



AGROBOI

CONQUISTA O NORTE

Tudo começou em 1979, na cidade de Rio Branco, no Acre. Franceline Barreiros Amaral Gurgel (conhecida por França) e o marido Rodolfo Amaral Gurgel (in memoriam), que moravam em São Paulo, foram chamados pelos irmãos de Franceline, Roque e Romário, para tentar a vida no Norte do Brasil. Aceitaram o desafio e abriram, em setembro de 1979, a Agroboi, loja que vendia produtos agropecuários, em uma pequena sala de 30m² e um único funcionário.

Trabalhando muito, e acreditando no mercado, em 1986, a Agro Boi já era uma das maiores do segmento da cidade. Só que o mercado para esse segmento começou a entrar em decadência. O casal não desistiu e viu uma nova oportunidade de negócios: segmento de materiais de construção. Foi o início de uma das mais impor-



"Resolvi manter o nome Agroboi porque era muito forte e conhecido dos moradores da cidade, mantendo-o até hoje e, sempre, nos rende um bom marketing."

FRANCELINA BARREIROS AMARAL GURGEL

na empresa
Betta

ADESIVOS E SELANTES

PRODUTO PREMIUM

PROPRIEDADES
PU + SILICONE

ÓTIMA ADERÊNCIA

ALTO DESEMPENHO
EM ADESIVAGEM

AT281/1
Embalagem
com **478**
gramas



www.atlas.com.br

@pinceisatlasoficial

ATLAS
Marca
LÍDER
Reconhecida
em 1954



ASSISTA O VIDEO
E COMPROVE!

TECNOLOGIA INOVADORA
**CONSERTE VAZAMENTOS
EM CALHAS E TELHADOS
ATÉ MESMO
DURANTE A CHUVA.**

ATLAS. A MARCA DO
PINTOR PROFISSIONAL

ATLAS

www.pinceisatlas.com.br

Francelina e os filhos Luciano, Mariana e Gustavo



tantes trajetórias de uma rede de lojas que, hoje, domina o mercado na cidade. Mesmo com a morte precoce do seu marido, vitimado por um câncer, que a obrigou a passar sete meses em São Paulo, para acompanhar o tratamento dele, França, modo que gosta de ser chamada, não desistiu. Ao contrário: assumiu os negócios com os filhos Luciano Barreiros Amaral Gurgel, Mariana Barreiros Amaral Gurgel Defente e Gustavo Amaral Gurgel.

“Resolvi manter o nome Agroboi porque era muito forte e conhecido dos moradores da cidade, mantendo-o até hoje e, sempre, nos rende um bom

“Em meio a muitas incertezas, e pouco apoio, reergui nosso negócio e, o que era uma loja de 15 funcionários, se tornou uma rede, com seis lojas em Rio Branco, Acre, e Porto Velho, Roraima, com quase 400 colaboradores diretos.”

FRANCELINA BARREIROS AMARAL GURGEL

marketing”, conta França, que começa a trabalhar às 8 horas da manhã e nunca para antes das 19 horas.

“Em meio a muitas incertezas, e pouco apoio, reergui nosso negócio e, o que era uma loja de 15 funcionários, se tornou uma rede, com seis lojas em Rio Branco, Acre, e Porto Velho, Roraima, com quase 400 colaboradores diretos”, resume França. A Agroboi tem duas lojas maiores, que tem perfil de home center, uma, em Porto Velho, e, outra, em Rio Branco, além de outras quatro lojas com perfil idêntico, menores, mas com o mesmo mix de produtos. “São praticamente 8.500m² de área de loja no total e cerca de 40.000m² de área de estoque, que abastece todas as unidades”, conta.

Trabalham com material básico, hidráulico, cerâmicas, tintas, iluminação, louças, metais, utilidades domésticas, camping, lazer e acessórios, esquadrias, material elétrico, entre outros.

Na lista dos mais vendidos encontram-se pisos e revestimentos, material básico, tintas, material hidráulico e louças sanitárias. A entrega é feita em, até, 72 horas com frota própria.

“Temos um cartão private Label, em

“Comparamos, diretamente, das indústrias, e os nossos produtos vêm por transportadoras já contratadas. Uma das grandes dificuldades da nossa região é estoque. Precisamos, sempre, ter estoque alto para compensar a grande distância, o que já não ocorre nas lojas de grandes centros. A maior parte do nosso cliente quer o produto com entrega imediata, poucas são as vendas por encomenda.”

FRANCELINA BARREIROS AMARAL GURGEL

parceria com o banco Cetelem, que, além de manter em nosso crediário algumas empresas que já nos acompanham por uma longa data, também oferece crediário às pessoas físicas. Porém, atualmente, cerca de 70% de nossa venda é no cartão de crédito”, informa França.

A maior dificuldade da empresária, atualmente, é com a compra dos produtos. “Comparamos, diretamente, das indústrias, e os nossos produtos vêm por transportadoras já contratadas. Uma das grandes dificuldades da nossa região é estoque. Precisamos, sempre, ter estoque alto para compensar a grande distância, o que já não ocorre nas lojas de grandes centros. A maior parte do nosso cliente quer o produto com entrega imediata, poucas são as vendas por encomenda”, destaca.

Engana-se quem pensa que a Agroboi está estagnada no próprio sucesso. Recentemente, contrataram escritório Candossim e Cabana, de São Paulo, especializado em reformas de lojas de materiais de construção para reformar os home centers e cuidar do visual da sétima e mais nova loja da rede: a AGROBOI CORES.



Francelina Gurgel,
diretora da Agrobói



**GAMMA FOI SUCESSO
NA FEICON 2019**

**OBRIGADO A TODOS OS
CLIENTES E VISITANTES.**

**4 DIAS DE LANÇAMENTOS,
NOVAS OPORTUNIDADES
E NEGÓCIOS**

GAMMA
FERRAMENTAS



www.gammaferramentas.com.br