16/04/2013 - Avant se reestrutura e tem novo CEO



Empresa, que passa a atuar dentro dos princípios de governança corporativa, amplia metas de vendas e mira a conquista de maiores parcelas de mercado nos próximos cinco anos

Depois de um processo de reestruturação de mais de dois anos, iniciado em 2011, a Avant, referência nacional no mercado de iluminação, começa a colocar em prática medidas alinhadas aos conceitos de governança corporativa. Um passo importante foi dado no início de março, quando Gilberto Grosso passou a responder pelo cargo de CEO (Chief Executive Officer), após dez anos à frente da Diretoria Comercial da empresa.

Alinhado às novas estratégias da Avant, Grosso tem como missão preparar profissionalmente a empresa para um crescimento sustentável e adequá-la para operar sob um sistema que permita até contar com ingresso de novos acionistas e abrir seu capital para o mercado. “Como CEO, minha tarefa será posicionar a Avant entre os três maiores fabricantes de lâmpadas atuantes no Brasil nos próximos quatro anos e rentabilizar financeiramente a operação brasileira para atender às expectativas do Conselho de Administração”, afirma.

Para a esta reestruturação, a empresa contou com a consultoria Deloitte Touche Tohmatsu. Entre as novas práticas incorporadas durante esse processo estão a adoção de um novo modelo de estrutura organizacional, com a incorporação de um Conselho de Administração na gestão dos negócios, a redefinição de processos, aumento da participação de mercado, rentabilidade e inclusão das práticas de sustentabilidade. “São inovações que visam preparar a companhia para alinhar interesses, preservar e otimizar o valor da organização e facilitar seu acesso ao capital, contribuindo para sua longevidade”, explica Grosso.

Metas de crescimento

Com presença uniforme em todas as regiões do País, graças a uma política de vendas que privilegia a distribuição geográfica, a Avant tem como meta conquistar 20% do mercado de lâmpadas compactas fluorescentes nos próximos cinco anos, hoje estimado em 190 milhões de unidades comercializadas anualmente. Para isso, conta com a força de mais de 120 representantes comerciais, que atendem 3.800 pontos de venda, entre lojas de material elétrico, revendas de material de construção, home centers e supermercados.

A empresa dispõe de um portfólio com mais de 550 produtos, desde lâmpadas de uso doméstico, como as compactas fluorescentes, até modelos para iluminação pública, caso das lâmpadas de descarga das linhas metálica, sódio e mercúrio. Também é uma referência nacional em lâmpadas de última geração, como os LEDs - light emitting diode ou diodo emissor

de luz.
Os novos rumos traçados pela Avant têm como uma das metas o incremento das vendas. Mesmo depois de um ano de poucos estímulos ao consumo de lâmpadas e materiais elétricos de forma geral, a empresa alcançou crescimento de 10% em 2012. As perspectivas para este ano são de aumento de 15% das vendas em comparação com o ano anterior.
Grosso acredita que o setor da construção deve continuar apresentando crescimento moderado em 1013, alavancado por projetos federais, como “Minha Casa, Minha Vida”, e os eventos esportivos dos próximos anos. “A Avant, no entanto, manterá fortes investimentos em pesquisas e desenvolvimento de soluções e produtos, prevendo o atendimento de demandas futuras, focando principalmente nos equipamentos com tecnologia de LED”, explica.

Perfil Avant
Fundada em março de 1998, a Avant é referência nacional no mercado de lâmpadas, sendo reconhecida e prestigiada pelos profissionais e consumidores brasileiros pela excelência no lançamento de itens para iluminação, na prestação de serviços e pela qualidade e diversidade do seu portfólio de produtos. Entre eles, destacam-se LEDs, lâmpadas fluorescentes, compactas econômicas, halógenas e de descarga, lanternas, luminárias (de emergência e hermética), refletores e produtos de segurança (anunciador de presença, campainha digital sem fio, sensor de presença e temporizadores analógico e digital), entre outros.
Sediada em São Paulo, a Avant tem forte atuação em todo o País, por meio de um Gerente Nacional de Vendas, cinco Gerentes Regionais e aproximadamente 120 representantes comerciais distribuídos por todos os Estados brasileiros. A empresa atende diretamente a cerca de 3.600 pontos de venda, entre lojas de material elétrico, revendas de material de construção, home centers e supermercados, além de atuar fortemente como parceira de lighting designers, arquitetos e engenheiros.
Para assegurar rapidez e eficiência no atendimento, conta com dois Centros de Distribuição: em São Francisco do Conde (BA) e em Itajaí (SC), operando com sistemas automatizados de controles, como o WMS na expedição e gerenciamento dos estoques, e o EDI na administração logística. Na Bahia possui também uma fábrica de luminárias.
Todas as lâmpadas da Avant são produzidas em fábricas de primeira linha localizadas na China, Taiwan e na Coreia do Sul. O fornecedor das compactas fluorescentes, por exemplo, é líder mundial na fabricação deste tipo de lâmpada, abastecendo as principais multinacionais que atuam nessa área. Todos os itens que recebem a marca Avant obedecem a minuciosos critérios de qualidade antes de entrar no mercado nacional, cujos padrões tecnológicos e de segurança são assegurados pelo rigoroso planejamento e controle das operações, e atestados no Brasil pela certificação do Inmetro/Procel.
O carro-chefe da empresa é a linha de lâmpadas compactas fluorescentes, segmento em que detém aproximadamente 10% do mercado brasileiro, tendo comercializado 18 milhões de unidades no último ano. Sua meta é conquistar 20% desse setor nos próximos cinco anos.
Para 2013, a previsão de crescimento no faturamento da companhia é de 15% em relação a 2012. O incremento se dará através do aumento das vendas de produtos tradicionais e da ampliação no portfólio de itens com tecnologia de ponta, principalmente os que utilizam LED.

Foto: Divulgação

Via Pública Comunicação