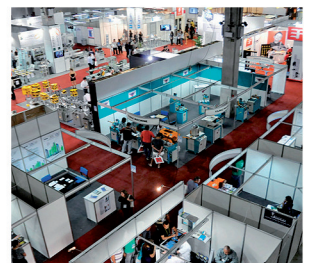


# Contramarco

& Companhia

REVISTA LATINO-AMERICANA DA INDÚSTRIA DE ESQUADRIAS E PROTEÇÃO SOLAR, FERRAGENS, ACESSÓRIOS, SERRALHERIAS, VIDROS, MÁQUINAS E COMPONENTES



## SAIE | EXPO VETRO

Feira itinerante tem sua melhor edição no Rio de Janeiro

## CAPA

Cresce o mercado de portões e esquadrias automatizadas

## EVENTOS

Anavidro e Marca Brasil movimentam mês de setembro





- Acima, esquadro para contramarco (trava)
- À direita, tapa-furos em 3 opções de cores
- Abaixo, canto para contramarco

# Crescimento expressivo marca os 30 anos da Pichu

Com o principal objetivo de suprir a demanda gerada pela procura de esquadrias confeccionadas em alumínio no Brasil, a fornecedora de componentes Pichu ([www.pichu.com.br](http://www.pichu.com.br)) foi constituída no ano de 1983, em São Paulo (SP). “Desde então, o constante foco em disponibilizar novos e melhores produtos para o mercado fez com que a empresa reestruturasse todos os seus processos internos”, conta Eduardo Salvador, diretor de produtos da Pichu, lembrando que a reestruturação foi viabilizada por um significativo aporte tecnológico e financeiro recebido em 2007, em função da aquisição da empresa, por parte dos novos sócios, que permanecem à frente do comando da Pichu. “Esta importante mudança organizacional, no controle das operações e negócios, configurou-se como um marco significativo, na trajetória de vida da empresa”, acrescenta o diretor.

Nos últimos sete anos, já sob a nova gestão, as principais melhorias introduzidas foram: criação de novos

produtos, compra de novas máquinas, implantação de sistemas informatizados de processos, aumento da base de clientes, exposições nas últimas edições da Feira Internacional de Esquadrias (FESQUA) e participação como associada à AFEAL, principal entidade brasileira voltada para a indústria de esquadrias de alumínio.

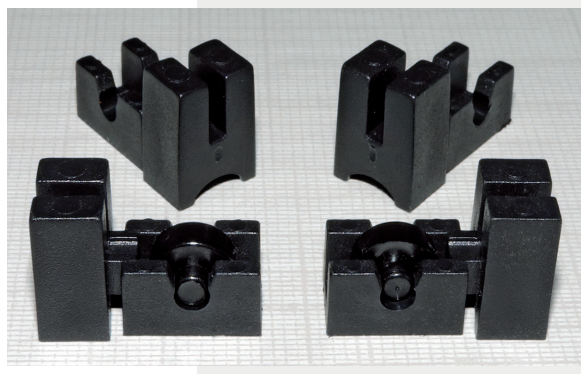
“Ao longo deste período, a Pichu transformou-se em grande fornecedora em seu segmento de atuação, assinando atualmente uma ampla linha de componentes para esquadrias de alumínio, que atende as principais tipologias do mercado: roldanas, guias, cantos, canoplas e tampas, entre outros itens, produzidos sempre com a melhor tecnologia e qualidade, além de pronta entrega e preços competitivos”, ressalta Eduardo Salvador.

O diretor informa que, desde 2010, a Pichu participa ativa-

mente, em conjunto com a AFEAL, da Comissão de Estudo Especial de Ferragens (ABNT/CEE-188) da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), voltada para a elaboração das diversas partes da NBR 15.969 – Componentes para Esquadrias. “Queremos contribuir para a melhoria dos padrões de qualidade e segurança neste segmento de atuação”, diz.

## ROLDANA/GUIA PARA UTILIZAÇÃO EM LINHA DE ESQUADRIAS PADRONIZADAS

Acompanhando a tendência de mercado, a Pichu lançou recentemente a roldana/guia da Linha Modular (foto abaixo), produto amplamente utilizado pelos fabricantes de esquadrias padronizadas





Roldana dupla 439



Roldana dupla 413



Canto para tela mosquiteira

Selo comemorativo criado para destacar as três décadas de atuação da empresa



**Desempenho** — Nos últimos sete anos, o volume de vendas e participação de mercado da Pichu triplicou, segundo Claudio Salvador, diretor comercial da empresa, que enumera alguns fatores para este expressivo sucesso: (1) a modernização de todo o parque fabril, envolvendo renovação de 100% do maquinário, com maior nível de produtividade, qualidade e segurança; (2) a ampliação do portfólio de produtos, na ordem de 300% na quantidade de itens, decorrente do foco no desenvolvimento de novos produtos; (3) a expansão na abrangência, representação e distribuição dos produtos, junto ao território nacional; e (4) a melhoria na capacitação e qualificação do quadro de colaboradores.

**Próximos anos** — O diretor comercial da Pichu também destaca o que considera “os pilares principais do Planejamento Estratégico da empresa, nos próximos cinco anos”:

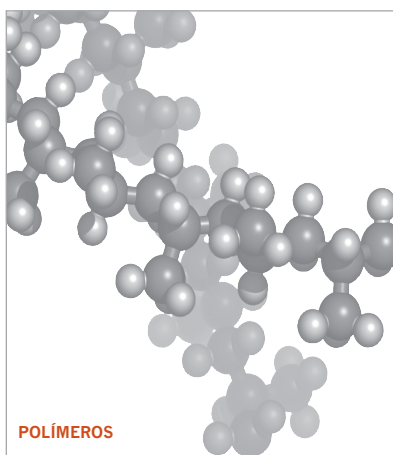
- *Melhoria de processos:* continuidade do plano de reestruturação e melhoria de todos os principais processos da empresa, objetivando aumentar o nível de eficiência e eficácia organizacional, gerando uma base mais sustentável, para o aumento de suas operações e participação no mercado.
- *Expansão do espaço físico:* estudo, avaliação e expansão do espaço físico,

#### COMPONENTES PLÁSTICOS PARA ESQUADRIAS

Roldanas, guias, cantos para contramarco, canoplas, fechos, entre outros itens, fazem parte do portfólio de produtos fabricados pela Pichu, que tem como clientes diretos:

- Distribuidores e revendas de perfis de alumínio e componentes para fabricação de esquadrias
- Fábricas de esquadrias de alumínio padronizadas (janelas e portas)
- Construtoras que fabricam suas próprias esquadrias

“Além da qualidade dos itens que produzimos, o maior diferencial competitivo em relação aos concorrentes é trabalhar com estoques que facilitam a pronta entrega dos principais produtos do nosso portfólio” — observa Eduardo Salvador, diretor de produtos



#### POLÍMEROS

A principal matéria-prima utilizada para a fabricação dos componentes para esquadrias é o polímero. São considerados polímeros os mais variados tipos de plástico, como poliamida (nylon), polipropileno, polietileno, poliestireno e ABS, entre outros

levando-se em conta as tendências do mercado da Construção Civil e as metas de crescimento dos negócios.

- *Crescimento comercial:* estabelecimento de novas parcerias comerciais, para expansão das vendas em novas regiões, além da intensificação dos negócios, junto à atual base de clientes.
- *Portfólio de produtos:* desenvolvimento contínuo de pesquisas e parcerias, para aumento e melhoria da atual linha de produtos.

“A ética e a busca de soluções compartilhadas, no relacionamento com os diferentes públicos da Pichu, têm sido dois dos principais itens responsáveis pelo crescimento sustentável da empresa, ao longo de seus 30 anos de existência, completados neste ano”, finalizam os executivos da fornecedora de componentes, acrescentando que “este compromisso permanecerá como um alicerce fundamental na dinâmica das operações da empresa, visando sua permanência e crescimento, pelo menos, pelos próximos 30 anos”.

**A empresa triplicou o volume de vendas e participação de mercado nos últimos sete anos**