

# Os novos passos da Formplast

A Formplast – Divisão Laminados Decorativos para a indústria moveleira, pertencente a Neoform, de Gravataí (RS), obteve no ano passado desempenho cerca de 40% superior ao de 2003 e projeta o mesmo índice de crescimento para 2005. No ano passado ela consolidou os seus negócios com as revendas e expandiu a sua atuação junto à indústria. A direção, contudo, aposta firme no mercado externo como forma de alavancar novos empreendimentos comerciais. A meta é exportar 30% da produção.

“Estamos focados em alguns Países, onde periodicamente fazemos visitas e comercializamos nosso pacote de soluções. A julgar pela velocidade com que as coisas estão ocorrendo, no entanto, logo teremos a nossa meta alcançada”, prevê a gerente comercial da Formplast Materiais Decorativos, Cristiane Cucco. Além do Brasil, a empresa tem atuação na América Latina. “Em breve estaremos também no México”, antecipa a executiva.

No Brasil, os produtos foram introduzidos primeiramente na região Nordeste, onde conquistou liderança absoluta de mercado. “Hoje podemos dizer que as regiões Sudeste e Sul também cresceram bastante e acompanham a tendência do Nordeste”, faz questão de ressaltar Cristiane Cucco.

Segundo ela, a Formplast está posicionada no mercado como uma empresa que oferece inovação e competitividade. “O mercado conhece a nossa postura. Trabalhamos da especificação da matéria-prima ao pós-venda buscando a perfeição. Isto elevou a qualidade dos produtos e serviços. Nos propiciou o Símbolo da Qualidade do Mobiliário Senai-Cetemo e a abertura de novos negócios. Hoje o mercado vê a Formplast como a grande inovação do mercado”, diz a gerente comercial.

Com relação as principais exigências do mercado hoje, ela diz: “Precisamos ajudar o cliente a ser competitivo. Para isto é preciso oferecer um pacote de soluções, desde aspectos intrínsecos relacionados à qualidade, preço competitivo, padrões variados, entre



ALEXANDRE FIGUEIRÓ, DIRETOR DA FORMPLAST, AO LADO DO DIRETOR DO SENAI/RS, CÉSAR MODENA, APRESENTA CERTIFICADO DE CONCESSÃO DO SÍMBOLO DE QUALIDADE DO MOBILIÁRIO SENAI/RS

outros aspectos. A venda pura e simples foi substituída pela parceria. Passamos a fazer parte do negócio do cliente e ele do nosso”, explica.

Para elevar o grau de interação com os clientes do setor moveleiro, Cristina informa que nas revendas são promovidos encontros com vendedores, marceneiros e especificadores. Já na indústria, participa dos projetos de informação aos clientes finais, a fim de garantir que os diferenciais dos nossos produtos sejam repassados aos usuários.

A participação da Formplast na Fimma desse ano pode ser resumida em uma palavra: excelente. “Re-

cebemos um ótimo número de visitantes e ainda consolidamos alguns negócios que vinham sendo prospectados, também abrimos frentes de trabalho”, comenta Cristiane Cucco.

“Como o foco para este ano está voltado a alavancar maio-

res volumes de vendas neste segmento, estivemos na hora certa e no local certo. Os contatos foram de ótima qualidade e a organização da feira está cada vez melhor. A Fimma é uma das provas de que o Brasil que trabalha prospera”, conceitua a gerente comercial. ■

A VENDA PURA E SIMPLES FOI SUBSTITUÍDA PELA PARCERIA. PASSAMOS A FAZER PARTE DO NEGÓCIO DO CLIENTE E ELE DO NOSSO