05/01/2016 - KRJ encerra 2015 com crescimento de 142% no volume de exportações

Aumento da participação no mercado externo foi 50% maior do que o registrado no ano anterior

Mesmo com todas as dificuldades enfrentadas no mercado nacional em 2015, a KRJ, empresa fabricante de conectores para rede elétrica, fechará o ano com crescimento no volume de vendas e faturamento, em função de sua atuação no mercado internacional. Neste ano, a empresa registrou um aumento de 142% no volume de exportações.

Segundo Roberto Karam Júnior, diretor comercial da KRJ, a empresa encerra o ano com 25% de participação de suas vendas em exportações. ““Apesar de o período ter sido extremamente díficil internamente, o crescimento em nossas vendas ainda foi 50% maior em 2015 quando comparado aos valores atingidos em 2014. A principal meta que alcançamos neste ano foi nossa consolidação em alguns mercados da América Latina. Colhemos os frutos de um trabalho iniciado há mais de cinco anos”, explica.

Entre os principais desafios enfrentados em 2015, Karam ressalta a forte elevação no custo das matérias primas e o crescente nível de inadimplência dos clientes no mercado nacional, bem como as oscilações constantes na cotação do dólar, o que trouxe incertezas e inseguranças nos contratos de médio e longo prazo de exportações.

No mercado nacional, Karam destaca importantes realizações, entre elas a consolidação do conector 04 saídas Modelo KATRO, na aplicação em redes multiplexadas blindadas, como uma solução para as perdas comerciais. Além disso, a empresa inaugurou uma planta própria com 500 m2, localizada na cidade de Guarulhos, SP, para a realização de atividades de estamparia e montagens finais, serviços até então terceirizados.

Para 2016, a empresa projeta um crescimento na ordem de 4,5% sobre os valores deste ano. “Temos um orçamento aprovado na ordem de R$ 3 milhões de reais, para aquisições de softwares, renovações de licenças, assim como para a aquisição de novos equipamentos para nossa engenharia de desenvolvimento de produtos, equipamentos para o departamento de qualidade e o desenvolvimento de ferramental de novos produtos e dispositivos ao longo do próximo ano”, declara Karam.

Para alcançar o crescimento previsto, a KRJ tem como estratégia focar na busca de novos mercados internacionais, consolidar a atuação nos mercados internacionais onde já tem atuado nos anos anteriores, e lançar duas novas famílias de produtos, além de buscar maior produtividade na nova planta, visando a redução dos custos de industrialização.

Grupo Vervi