



# Renascer Distribuidora: 20 anos impulsionando o Nordeste

Com DNA nordestino e forte atuação em PE, PB e AL, a Renascer se destaca pela proximidade com o cliente, logística eficiente e visão estratégica para o futuro do atacado.



Leia todo o documento



O Nordeste possui o terceiro maior PIB entre as regiões brasileiras - fica atrás do Sudeste e do Sul - e, com isso, participação de 14,2% no PIB nacional.

Apesar de ter o terceiro maior PIB regional, o Nordeste apresenta o menor PIB per capita entre todas as regiões do país, o que contrasta com o crescimento de 3,8% ano passado (supera a média nacional de 3,5%).

## Renascer Distribuidora

No coração do dinâmico mercado de materiais de construção e MRO do Nordeste, a Renascer Distribuidora se destaca como força motriz, impulsionando o desenvolvimento e o crescimento em três estados chave da região: Pernambuco, Paraíba e Alagoas.

Com sede no Recife, a empresa construiu uma trajetória sólida, marcada pela qualidade dos produtos, pela eficiência logística e pela proximidade com seus clientes. Ao atender uma vasta área geográfica que compreende os três estados citados, a Renascer demonstra sua capacidade de adaptação às particularidades de cada mercado, compreendendo as demandas locais e oferecendo soluções completas para construtoras, revendedores e consumidores finais.

A Renascer conta com estoque diversificado (mais de 15 mil itens), englobados em diversas linhas: materiais hidráulicos, elétricos, fixadores, pintura, adesivos, abrasivos, solda, EPI's, ferragens, ferramentas, corte, entre outros.

Para entender melhor a história de sucesso e os planos futuros desta importante distribuidora, a redação Lonax Play conversou com o sócio da Renascer, o Sr. Antônio Palha, que compartilha conosco sua visão sobre o mercado, os desafios superados e as estratégias que levaram a empresa a se tornar uma referência no setor de Matcon no Nordeste.

Figura 2



Fonte: Site Renascer Distribuidora.

 **Lonax Play:** Antônio, poderia nos levar de volta à sua infância e juventude? Onde nasceu e como era a sua vida familiar naquela época? Quais foram as experiências mais marcantes desse período?

 **Antônio:** Nasci em Brasília mas aos 6 anos viemos para Recife, minha mãe era daqui e meu pai cearense, nossa família era muito pequena, só eu e uma irmã mais nova, nossa infância foi maravilhosa, pois crescemos em uma vila onde tínhamos muita liberdade para juntos com os amigos desfrutar da brincadeiras de rua e nos finais de

semana íamos para Paudalho onde morava meu avô e curtíamos o sítio e tudo que o interior proporciona.

**Lonax Play:** Quais eram seus sonhos e aspirações quando era mais jovem? Havia alguma área específica que lhe atraía ou algum objetivo que almejava alcançar?

**Antônio:** Meu grande sonho era ser médico, sempre foi minha meta. Veio o primeiro vestibular e não consegui classificação, o que me causou uma frustração enorme; então recebi convite para fazer um curso e me tornei técnico têxtil, o que mudou totalmente minha vida acadêmica e conseqüentemente o caminho a ser percorrido.

**Lonax Play:** Como foi sua trajetória acadêmica? Qual formação buscou e de que forma essa experiência contribuiu para moldar sua visão de mundo ?

**Antônio:** Aos 20 anos por conta da formação técnica iniciei minha carreira profissional em uma multinacional do setor têxtil onde permaneci por 14 anos; nesse período me formei em administração e devido aos cargos que ocupei nessa época aprendi o mais importante: saber lidar e cuidar de pessoas.

**Lonax Play:** A Distribuidora Renascer possui uma história significativa no mercado atacadista de Pernambuco. Poderia compartilhar conosco como surgiu a ideia de fundar a empresa e quais foram os primeiros desafios enfrentados?

**Antônio:** Após sair da indústria fui trabalhar com o fundador do grupo HI , em uma distribuidora de Matcon

e produtos MRO. No início era um representante comercial para os estados da Paraíba e Rio Grande do Norte. Em 2000 Heleno vendeu sua participação e em seguida abriu a Esperança nordeste. Cinco anos depois, em 2005, apresentei a ele o projeto Renascer e exatamente em primeiro de maio de 2005 renascíamos para o mercado.

O nome Renascer tinha tudo a ver com o momento pessoal que passava, era preciso renascer para que continuássemos nesse mercado tão promissor, mas de muitos desafios.

**Lonax Play:** Ao longo dos anos, quais foram os principais pilares que sustentaram o crescimento e a consolidação da Renascer no mercado? Houve momentos cruciais ou decisões estratégicas que foram determinantes para o sucesso da empresa?

Figura 2



Fonte: Site Renascer Distribuidora.

 **Antônio:** Os três primeiros anos foram de muito trabalho e poucos recursos mas nossa fé e trabalho pesado transpuseram os obstáculos e aprendemos a crescer. Também aprendemos a compreender e as consequências do crescimento rápido.

 **Lonax Play:** O setor atacadista no Nordeste possui características e dinâmicas próprias. Como a Renascer se adapta e se destaca nesse cenário competitivo? Quais são os principais diferenciais da empresa em relação à concorrência?

 **Antônio:** Eu digo que não é nem o nordeste como um todo, aqui cada estado que o compõe tem características próprias; em Pernambuco isso se dar de forma muito forte devido a nossa cultura e história, essa forma do pernambucano ser de certa forma nos ajuda muito em relação aos concorrentes, na renascer procuramos ser diferentes, primeiro as pessoas amam nossa empresa, em muitas ocasiões clientes são atendido pelo dono, algo impensável para as grandes empresas, temos um baixíssimo turnover em toda empresa e em relação aos representantes também.

Figura 3



Fonte: Site Renascer Distribuidora.

 **Lonax Play:** Observando o panorama atual do setor atacadista, quais são os maiores desafios e oportunidades que a Renascer enxerga para o futuro próximo? Como a empresa está se preparando para enfrentar essas mudanças?

 **Antônio:** Nesses 20 anos vi muitas empresas sumirem ou diminuir muito de tamanho por não se preocupar com rentabilidade e geração de caixa. Atualmente existe uma corrida expansionista induzindo as empresas através de incentivos fiscais estaduais desproporcionais aos daqui do nosso estado, isso tem nos causado enorme preocupação com o futuro e tratasse de um fato governamental no qual não temos muito o que fazer.

 **Lonax Play:** Qual a sua visão sobre o futuro do setor atacadista no Nordeste? Quais tendências o senhor acredita que serão mais relevantes nos próximos anos e como a Renascer pretende se posicionar diante delas?

 **Antônio:** Eu acredito que devemos incorporar para além da distribuição e também além dos atacarejos que estão em moda e seguindo algo que o ramo alimentar já faz há anos, que se trata da distribuição através do modo broker.

“Nosso papel é continuar sendo uma empresa prospera, exemplo de ética, um lugar onde as pessoas se sintam felizes, com certeza dessa maneira de novas oportunidades de negócios se abrirão, estamos atentos para esses momentos” arremata o gestor da Renascer.

Da redação Lonax Play.  
**Lincoln Gomide**, Jornalista Responsável.  
Com revisão da equipe de Comunicação da Lonax.

**LONAX**  
Protege muito mais.

Siga nossas redes:



@lonaxindustria

lonax.com.br