07/05/2012 - SIL prevê resultados positivos em 2012

Depois de registrar crescimento no ano passado, a empresa espera registrar resultados positivos em 2012, com base em fortes parcerias, novos produtos e produtividade

Num mercado em franco desenvolvimento, a SIL, fabricante de fios e cabos de baixa tensão – até 1 KV – registra crescimento continuado, fechando o ano de 2011 com elevação de 15% dos negócios. “O mercado está aquecido e a SIL acompanha esse crescimento”, afirma o gerente comercial da SIL, Pedro Paulo Assumpção dos Santos. A expectativa é que, em 2012, o incremento das vendas de seus produtos seja 15% a 20% superior ao atingido no ano passado.
Os resultados positivos não foram fruto somente do mercado, mas, também, de ações realizadas em âmbito interno, como a manutenção do fluxo produtivo contínuo e um menor deslocamento dos produtos em processo, agilizando o tempo de produção. Isto vem proporcionando à empresa o aumento da produção de 1.440 toneladas/ano, em 1993, para 22 mil toneladas/ano em 2011, o que coloca a SIL entre as três maiores fabricantes de seu segmento.

Diversificação e evolução
A melhoria contínua dos processos produtivos permitiu o desenvolvimento e a melhor distribuição de uma completa linha de produtos, dotados, cada vez mais, de tecnologia e qualidade. Destaque para os cabos flexíveis, os produtos mais consumidos em todo o país, em especial, os cabos FlexSIL 2,5 mm, que atendem a uma ampla gama de necessidades.
Este fato decorre de uma evolução do próprio mercado, que, aos poucos, substituiu o fio sólido pelos cabos flexíveis. ”Atualmente, a tendência é a migração dos cabos NAX (70º) para os NAX HEPR (90º), mais resistentes, e a SIL, com renovação constante de processos e produtos, acompanha esta migração”, observa Pedro Paulo. Em 2012, o desenvolvimento de produtos continuará, desta vez no segmento de cabos de controle.
A ampla gama de fios e cabos é um dos aspectos que permitem à empresa comercializar seus produtos em, aproximadamente, 6.500 pontos de venda em todo o Brasil, dos quais 50% são revendas de material de construção, 30% são lojas de material elétrico e 20% são home centers e atacadistas e clientes instalados em outros países.

Força nas vendas
A SIL ampliou sua carteira de clientes nos últimos anos e o trabalho focado na intensificação do relacionamento com revendedores vem se tornando a principal ferramenta de fidelização. Campanhas de incentivo afinadas à realidade de mercado e políticas comerciais transparentes são as bases de fortes parcerias firmadas entre a empresa e lojistas.
E para atender cada vez melhor a seus clientes, juntamente com uma política comercial adequada às características dos diferentes perfis de revendedores, a empresa promove capacitação de vendedores das revendas parceiras, além de campanhas de endomarketing. São ações que terão continuidade em 2012, com o objetivo de ampliar sua participação de mercado.
O atendimento prestado pela SIL a seus clientes é um diferencial neste setor tão competitivo,

tanto em prazo de entrega, atendimento interno (SAC) ou no giro dos produtos na revenda. Isto só é possível porque a SIL trabalha para identificar as necessidades específicas de cada perfil de loja e, a partir disso, oferece melhorias constantes e diversas soluções para ponto de venda, como balcões, fachadas, showroom e, ainda, expositores de carretéis e a máquina cortadora de fios Silcont, que agrega valor e facilidade ao lojista no momento da venda.
Para o executivo, a troca de informações é outro aspecto importante nessas parcerias. Seja por meio de ações de relacionamento com o público alvo, por treinamentos, newsletters quinzenais e da captação e renovação constante da relação de clientes e parceiros, o objetivo é informar o público sobre as novidades da SIL e sobre as tendências do mercado.

Respostas aos entraves
Embora o mercado esteja em crescimento e tenha potencial para uma evolução ainda maior, há problemas que dificultam melhores resultados. "Acreditamos que a comercialização, em alguns pontos, de cabos desbitolados (fora de norma) e os roubos de produto final sejam os maiores problemas", reconhece Pedro Paulo. As oscilações dos preços do cobre no mercado internacional também interferem no desenvolvimento do mercado, mas para combater seus efeitos, a empresa prima pela produtividade. Sua unidade fabril, instalada em Joinville (PR), está capacitada para atender a parte da demanda de matéria-prima que a empresa possui.
Apesar dos entraves, a SIL acredita que o mercado da construção civil continuará em crescimento em 2012, seguindo as tendências apresentadas para toda a economia. Eventos como Copa do Mundo e Olimpíada, investimentos em infraestrutura previstos no PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) e o programa “Minha Casa, Minha Vida" deverão manter ainda mais aquecido a cadeia da construção civil nos próximos anos. Para atender a este crescimento, a SIL dispõe de um parque fabril moderno e mantém uma contínua renovação de processos e produtos.
SIL Fios e Cabos Elétricos
Tels.: (11) 3377.3333 – SAC 0800 55 0008
www.sil.com.br
Via Pública Comunicação