

Fábrica de cobre incrementa a empregabilidade na região

O novo negócio aumentou em mais de 30% as contratações de colaboradores.

Em 2016, quando se viu em um dos cenários mais alarmantes na economia brasileira, com demissões em massa na indústria, redução de capital nas empresas, fechamento de plantas e fusões de companhias, a Alubar mostrou que nos momentos de crise é possível criar boas oportunidades. Na contramão do mercado recessivo, a empresa incrementou o portfólio de produtos com a implantação da fábrica de cabos elétricos de cobre, o que contribuiu para ampliar em mais de 30% as contratações de mão de obra na região. Hoje, a companhia é uma das principais empregadoras no Estado do Pará: são mais de 1.000 postos de trabalho, entre diretos e indiretos. Com um detalhe: 90% da mão de obra é local.

A área de Gestão de Pessoas consolidou no ano passado um raio x da empregabilidade na Alubar. Em relação aos empregos diretos – que totalizam 610 colaboradores - 82% são homens e 18% de mulheres, que estão alocados nas áreas de produção, administrativa e setores estratégicos, ocupando cargos de gerente, coordenadores e líderes. Do total de colaboradores, 94% são efetivos, 4% são jovens aprendizes e 2% são estagiários. O tempo de empresa também foi mensurado: 67% têm cinco anos, 20% têm de 6 a 10 anos e 13% possuem mais de 10 anos de empresa. São pessoas que acompanham a evolução da empresa e fazem parte da sua história.

O levantamento das gerações também deu uma visão geral do perfil dos colaboradores para a empresa: 4% representam a geração *baby boomers* (52 a 59 anos), 23% a geração X (37 e 51 anos) e 67% formam a geração Y (21 a 36 anos). “As pessoas da geração Y são pessoas aceleradas, já vieram junto com a tecnologia, então para elas, se não tiver sentido no que eles fazem, não ficam em lugar nenhum. É uma geração que gosta constantemente de ser desafiada. Identificar que pessoas dessa geração têm mais de cinco anos de empresa, nos faz acreditar que estamos no caminho certo”, observa Ana Carolina Santos, gerente de Gestão de Pessoas.

A gestora destaca que 6% dos jovens que atuam como aprendizes ou estagiários têm entre 15 a 20 anos. Uma mão de obra que a empresa buscar incentivar para contratações futuras. “São pessoas que já conhecem a empresa. Se existe a vaga disponível e esse aprendiz está de acordo com o perfil, não hesitamos em contratá-lo. Isso é bom para eles e gera um grande resultado para a empresa”, avalia.

Empresa investe na capacitação e desenvolvimento dos colaboradores - Capacitação contínua, avaliação de desempenho e investimento na qualidade de vida são características fortes dentro da cultura organizacional da Alubar. Todas essas ações têm o objetivo de garantir o bem-estar do maior patrimônio da empresa: o colaborador. Em 2015, com a realização da Pesquisa de Clima, a Alubar obteve indicadores essenciais para nortear o plano de ação da área de Gestão de Pessoas para o ano de 2016, com o intuito de impactar diretamente na qualificação, desenvolvimento de competências, produtividade e qualidade de vida de seus colaboradores.

Foram implantados diversos programas e projetos voltados à capacitação, entre eles o Programa de Desenvolvimento de Líderes e Substitutos (PDLS). A iniciativa já contabiliza a formação de uma turma de 40 colaboradores e uma segunda turma que está em fase de conclusão e traz como proposta a vivência da liderança na teoria e prática, a partir de seis módulos: liderança assertiva, liderança positiva, líder *coaching*, coração de líder, eficácia da comunicação e visão de liderança.

Para consolidar a formação no PDLS, os colaboradores precisam produzir um relatório de aprendizagem, uma espécie de monografia, para apresentar diante de uma banca examinadora a conceituação e fundamentação científica sobre liderança, em que terão como base um dos módulos ministrados no programa. “Afirmo que hoje nós temos líderes muito melhores e mais preparados do que nós tínhamos antes do programa. Prova disso é que 40% das pessoas que participaram da primeira turma estão em cargos de gestão. O principal objetivo é preparar essas lideranças para todos os desafios que possam vir, principalmente, quando vivemos em um mercado em que o cenário muda constantemente”, avalia Ana Carolina Santos, gerente de Gestão de Pessoas.

Em 2016, a Alubar obteve uma conquista histórica na área Gestão de Pessoas. A empresa realizou o Treinamento para o Desenvolvimento de Grupos, abrangendo quase 100% da área operacional, considerada pela empresa como peça fundamental para a produtividade. A capacitação, desenvolvida por meio de palestras e dinâmicas de grupo, teve foco na parte comportamental, com abordagens sobre relacionamento, comunicação e tomada de decisão, e foi ministrada pelo Sebrae/Pará.

No mesmo ano que foi desenvolvido esse trabalho, a Produção bateu recorde tanto na fabricação de cabos de alumínio quanto na redução da perda total de material. “Não temos dúvida de que o programa foi um dos fatores que contribuíram para esse resultado. E o que é mais importante: o fator de reconhecimento, que é ser valorizado enquanto profissional e a empresa acreditar no seu potencial. Essa é uma característica muito forte dentro da organização. Em 2016, fomos eleitos a Melhor Empresa Para se Trabalhar. E essas premiações refletem a realidade da fábrica”, afirma Ana Carolina Santos.

Programa de Qualidade de Vida Viva Bem - A preocupação com o bem-estar profissional, mental, espiritual, físico e social dos colaboradores, levou a Alubar a implantar o Programa de Qualidade de Vida Viva Bem, que em um ano de funcionamento alcançou resultados que refletiram diretamente na qualidade de vida e maior produtividade dos colaboradores.

Por meio do programa, foram promovidas 17 campanhas de saúde e segurança, entre elas Carnaval, Dia do Homem, Outubro Rosa, Novembro Azul e Dia Mundial do Coração. O número de atendimentos em 2016 também surpreendeu: foram realizadas 50 consultas com nutricionista e cerca de 90 sessões de ginástica laboral, além de 1.000 acessos à poltrona de massagem, disponível para os colaboradores no intervalo das atividades, como forma de aliviar as tensões e o estresse.

O Viva Bem também contribuiu para a redução do absenteísmo na empresa. Em 2015 foram 1550 casos. Já em 2016, foram apenas 970 casos de absenteísmo, uma redução de quase 38%.

Outro ganho pelo programa foi a reforma e ampliação em 86% da capacidade do refeitório. Eram 96 lugares, agora são 176. O número de opções no cardápio também aumentou, incluindo o menu para a dieta rico em saladas variadas, legumes, arroz integral e soja. O novo espaço também ganhou um vestiário exclusivo para os profissionais da empresa que fornece as refeições e adotou pesquisa de satisfação como forma de ter indicadores para melhorias.

Segurança e saúde ocupacional - A Alubar tem a segurança como principal valor e por conta disso zela pela integridade física de seus colaboradores. O trabalho é conduzido pela equipe de técnicos do Serviço Especializado em Engenharia de Segurança e em Medicina do Trabalho (SESMT). A fábrica tem consolidado diversas ferramentas de Saúde e Segurança, como: Regras de Ouro, Fique Alerta, Aponte o Risco, Análise de Perigos e Riscos, Programa de Qualidade de Vida Viva Bem, PPRA, PCMSO, além dos procedimentos protocolares de gestão de contratadas.

A empresa também realiza, diariamente, a análise Comportamental de Risco no Trabalho, indicando qual a postura que o colaborador deve ter diante da atividade e mostrando que nunca pode haver excesso de autoconfiança, uma das principais causas de atos inseguros. Anualmente, a fábrica promove o Ciclo de Segurança das Contratadas, que premia as empresas terceirizadas que cumprirem todos os requisitos de segurança no decorrer do ano. Todas essas ferramentas, somadas a ações de promoção de saúde e segurança, contribuíram para a redução de acidentes de trabalho. De 2012 a 2016 a redução foi de 76%.

Alubar conquista recordes de produção de cabos de alumínio Performance eficiente garante 53.700 toneladas de cabos elétricos de alumínio no mercado, configurando a maior produção na história da fábrica

Em 2016 a Alubar conseguiu recorde na produção de cabos de alumínio, produzindo 53.700 toneladas de cabos de distribuição e transmissão de energia. Os resultados superaram as previsões de mercado no ano de recessão, principalmente em comparação a concorrência, e manteve a empresa na posição de liderança no segmento.

Para a Alubar Metais e Cabos, o ano de 2016 ficará marcado na história. A empresa ficou muito próxima da capacidade máxima de produção de 60 mil toneladas/ano, atendeu as demandas prospectadas pela área comercial e as expectativas dos investidores. André Kishi, Gerente Industrial, acredita que os resultados só foram possíveis graças à competência das equipes envolvidas no processo.

“Nós temos os melhores profissionais atualmente no mercado. A equipe técnica é muito qualificada, com os profissionais de excelência atuando nas áreas da operação, do planejamento à manutenção. Com isso, conseguimos extrair o melhor dos equipamentos com eficiência e o mínimo de perda de matéria-prima para gerar o desempenho que nos torna tão competitivos no mercado”, revela.

A equipe conseguiu o máximo de aproveitamento do parque industrial na produção de cabos elétricos, e extraiu até 93% do desempenho das máquinas operando em pleno vapor. Além disso, o gerente destaca a qualidade dos cabos de alumínio produzidos pela empresa. “A Alubar já tem um nome muito forte no mercado. O nosso diferencial é a nossa qualidade, pois não existe registro de problema no nosso cabo de transmissão. Por termos um nome muito forte, um produto muito bom e um preço competitivo, o mercado nos procura”, declara André Kishi.

A operação também aproveita bem a proximidade que tem da fábrica de alumínio primário. A Alumínio Brasileiro S/A (Albras), fornecedor de matéria-prima da Alubar que está localizada no polo industrial de Barcarena, a poucos metros da Alubar, entrega o alumínio ainda em estado líquido e permite que a Alubar tenha um processo a menos na operação. “Apesar das desvantagens de estarmos longe de alguns mercados consumidores, conseguimos suplantar este cenário com a nossa eficiência operacional”, afirma Kishi.

Aumento de capacidade produção - O recorde de produção também é fruto de diversas melhorias e investimentos em pessoas. Com a realização de treinamentos, palestras de conscientização e melhorias, o time da Alubar Metais e Cabos se tornou tão eficiente que a empresa teve recorde de produção mesmo sem aumentar o parque industrial com novos equipamentos nos últimos três anos. Porém, isto deve mudar nos próximos meses para atender justamente a demanda que vem aumentando. A empresa, que tem uma capacidade atual de produzir 5 mil toneladas por mês de cabos de alumínio, pretende investir na aquisição de novas máquinas e realizar *up grades*, que devem aumentar em até 20% a produção, e acrescentar mais 12 mil toneladas na capacidade produtiva por ano.

Novos produtos - A partida da fábrica de cabos elétricos de cobre introduziu uma série de novos produtos no portfólio da empresa em 2016. A Alubar também é conhecida pela sua alta capacidade de desenvolver novos produtos a partir de identificação de mercado feita pela área comercial, que verifica a demanda junto com a análise de *pay back*. Entre os produtos em desenvolvimento na empresa estão os cabos antifurtos, um investimento que será feito pela Alubar para atender uma grande demanda prevista para os próximos anos.

A equipe técnica também está desenvolvendo os cabos de baixa flecha ou *Lo-Sag*, que são cabos de alumínio com alma em compósito de fibra de carbono, que vai suprir as exigências para linhas de transmissão de energia com alta eficiência, alta temperatura e baixa flecha. O produto está em desenvolvimento para ser produzido em parceria com outras indústrias em prospeção no mercado global. Os cabos de dupla camada, que devem atender as concessionárias de distribuição nas zonas rurais, além do cabo de cobre brasileiro, também estão em desenvolvimento envolvendo as equipes de alumínio e cobre.

Aquecimento da economia do Pará

Empresa comprou 1 bilhão de reais de fornecedores paraenses, gerando emprego e renda na região amazônica

A Alubar Metais e Cabos contribui com o desenvolvimento da região nordeste paraense e do Estado do Pará de diversas maneiras. Uma delas é a política interna que orienta a prioridade das compras de insumos, produtos e contratação de mão de obra de empresas e colaboradores paraenses situados no Pará. Resultado disso é o número bastante significativo das compras, em 2016, no qual, de tudo o que a fábrica precisou para operar, 90% são oriundos de empresas locais. Este dado equivale a um montante de 1 bilhão de reais em investimentos, o que representa um aquecimento da economia, geração de emprego e renda, além do desenvolvimento do município onde atua, Barcarena.

Os resultados só são possíveis graças a diversas parcerias, como a participação há 10 anos do REDES, iniciativa do Sistema FIEPA (Federação das Indústrias do Estado do Pará), que ajuda no desenvolvimento de fornecedores locais, além de aproximar a empresa da comunidade do entorno e com as demais mantenedoras. A operação é uma via de mão dupla e também permite que a Alubar compre produtos com preços mais competitivos, reduza o valor agregado e estabeleça preços mais competitivos no mercado.

A parceria também contribui para que a empresa possa divulgar amplamente seus produtos, que pode atender do comércio varejista até as grandes indústrias da região e do país. Além disso, com o novo portfólio de cabos elétricos de cobre, a Alubar passa a ter a oportunidade de também se tornar uma fornecedora para demais empresas locais, como para as próprias prestadoras de serviço da fábrica, por exemplo.

“A importância de fazer parte deste convênio de parceria com a REDES é significativa para a Alubar porque proporciona o contato direto com grandes fornecedores que estão instalados no estado e por nos colocar em contato direto com tomadores de decisão e compradores que possam ter interesse em nossos produtos”, explica Maurício Gouvea, Diretor Executivo.

Entre os principais fornecedores está a Alumínio Brasileiro S/A (Albras), uma das maiores indústrias do país de alumínio primário e que está situada ao lado da fábrica da Alubar. É uma proximidade que permite a Alubar receber o insumo ainda quente, em estado líquido, gerando uma economia na transformação e em energia no processo industrial da produção de cabos elétricos.

A presença da Alubar também estimula a instalação de outras empresas na região, como aconteceu recentemente com a Madem S/A Indústria e Comércio de Madeiras e Embalagens, principal fornecedora de bobinas de madeira, usada no armazenamento dos cabos de alumínio e cobre depois de produzidos e finalizados para entrega no cliente final. Oriunda do Estado do Paraná, a empresa decidiu se instalar em Barcarena neste ano para ficar mais próxima da Alubar, em razão do grande volume de compra, o que tornou a vinda possível para atender outras empresas paraenses.

Volume de compras - Em 2016, a Alubar Metais e Cabos ampliou o portfólio e passou a oferecer no mercado cabos elétricos de cobre e também de média tensão. A operação exigiu uma expansão da fábrica, que levou automaticamente ao crescimento no volume de compras de produtos, desde material de construção, mão de obra a produtos de acabamento.

De janeiro a dezembro, a Gerência de Suprimentos registrou o aumento do volume de compra da fábrica, que praticamente dobrou no período, acompanhando os avanços e as expansões. “A empresa está em constante crescimento e o setor de Suprimentos vai acompanhando à medida que os novos projetos necessitam de obras, de mão de obra e insumos para dar conta dos avanços planejados pela gestão”, confirma Fábio Rezende, Gerente de Suprimentos.

Rezende acredita que, além de gerar emprego, a empresa também contribui com o desenvolvimento de pessoas a partir dos projetos de capacitação de fornecedores que existe para melhorar e nivelar o trabalho. “Vários fornecedores locais que chegaram aqui foram se desenvolvendo junto com a empresa. Isto vai qualificando o perfil dos colaboradores que prestam serviço na fábrica nos dando segurança na operação”, defende o gerente.

Logística - A Alubar Cabos e Metais tem a vantagem de estar próxima de seus fornecedores e principais clientes, usando o transporte rodoviário tanto no recebimento, como na entrega de material produzido na fábrica. Porém, há dois anos, a empresa passou a investir no transporte de cabotagem no Porto de Vila do Conde, principalmente na movimentação de materiais que tem origem em outros estados, a exemplo do polímero e o aço, que não estão disponíveis no mercado local, e são adquiridos em grande volume.

De acordo com Rezende, o transporte hidroviário se apresentou como uma solução mais viável, barateando os insumos de grande necessidade na operação. A movimentação nos portos também se mostrou um meio viável na exportação dos produtos para o mercado internacional. Mesmo que represente cerca de 200 toneladas entre cabos e vergalhões, a empresa está conseguindo ficar mais competitiva nos países da América Latina, onde está a maioria dos clientes estrangeiros da empresa.

Alubar supera desafios e consolida atuação em novos mercados - Até pouco tempo, a Alubar Metais e Cabos era conhecida somente no mercado de cabos elétricos de alumínio para transmissão e distribuição de energia. Em 2016, seguindo a tendência do segmento, o perfil de clientes mudou. Visando o aumento de *market share*, a empresa lançou dois novos produtos que desafiaram o modelo de negócio da companhia. Os cabos elétricos de cobre de baixa e média tensão entraram no portfólio da empresa num ano de retração, o que desafiou principalmente a área comercial diante de poucas oportunidades de negócios.

Mês a mês, o time comercial ganhou a confiança do mercado. Por trás de uma estratégia focada na capilaridade do negócio e no relacionamento com as grandes lojas de varejo de cabos elétricos, a Alubar Metais e Cabos foi conquistando o segmento e, apesar do tímido crescimento nos primeiros meses, a companhia se orgulha de ter encerrado o ano reconhecida pelo mercado. “É um mercado que possui uma capilaridade muito grande, um volume muito maior de empresas, uma concorrência muito mais acirrada e nós entramos nele no meio dessa crise. Entrar com um produto novo, em que nós estamos analisando custo, processo, tentando encontrar diferencial e de certa forma buscar o nosso espaço tem sido muito desafiador”, explica o gerente comercial nacional, Giuseppe Bellezza.