ALUBAR METAIS E CABOS S.A.

(Continuação)

RELATÓRIO DE ADMINISTRAÇÃO 2017

"Quando fazemos um investimento, já temos tudo muito bem planejado em uma decisão colegiada interna. O mercado existe. Temos potencial de conquistar mais pedidos e possibilidade de praticamente dobrar nossa produção em um curto espaço de tempo".

André Kishi, Gerente Industrial da Alubar Metais e Cabos

100 mil toneladas/ano	É a nossa capacidade de produção estimada para 2021
12 mil toneladas/ano	Volume de cobre a ser produzido até 2021

Crescimento do nosso mix de produtos

Em 2017, oito novos tipos de cabos foram acrescentados ao portfólio da Alubar. A tendência é que, em 2018, esse número volte a aumentar. A área industrial também investiu em melhoria de equipamentos e infraestrutura. Oito novas máquinas foram instaladas na planta Cobre, um dos fornos foi totalmente reformado e o Laminador 1, máquina mais antiga da empresa, passou por um upgrade completo.

A versatilidade da liga 1120

A consolidação da Alubar na comercialização da liga 1120 é outro destaque de 2017. Com propriedades otimizadas, a liga proporciona um equilíbrio ideal entre condutividade elétrica e resistência mecânica, tornando-se uma alternativa extremamente adequada para ser utilizada em cabos condutores para linhas de transmissão e distribuição. Atualmente, já produzimos 5 mil toneladas da liga, por mês.

LINHA DO TEMPO DOS PRODUTOS DA ALUBAR

1998	Início da primeira planta industrial (vergalhão)
2000	Início da produção de cabos elétricos de alumínio, cabos compactados e cabos com alma de aço
2001	Produção de cabos multiplexados de alumínio
2002	Produção de Liga 6201
2004	Produção de cabos cobertos de alumínio
2005	Produção da Liga TAL
2006	Produção da Liga 8176
2012	Produção da Liga 1120
2015	Início da produção de cabos elétricos de cobre, cabos Tecnofire, cabos Tecnax e cabos Soldertec
2016	Produção de cabos Tecnotox e cabos Controle
2017	Produção de cordão paralelo de cobre, cordão torcido de cobre, cabos média tensão não halogenado de cobre, cabos verde e amarelo de cobre, cabos fotovoltaicos e cabo tetrapolar concêntrico de alumínio. Up-grade do laminador 1.

Nossos diferenciais

A fábrica possui dois importantes diferenciais competitivos. Um deles é a proximidade com a Albras, localizada no polo industrial de Barcarena e que fornece o alumínio na forma líquida, e o outro são as pessoas, colaboradores de longa data e com vasta experiência nos processos de produção da empresa. O corpo técnico é formado majoritariamente, por paraenses que cresceram dentro da empresa, estudaram e alcançaram novos postos, desenvolveram conhecimento em ligas de alumínio e seu processo de fabricação e agora, também, no cobre.

Laminador 1 – upgrade para novos recordes de produção

O Laminador 1, primeiro equipamento instalado na Alubar, em 1998, é considerado por muitos da empresa como a pedra fundamental para o sucesso alcançado. Durante 20 anos, o equipamento atuou de forma impecável para a produção da empresa, passando apenas por eventuais atualizações e manutenções preventivas. A partir dele, a Alubar cresceu e se tornou líder na América Latina na fabricação de cabos elétricos de alumínio.
O processo para o upgrade do equipamento começou ainda em 2016. Visando um mercado que seria muito demandado nos próximos cinco anos, a Alubar verificou que os componentes eletrônicos do laminador corriam o risco de saírem de linha, o que acarretaria em dificuldade para obter peças para manutenção em ações preventivas ou corretivas.

"Planejamos parar o laminador durante 60 dias para o upgrade, mas acabamos conseguindo reduzir esse prazo para apenas 45. O objetivo era fazer melhoria completa da parte eletrônica com componentes de última geração. Devido ao planejamento prévio, fizemos todos os ajustes com êxito e antes do prazo"

André Kishi, Gerente Industrial da Alubar

Projetado para produzir 4,5 toneladas por hora de vergalhão de alumínio, o Laminador 1 conseguiu superar o recorde e atingiu a marca de 5,2 toneladas/hora, resultado de atualizações, esforço e conhecimento adquirido pelos colaboradores que atuam na área. Até a parada, ele foi responsável por 472 mil toneladas de material produzido na fábrica. Entre eles a liga de alumínio 1120, um dos diferenciais da Alubar.
O upgrade do Laminador 1 foi fundamental para garantir a longevidade do equipamento por mais vinte anos. Em situações como esta, é possível perceber o preparo da equipe diante de desafios. Durante a parada de 45 dias, a equipe de engenheiros, técnicos e gestores da empresa construiu um novo forno de espera, equipamento italiano adquirido pela Alubar, e montado na própria empresa. O trabalho reduziu custos e garantiu eficiência para atender necessidades específicas dos produtos da Alubar.

DIMENSÃO CLIENTES

Inspiração para fazer melhor

Quando o cliente confia no nosso trabalho

Focar em leilões de transmissão, tecnologia e ações de aproximação com o cliente, foram estratégias de sucesso que marcaram 2017.
O aumento da disponibilidade de produtos, assertividade nas propostas comerciais e competência na produção de cabos foram fatores importantes para que a Alubar conquistasse contratos oriundos de licitações e leilões, tanto em transmissão quanto em distribuição no mercado nacional. Estes resultados consolidam a Alubar como líder de mercado na América Latina na fabricação de cabos elétricos de alumínio e proporcionam o aumento da produção de condutores elétricos de cobre para média e baixa tensão a cada ano.
O desempenho da Alubar nos leilões de transmissão de 2017 foi além do esperado. Com meta estabelecida de 45 mil toneladas de cabos elétricos de alumínio a serem comercializados, a empresa garantiu a venda de seus produtos para o triênio de 2018 a 2020. A cultura da previsibilidade, tão enraizada na empresa, garantiu o aumento da capacidade produtiva da fábrica em antecipação, expandindo e adquirindo novos equipamentos já de olho na demanda crescente pelos seus produtos.
Para 2018, a expectativa é seguir participando dos leilões de transmissão e atuar na identificação dos principais players dentro do mercado que engloba investidores e construtores.

"O setor elétrico tem potencial para crescer muito. E num país como o Brasil que, apesar das crises, busca o desenvolvimento, é estratégico se pensar na disponibilidade de energia, preferencialmente a energia limpa. Por isso, o trabalho e o investimento não podem parar".

Giuseppe Bellezza, Gerente Nacional Comercial da Alubar.

Versatilidade para atender novos mercados

Com o cobre, também potencializamos nossa participação em novos nichos de mercado, como o da construção civil. Para este público, oferecemos os cabos Tecnofire e Tecnax, que atendem a diversas classes de tensão e temperatura que os clientes necessitam. Também disponibilizamos em nosso portfólio os cabos não halogenados da linha Tecnotox, produzidos com materiais que emitem baixa quantidade de fumaça, gases tóxicos ou corrosivos. Para a Alubar que entrou neste segmento em 2015, a comercialização pode ser considerada bem significativa. "Estamos em busca de um mercado mais técnico e seletivo, que priorize um produto confiável. Hoje, mais de 50% desta demanda está em São Paulo, por isso, também estamos lá", reforça Giuseppe Bellezza.

O processo natural de expansão

Com o trabalho e a reputação que a Alubar vem construindo ao longo de sua existência, a expansão passou a ser um caminho natural a seguir. E assim, nasceu a unidade da Alubar, no estado de São Paulo, um exemplo de inversão do fluxo histórico de produção, levando produtos da fábrica de Barcarena (PA) para o coração econômico do país. A nova unidade torna a logística mais ágil e garante preços mais competitivos, com vantagens para a empresa e para nossos clientes.

Empresa patrocina Parazão

Em 2017 também foi o ano de se aproximar do consumidor final dos cabos de cobre, no Pará. Em uma ação inédita de fortalecimento da marca, a Alubar decidiu incentivar uma das maiores paixões do povo paraense: o futebol. Por isso, patrocinamos as transmissões dos jogos do Campeonato Paraense, o Parazão 2017, pelos veículos que integram a Cultura Rede de Comunicação (rádio, TV e portal) e Rádio Clube.

Alubar mais próxima do Pará

Pela primeira vez, a Alubar realizou pesquisa de recall da marca e de imagem corporativa, através do setor de Comunicação da empresa, no início e ao final do campeonato. Os dados colhidos apontaram crescimento expressivo no reconhecimento da marca, uma demonstração de que a ação foi bem-sucedida e, por isso, será novamente realizada em 2018.
Com a campanha no Parazão, o indicador de recall geral aumentou de 35% para 56%, e de 57% para 83% entre os consumidores participativos do campeonato. O reconhecimento da Alubar na memória das pessoas como uma empresa de cabos elétricos de cobre aumentou de 16% para 28% após a campanha, sendo que entre os consumidores participativos dos jogos, essa percepção dobrou.
Dos 250 entrevistados, mais da metade afirmou já ter ouvido falar da empresa. Não se tratando apenas de conhecer o nome, mas também de saber o que a Alubar produz. A pesquisa mostrou que, após o Parazão, 44% dos entrevistados sabiam que a fábrica produz cabos elétricos de cobre para uso doméstico.
Diversos atributos que formam a imagem da Alubar, tais como o impacto de suas campanhas publicitárias, ações sociais e ambientais e nível de satisfação com os produtos da empresa, foram usados para medir um indicador geral de imagem favorável da empresa, que chegou a 58%, em 2017, dentro do público participativo. Ou seja, mais da metade dos entrevistados conhecem ou já ouviram falar da empresa, de uma forma geral, a partir das ações de divulgação de marca, produtos e iniciativas.

"O futebol é uma paixão para o povo paraense e ganhou um incentivo a mais com o nosso apoio. A estratégia de patrocinar o Campeonato Paraense, em parceria com a área de Comunicação, foi tornar os cabos de cobre conhecidos em todo o Estado"

Fábio Camargo, Gerente Comercial Norte/Nordeste da Alubar

Durante o ano, a Alubar participou de diversos eventos do setor, com o objetivo de entender as necessidades dos clientes e fornecer as soluções mais eficientes e modernas do mercado atual, com a garantia de entrega e qualidade da Alubar. Em 2017 participamos da FEICON Batimat - Salão Internacional da Construção Civil, em São Paulo, da Brazil Windpower e Brasil Solar Power, no Rio de Janeiro, com o objetivo de expor nosso portfólio de produtos, fortalecer o relacionamento com clientes e interagir com novos prospects.
A Alubar também patrocinou o Circuito Nacional do Setor Elétrico (CINASE – Etapa Belém) e o XXIV Seminário Nacional de Produção e Transmissão de Energia Elétrica, em Curitiba-PR. Nestes eventos, a Alubar compartilhou conhecimentos em palestras ministradas por seus profissionais e levou amostra de produtos que ganharam espaço no mercado nacional de energia elétrica em 2017, como o cabo de alumínio liga 1120.
Outra estratégia para promover o cabo de alumínio liga 1120 e difundir conhecimento junto aos principais clientes do setor, foi a participação da Alubar em uma comitiva formada por executivos para visitar linhas de transmissão na Austrália que utilizam o produto. A comitiva foi idealizada com o objetivo de avaliar as vantagens, as precauções e as soluções utilizadas para superar os desafios técnicos do uso deste tipo de condutor.
As vantagens técnicas e econômicas da utilização do Alumínio Liga 1120 em linhas de transmissão, atendem perfeitamente aos projetos brasileiros, inclusive com menor custo do ponto de vista do projeto. Além das visitas, a comitiva também participou do Cigré Meeting, evento organizado anualmente pelo comitê australiano, com participação de profissionais das concessionárias de energia, fabricantes e consultores do mundo todo.

Faturamento em 2017	
Cobre	3.105 toneladas
Alumínio	54.056 toneladas

(Continua)