

ATTACK AUDIO SYSTEM

Vinte cinco anos de Attack Audio System

Por Flávio Bonanome

Há mais de 25 anos fazendo história no áudio profissional brasileiro, a fabricante paranaense Attack Audio System começa uma ampliação sem precedentes. Buscando um aumento de oferta junto com crescimento de qualidade, a empresa prepara-se para um mercado brasileiro em expansão em termos de demanda e exigências.

Em um mercado tão baseado em figuras humanas, como é o caso do áudio profissional, é comum que as empresas do setor reflitam muito a trajetória dos homens por trás delas. Com a Attack Audio System a história não é nem um pouco diferente. Nascida em meados dos anos 80 na cidade de Apucarana, a 369 km de Curitiba, a empresa fundada por Aires Antonio, José Luiz Vendrametto e Ana Carla Ganem Antonio escreveu sua trajetória na busca por produtos de excelência e a conscientização de um mercado cada vez mais profissionalizado.

Aires ingressou no mercado de fabricação de caixas de som ainda em 1985, inicialmente graças a sua paixão pela música. "Eu sempre gostei muito de áudio e música, mas sou formado na área de humanas, em administração de empresas. Foi daí que decidimos montar um negócio que tivesse este foco", explica. Na época de seu nascimento, a Attack pretendia ser uma empresa voltada para a construção de soluções de projetos de sonorização em ambientes. "O problema é que o mercado de fornecedores de componentes não conseguia atender a demanda, então decidimos fabricar a solução completa nós mesmos", conta Aires. Os primeiros sistemas da empresa acabaram atendendo a dois grupos musicais que pertenciam ao grupo; o Portal da Cor e o Paralelo 30. Graças as condições de uso constante que as bandas demandavam, a Attack tinha em mãos um verdadeiro laboratório prático para evoluir seus equipamentos. Deste ponto em diante, foi só crescimento.

Com uma política de agregar cada vez mais elementos de fabricação própria, a Attack Audio System passa em 2011 por uma grande expansão, com a instalação de uma nova fábrica, novos produtos e ampliação da Wireconex cabos e conectores. Para falar destes assuntos e do mercado de áudio sob o ponto de vista do fabricante, Aires Antônio recebeu a Produção Áudio na fábrica da Attack em Apucarana, para um agradável bate papo.

Produção Áudio: Primeiramente muito grato por nos apresentar a fábrica da empresa....

Aires Antônio: Na verdade as coisas ainda não estão 100% prontas. Está faltando muita coisa. Talvez por estar aqui envolvido com isso todo dia, eu só veja os defeitos, só as coisas que estão por fazer. Pra quem vê de fora acha tudo bacana, mas a gente aqui só enxerga coisa suja, fora do lugar (risos). Acho que é o peso de pecar pelo excesso.



PA: O interessante desta visita à fábrica é poder ver que a Attack tem feito praticamente 100% dos produtos aqui...

Antonio: Pois é, cada vez mais estamos fazendo isso, produzir todos os elementos aqui. Na linha de produtos intermediários ainda temos componentes feitos em OEM, como alto-falantes, pois não tínhamos espaço para fabricá-los aqui. Agora estamos ganhando espaço, ampliando as construções, e o próximo passo é passar a industrializar para esta linha também. Hoje projetamos e fabricamos os alto-falantes profissionais e especificamos e terceirizamos a fabricação da linha econômica, mesmo assim é complicado controlar a qualidade de um produto feito fora da fábrica.

PA: Esta ideia de ter a fabricação interna é também por uma questão de custo?

Antonio: De maneira alguma, pois dependendo do

componente fica mais caro fabricá-lo aqui, o problema é que terceirizar no Brasil, em alguns setores ainda não tem a seriedade necessária. Já aconteceu de pararmos a nossa linha de produção por que o fornecedor atrasou a entrega.

No Brasil, de modo geral, quando a demanda de um fornecedor aumenta, ao invés dele aumentar a produção ele sobe o preço. Então não é um comportamento transparente, quando acontece isso três vezes passamos a produzir internamente. Não deixamos de acreditar na terceirização, mas não dá pra tomar na cabeça mais de três vezes e insistir no mesmo processo.

PA: Estes componentes que a Attack fabrica são usados somente nos produtos de vocês? Já houve a ideia de vendê-los a terceiros?

Antonio: De certa forma sim. Posso falar da Wireconex (fabricante de cabos e conectores), que surgiu como uma fornecedora interna e desenvolveu vários itens customizados. No primeiro momento a criamos para fornecer para a Attack, mas o mercado se encarregou de incorporar esta empresa como fornecedora. No caso dos alto-falantes abrimos algumas exceções para alguns clientes, mas entrar neste mercado é uma tendência sim. No momento, porém, não estamos conseguindo nem fornecer pra nós mesmos (Risos). O mercado de alto-falantes mudou muito nos últimos anos e tende cada vez mais a fornecer para fabricantes de caixas e menos para o consumidor final.

PA: Falando um pouco do trabalho que a Attack desenvolve, até pela história da empresa, pode-se dizer que trata-se muito mais de uma empresa de soluções de sonorização?

Antonio: Sim, não só na fabricação como na entrega de sistemas. Nós vendemos caixas de som, vendemos solução para sonorizar o ambiente do cliente. Temos uma assessoria técnica por trás das vendas. Costumamos dizer que fornecemos o que o cliente precisa e não o que ele quer. Se o cliente quer fazer uma casa noturna, começamos questionando qual o público alvo, faixa etária enfim todos os detalhes. Já aconteceu de reprojetermos o som de uma casa noturna onde o proprietário queria um público de 35 a 40 anos consumindo whisky e o som a 100 dB, só que na fila de entrada só tinha gente de 18 a 30 anos, querendo ouvir outro gênero musical a 120 dB. Daí não tem jeito, tem que refazer tudo.

PA: O grande laboratório de testes da Attack foram as bandas de bailes que você empresariava até o fim dos anos 90. Por ter nascido voltada para esta aplicação, você diria que a vocação dos produtos da empresa é a música?

Antonio: Completamente! Até hoje a sonoridade de nossos sistemas de som esta sempre priorizando o lado musical. Não é incomum encontrar técnicos de artistas dizendo que os sistemas da Attack são muito musicais. Nos trabalhamos com headroom maior em frequências que consideramos importantes musicalmente.

PA: Falando um pouco desta expansão da empresa, a Attack esta esperando um mercado maior para os próximos anos?

Antonio: Nosso mercado esta em expansão e se qualificando, isto é importante pois quando ele está aquecido qualquer produto consegue atender a avidez de consumo em um primeiro momento. Porém quando a qualidade e segurança ficam em foco a história muda totalmente. É como comprar um carro. Há cerca de dez anos cintos de segurança e airbags não eram fatores que faziam alguém desistir de uma compra. Hoje você não compraria para seu filho, por exemplo, que provavelmente fará uma mistura de álcool e direção bem interessante, um carro sem pelo menos airbag duplo.

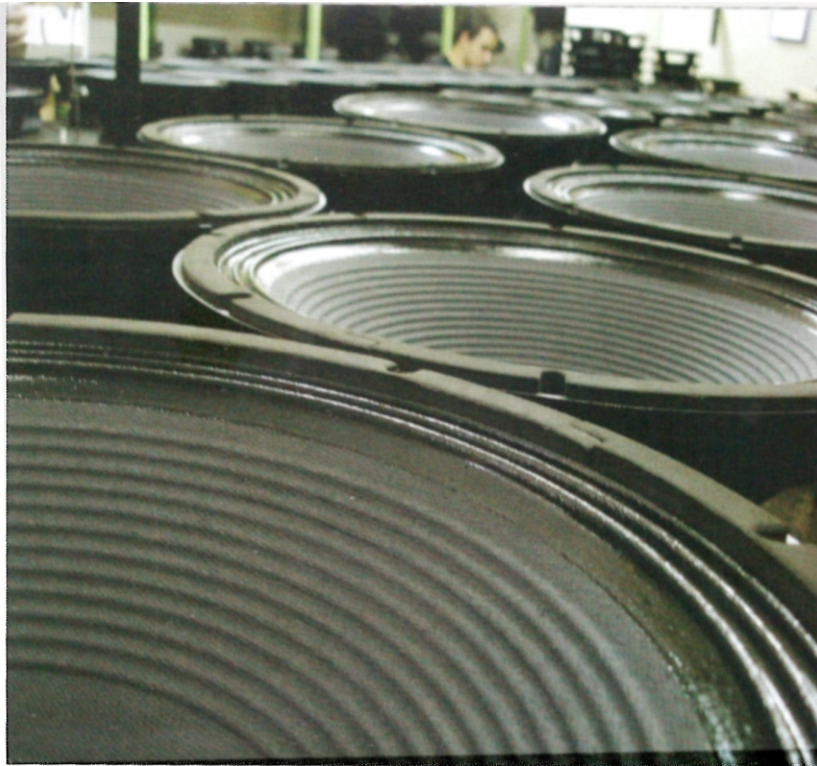
PA: Esta busca por qualificação na produção da Attack se deve graças a presença mais forte de grupos estrangeiros no mercado nacional?

Antonio: Não, é uma consequência natural do nosso trabalho. Os profissionais começaram a entender que fazer direito custa menos, é mais fácil, e é a decisão mais apropriada para não fazer duas, três vezes o mesmo trabalho. Isto passou a fazer parte da conta. Isso da qualidade ser mais cara é absolutamente relativo.

PA: As Novas linhas da Attack tentam encontrar uma qualidade maior a um preço mais acessível. Isto se deve ao fato da concorrência estrangeira estar chegando mais forte ao país?

Antonio: Este não é o principal motivo. Nós sempre tivemos este objetivo, no entanto a presença de uma concorrência forte faz com que tenhamos que nos desenvolver mais rápido. Há também outras estratégias que funcionam bem quando se trabalha no erro dos outros. Nós, assim como nossos principais concorrentes cometemos muitos erros. A diferença é que somos menores e nossa agilidade de mobilização é maior. Óbvio que fazemos uso desta ferramenta o tempo todo, se pudermos burlar nossa própria burocracia em prol do nosso cliente, fazemos isso escancaradamente!

PA: Você considera as empresas multinacionais presentes no Brasil como concorrentes da Attack?



A Attack Audio Sytem possui uma cultura de fabricação própria total, desde os alto-falantes...



...até a marcenaria das caixas que integram sua linha profissional



A Attack ficou conhecida pela produção de sistemas de PA, sobretudo line arrays, topo de linha, como é o caso do VRD108A

Antonio: Essencialmente sim, porém não temos perdido mercado na prática para produtos na mesma categoria. Até porque as marcas consagradas não estão sendo produzidas aqui, e mesmo que no futuro passem a ser, teriam que arcar com o custo Brasil. O principal erro cometido pelas gigantes esta relacionado a manutenção e peças de reposição. O fato é o seguinte; todo produto novo é ótimo, você vai constatar se o produto é bom quando precisar de peças de reposição e atendimento pós venda....enfim de suporte técnico. Como nossa legislação não é tão eficiente o suporte vira um faz de conta. A maioria das marcas importadas tem três meses de garantia, que é o mínimo garantido em lei.

PA: É comum os fabricantes brasileiros investirem mais em linhas intermediárias porque é o

que de fato trás faturamento, Já a Attack tem planejado o lançamento de diversos produtos de topo. Por que esta escolha?

Antonio: Primeiro por satisfação pessoal, pois a ideia da Attack sempre foi essa. Obviamente sabemos que não somos a primeira opção no mercado de sonorização profissional. Há pelo menos três marcas sendo lembradas antes da nossa, porém entre as nacionais estamos bem posicionados, temos que reconhecer nossos limites e respeitar a escolha do consumidor. Há ainda o estigma do produto importado ser melhor que o nacional. Já conseguimos superar isso há algum tempo, nosso produto é respeitado pela maioria. As pessoas podem até não gastar mas dizer que não servem pra aplicação não acontece mais, o que é uma grande satisfação.

PA: Na visão de empresário do setor, como é a mão de obra para fabricantes de áudio no País?

Antonio: Nosso mercado de trabalho é muito complicado pois existe uma quantidade significativa de trabalho informal a consumindo. É difícil qualificar mão de obra em nossa região por falta de escolas técnicas e infra estrutura. Não procuramos mão de obra barata por isso acabamos por treiná-la aqui. Há algum tempo tentamos trazer uma escola técnica para a cidade que acabou por transformar-se em uma faculdade de moda por conta das confecções existentes na região. Pra encurtar promovemos cursos internos para qualificação de nosso pessoal.

PA: E para o futuro da Attack quais são os planos?

Antonio: Queremos uma empresa perene, que atravesse as flutuações do mercado, Buscamos o conceito de inovação e principalmente a vanguarda em desenvolvimento tecnológico. Poderíamos ser uma empresa de engenharia reversa, copiando o trabalho dos outros, mas não, procuramos dar embasamento científico em tudo que fazemos. Não estamos inventando nada, apenas tentando fazer as mesmas coisas de um jeito diferente e melhor.

PA: Se tornar um exportador está nos planos?

Antonio: Temos esta ideia sim. terminando este projeto de expansão, que vai até o final de 2012, a meta é passar a oferecer nossos produtos de maneira correta a outros países. Até temos alguma coisa não muito significativa no exterior. Nossa maior preocupação é não cometer erros como fabricantes



A presença constante da empresa nos principais eventos do mercado nacional, como a exposição da AES Brasil, demonstra o apoio rumo a um mercado cada vez mais profissional

europeus e americanos quando vierem para o Brasil no início, apenas vendendo sem dar suporte. Vender é relativamente fácil, manter o produto funcionando de acordo com a legislação do país é uma tarefa mais séria. É preciso ter uma estrutura boa antes de exportar, precisamos de um rede de assistência técnica, representação local, etc...

PA:Algun mercado em foco pra isso já?

Antonio: Os mercados Europeu e Americano são muito competitivos no sentido de ser muito qualificado. Acredito que há mercados promissores na África, com muitos países mudando a forma de governo, saindo de ditaduras e entrando em regimes abertos. Angola é um exemplo recente disso. Na América do Sul, a Colômbia, Venezuela, Uruguai são plenamente possíveis. Na hora certa planejamos dar inicio a este trabalho. **pa**



As novas instalações da empresa buscam uma ampliação física e também tecnológica, otimizando e automatizando os processos de trabalho



O centro nervoso da Attack Audio System: é desta pequena sala que saem todos os projetos dos produtos das diversas linhas atendidas pela marca