação é fonte de energia e força motora nas empresas e na vida das pessoas. Renovar é somar o novo ao que já existe. É se reinventar a cada dia. E, na velocidade com que o mundo e as pessoas mudam, a renovação constante é imprescindível para o crescimento. É preciso agregar continuamente novos conhecimentos, pontos de vista e experiências rumo à evolução. Afinal, aquilo ou aquele que não se renova permanece no mesmo lugar e, com o tempo, fica mesmo é para trás.

O mundo está num processo de mudanças constantes: a tecnologia, as maneiras de pensar, as pessoas, as empresas, as formas de viver e de fazer negócios ganham novos contornos. A ciência, a cada dia, faz novas descobertas sobre como o cérebro e a mente funcionam. Aliás, o seu cérebro modifica a cada novo aprendizado. Tudo que se renova traz em si a possibilidade de crescimento, novas soluções, novos desafios.

Num artigo intitulado "As três piores frases do mundo...", o palestrante e consultor Maurício Góis afirma que existem citações que transformam um extraordinário num ordinário e um profissional incomum num comum. Entre elas está a célebre "em time que está ganhando não se mexe". "Se o mundo está mudando e você não muda, vai acabar pegando a lepra do conformismo. Em time que está ganhando se mexe, sim senhor. E se mexe porque os outros estão mexendo e mudando as regras do jogo. Você tem que mexer sempre, porque a novidade está ficando obsoleta", explica ele. "O segredo dos vencedores é este: jogar, ganhar, mexer, jogar, ganhar e mexer de novo. A não ser que você combine com os concorrentes quais serão os próximos movimentos estratégicos deles", brinca.

E como acontece a renovação? É uma via de mão dupla: acontece tanto do lado de fora, no ambiente, quanto do lado de dentro, com novos aprendizados e mudanças na maneira de pensar.

Via de mão dupla

A mudança externa influencia a interna e vice versa. E ambas partem da iniciativa das pessoas, da busca por novas experiências, conhecer novos lugares, encarar novos desafios, atualizar-se, ler, estudar, aprender coisas novas ou inventar novas maneiras de fazer as coisas. É preciso promover um movimento de renovação.

Como explica o ex-executivo, escritor e consultor Antônio Carlos Teixeira: "há uma tendência do ser humano à acomodação. É muito mais fácil deixar as coisas no piloto automático, não questionar nada e ir levando a vida da maneira como sempre fizemos. Há uma boa razão por que você não deve permitir isso: o fato de uma coisa ser feita sempre da mesma maneira não significa que seja a melhor maneira."

Para as empresas, Teixeira recomenda a reinvenção também pelo constante desenvolvimento de novos produtos. Ele usa o exemplo da Gillette. "Com suas marcas Duracell, Parker, PaperMate, Toilettte ou Oral-B, a Gillette mantém a liderança por meio da inovação e do constante lançamento de produtos. Os aparelhos de barbear foram inovadores desde a sua primeira versão, há mais de 60 anos. A contínua renovação do produto, que teve como marco o surgimento dos modelos descartáveis, continua até hoje", conta.

“É importante que as pessoas conheçam as suas aptidões e habilidades para investir no desenvolvimento destas.”

Janice Luiza da Costa

Aprendizado

Aprender coisas novas é uma ótima forma de renovar a si mesmo, inclusive a própria estrutura do cérebro. “Aprender alguma coisa quer dizer mudar a maneira do cérebro processar os sinais, os sentidos. Aprendizado é mudança no cérebro”, diz a neurocientista Suzana Houzel, da UFRJ, no site Aprende Brasil.

“Qualquer mudança de comportamento muda as redes neurais”, explica o professor doutor do Departamento de Psicologia da Universidade Federal de Santa Catarina, Emílio Takase.

Essas redes são formadas pelos axônios, os tentáculos usados pelos neurônios para se conectarem uns aos outros e fazerem as sinapses (conexões cerebrais que passam os “comandos” de um neurônio a outro). Pelo uso repetitivo de determinadas conexões cerebrais ou da prática de uma ação, as

redes vão se consolidando e tornando aquela conexão quimicamente mais rápida e “fácil”.

Isso reforça a teoria de que o comportamento humano seria moldado pela dobradinha: genética e ambiente. “Você pode ter uma habilidade mas não teve um ambiente que permitisse desenvolvê-la. Ou, você não tendo, o ambiente pode contribuir para desenvolver”, explica o professor Takase.

Para nos reinventar!

Como podemos nos reinventar? O coordenador do curso de moda da Unerj (Centro Universitário de Jaraguá do Sul) e doutor em aprendizagem, Casemiro José Motta, afirma que o desafio é a “chave” para o aprendizado. “Podemos aprender de diversas formas, desde que implique em desafio. É por isso que as pessoas aprendem melhor uma piada do que uma fórmula de química”, brinca. “É que a piada tem segredo. Você ouve a piada imaginando o desfecho. A fórmula de química já vem pronta, não desafia nada”, diz.

“Tem coisas que facilitam a aprendi-

zagem. Entre elas, a leitura, o domínio do tempo e desafios lógicos”, diz.

Vivemos numa época movida pelo conhecimento e a renovação das pessoas acontece em grande parte por meio do estudo. Os especialistas afirmam que o caminho é esse, mas é preciso ter foco. “É importante que as pessoas conheçam as suas aptidões e habilidades para poder investir no desenvolvimento destas”, diz a psicóloga Janice Luiza da Costa, que trabalha com assessoria empresarial. Ela explica que quem não conhece suas habilidades não concentra seus esforços e se dispersa, sem que haja uma evolução real. Ou seja, a reinvenção passa também pela busca do auto-conhecimento.

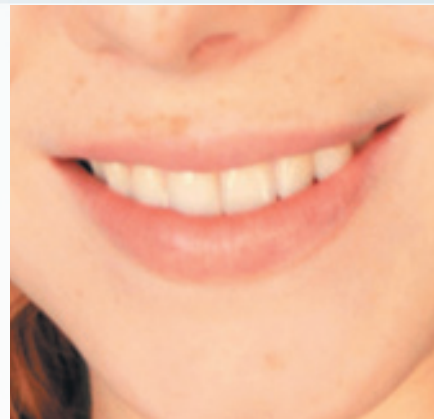
Criatividade

Renovar é também criar novas soluções e idéias. Se você é daqueles que fala que não é criativo, o professor Casemiro tem uma novidade: “a criatividade faz parte da essência humana”. Ele explica que a diferença do indivíduo criativo é que ele se sentiu, ou viveu num ambiente, mais livre para criar. “O menino que desenha melhor é porque começou a desenhar antes. E ninguém disse pra ele que o desenho era feio. Se você olhar, as crianças pequenas são criativas. Essa criatividade vai sendo entorpecida com o passar do tempo, no processo de socialização”, diz. “De alguma maneira, todos somos poetas, músicos. O que a gente não faz é exercitar esse aspecto”,

“A Criatividade faz parte da essência humana.”

Casemiro José Motta





Neurônio espelho

Por que muitas vezes, as pessoas promovem uma mudança, mas depois se desmotivam? O professor Takase responde: “tem a ver com o neurônio espelho. Seja, se não tiver ninguém motivando ali, falando com você, te puxando, é muito difícil”, explica.

Os neurônios “espelho”, localizados no lobo frontal, têm atividade relacionada com a capacidade do cérebro em perceber o outro. Os diversos sistemas de neurônios-

espelho são especializados em executar e compreender as ações dos outros, suas intenções, o significado social do comportamento deles e suas emoções. Por isso, é natural as pessoas sorrirem quando alguém sorri para elas. Ou fazerem até uma careta de dor quando um jogador de futebol torce o joelho numa jogada. “Quando você me vê executar uma ação, você automaticamente simula a ação no seu cérebro”, diz Marco

Iacoboni, neurocientista da Universidade da Califórnia, Los Angeles (UCLA), em matéria do jornal da SBPC (Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência).

Partindo dessa característica humana, uma sugestão do professor Takase para a persistência em qualquer atividade ou mudança é montar grupos para desenvolvê-las. “Um ajuda o outro, motivando, estimulando”, diz ele.

O mistério do cérebro

A reinvenção nasce no interior de cada um. E somos “máquinas complexas”. Um ótimo exercício para se ter a noção da complexidade e das incríveis capacidades do cérebro e da mente é imaginar a tarefa de se projetar um robô. E que ele seja capaz de fazer o que para o ser humano é básico: falar, andar, ver e distinguir objetos, coordenar movimentos (como o das mãos), e decidir o que comer no café da manhã. É o que sugere o autor Steven Pinker, no livro “Como a mente funciona” (Editoria Companhia das Letras).

Ele usa essa metáfora para mostrar que a engenharia necessária para fazer tudo isso é de uma complexidade que até hoje o homem não conseguiu reproduzir. Porque é que você acha que ainda não existem robôs que façam tudo isso?



De fato, a busca do homem por desenvolver a inteligência artificial foi

o que fez os pesquisadores perceberem a engenhosidade fantástica do cérebro e da mente humana.

“Em um sistema bem projetado, os componentes são caixas-pretas que desempenham suas funções como por mágica. Ocorre exatamente assim com a mente. A faculdade com que ponderamos o mundo não tem a capacidade de perscrutar seu próprio interior ou nossas outras faculdades para ver o que as faz funcionar”, acrescenta.

Para ele, “a mente é um sistema de órgãos de computação, projetados pela seleção natural para resolver os tipos de problemas que nossos ancestrais enfrentavam em sua vida de coletores de alimentos, em especial atender e superar em estratégia os objetos, animais, plantas e outras pessoas.”

DEISE ROZA



NA DIREÇÃO DE UM FUTURO RENOVADO

É fato que a reinvenção das pessoas passa pelo caminho do conhecimento. Mas, no mundo corporativo, o próprio caminho tem sido renovado: grandes empresas vêm promovendo cursos de filosofia para seus funcionários com o objetivo de despertar o espírito crítico, a criatividade e a capacidade de abstração. Coca-Cola, Itaú e Unilever estão entre elas. Um dos participantes desta mudança é Mário Sérgio Cortella, que hoje dedica metade do seu tempo a fazer palestras em empresas. Filósofo, doutor em Educação, autor de vários livros e professor da PUC/SP, Fundação Dom Cabral e FGV/SP, fala em entrevista sobre as razões deste novo caminho.

Há uma tendência das empresas contratarem filósofos para promover cursos a seus funcionários?

Sim. Nos dez anos mais recentes, houve um aumento significativo na procura do olhar da filosofia sobre o mundo das organizações e, especialmente nos últimos três anos, um incremento dessa demanda de maneira inédita e quase inesperada.

A que você atribui este movimento?

Em grande parte a um esgotamento das ferramentas mais usuais de análise e reflexão sobre o mundo do trabalho. A filosofia carrega alguns modos de indagação que nem sempre encontram paralelo no dia-a-dia das empresas e, por isso, conseguem ultrapassar certas obviedades que miopizam as percepções.



Estaria havendo na sociedade uma valorização maior da criatividade, espírito crítico e subjetividade?

A valorização maior é exatamente sobre o "sentido", na dupla acepção de significado e direção, que a vida, o trabalho, o conhecimento, e a tecnologia têm para nós. Há, ainda, maior permeabilidade a um aumento do repertório de saberes, que não relegam a dimensão técnica, mas sabem que esta, por si, não basta. Criar, inovar, reinventar, isso tudo é horizonte para quem não quer ficar prisioneiro do "mesmo"...

Quais as contribuições que a filosofia pode trazer para os negócios?

A filosofia contribui com questões que se colocam há milênios pela humanidade e, desse modo, frequentam o nosso cotidiano. Ela, ainda, apóia as reflexões que impeçam um viver automático e alienante, dando destaque à autonomia criativa e à audácia da pró-atividade.

Um de seus cursos tem o tema: "Não nascemos sabendo, ainda bem!", sobre a importância da humildade. Você acha que falta essa caracterís-

tica nas pessoas?

Nós, ocidentais, conseguimos tal exuberância tecnológica e capacidade inventiva que, tolamente, supusemos que o reinado da razão prática teria dominação. O problema é que hoje a vida questiona o produto dessa racionalidade obsessiva, seja no campo ambiental, seja no estilhaçamento da solidariedade. Humildade é diferente de subserviência. Humildade é a virtude de saber que o reconhecimento das diferenças não significa a exaltação das desigualdades...

E de que maneira o ato de aceitar que não nascemos sabendo nos ajuda a ser mais felizes e eficazes?

Só quem se sabe ainda incompleto procura avançar em direção ao futuro renovado. Em latim a palavra "perfeito" indica algo feito por completo, feito com inteiro, isto é, já terminado. Ora, somos vida em aberto, podendo criar e recriar; a humildade permite que em vários momentos sejamos capazes de dizer a frase inaugural do conhecimento novo que é "não sei"...

Na visão da filosofia, qual a importância da renovação na vida das empresas?

Gosto sempre de retomar: quando analisamos o que já foi, é preciso distinguir o tradicional do arcaico. Das coisas que vêm do passado, àquelas que devem ser guardadas, protegidas, levadas adiante, damos o nome de tradição. As outras, que podem ser descartadas, abandonadas, deixadas para trás, chamamos de arcaísmo. Em uma empresa a renovação não implica no abandono do que antes foi feito. Mudar é complicado? Acomodar é perecer...

REINVENTAR para CRESCER



Ciente da necessidade de mudanças para que o desenvolvimento seja contínuo, a WEG anunciou que o atual diretor regional da Europa, Harry Schmelzer Jr., assumirá o cargo de diretor presidente executivo da WEG, a partir de Janeiro de 2008. Em paralelo, Décio da Silva assume uma cadeira no Conselho de Administração. A decisão pelo nome do Harry foi amadurecida durante três anos e está fundamentada no histórico da WEG de gestão participativa e governança corporativa.



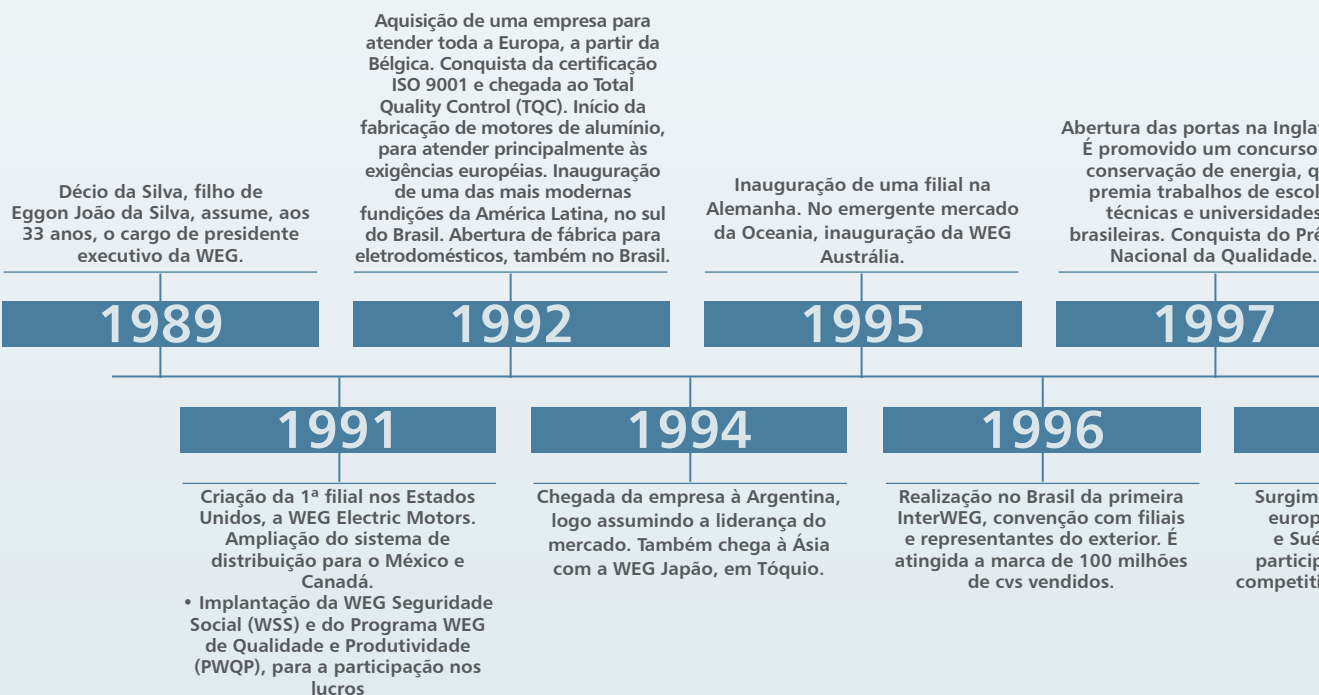
Trajetória de sucesso

Décio da Silva nasceu em Jaraguá do Sul/SC, no dia 16 de setembro de 1956. Formado em Engenharia Mecânica e Administração de Empresas, começou na WEG aos 12 anos, na primeira turma do Centro de Treinamento WEG. Exerceu vários cargos na empresa, desde assistente de Controle de Qualidade e gerente de fabricação até gerente de produção da WEG Acionamentos – quando estagiou na Alemanha e coordenou a transferência de tecnologia em contadores e relés e, mais tarde, tornou-se Diretor de Produção. Dirigiu também a filial de São Paulo e a área comercial da Unidade Motores da WEG.

Gestores com foco nos resultados

“Uma empresa criada por fundadores impregnados de audácia, dinamismo, inteligência e muita obstinação passa agora por uma fase de transição marcada por um tema forte: a renovação. Nossa vida é feita de escolhas. Ao assumir a presidência executiva da WEG, escolhi o foco nos resultados e sempre implementei ações com disciplina e velocidade. E o Harry é um gestor que trabalha com essa mesma escolha, por isso, nossa confiança na indicação”, afirma Décio em relação à escolha do novo presidente. Harry ressalta o sentimento de responsabilidade com o novo cargo. “Tenho plena

LINHA DO TEMPO DA SUCESSÃO



consciência da dificuldade que é suceder um presidente com muitas qualidades, de personalidade marcante e que tornou-se um líder conhecido e respeitado nacionalmente”, diz.

Preparado para assumir a presidência

Na WEG desde 1980, Harry Schmelzer Jr., 49 anos, foi nomeado chefe de vendas técnicas em 1983 e gerente de vendas em 1986. Atuou como diretor superintendente da então Unidade Acionamentos de 1992 a 2006, ano em que passou a ser diretor superintendente da Unidade Motores. Em 2007, tornou-se diretor

regional da Europa, mudando-se para Portugal. Harry é engenheiro eletricitista com especialização em Administração de Empresas no Brasil. Além disso, tem cursos de gestão na Kellogg School of Management (Northwestern University, EUA) e no Insead (França), além de curso em finanças pelo IMD International (Suíça).

A vontade de buscar conhecimento sempre foi uma marca registrada de Harry. “Desde o início tinha uma grande preocupação em aprender. Assim, sempre aproveitei todas as oportunidades que tive na empresa. O conhecimento e desenvolvimento adquiridos em cada fase de minha carreira na WEG, com certeza, contribuíram para meu desempenho e novos aprendizados nas áreas, missões ou desafios seguintes.”



terra.
de
ue
as
s
êmio

Aquisição de duas fábricas na Argentina, uma em Córdoba e outra em Buenos Aires. Compra de fábrica de motores no México.

2000

Inauguração do Museu WEG, no Brasil, e de filiais comerciais no Chile e na Colômbia. O parque fabril sede da WEG ganha mais 438 mil m².

2003

Inauguração da WEG Nantong na China, e de nova fábrica de motores para condicionadores de ar, no Brasil. Atingida a casa de R\$ 2,9 bilhões de faturamento. Abertura de filial em Cingapura e aquisição de uma fábrica de transformadores no México.

2005

A companhia entra para o Novo Mercado de Ações da BOVESPA. Décio sai da presidência deixando a WEG como um dos principais players globais, exportando para mais de 100 países e com filiais e assistência técnica nos cinco continentes.

1998

ento de mais três filiais (França, Espanha e Itália) para aumentar a presença no mercado mais competitivo e exigente do mundo.

2001

Instalação de filiais na Venezuela, Itália e Holanda formando uma rede global de negócios, que soma 60 países. Criação de fábrica em Portugal para motores especiais e áreas de risco.

2004

Aquisição de uma fábrica de geradores e máquinas de alta potência, no Brasil. Abertura de filial na Índia.

2007

Compra de fábrica de turbinas no sul do Brasil. Aquisição do controle de duas fábricas de transformadores da Trafos (também no sul do Brasil) e instalação de filial em Dubai. O faturamento chega a R\$ 2,7 bilhões (até 30/9).





O CONHECIMENTO É O CAMINHO



A WEG entende que uma boa formação é fundamental para o crescimento pessoal e profissional. Pioneira em iniciativas educacionais, a empresa está em constante reinvenção, com ações voltadas para jovens aprendizes, clientes, colaboradores, assistentes técnicos e parceiros.

Jovens aprendizes

Desde 1968 a WEG investe na educação profissional de jovens aprendizes. Jovens entre 15 e 18 anos de idades estudam para atuar em várias funções internas.

“O intuito é formar profissionais que atendam às necessidades da companhia”, explica o chefe do Centroweg, Paulo Cesar Bortolotti, ex-aluno da escola. O profissional já tem emprego garantido após o término do curso, que dura, aproximadamente, 3 anos.

Clientes

O foco no desenvolvimento e expansão do mercado, levou a WEG a fundar, em 2000, um centro de treinamento voltado exclusivamente para clientes. O objetivo promover o relacionamento e o desenvolvimento técnico e comercial. “Isso acontece através de cursos, visitas, palestras, vendas de sistemas de treinamento e compartilhamento de experiências”, ressaltava Marcio Heron Vogt, chefe do Centro de Treinamento de Clientes, que oferece um calendário com 15 diferentes atividades e atende, em média, 2.500 pessoas por ano. Em sete anos, já foram treinados 14.000 profissionais.



Trainees

Desde 1981, o programa WEG de Trainees já teve a participação de mais de 700 profissionais em 28 edições.

Em 2007 foi lançada a primeira edição do Programa de Trainees América Latina. Realizado na matriz, em Jaraguá do Sul/SC, envolve 12 profissionais das sucursais da Argentina, Chile, Colômbia, México e Venezuela. Os trainees permanecem no Brasil por cinco meses desenvolvendo um programa com mais de 500 horas de treinamento.

Colaboradores

O investimento em qualificação é um dos motivos para os bons resultados da gestão de pessoas. A empresa investe quase R\$ 1 milhão por mês em treinamento. Entre eles estão os cursos de qualificação técnica para colaboradores da produção, curso de formação de chefias, desenvolvimento gerencial, pós-graduações e mestrados in company, ajuda de custo para realização de cursos de idiomas, graduação, cursos técnicos e de pós-graduação. Outros cursos, internos, externos e

à distância, são realizados conforme as necessidades específicas de cada departamento. A empresa tem ainda um programa de estágios, que é aberto também a estudantes de universidades estrangeiras, visando novas tecnologias, cultura e divulgação do nome WEG junto ao meio universitário de outros países.

Assistentes Técnicos

Este ano, a WEG lançou o programa AGN (Assistente Técnico Agente de Negócios), visando a renovação do perfil de seus Assistentes Técnicos Autorizados. “Cada vez mais, os clientes necessitam mais do que serviços, necessitam de soluções. Com suas estruturas enxutas e o foco em sua atividade fim, normalmente não conseguem visualizar ou efetivar as possibilidades de melhoria”, diz Leandro Ávila da Silva, chefe da Seção Serviços da Unidade Motores. Segundo ele, o objetivo do AGN é preparar o Assistente Técnico para se fazer presente no cliente e ajudá-lo a perceber oportunidades de melhoria, ao mesmo tempo em que cria oportunidades para o seu negócio.

“O Assistente Técnico Autorizado, com o seu conhecimento, pode assumir essa postura de ajudar o cliente a melhorar o desempenho dos motores na planta, ao



invés de apenas aguardar o envio do motor para reparo na oficina”, afirma Sidnei Amano, especialista da Unidade Motores. “E, além de melhorar o desempenho dos motores, há outras oportunidades a serem desenvolvidas com foco em automação, instalação, transformadores etc”, acrescenta.

Ele conta que, em 2005, a WEG fez uma proposta de acompanhamento preventivo na CVRD (Companhia Vale do Rio Doce) do Espírito Santo, em parceria com a Assistência Técnica Autorizada Tereme. “O resultado foi que, nos últimos dois anos, a planta não fez nenhuma parada de produção por falha de motores”, destaca o especialista. “Foi um projeto piloto”, afirma Sidnei. “A equipe da Tereme absorveu a tecnologia da WEG e tornou-se apta a multiplicá-la para outros clientes”, conta Paulo Tarcísio Fialho Lopes, proprietário da Tereme. Segundo ele, na Samarco Mineração SA, unidade de Ubú/ES, a Tereme já atua no diagnóstico do estado de máquinas elétricas rotativas, tendo importado três equipamentos de última geração que permitem melhor qualidade na avaliação das condições dos enrolamentos.

Três turmas de Assistentes Técnicos de todo o Brasil, num total de 57 pessoas, já participaram dos treinamentos.



Aulas teóricas e práticas no Centroweg

A FORÇA DAS PESSOAS NOS NEGÓCIOS

Relacionamento conquista e fideliza clientes



Melhorias na qualidade de vida, evolução tecnológica, conhecimento globalizado... A sociedade está em processo de renovação constante e transformação acelerada. Tudo isso tem gerado uma clientela mais sofisticada, exigente, que sabe o que quer e seleciona quem consegue superar expectativas. E a porta de entrada para esse mundo passa pela reinvenção de um atendimento cada vez mais personalizado. Uma organização que sabe construir

uma estrutura de relacionamento tende a se sobressair no mercado. É uma atitude vista com surpresa pelo cliente e este passa a considerar o atendimento recebido como padrão de referência para contatos futuros. Um bom relacionamento não significa apenas conhecer o cliente, mas se renovar constantemente para atender suas necessidades e transformar sua satisfação em fidelidade à marca. E nesse trabalho a atuação das pessoas é fundamental.

CIDADÃOS DO MUNDO

Conhecer o hotel mais caro do mundo e andar de camelo nos Emirados Árabes. Estar em cidades históricas como Saint Petersburg (antiga Leníngrado), na Rússia. Ou morar em países exóticos, como a Indonésia, na Ásia. São experiências que poucas empresas proporcionam a seus funcionários. Mas com o novo conceito de fornecedor de soluções mundiais adotado pela WEG, este tipo de oportunidade tem se tornado cada vez mais constante para os colaboradores. Os engenheiros da empresa têm viajado o mundo para garantir o sucesso de suas aplicações.

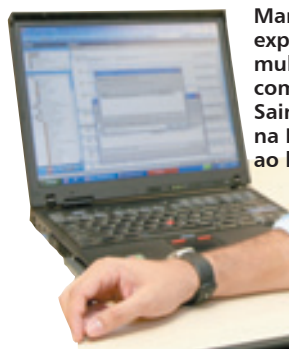


Um exemplo é Marcos Menezes, coordenador de Projetos para Aplicações Marítimas da WEG.

Ele explica que a atuação do coordenador tem criado um grande diferencial no atendimento ao cliente, pois o profissional participa do processo desde a prospecção do negócio até a assistência técnica. “Este tipo de atendimento aproxima o cliente e conquista a confiança, pois ele tem a certeza de estar tratando com alguém que conhece sua aplicação e suas necessidades”, afirma. Muitas vezes o profissional da WEG “se muda” por um período para outra cidade ou país, para se dedicar a um fornecimento.

Marcos, que já participou de vários projetos internacionais, passou seis meses na Indonésia comissionando

uma linha de corte a frio. E aprendeu que o serviço não se resume a fornecer produtos ou prestar assistência. Foi preciso também se ajustar à cultura e ao idioma local. “O início das atividades foi complicado. A comunicação só acontecia por gestos e mímica. Tive que aprender a língua local para conseguir trabalhar com o pessoal que nos auxiliava. Foi um verdadeiro desafio aprender uma nova língua em tão pouco tempo”, relembra.



Marcos:
experiências
multiculturais,
como conhecer
Saint Petersburg,
na Rússia (foto
ao lado)

Este tipo de atividade requer muita flexibilidade e capacidade de adaptação. “Para os povos que seguem a religião muçulmana, por exemplo, a utilização da mão esquerda é proibida. Como sou canhoto, foi difícil me adaptar, mas foi mais um dos desafios que tenho que encarar para realizar com sucesso o meu trabalho”, ressalta.

FOCO NO CLIENTE

Para Edison Luiz Fraron, do setor de Assistência Técnica da Unidade Energia, uma dica importantíssima é estar comprometido com o resultado e o sucesso do cliente, comportando-se como um consultor que tem o prazer em levá-lo soluções. “Muitas situações podem ser resolvidas com companheirismo, respeito e amizade. Entendo que é importante ter esses laços. Porque não são raras as vezes em que precisamos ficar dias ou semanas em outras cidades ou países para atender clientes”, diz.

Para Adriano Mendonça de Sá, também da Assistência Técnica da Unidade Energia, os serviços de pós-vendas podem contar muito mais do que o fator custo na escala de valores de um cliente. “Hoje os clientes desejam fazer negócios com empresas que ofereçam serviços agregados a seus produtos, antes, durante e após a venda”, destaca.

Edison, acima e em uma de suas viagens para acompanhamento de projetos no Equador (segundo da esquerda para a direita)

“Passei oito dias em Cuba para montar um transformador e percebi o quanto as pessoas respeitam nosso trabalho e se mostram dispostas a ajudar na menor dificuldade”, relembra. “A primeira vez que fui à Venezuela não sabia nada de espanhol e o fato de manter um bom relacionamento com o cliente ajudou muito no desenvolvimento do trabalho”, salienta.



Edison destaca que é preciso ter sempre uma postura boa para a WEG e para o cliente. “Procuro sempre conhe-

“Muitas situações podem ser resolvidas com companheirismo, respeito e amizade. Entendo que é importante ter esses laços”.

Edison

cer o contexto do problema para poder passar a realidade para o pessoal da nossa fábrica tenho a preocupação de ser transparente com o cliente.”

Adilson Peixoto, técnico do setor de planejamento da área de energia da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), é prova de quanto um bom relacionamento influencia no andamento do negócio. Ele conta que há mais de 15 anos a CVRD é cliente da WEG. “A política de relacionamento da WEG é muito ética. Quando passamos por qualquer problema na parte técnica, o atendimento é eficiente. Os colaboradores estão sempre atentos às nossas necessidades. E isso acontece em todas as áreas. Todos estão comprometidos com o cliente”, destaca Adilson. “Temos um vínculo muito saudável. Posso dizer que tenho bons amigos dentro da WEG”, afirma.

“A política de relacionamento da WEG é muito ética. Quando passamos por qualquer problema na parte técnica, o atendimento é eficiente”.

Adilson





Adriano e, no detalhe, o caminhão transportando um transformador WEG em Cuba



TREINAMENTOS

Vendelino Salomon, do Departamento de Assistência Técnica e Qualidade da WEG Automação, destaca que o cliente é parte essencial das empresas. Então nada mais natural do que despender esforços e aplicar recursos na manutenção do melhor relacionamento possível. Ele acredita que o bom atendimento pós-venda é um diferencial da WEG.

Vendelino ministra treinamentos para filiais, distribuidores e rede de assistentes técnicos da WEG Automação no exterior e também dá suporte na solução de casos específicos de assistência técnica. Ele diz que uma curiosidade que o marcou em suas viagens a trabalho foi há uns três ou quatro anos, quando estava retornando da Austrália, e aproveitou para conhecer o distribuidor da África.

"Estabelecer relacionamento é muito mais do que fazer um negócio. É quando você sintoniza toda a sua empresa alinhando conceitos, percepções, entendimentos, formas de trabalhar e resultados ao que é mais importante ao cliente".

Ramsés

Vendelino conta que visitou uma empresa - a Impala Platinum -, onde não se podia entrar nem com bolas de tênis, tamanha a rigidez das regras de segurança. "Para entrar na fábrica, que processa platina, tivemos que vestir um uniforme da empresa. E existiam várias outras regras relacionadas à segurança", relata.

AO LADO TODAS AS HORAS

Estabelecer relacionamento é muito mais do que fazer um negócio. É quando você sintoniza toda a sua empresa alinhando conceitos, percepções, entendimentos, formas de trabalhar e resultados ao que é mais importante ao cliente. O que pode significar dedicação total. Um bom exemplo disso é do engenheiro químico Ramsés Della Líbera, do setor de Assistência Técnica da WEG Tintas, que passou 16 meses trabalhando em bases de montagem da plataforma P-52 da Petrobrás.

Ramsés conta que ficou oito meses em Ipatinga/MG, atendendo a Usiminas Mecânica, e mais oito meses em Angra dos Reis/RJ no Estaleiro BrasFels. "Fazia inspeções no trabalho executado para garantir a aplicação dos nossos produtos", explica. "Às vezes fazia inspeções às três horas da manhã. Toda a vivência pela qual passei foi uma excelente oportunidade de aprendizado", completa.



Vendelino e (ao lado) grupo em treinamento no Canadá



O engenheiro conta que dentro do estaleiro teve a oportunidade de conhecer pessoas importantes para que o trabalho pudesse ser desenvolvido da melhor maneira possível. “A interação com essas pessoas me deu suporte. Quando retornei para trabalhar internamente e coordenar a equipe técnica tive vantagens por contar também com o apoio dos técnicos da plataforma - e dos seus gestores”, destaca. “O serviço de inspeção é bem itinerante. Você encontra pessoas com as quais já trabalhou em lugares diferentes e um bom relacionamento com o cliente acaba sendo a chave para que o resultado final satisfaça todos os envolvidos no processo.”

CATIVAR É PRECISO

O engenheiro Jefferson Garcia, do Centro de Negócios de Energia da WEG, afirma: “Em mercados tão competitivos, o atendimento é fundamental, porque qualidade a grande maioria possui”, observa. “Cabe-nos a tarefa de mostrar ao cliente que a empresa dele é única, e tratar cada cliente de maneira igualmente única. O tipo de atendimento, a presteza de informações, a eficácia na resolução de problemas a c a b a m resultando em um bom relacionamento.”



Ramsés na WEG e na Plataforma P52 (primeiro da esquerda para a direita)

mento e gerando não apenas novas parcerias como também uma amizade”, acrescenta.

Jefferson conta que tem amigos que viraram clientes e clientes que se tornaram amigos. Ele já ficou cerca de 45 dias acompanhando a instalação de dois geradores na Usina Santa Elisa (Sertãozinho/SP). “Foi um grande desafio e o diferencial nessa situação, não tenho dúvidas, foi nosso atendimento”, garante.

No processo da venda, o engenheiro não abre mão de uma boa conversa e da aproximação com os interesses do cliente. Na Costa Rica, onde o futebol é tão popular quanto no Brasil, ele passava por uma negociação difícil quando notou uma foto do Pelé na parede. “A aceitação da WEG era praticamente zero, quando começamos a falar de futebol, eles já nos olharam de outra forma. As pessoas (clientes) costumam dizer que as melhores experiências com vendedores são quando eles ouvem honestamente suas necessidades e mostram um interesse maior

do que apenas negócios,” ressalta.

Segundo ele, não basta ter apenas um bom relacionamento com o cliente, é necessário uma boa relação com a equipe de trabalho. “É importante conciliar as necessidades da fábrica com as prioridades do cliente”, aconselha.

“Cabe-nos a tarefa de mostrar ao cliente que a empresa dele é única, e tratar cada cliente de maneira igualmente única”.

Jefferson



Jefferson, ao lado e em visita a uma hidrelétrica no México (foto à direita)

Veículos elétricos

Em outubro a WEG participou do 5º Seminário e Exposição de Veículos Elétricos, no Rio de Janeiro. A empresa expôs um mini-carro movido a baterias (desenvolvido em parceria com a Agix Motor Company); uma Saveiro elétrica, que roda dentro do parque fabril da empresa, e uma Kombi elétrica (em parceria com a Saturnia, CEFET-RH e UERJ). 26/10/2007



Pintou, brilhou!

Mais uma novidade WEG: as tintas fluorescentes. Disponíveis nas cores fumê, preta, transparente, rosa e gelo, podem ser aplicadas em peças de vidro, aço e alumínio. O produto é ideal para casas noturnas, motéis, para a decoração dos ambientes. Outro nicho é o tuning de automóveis. 08/10/2007

Nova filial em Dubai

A WEG Middle East, constituída em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, trabalha com comercialização, distribuição e assistência técnica de produtos e sistemas nos países do Oriente Médio e norte da África. 19/10/2007



Novo parque fabril

A WEG adquiriu um imóvel para expansão de parque industrial. Localizada no Distrito Industrial de Itajaí/SC, a área abrigará atividades de fabricação de transformadores industriais a seco, de montagem de painéis elétricos para automação e linhas de fabricação de fios de cobre para produtos de alta-tensão. 24/09/2007

E mais...

- A WEG esteve presente na Exposição Internacional de Celulose e Papel da ABTCP, em outubro. 15/10/2007
- Fornecimento de 61 conjuntos de motores WMining + Soft Starter com a Citrovia. 11/10/2007
- Inaugurada uma assistência técnica WEG em Ribeirão Preto/SP. 25/09/2007
- Um sistema completo de geração de energia foi projetado pela WEG para o Grupo Modelo, maior fabricante de cervejas do México. 06/09/2007

Destaques & prêmios

- O conselho da Revista Financial Officer elegeu a WEG como a Melhor Empresa do Setor de Bens de Capital. Décio da Silva e Alidor Lueders receberam títulos de CEO e CFO Destaque em 2007. 01/11/2007
- Pela terceira vez a WEG é eleita a melhor em "As Melhores da Dinheiro", no segmento Material Elétrico. O ranking é uma iniciativa da revista Isto É Dinheiro. 18/10/2007
- Na Edição Especial Grandes & Líderes - 500 maiores do Sul, publicada pela Revista Amanhã, a WEG conquistou, pelo segundo ano consecutivo, o 1º lugar do setor Eletromecânico e a 15ª posição no ranking geral das 500 maiores empresas do Sul. 10/10/2007
- A Mayekawa condecorou a WEG como fornecedor destaque por atender aos índices de não-conformidade/recebimento, prazo de entrega e volume de negócios gerados em 2006. 03/10/2007
- A WEG conquistou o prêmio de melhor empresa do setor Equipamentos Elétricos na 31ª edição da revista Balanço Anual, publicada pela Gazeta Mercantil. 02/10/2007
- A WEG foi a vencedora da etapa Estadual do Prêmio SESI de Qualidade no Trabalho 2007, na categoria grande empresa. 21/09/2007
- A Climatização da Plataforma PRA-1 da Petrobras recebe Destaque do Ano Smacna/Abrava na categoria Obra Nova Industrial, tendo a WEG como um dos principais fornecedores. 20/09/2007
- O Guia Exame - Você S/A das 150 Melhores Empresas para Você Trabalhar trouxe, pela sexta vez, o nome da WEG entre as empresas classificadas em 2007. A pesquisa é a maior do gênero no país. 13/09/2007



O velho sobrado

O cliente era um viúvo sexagenário pedindo uma reforma. Não de si mesmo, mas de seu velho sobrado. O homem contratou o escritório de arquitetura onde eu trabalhava como estagiário e deu carta branca para ampliar o que precisasse ser ampliado, mudar o que precisasse ser mudado e derrubar o que precisasse ser derrubado.

Na sala da casa, a primeira coisa que chamou minha atenção foi uma parede de elementos vazados de cerâmica amarela. Horrível. Na mesma hora decidi que a marreta devia começar por ali. Era bom encontrar um cliente pronto para virar a página e olhar para frente.

Eu mesmo sou assim. Gosto de história, mas não de viver nela. Quando alguém diz que antigamente era tudo mais fácil, tenho vontade de perguntar se já lavou fraldas. Sim, pois trocar fraldas hoje é refresco. Basta jogar fora a usada e pegar a nova no pacote.

Telefonar, então, nem se fala. Antigamente as ligações interurbanas precisavam ser solicitadas à telefonista com bastante antecedência. Quem estivesse para morrer precisava ligar uma semana antes para avisar os parentes, ou corria o risco de só chegarem para o enterro na missa de sétimo dia.

Fazer compras como antigamente seria impraticável. Imagine toda essa gente, que hoje compra em supermercados, amontoada no balcão de um armazém esperando o balconista perguntar à dona Maria o que ela queria. Cada resposta dava início ao ritual de encostar a escada na prateleira, subir até a latinha de ervilhas, descer e embrulhar numa folha jornal. Só para ouvir a dona Maria dizer que decidiu levar duas.

O único problema com as mudanças é que na minha idade está ficando



difícil acompanhá-las. Outro dia fui obrigado a fingir interesse nos objetos de um museu numa cidade do interior. Não queria que os visitantes mais jovens percebessem que eu estava em dúvida se a máquina de telex, o mimeógrafo e o telefone preto de disco eram parte do acervo ou equipamentos de uso normal da administração do lugar. Eu já usava calça comprida quando aquelas coisas eram novidade!

Se você for pai e tiver a minha idade, evite levar seu filho ao museu para não fazer papel de bobo. Você vai explicar, todo animado, que teve uma vitrola igual àquela e mais de trinta LPs e o garoto não vai dar a mínima. Trinta LPs? Doze músicas cada? Ele vai fazer as contas e preferir ouvir uma das mil e quinhentas músicas que traz em seu

iPod pendurado no pescoço, a ficar escutando sua conversa saudosista.

A distância entre as gerações era muito menor na minha juventude. Por exemplo, na sala daquele sobrado, o toca-discos do cliente sexagenário era para mim um objeto de desejo, embora eu tivesse apenas vinte anos. E os discos também, pois o coroa até que era avançado em seu gosto musical.

Eu estava quase achando que o resultado daquela reforma seria um marco de inovação em meu currículo, quando o homem apontou para a horrorosa divisória de elementos vazados e avisou:

— Pode derrubar o sobrado inteiro se quiser, mas não toque nessa parede. Ela me faz lembrar de como minha falecida esposa tinha bom gosto.

evolução



A WEG é especialista no fornecimento de soluções eletroeletrônicas industriais completas; por isso, dedica especial atenção a cada um dos seus produtos, tornando-os cada vez mais sinérgicos e competitivos tecnologicamente num processo de evolução constante.

Soluções WEG: muito mais automação, energia, motores e tintas para a indústria



www.weg.net

