

IMPERMEABILIZANTES Divulgar a importância e a correta utilização do produto aos consumidores finais é primordial para o bom desempenho das vendas no varejo.

R E V I S T A

www.revistaanamaco.com.br



ANAMACO

ANO XVIII - Nº 189



Varejo eletrônico

Comércio on-line registra bom crescimento no Brasil. É a hora para os revendedores de material de construção apostarem neste novo canal de renda?



REVISTA ANAMACO

18

Edição
Especial
18 anos

UMA ÉPOCA DE CRESCIMENTO,
PROFISSIONALIZAÇÃO E MUDANÇAS.
UM PERÍODO EM QUE A REVISTA
ANAMACO ACOMPANHOU E
INFLUENCIOU OS RUMOS DO
SETOR. CONHEÇA O QUE PENSAM
OS EMPRESÁRIOS QUE ATUAM
NESTE SEGMENTO SOBRE O
DESENVOLVIMENTO DO VAREJO
E SOBRE O PAPEL DA REVISTA
ANAMACO NESTE PERÍODO.
UMA VIAGEM NO TEMPO.

anos



A TRANSFORMAÇÃO DO VAREJO

"O mercado evoluiu qualitativa e quantitativamente nestes 18 anos. A vinda de grandes redes estrangeiras alterou definitivamente o perfil do mercado. Em consequência, ou mesmo em paralelo, muitas revendas locais desenvolveram-se e ganharam o formato de redes. Isso exigiu maiores e novos investimentos em logística, tecnologia da informação e atendimento, dinamizados pelo desenvolvimento desses sistemas em escala mundial. Ressalte-se, também, a incorporação, pelo setor, de um formato até então limitado a outros ramos do varejo: o auto-serviço. Como se constata, houve - e há - interligação entre os acontecimentos, pois cada mudança levou a outras. Aumentou também a concorrência, não somente no setor, mas de outros produtos, na agenda de consumo da população. Recentemente, **o crescimento do poder de compra das classes C, D e E levou a mudanças na política das empresas**, que visam atender ao aumento dessa demanda. Assim, na economia global como a que ora vivemos, influenciada fortemente pela tecnologia, as mudanças ocorrem de forma diferente e mais rápida do que naquele período do início dos anos 90. Assim, entender a realidade e mapear as tendências é a missão, nem sempre fácil, dos empreendedores e gestores do século 21."

LUCIANO ARAÚJO | DISMEL | BA

"Nestes últimos 18 anos, acompanhamos a **profissionalização das empresas** que deixaram de ser 100% familiares ou que, pelo menos, adotaram modelos de gestão em que não cabia mais a administração familiar pura. Muitas delas foram vendidas para grupos nacionais e multinacionais, fazendo com que adotassem o perfil da sua holding, com estratégias bem definidas, estrutura de análise de resultados e uma política de negócio agressiva. A parte tecnológica de administração de compras, ven-

O PAPEL DA REVISTA ANAMACO

"A Revista Anamaco faz unir todas as novidades do setor e vem mostrando as mudanças de forma dinâmica, organizada, clara, consciente, regular, imparcial e, principalmente, confiável. Conquistou respeitabilidade no mercado. Certamente já é **"o livro de consulta" de todas as mudanças que passaram e que virão**. Diria que não há fórmula mágica, que reinventar é preciso sempre, mas que nada disso seria possível sem pessoas comprometidas, dispostas a fazer melhor e que querem mais como as pessoas que fazem a Revista Anamaco.

ARCIONE PIVA | ELEVATO | RS

"Ao longo desses anos, a Revista Anamaco tem trazido uma gama de informações sobre tendências de mercado, variedades de produtos para revenda, gôndolas, softwares... Acrescento, ainda, que a Revista tem somado de tal forma no sucesso de minha empresa, que **a recomendo àqueles empresários que ainda não a lêem**, pois com certeza acrescentará muito no seu sucesso empresarial."

PAULO CESARE RICCIARDI | VINEZER | RR

"Podemos dizer que a Revista Anamaco consagrou-se como um veículo inesgotável de informações do setor, abriu portas para fabricantes, auxiliou revendas a conhecer o mercado como um todo. Sempre fez ótimas parcerias prestando, além de tudo, um grande serviço ao setor, e o que é mais importante, sempre **com transparên-**



A QUALIDADE DO FORRO DE PVC CONFIBRA GERANDO TODO ESSE SUCESSO

Empresa certificada pelo:



Programa Brasileiro da Qualidade
e Produtividade do Habitat

Conheça também o Forro Modular
e as Portas Sanfonadas Confibra

Resultados da Pesquisa de Opinião com Revendedores*



Pesquisa realizada pela Revista ANAMACO Edição
Anual de Agosto 2008

* Lojistas de pequeno, médio e grande porte



A Força da Qualidade há mais de 45 anos.



A TRANSFORMAÇÃO DO VAREJO

das, estoque e dos vários departamentos de apoio foram integrados, possibilitando melhor acompanhamento na administração de resultados."

ANTONIO JOSÉ DE FREITAS MELLO |
NORMATEL | CE

"Nesses 18 anos, houve uma **evolução do consumidor**, que hoje exige mais. Mudaram os produtos e, evidentemente, o comércio mudou. Isso tudo porque, dos anos 90 para cá, houve um crescimento muito grande dos **home centers**, que passaram a ter importância fundamental na comercialização de material de construção. Embora ainda muito incipiente no mercado brasileiro como um todo, nos grandes centros, as lojas com esse formato são maioria e deverão ser o futuro do mercado de material de construção no Brasil."

GUILHERME FERREIRA DA COSTA | FERREIRA COSTA | PE

"Nosso segmento tem evoluído bastante nos últimos anos pois, **no início dos anos 90, não passávamos de depósitos empoeirados** e, hoje, temos boas lojas em todas as praças. Porém, se compararmos com setores como o de supermercado, veremos que temos muito a melhorar, pois o lojista de material de construção ainda recebe muito pouco apoio da indústria em ações no ponto-de-venda."

MARCELO BRASIL | POTIGUAR | MA

"A partir da década de 1990, com a chegada dos grandes grupos estrangeiros, começou uma grande transformação no setor de material de construção. Em cada Estado, as empresas familiares assumiram, em grande parte, este papel inovador e de transformação. A partir daí, as mudanças intensificaram-se, concentrando o mercado em "grandes players", restando, porém, um importante **espaço para pequenas e médias empresas**. Progressivamente, atuar neste setor tem exigido mais técnica, mais planejamento e mais profissionalismo. O mercado vem se depurando através de maior grau de exigibilidade do consumidor. É um grande desafio."

OSVALDO DADALTO | DADALTO | ES

O PAPEL DA REVISTA ANAMACO

cia e credibilidade. Uma enciclopédia do setor que ainda tem muito a acrescentar."

ANTONIO JOSÉ DE FREITAS MELLO |
NORMATEL | CE



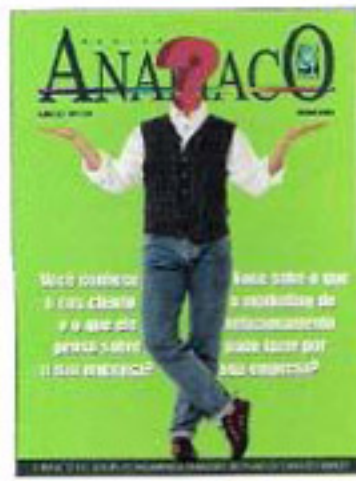
"A Revista Anamaco vem evoluindo neste período e o seu grande poder é trazer para o mercado brasileiro **informações em uma linguagem uniforme** de evolução para os comerciantes, de conhecimento do que está ocorrendo no mercado e no mundo. A Revista Anamaco, hoje, é esperada todos os meses, por todos nós. Ela tem dado uma importante contribuição ao setor de material de construção porque divulga, perfeitamente, o que acontece no mercado."

GUILHERME FERREIRA DA COSTA |
FERREIRA COSTA | PE

"A Revista Anamaco tem **participação importante na história do setor**, a partir do momento em que retrata tudo o que acontece no nosso segmento, em reportagens que destacam as transformações que vêm acontecendo na indústria e no varejo."

HIROSHI SHIMUTA | NICOM | SP

"A Revista Anamaco, como fonte de informação especializada, ao longo destes anos trouxe para ao mercado não só informações, mas benefícios reais, como por exemplo, o de **estrear o relacionamento entre as indústrias e as lojas**, de maneira que pudessemos realizar mais negócios e visualizar mais oportunidades de acordo com o que ia acontecendo. A publicação só tem a contribuir com o mercado, de modo que a credibilidade adquirida nestes 18 anos passou a prevale-



"O mercado mudou e, felizmente, mudou para melhor. Antes de 1990 eram poucas as lojas especializadas, basicamente com um enorme balcão separando vendedores e compradores. O cliente chegava, pedia o que queria e estava resolvido o problema. Nos dias de hoje, são muitas as lojas, e as principais assemelham-se a supermercados. A grande diferença, hoje, é que **vendedores são profissionais especializados**, autênticos consultores para orientar as compras dos clientes em meio a um mundo de marcas e modelos dos mais diversos produtos. Deve ser considerado também que a presença do público feminino, que hoje é independente, tem forte poder de decisão e, nas compras de material de construção, requer opiniões técnicas seguras e confiáveis. Ancorando toda esta mudança, vemos a aceleração da construção civil, fruto de uma economia estável e da conseqüente facilidade de crédito, trazendo para as lojas o consumidor de baixa renda, com sua importante participação no crescimento do setor."

ABÍLIO NETTO | CARAJÁS | AL

"A evolução que ocorreu a partir de 1990, nas regiões Sul e Sudeste, serviu de modelo para o setor de material de construção na Região Norte, onde predominava as estâncias que eram locais de vendas do material de construção de organizações tradicionais. Na época, o ponto forte da nossa loja era a venda de máquinas e ferramentas através da venda externa e o restante no balcão. Após mudarmos para o sistema de exposição de produtos em gôndolas e expositores com vendas assistidas e dinâmicas nos pontos-de-venda, tivemos um retorno considerável do público consumidor. Houve, também, uma **evolução do sistema de TI** (Tecnologia da Informação) interno, treinamentos de funcionários, aumento do mix de produtos e renovação do layout da loja."

SALIM BOUEZ | OPLIMA | PA

"A evolução do comércio varejista de material de construção, em nossa região, se deu de maneira positiva e, sobretudo, gratificante. Na década de 90, quando iniciamos as atividades na recém nascida capital Palmas - TO, éramos apenas uma pequena empresa, onde depositávamos nosso material do lado de fora, na calçada, pois não tínhamos espaço para armazenar o estoque. Lembro que vendíamos os produtos e fazíamos orçamentos de maneira arcaica. A evolução do comércio varejista se dá não somente através do crescimento da empresa, mas também nas soluções que visam resolver e **atender ao cliente de maneira profissional e satisfatória**. O comércio varejista evoluiu muito no aspecto tecnológico e na mão-de-obra especializada. Dessa maneira, fazemos com que os clientes sintam-se mais

ser e formar opinião dos principais líderes deste segmento. Hoje, é imprescindível para qualquer revenda e indústria ter como fonte de informação, veículos de credibilidade como é a Revista Anamaco."

ROBSON SOARES | IRMÃOS SOARES | GO

"A Revista Anamaco tem proporcionado uma convergência de informações, **agregando valores da indústria e do varejo nacional**. Nós passamos a ter informações de mercado, do setor e das particularidades do material de construção, que muito contribuíram para o desenvolvimento ocorrido neste segmento."

OSVALDO DADALTO | DADALTO | ES

"Acho que a Revista Anamaco tem dado uma relevante contribuição aos lojistas, trazendo informação e integrando os mercados. **O Ranking Nacional das Lojas é hoje uma referência importante no setor**, usado com frequência por fornecedores e clientes."

MARCELO BRASIL | POTIGUAR | MA

"A principal importância e contribuição da Revista Anamaco está em divulgar fornecedores e produtos; informar e trazer opiniões de empresários, indicando a tendência do setor em todo Brasil. Merecem referência elogiosa as edições do Prêmio Anamaco e Ranking Nacional das Lojas, indicando "Quem é Quem" no setor de material de construção no Brasil, que muito nos incentiva. A revista Anamaco acompanha e contribui indicando todas as tendências para o setor de material de construção, dando um **panorama geral de todas as regiões do Brasil**, que é muito importante como um guia do nosso negócio."

SALIM BOUEZ |
OPLIMA | PA

"A Revista Anamaco sempre foi um veículo de comunicação muito importante para as empresas de material de construção. Além de nos atualizar com informações necessárias, ficamos sempre atentos às novidades e lançamentos do setor, conhecemos outras empresas



A TRANSFORMAÇÃO DO VAREJO

valorizados e salteiros. Outro fator importante é o investimento em tecnologia para facilitar o trabalho e dar agilidade às negociações. Essas mudanças fizeram com que o comércio varejista tivesse evolução muito grande, pois os empresários, que deram atenção a estes pontos, estão hoje vendo seu negócio prosperar."

MARINA KOIKE | ENCANEL | TO

"A evolução do varejo foi gigantesca. Antes cuidávamos de um depósito de material de construção, onde o cliente era quase um refém. Hoje, tudo mudou. Precisamos administrar e **gerenciar com competência e inovação**. Os empresários que sobreviveram e se desenvolveram foram os que mais rápido se adaptaram às mudanças do mercado."

WALDOMIRO MARQUES | CONSTRUMARQUES | SP

"O grande crescimento do nosso setor, a partir da década de 90, foi impulsionado, principalmente, pela instalação das grandes lojas no interior do Estado de São Paulo, notadamente em Campinas. As lojas regionais sofriram a necessidade de profundas mudanças, ampliando a sua área de atuação, renovando a frota de veículos para atendimento aos clientes, no máximo em 48 horas, treinando constantemente as equipes de vendas, expedição, apoio e administrativas, com palestras técnicas e motivacionais. E a partir da integração de todos os setores é que as **revendas regionais conseguiram manter-se em franco crescimento** até os dias de hoje. Esta evolução foi consolidada a partir da formação de grandes Redes na região Metropolitana de Campinas, constituídas para compra de grandes volumes junto aos fabricantes, que permitiu melhorar os preços de vendas nas gôndolas, além da troca constante de informações sobre a tecnologia utilizada e logística."

ARMANDO DA CONCEIÇÃO SANTOS | CASA NOVA | SP

"De 1990 para cá, as lojas do Grupo Okinawa (atual Center OKinawa), que estavam acostumadas a fazer compras sem critério, tiveram que mudar o seu comportamento, pois começaram a analisar melhor as informações de venda. Houve a mudança de layout das lojas, passando de balcão para auto-serviço. As revendas fi-

O PAPEL DA REVISTA ANAMACO

do ramo é nos aperfeiçoamos aplicando idéias e tentativas de sucesso de empresários que sempre estão inovando e colaborando com a Revista Anamaco através de reportagens. Sem dúvida nenhuma, **a revista sempre colaborou para o crescimento do setor**, através de informações úteis e indispensáveis e vai continuar a colaborar, pois é uma revista experiente no assunto e axala com relação a informações do setor.

MARINA KOIKE |
ENCANEL | TO

"Não há progresso sem informação. **Não há informação útil sem uma fonte confiável**. Desse ponto de vista, pode-se afir-

mar que o mercado da construção civil está perfeitamente suprido pela Revista Anamaco. Ela aproxima indústrias e revendas, revela as tendências do mercado, fornece dados estatísticos fundamentais para o conhecimento. Traz, enfim, informações confiáveis, imprescindíveis para quem administra uma empresa do setor. É leitura imprescindível."

ABÍLIO NETTO | CARAJÁS | AL

"A Revista Anamaco tem um papel importantíssimo no desenvolvimento do setor, **antecipando tendências, promovendo congressos e fóruns, mostrando a nós, empresários, a importância da união**, do profissionalismo, de olhar a empresa como um todo, de procurar não só aumentar vendas, mas vendas com lucro. Através dela, nos mantivemos atualizados sobre nossos fornecedores e seus lançamentos. Ela nos ajuda, até hoje, a treinar nossos gerentes e líderes."

WALDOMIRO MARQUES |
CONSTRUMARQUES | SP



A TRANSFORMAÇÃO DO VAREJO

Houve a internacionalização das grandes empresas com a chegada de players europeus e americanos. Houve, também, uma troca no mercado com entradas e saída de empresas no segmento: nos últimos anos, aumentou a quantidade de lojas pequenas onde o próprio dono atende e isso fez com que aumentasse a competitividade e a necessidade de todos se movimentarem no mercado. Hoje, é uma constância a união das empresas em cooperativas e redes como uma alternativa de dinamismo, força de compra, troca de experiência e crescimento. Estamos, na verdade, vivendo um momento expressivo de crescimento da construção civil. Também a proliferação de linhas de crédito vem dando oportunidade a uma parcela maior da população a aquisição de novas ou maiores moradias próprias, bem como de reformas idealizadas. Diria que vivemos 18 excelentes, inesquecíveis e importantes anos de mudanças e aprendizado no mercado do varejo de material de construção."

ARCIONE PIVA | ELEVATO | RS

"Com a nova realidade macroeconômica, que resultou na estabilização da moeda em 94, além da abertura ao mercado internacional, novas demandas surgiram e foi preciso buscar mais conhecimento e assumir novas formas de gestão. A entrada de produtos importados trouxe novas opções para as revendas e sinalizou à indústria nacional a necessidade de investimentos na melhoria da qualidade de seus produtos. Essa necessidade se mostrou ainda mais urgente à medida que se difundiam o Código de Defesa do Consumidor e o Sistema de Normalização Internacional, ISO 9000, posteriormente, a internet, que encurtou distâncias e mostrou-se como uma ferramenta poderosa de divulgação de informações, divulgação de novos produtos e de venda. Essa democratização da qualidade e da informação estabeleceu, de forma geral, padrões mínimos aceitáveis de qualidade para todas as indústrias tomando muito tênue a diferença entre os produtos de mesma função. A mudança na indústria resultou em uma reestruturação muito significativa também nas revendas. O foco na prestação de serviços, na qualificação da mão-de-obra e no aprofundamento do conhecimento técnico passou a ser ferramenta imprescindível para a definição de compra pelo cliente final."

RODRIGO CAMPOS | CASA CAMPOS | BA

O PAPEL DA REVISTA ANAMACO

"A Revista Anamaco é o principal veículo de comunicação e de maior tradição e credibilidade do nosso segmento, ensejando sempre aos leitores o acesso ao conhecimento das melhores práticas de mercado, ferramentas e conceitos de gestão."

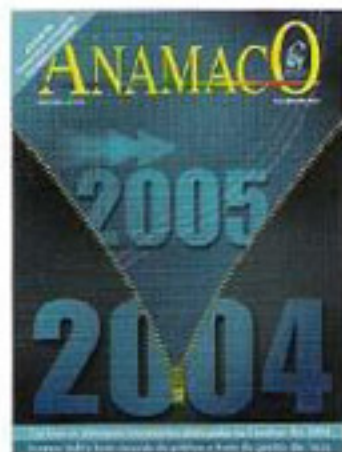
MARIVALDO TUMELERO |
TUMELERO | RS

"As revendas que se mantiveram atentas às mudanças, certamente, não teriam tido o mesmo êxito se tivessem enfrentado essa nova realidade de forma particular e isolada. A aglutinação das revendas de material de construção, por meio da Anamaco, resultou em troca de conhecimento e informações de forma bastante consistente. Nesse sentido, a Revista Anamaco destacou-se como ferramenta imprescindível. Com suas matérias, a revista encurtou distâncias, levando conhecimento técnico e promovendo um processo de benchmarking contínuo entre as empresas."

RODRIGO CAMPOS | CASA CAMPOS | BA

"O papel da Revista Anamaco foi fundamental ao longo desses 18 anos. E continuará sendo. Isto porque é uma publicação voltada para o mercado, tanto para o setor industrial como o de varejo. Ela retrata, na medida certa, a situação do mercado, destaca as inovações, informa sobre produtos, orienta na gestão, sugere alternativas e o melhor: oferece, através das pesquisas que promove, um panorama da evolução do mercado e de seus participantes. Convém destacar a qualidade da moderna impressão tornando sua leitura bastante agradável. Em resumo: ferramenta indispensável para quem atua no setor."

JACINTO LÚCIO BORGES |
TENDTUDO | GO



A TRANSFORMAÇÃO DO VAREJO

"Com a chegada de grandes empresas, com experiência e tradição nos mercados europeus, e com a consolidação das empresas tradicionais de nosso País, experimentamos uma evolução altamente positiva. Justifica-se em razão de uma participação mais aguerrida nos mercados, principalmente no Sudeste, com repercussão em todo o País, fazendo com que a gestão se tornasse mais profissional. Assim, a possibilidade de interiorização dessas grandes redes, motivou as empresas regionais a qualificarem melhor a sua gestão, aumentar o mix de produtos, revitalizar as unidades de vendas e proporcionar um atendimento cada vez melhor ao público consumidor. Ainda, **a vinda de empresas estrangeiras materializou o mercado brasileiro como foco de investimentos** para outras redes que, por certo, irão aportar em nosso País".

JACINTO LÚCIO BORGES | TENDUDO | GO

"O varejo de material de construção no Brasil, a partir da década de 90, começou a apresentar mudanças significativas no tange a sua comercialização, perfil dos profissionais, dos modelos econômicos de negócios do mercado em geral e dos consumidores. Atualmente o **mercado encontra-se mais disputado e acirrado, em razão do fortalecimento das redes nacionais e da presença das empresas multinacionais**, porém, diante de um cenário presente e futuro de ótimas perspectivas de crescimento."

MARIVALDO TUMELERO | TUMELERO | RS

"Na década de 90, grande parte das nossas lojas, cerca de 80%, era destinada à estocagem de mercadorias e, o restante, à área de vendas. Ao longo dos últimos anos, houve uma inversão desse modelo. Hoje, os locais destinados à exposição de produtos ocupam o maior espaço. **O ponto-de-venda ganhou força e valorização** e se tornou um local estratégico onde as pessoas decidem suas compras. Tudo isso vem nos exigindo esforços redobrados na exposição de produtos, na comunicação visual, no merchandising, na escolha adequada do mix, na renovação constante de linhas e, principalmente, na criação de serviços para tornar as nossas lojas mais atrativas e adequadas ao nosso público.

O PAPEL DA REVISTA ANAMACO

"A Revista Anamaco é a principal canal de comunicação do setor de material de construção, no Brasil e, certamente, da América do Sul, fruto do profissionalismo e competência da Grau10 Editora. Atuando sincronizada com a entidade Anamaco, a publicação, além de acompanhar o setor, debate temas e questões de seu interesse e apresenta tendências. Por conta disso, tornou-se um **meio formador de opinião representativo e ético** - sempre atualizado."

LUCIANO ARAÚJO | DISMEL | BA

"Trazer informação para o setor é a grande contribuição da Revista Anamaco. Vejo a **revista bem ativa e atual** e espero que continue assim."

WAGNER DADALTO | D&D HOME CENTER | ES

"Não tenho dúvidas que a **Revista Anamaco vem fazendo um belíssimo papel neste imenso segmento espalhado de norte a sul deste País**. Consideramos de extrema importância as matérias, informações e até propagandas publicadas pela revista. É uma das formas de nos mantermos atualizados com assuntos do mercado-fornecedor, concorrentes, legislação e consumidores de material de construção. Quanto mais ecológicos forem os assuntos e contemplar ao máximo todas as regiões do Brasil, mais interessante e atrativa será a nossa Revista Anamaco. Parabéns à Grau 10 Editora pelo brilhante trabalho realizado nestes 18 anos de informação.

GILBERTO COSTA | ACAL | CE

"O papel da imprensa na divulgação de informações - principalmente com isenção -, uma vez processadas, se tornarão fonte de conhecimentos e propiciará um consciência coletiva mais enriquecida do potencial desenvolvimentista do País. É a Revista Anamaco, ao longo

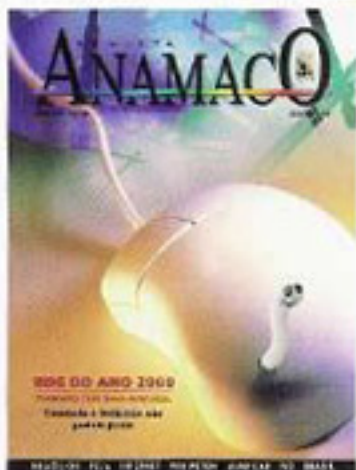


Observamos também que, ao longo desses anos, nossos clientes estão mais exigentes e conscientes de seus direitos, e a nossa responsabilidade em atendê-los bem é cada vez maior."

GILBERTO SEBBA FILHO |

SÃO JORGE SHOPPING DA CONSTRUÇÃO | GO

"Com a abertura econômica dos anos 90 nos parece que o Brasil despertou para uma relação de mercado mais madura e muito mais competitiva. Houve uma **crescente oferta de novas marcas e novos produtos**, seja de fabricação nacional ou importados. Em paralelo a este crescimento do mercado, vem ocorrendo também uma mudança no comportamento do consumidor que passou a exigir melhor atendimento e maior qualidade nos serviços prestados pelo varejo brasileiro. Cada vez mais, precisamos estar atentos a mudanças e inovações para satisfazer este consumidor bem mais esclarecido e exigente. Não



desses 18 anos, tornou-se um **ícone dessa propagação de informações do setor**, construindo uma ponte entre as indústrias, as lojas revendedoras e, por consequência, os consumidores. Registramos o carinho que os mais diferentes personagens do segmento de material de construção nutrem pelo recebimento da Revista, para se atualizarem sobre as novidades do setor, dos eventos que propagam novos produtos e fortalecem o segmento. Parabéns pelos 18 anos, conclamando a manterem essa linha editorial e de conteúdo pelos anos que virão.

EVILÁSIO FERRO | CNR | PE

"Parabenizamos a Revista Anamaco pela excelente atuação ao longo destes 18 anos e ressaltamos sua **importância para os revendedores do norte do País**, pois nos mantêm atualizados sobre o segmento de material de constru-



18 de outubro, Dia do Pintor.

Fazer parte do seu dia-a-dia
nos dá muito orgulho!

Nesta data especial, a Pincéis Atlas felicita
a todos os pintores do Brasil, que fazem
de nós a sua marca preferida.



ATLAS

PINCÉIS E FERRAMENTAS

A TRANSFORMAÇÃO DO VAREJO

vejo novas regras para os revendedores de material de construção, vejo sim a necessidade de mais agilidade. Perde o mais lento.

GILBERTO COSTA | ACAL | CE

"Falar sobre o nosso segmento de material de construção - do qual participamos nesses últimos trinta anos - é desafiador. Primeiro, porque significa falar de um setor estrutural da nossa economia. Segundo, porque ele gera empregos que dinamizam vários outros segmentos oxigenadores do bem estar das pessoas. O destaque na década de 90 iniciou-se a partir de 1994, com o sucesso do Plano Real, após vários outros Planos malogrados. Com o controle da inflação, estabilização da moeda, repercutindo no equilíbrio econômico, pôde-se finalmente planejar com mais segurança os investimentos e **incluir novos consumidores nesse fantástico mercado**, carente de habitações, quando não de significativas reformas nos lares brasileiros."

EVILÁSIO FERRO | REDE CONSTRUIR | PE

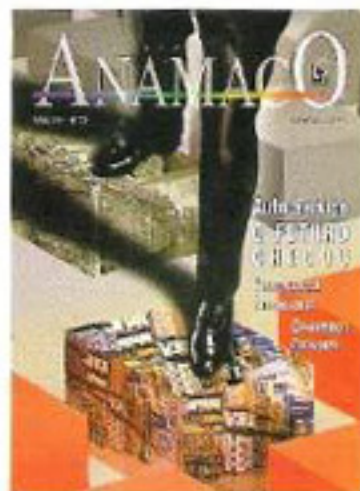
"A partir do final dos anos 90, começamos a observar grandes mudanças no nosso segmento, promovidas pela entrada de grupos internacionais. Os home centers nacionais começam a se movimentar no sentido de se defender destas ameaças. As pequenas lojas começam a se organizar em redes buscando **juntar forças para continuar competindo neste setor** cada vez mais profissional. Em 1998, ajudamos a criar a Rede Construir, da qual participamos até hoje. Com ela, criamos um conceito que, até então, não existia. A rede não era apenas uma central de compras, mas sim um conceito que envolvia treinamento de pessoal, criação de rotinas, disponibilidade de financiamento para reforma de lojas, taxas de juros com igualdade de condições aos maiores home centers, etc. Criamos uma marca que passou a ser sinônimo de preço baixo, bom atendimento, variedade de produtos entre outros diferenciais. Nos últimos dois anos, com o crescimento das vendas no nosso setor, aliado à estrutura já consolidada, começamos a observar um grande desenvolvimento de nossas lojas com crescimento bastante expressivo. A conclusão que se tira é que quem não se modernizou, ou estagnou ou desapareceu."

SÉRGIO DEL NERO | PISO 10 | SP

O PAPEL DA REVISTA ANAMACO

ção apesar da distância que nos separa dos grandes centros comerciais e industriais."

SUZAN SOARES | CASA DAS CORREIAS | AM



"A Revista Anamaco teve papel relevante, neste período, sendo **uma tribuna do setor**, realizando reportagens com conteúdo e profundidade, promovendo e mediando debates em eventos do setor, apoiando o primeiro curso de pós-graduação em gestão de material de construção, entre outros. A linha séria e profissional da revista, com certeza, continuará a oferecer informações relevantes para o crescimento e aprimoramento do setor."

SÉRGIO DEL NERO | PISO 10 | SP

"A Revista Anamaco foi e é fonte de grande número de informações do setor. Ela nasceu grande, mas continua a aprender! A Revista Anamaco nos traz informações sérias e importantes do segmento, e esperamos que consiga manter o padrão de qualidade pelo qual sempre primou. **É importante, para todos, que continuem sendo corretos, seguros e neutros em suas publicações**, para poder completar mais 18, ou 36 ou mais aniversários.

LUIS AUGUSTO GONÇALVES BARBOSA |
DEPÓSITO ZONA SUL | SP

"Durante todo este período, acompanhamos a trajetória desta conceituada revista que, para nós, vem se tornando uma **ferramenta de trabalho indispensável**. Uma fonte de informações que nos dá subsídios para entender melhor o mercado e todas as tendências do varejo nacional e internacional de material para construção."

GILBERTO SEBBA FILHO |
SÃO JORGE SHOPPING DA
CONSTRUÇÃO | GO

