



ALPHA PRECISION TURNING & ENGINEERING SDN. BHD.

## VIVENDO OS VALORES ESSENCIAIS

**Criada em 1985, a Alpha Precision Turning & Engineering Sdn Bhd (Alpha Precision) tornou-se uma força líder na produção de componentes de precisão de usinagem de metais através do fornecimento consistente a preços competitivos, pronta entrega e excelência no atendimento aos clientes.**

**Situada no estado industrial de Kulim, no estado malásio de Kedah, a Alpha Precision atende importantes empresas multinacionais na Malásia. A Alpha Precision também exporta para vários países, incluindo Singapura, República Popular da China, EUA, Comunidade Europeia e México.**



A Alpha Precision opera a partir de duas fábricas principais, respectivamente de 10.000 e 30.000 metros quadrados, ambas localizadas em Kulim. Sua equipe de profissionais conta com 520 empregados, incluindo 8 gerentes e 6 assistentes de gerentes. Sua base instalada conta com 415 máquinas de vários tipos e marcas, incluindo um torno automático tipo Swiss CNC 49. Com 13 máquinas da Tornos, a Alpha Precision é o principal cliente da Tornos na Malásia.

A decomagazine encontrou o Diretor Administrativo da Alpha, o Sr. Lim Tham Cheng para um bate-papo informal.

**decomagazine: Com tantos tipos de máquina, escolher um fornecedor pode se tornar um desafio. Quais são suas prioridades quando faz isso?**

**Sr. Lim:** O fornecedor precisa ser capaz de atender nossas expectativas em termos de exigências técnicas dos nossos clientes. Quando o trabalho é complicado, precisa ser feito em uma única operação, etc., procuramos equipamentos que possam fazer peças complexas, operação de frente e reversa, fresamento cruzado, perfuração com boa precisão. No final, é claro, o preço também é um critério importante.

**dm: Por que a Tornos?**

**Sr. Lim:** A Tornos é uma empresa com boa reputação. Conhecemos a Tornos há muitos anos como um fabricante de máquinas com eixos múltiplos capazes de desempenhar operações complexas com precisão.

**dm: Quem são seus clientes e quais são as suas demandas em termos de tecnologia ou parceria?**

**Sr. Lim:** Nossos clientes são empresas multinacionais, como você pode ver em nosso website ([www.aptesb.com](http://www.aptesb.com)). Eles estão exigindo precisão de +/- 5 microns; precisamos ser capazes de completar peças complexas em uma única operação em materiais muito duros, como o titânio, inconel, etc. Eles têm seus padrões específicos de qualidade que precisamos atender.

**dm: Você pode nos falar sobre evolução e tendências em seu campo?**

**Sr. Lim:** Durante os três primeiros anos, estivemos principalmente operando com tornos automáticos de came atendendo os setores de eletrônica e de motocicletas. Compramos nossa primeira máquina



CNC com função de fresamento em 1988 e estávamos produzindo buchas de aço inoxidável para rádios walkie talkie da Motorola. Mas hoje, atuamos muito mais em várias áreas. Assim, trabalhamos no setor de motocicletas, automotivo, óleo e gás e médico e planejamos entrar no setor aeroespacial. Visamos continuamente adicionar mais valor agregado em nossa produção. Nós não nos concentramos apenas em altos volumes de peças simples. Sim, os clientes estão pedindo mais valor agregado, como tratamento de superfície e embalagem.

**dm: Com que frequência você troca a configuração do aplicativo de suas máquinas?**

**Sr. Lim:** A maioria das peças que estamos produzindo são de volume baixo com alto mix e o volume mais baixo será produzido pelo período de dois a três meses. Gostamos de manter algum estoque para evitar operar a máquina para poucas peças. Com alguns clientes, temos contratos de 3 anos e clientes sem contrato usualmente nos informam previamente quando o Término de Vida de uma produção vai acontecer, de modo que possamos planejar adequadamente e não manter o estoque obsoleto.

**dm: Em seu setor, quão importante é o tempo de ciclo?**

**Sr. Lim:** O tempo de ciclo é, sem dúvida, extremamente importante, na medida em que podemos maximizar a utilização da máquina.

**dm: Hoje, quais são os fatores de sucesso para a sua empresa?**

**Sr. Lim:** O mais importante é atender às expectativas dos clientes em termos de qualidade, entrega e, é

claro, no fim das contas, o preço. Também buscamos aumentar nossa base de clientes. Esperamos continuar crescendo nos setores de petróleo e gás, médico e, conforme esperamos, o aeroespacial. Uma boa administração é também essencial, metas, objetivos e valores são claramente definidos e nossos empregados se identificam com eles.

**dm: Você vê mudanças nas relação entre fornecedores e clientes no futuro?**

**Sr. Lim:** A maioria de nossos clientes estão consolidando a base de seus fornecedores, na medida em que querem selecionar apenas os melhores fornecedores para atender suas necessidades. Vemos que empresas menores vão desaparecer e apenas as maiores sobreviverão. Esta é a razão pela qual estamos crescendo, dobrando nossas operações a cada cinco anos. Atualmente, somos capazes de usinar componentes de 0,8 mm até 380 mm.

**dm: Quais são as melhores ferramentas para uma empresa industrial para encarar o futuro com serenidade?**

**Sr. Lim:** Mão-de-obra competente e leal é o mais importante. Atualmente, nossa equipe-chave administrativa está conosco há mais de 15 anos. A maioria dos supervisores está conosco há mais de 10 anos.

**dm: Vemos a Tornos como um parceiro que fornece valor agregado aos seus clientes. De acordo com o Sr., o que deve ser este valor agregado?**

**Sr. Lim:** A Tornos está fornecendo máquinas mais complexas que podem atender exigências que outros fornecedores não podem atender. Tecnologia e know-how são valores agregados. O serviço é importante também. Estamos fazendo nossa própria manutenção, mas usamos os serviços da Tornos para problemas mais complexos.

**dm: Falamos muito sobre inovação. De acordo com o Sr., em quais campos a inovação é mais importante?**

**Sr. Lim:** A inovação é importante em termos de tecnologia de produção, maior precisão e multioperações.

**dm: Quão importante é a motivação, o trabalho em equipe e a atitude quando trabalhamos com ferramentas modernas de produção?**

**Sr. Lim:** Muito importante. Não adianta ter os equipamentos mais sofisticados se você não tiver as pessoas para operá-los.

**dm: Como o Sr. classifica o treinamento de seus operadores?**

**Sr. Lim:** Temos nosso próprio treinamento de trabalho. Também enviamos nosso pessoal para treinamentos externos e para participar de apresentações.

**dm: Eles são fáceis de serem treinados?**

**Sr. Lim:** Você precisa de, pelo menos, 6 meses para treinar um operador de máquina até que ele se torne independente.

**dm: Qual é a situação geral sobre treinamento na Malásia?**

**Sr. Lim:** A PSDC tem feito um bom trabalho. Entretanto, muitos jovens não estão muito interessados em fazer o que nós chamamos “trabalho de chão de fábrica” e trabalhar em turnos.

**dm: Um ponto importante do negócio é a parceria e a transparência. Qual é a sua opinião sobre isso?**

**Sr. Lim:** A partir da nossa experiência, os clientes estão nos pressionando cada vez mais e não essa coisa de transparência. Temos que aceitar as condições deles para montar um galpão nos EUA e temos que aceitar suas condições de pagamento a 90 dias após a retirada nesse galpão. Não há muita parceria. O negócio está ficando cada vez mais difícil, mas temos que conviver com isso.

**dm: Qual é a sua opinião sobre “just in time”?**

**Sr. Lim:** Temos o que chamamos de fabricação lean e fazemos isso há 5 anos. Para os itens que são regulares, mantemos no máximo uma ou duas semanas de estoque. Para volume baixo, itens menos regulares, temos que manter dois a três meses de estoque.

**dm: Quais são as tendências gerais na Malásia?**

**Sr. Lim:** Como estamos exportando mais de 80% de nossa produção, nossa situação doméstica e tendências não nos afetam muito. Estamos exportando para mais de 15 países, de modo que a economia da Malásia e da Ásia não são tão importantes para nós. Nosso mix de produtos nos ajuda muito.

**dm: Como o Sr. vê o futuro em geral?**

**Sr. Lim:** Como nossos clientes estão procurando consolidar sua base de fornecedores, estamos vendo oportunidades crescentes para nós, na medida em que podemos continuar a ser competitivos e deter a tecnologia de produção. Precisamos fornecer para áreas mais sofisticadas, como os setores médico, dentário e aeroespacial. Estas serão áreas onde, eu acredito, haverá mais bases de produção mudando da Europa e América para a Ásia Pacífico. E, basicamente, o custo da mão-de-obra da Malásia ainda é suficientemente competitivo. Podemos ainda lutar com a China, na medida em que nosso governo continuar a nos dar apoio, o que acredito que continuará a ocorrer.

**dm: O Sr. considera comprar mais máquinas da Tornos no futuro?**

**Sr. Lim:** Estamos satisfeitos com os desempenhos das máquinas da Tornos e com os seus serviços. Sempre que nossas exigências compreenderem peças de alta precisão e de alto valor agregado com configuração única, consideraremos mais máquinas da Tornos.



ALPHA Precision Turning &  
Engineering Sdn. Bhd.  
Lot 40, Jalan Perusahaan 1,  
Kulim Industrial Estate,  
09000 Kulim, Kedah Darul Aman,  
Malaysia  
Tel.: (604) 489 1891/2/3,  
(604) 489 1880  
Fax: (604) 489 1885  
E-mail: aptesb@pd.jaring.my