



Cliente dá o tom e Aluforte **triplica faturamento**

Prioridade no relacionamento com o mercado e parceiros estratégicos garantem expansão dos negócios

Com um amplo mix de produtos, a Aluforte atua há 15 anos na distribuição de perfis de alumínio, acessórios e componentes voltados para o segmento vidreiro e serralheiro de alumínio. “No início, os focos da empresa eram alumínio e aço para construção civil”, lembra Cintia Huewes, coordenadora de marketing da empresa. “Com o passar do tempo, a afinidade com o mercado do alumínio e do vidro cresceu e abrimos mão de trabalhar com a linha de aço”.

A evolução da empresa, tanto em mercado quanto em gestão, foi gradativa, mas permanente. De uma pequena loja com cinco funcionários, em meados de 1995, passou às quatro unidades de hoje, sendo três de vendas e uma central administrativa, com mais de cem funcionários no total. “Um fator determinante para o sucesso da Aluforte foi o estreito relacionamento com o mercado desde o início de suas atividades. A proximidade com nossos clientes resultou na consolidação de uma empresa moldada às reais demandas do mercado”, ressalta Cintia.

A coordenadora afirma que, de 2005 a 2010, a Aluforte deverá triplicar seu faturamento. “O ano de 2010 vem sendo ótimo e tende a ser superior a 2008, melhor ano da década para o segmento”, revela Cintia. E acrescenta: “Nossa expectativa para 2011 é ainda mais otimista, diante dos investimentos da empresa em expansão de mercado e do momento aquecido do setor da construção civil no Brasil”.

No âmbito interno, a Aluforte tem investido em capacitação de seus funcionários, melhoria e padronização de processos e aumento no volume de estoques. “Já com relação ao mercado, temos buscado estreitar ainda mais o relacionamento com clientes e parceiros estratégicos, para atender as demandas que estão por vir”, completa Cintia.

