



A NOVA CARA DO AÇOUGUE

Com a busca da qualidade de vida e o consumo de uma alimentação saudável, o mercado das carnes naturais vem crescendo cada vez mais, e muitas oportunidades se abrem para os empresários. Muitos já abandonaram o tradicional nome “açougue” e passaram a usar a tendência: “casa de carnes” ou “empório de carnes” para atender uma demanda cada vez mais crescente de consumidores.

pág 06

**Black Friday: veja o que você
deve fazer para participar**
pág 3

**Tire suas dúvidas sobre a
Reforma Trabalhista**
págs 4 e 5



Pequenos são os que mais geram vagas

Não é de hoje que se noticia o quanto a crise brasileira assolou o comércio. Dentre as formas deste impacto, frisa-se o mercado de trabalho, principalmente nos anos de 2015 e 2016 e ainda com importantes reflexos negativos este ano. No entanto, se aplicarmos uma lupa no desempenho do mercado de trabalho dos municípios, por atividades varejistas e tamanhos dos estabelecimentos, podemos observar que as pequenas empresas foram as que tiveram melhor resultado na geração de vagas.

Em Campinas, por exemplo, no saldo acumulado de julho de 2016 a junho deste ano houve extinção de 955 postos de trabalho no varejo. Considerando os estabelecimentos com até quatro trabalhadores, o saldo é positivo em 1.508 novos vínculos trabalhistas.

Em todos os outros setores, exceto aquele que possui de 50 a 99 empregados, houve mais desligamentos do que admissões. Esses números mostram que as pequenas empresas amenizam um saldo de emprego que poderia ser pior e potencializam a geração de vagas. Além disso, esse perfil não fica restrito a Campinas e se estende à região.

Algumas análises podem ser tiradas disso: primeiramente, mesmo em um momento de retração do emprego, os pequenos estabelecimentos têm menos capacidade de subsistir caso diminuíssem o quadro funcional. Portanto, a sustentabilidade do emprego fica por conta dos que conseguem manter as portas abertas. Ressaltam-se também as características do pequeno varejo: muitos localizados em bairros, com proximidade e fidelidade de clientes bastante significativas. Em suma, mesmo em crises, o desempenho dos pequenos é um alento e tem o caráter estabilizador, para não dizer de destaque pela geração de novas oportunidades de trabalho.

Com essa pesquisa, o SindiVarejista ressalta a importância de todas as categorias do varejo - pequeno, médio ou grande - que revela que, juntas, têm um papel fundamental na economia. Reafirmamos nossa função em representar todas elas e temos trabalhado para garantir que benefícios e conquistas ocorram em prol de todos.

Um exemplo importante é a uma mudança prevista na Reforma Trabalhista para casos de multas aplicadas às empresas com funcionário sem registro em carteira. Hoje a lei prevê o mesmo valor para todas as empresas. Com a Reforma, a penalização deverá ser proporcional ao porte da empresa, garantindo assim um tratamento mais adequado. Essa é uma conquista dos sindicatos junto ao governo.

Por isso, reafirmo nosso compromisso em garantir uma representatividade efetiva para todas as empresas, pois, não importa o tamanho, todas mostram a sua força, em um momento de crise.



Sanae Murayama Saito
Presidente do SindiVarejista
de Campinas e Região



SINDIVAREJISTA E ESAMC FECHAM PARCERIA

O SindiVarejista de Campinas e Região fechou parceria com a Escola Superior de Administração, Marketing e Comunicação (Esamc) para descontos em cursos de graduação, técnicos e MBA da universidade. Todos os associados ao SindiVarejista têm direito aos descontos especiais. A parceria dá desconto de 28% para o MBA Executivo (pagamento à vista), 24% para MBA Executivo (pagamento em até 18 parcelas), 20% para MBA Executivo (pagamento em 25 parcelas). Já para os cursos de graduação tecnológica o desconto é maior ainda e chega a 30%. Os cursos de jornalismo, contábeis e economia têm desconto de 40%.

|| Para saber mais entre em contato com nossa Central de Relacionamentos no telefone 19 3775 5560 ou pelo email: falecom@sindivarejistacampinas.org.br e tire suas dúvidas.



Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 - Campinas - SP Tel/Fax (19) 3775-5560
sindivarejistacampinas.org.br

[fb.com/sindivarejistacampinas](https://www.facebook.com/sindivarejistacampinas)
 [youtube.com/sindivarejistacps](https://www.youtube.com/sindivarejistacps)

NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito
Gerente: Elaine Oliveira
Jornalista Responsável: Luciana Félix / MTB 51.251
Reportagens: Bruna Mozer / MTB 63.067
Equipe de apoio: Clayton Ferreira e equipe SindiVarejista
Fotos: Adriano Rosa, Banco de imagens interno e Divulgação
Editoração: Neo Arte Design || Ilustrações: Roni || Tiragem: 5 mil

A Black Friday veio para ficar?

No ano passado, a Black Friday teve recorde de vendas e já começou a fazer parte da cultura do brasileiro. Havia muito receio de que a promoção pudesse roubar as vendas do Natal, o que não é verdade, uma vez que as pessoas não costumam comprar presentes durante a promoção. O Procon também tem feito um trabalho interessante de fiscalização para evitar falsos descontos. Além disso, as pessoas têm acesso a sites de busca e podem fazer comparações de preços, o que tem aumentado muito a credibilidade desta ação.

A Black Friday vale tanto para e-commerce quanto para loja física?

Sim, todos podem participar. A dica é colocar em promoção itens que façam o estoque girar, como produtos da estação passada, por exemplo. Caso não tenha esta reserva, o varejista pode preparar um estoque especial para a Black Friday.

Como fazer esse estoque especial?

É preciso fazer uma previsão de vendas. Se o varejista já participou da Black Friday, deve se preparar com base no que foi vendido ano passado. Se for a primeira vez, deverá comprar produtos que sejam atraentes para esta data. Inclusive, há fornecedores que preparam campanhas justamente para vender na Black Friday, com produtos que tenham mais saída nesta promoção.

E como colocar preço e desconto nos produtos?

A primeira coisa é saber quanto a mercadoria custa. Ou seja, quanto ela contribui para pagar as contas da sua empresa (custo fixo, variado etc). Com esses dados em mãos, o varejista poderá avaliar o máximo de desconto que poderá dar. A partir disso será necessário avaliar quantos produtos terão de ser vendidos para compensar o desconto. Por exemplo, temos um cliente que vende lingerie. Ela chegou à

BLACK FRIDAY

Oportunidade exige preparo

A CADA ANO, A **BLACK FRIDAY** GANHA MAIS VISIBILIDADE E CREDIBILIDADE NO BRASIL, CONSOLIDANDO COMO UMA DATA IMPORTANTE PARA O COMÉRCIO E UMA GRANDE OPORTUNIDADE PARA AS EMPRESAS VENDEREM MAIS. NO ENTANTO, É PRECISO ESTAR PREPARADO PARA NÃO PERDER DINHEIRO COM OS DESCONTOS E O EFEITO DA PROMOÇÃO SER DE PREJUÍZO – E NÃO DE LUCRO. A CONSULTORA DO SEBRAE, TAÍS CAMARGO, EXPLICA COMO O VAREJISTA DEVE SE PREPARAR PARA ESTA DATA.



Taís Camargo, consultora do Sebrae

conclusão que teria que vender mil peças para compensar o desconto. Então perguntei: em alguma época você vendeu mil peças? Avaliamos que, no caso dela, não valeria a pena participar da promoção.

Então o comerciante deve avaliar se participa ou não?

Antes de participar, tem que fazer essa análise financeira e o que tem no estoque. Caso contrário, é 'chutômetro'. Se for participar no escuro pode ser que tenha prejuízo.

Qual a melhor forma de divulgar a promoção?

Divulgue a participação da empresa na Black Friday, mas não os produtos em promoção. Essa é uma data em que as pessoas compram por impulso, por isso, desperte curiosidade. Usar banco de dados dos clientes, preparar a fachada e vitrine, além das mídias digitais, ajudam a criar um clima de expectativa.

Entenda as principais mudanças da Reforma Trabalhista

NOVEMBRO É O MÊS EM QUE AS NOVAS REGRAS DA REFORMA TRABALHISTA ENTRARÃO EM VIGOR. SERÃO VÁRIAS MUDANÇAS NAS QUAIS AS EMPRESAS DEVERÃO CONSIDERAR NA HORA DE PAUTAR A RELAÇÃO COM SEUS COLABORADORES. POR ISSO VAREJISTA, AGORA É A MELHOR HORA PARA COMPREENDER MELHOR SOBRE TAIS ALTERAÇÕES!

O governo federal quer colocar em vigor a partir de novembro, as novas regras previstas com a Reforma Trabalhista. Para ajudar os empresários e associados, o SindiVarejista realizou em agosto, um encontro conduzido pelo Departamento Jurídico, onde foram apresentadas as principais mudanças da Reforma e tiradas todas as dúvidas dos participantes. Entre as perguntas mais frequentes estavam as relacionadas a férias, jornada de trabalho, trabalho intermitente e acordos coletivos.

“Achei o encontro muito esclarecedor, especialmente em um momento de grandes mudanças, como este”, disse o empresário Paulo Sergio Rocha. O advogado do SindiVarejista, João Batista Junior, ressaltou a importância das empresas elaborarem contratos de trabalho detalhados e onde estejam previstas as regras e acordos. “É essencial que as empresas tenham contratos de trabalho detalhados. É muito mais seguro e fácil em uma eventual situação que resulte em ação trabalhista. As empresas têm de garantir segurança jurídica”, disse.

COMO ERA



JORNADA INTERMITENTE

O intervalo intrajornada deveria ter no mínimo 1 hora, pois era tratado como norma de saúde, higiene e segurança do trabalho. Além disso, o empregador, caso acionado na Justiça, era condenado a pagar o intervalo inteiro, como se fosse hora extra.

FÉRIAS

As férias são concedidas em um só período. Entretanto, em casos excepcionais, podem ser divididas em duas partes, sendo que uma delas não pode ser inferior a 10 dias corridos.

TEMPO À DISPOSIÇÃO DO EMPREGADOR

Atualmente, se considera como tempo de serviço os períodos em que o empregado fica à disposição da empresa, mesmo que ele esteja cuidando de assuntos pessoais. A jornada de trabalho começa a partir do momento em que o empregado está à disposição do empregador, incluindo o deslocamento até a empresa.

SALÁRIO

Integram o salário: a importância fixa estipulada, comissões, porcentagens, gratificações ajustadas, diárias para viagens e abonos.

DANO MORAL

A Justiça do Trabalho decide livremente, com base nas provas juntadas e nos pedidos feitos pelas partes, o valor do dano moral.

TRABALHO INTERMITENTE

Não existe previsão legal.

JORNADA DE TRABALHO

A jornada de trabalho não permite muitas variações, de modo que há certa padronização e as empresas e empregados devem se encaixar nela.

TRABALHO EM REGIME PARCIAL

Até 25 horas semanais, com pagamento de salário proporcional e sem a possibilidade de realização de horas extras. Férias também são proporcionais e em períodos de 8 a 18 dias.

EXTINÇÃO DO CONTRATO DE TRABALHO POR COMUM ACORDO

Não existe a previsão de extinção do contrato de trabalho por comum acordo. Isto é, na prática, ou o empregado pede demissão ou a empresa dispensa ou, ainda, fazem acordo para dispensa à margem da lei.

BANCO DE HORAS

O excesso de horas em um dia de trabalho pode ser compensado em outro dia, desde que não exceda, no período máximo de um ano, à soma das jornadas semanais de trabalho previstas. Há também um limite de 10 horas diárias.

DEMISSÃO

Quando o trabalhador pede demissão ou é demitido por justa causa, ele não tem direito à multa de 40% sobre o saldo do FGTS nem à retirada do fundo. Em relação ao aviso prévio, a empresa pode avisar o trabalhador sobre a demissão com 30 dias de antecedência ou pagar o salário referente ao mês sem que o funcionário precise trabalhar.

NEGOCIADO X LEGISLADO

Atualmente, não há regulamentação sobre o tema (**confira ao lado**).

Reforma Trabalhista



COMO FICOU

O intervalo intrajornada perde a característica de norma de saúde, higiene e segurança do trabalho, podendo ser flexibilizado para 30 minutos. Em caso de supressão, somente será devido o pagamento da hora suprimida e não do intervalo completo.

Havendo concordância entre empregado e empregador, as férias poderão ser fracionadas em até três vezes, sendo que um dos períodos não poderá ser inferior a 14 dias corridos e os outros não poderão ser menores que cinco dias corridos.

Situações cotidianas não serão mais consideradas como tempo à disposição do empregador e, portanto, estarão fora da jornada de trabalho. A jornada só começa a contar a partir da efetiva ocupação do posto de trabalho por parte do empregado.

Integrará o salário apenas a importância fixa estipulada, as gratificações e comissões.

O dano moral será proporcional ao salário do empregado. Assim, uma lesão entendida como leve deve ter limite de indenização em até três vezes o salário do empregado e uma lesão média, até cinco vezes. O limite máximo de indenização, que seria o caso de lesão gravíssima, será de até 50 vezes o salário do empregado. A mesma regra vale para a empresa que sofre uma lesão, porém, o parâmetro de valor será o salário de contratação e não o último.

O artigo 443, § 3º prevê a possibilidade do trabalho intermitente, quando o empregado pode ser chamado para trabalhar algumas horas, alguns dias ou alguns meses, de acordo com a conveniência, recebendo somente pelas horas efetivamente trabalhadas.

A jornada de trabalho poderá ser decidida via negociação, permitindo a flexibilização dos horários a fim de se atender os interesses das empresas e dos trabalhadores. O objetivo é melhorar a produtividade, observando os limites constitucionais. Respeitando também o limite de 44 horas semanais (ou 48h com as horas extras) e 220 horas mensais.

Há duas formas de contratação: até 30 horas semanais, sem horas extras; ou até 26 horas semanais, com a possibilidade de realização de até 6 horas extras, compensáveis na semana seguinte ou pagas no salário. Férias iguais aos contratos tradicionais, de 12 a 30 dias.

Por comum acordo entre empregado e empregador, em que o empregado receberá pela metade o valor do aviso prévio e também metade da multa de 40% do FGTS. Receberá todas as demais verbas trabalhistas e poderá movimentar até 80% do saldo do FGTS. No entanto, não terá direito ao acesso ao seguro desemprego, pois este só é devido em caso de desemprego involuntário.

O trabalhador vai poder negociar diretamente o banco de horas com a empresa. Desde que a compensação de jornada ocorra no período máximo de seis meses ou ainda no mesmo mês.

O contrato de trabalho poderá ser extinto de comum acordo, com pagamento de metade do aviso prévio e metade da multa de 40% sobre o saldo do FGTS. O empregado poderá ainda movimentar até 80% do valor depositado pela empresa na conta do FGTS, mas não terá direito ao seguro-desemprego.

Um dos principais objetivos da Reforma Trabalhista é prestigiar as tratativas entre trabalhadores e empregadores. Desse modo, foi incorporado ao texto da CLT o artigo 611-A, que dispõe quando o negociado prevalece sob o legislado. Veja no texto ao lado o que pode e o que não pode ser negociado.

O QUE PODE NEGOCIAR

- Pacto quanto à jornada de trabalho, observados os limites constitucionais;
- Intervalo intrajornada, respeitado o limite de 30 minutos para jornada superiores à 6h;
- Remuneração por produtividade, incluídas as gorjetas recebidas pelo empregado e remuneração por desempenho individual;
- Modalidade de registro de jornada de trabalho;
- Troca do dia de feriado;
- Plano de cargos, salários e funções;
- Participação nos lucros ou resultados da empresa.

O QUE NÃO PODE NEGOCIAR

- Salário mínimo;
- Seguro-desemprego, no caso de desemprego involuntário;
- Remuneração da hora-extra em no mínimo 50% à hora normal;
- Dias de férias devidas ao empregado;
- Licença-maternidade de no mínimo 120 dias;
- Aviso-prévio de no mínimo 30 dias;
- Direito de greve.



Aqui a carne é forte!



RAMALHO CARNES

Os tradicionais açougues de rua têm passado por uma repaginada que inclui mudanças no visual e também nos produtos. E tudo para atender a transformação do consumidor que busca uma alimentação saudável e de mais qualidade.

Muitos dos estabelecimentos já trocaram o nome e passaram a se intitular: “casa de carnes” ou até mesmo “empório de carnes”. Essa mudança aponta para uma nova concepção de negócio mais abrangente e que requer critérios mais seletivos, porém sem deixar de prestar atendimento personalizado.



“A OPERAÇÃO CARNE FRACA, FEZ VIR À TONA UM CONSUMIDOR MUITO MAIS EXIGENTE, DESCONFIADO DA QUALIDADE E DA PROCEDÊNCIA DA CARNE”

DANIELA CRIA, ANALISTA DE NEGÓCIOS DO SEBRAE

As diferenças entre o “velho” e o “novo” açougue são bastantes evidentes: estão no layout, nos tipos de corte das carnes oferecidas e produtos, na forma como a carne é acondicionada, no atendimento e nos tipos de carne. A loja também pode oferecer carnes já temperadas e até para eventos. Outros ainda oferecem cursos onde ensinam os tipos de corte e como preparar aquele churrasco.

Mudanças

“Isso vem ocorrendo há um certo tempo, e com a Operação Carne Fraca, fez vir à tona um consumidor muito mais exigente, desconfiado da qualidade e da procedência da carne”, explicou a analista de negócios do Sebrae Daniela Cria.

Para ela os açougues devem se transformar para reconquistar clientes, muitos deles perdidos para os supermercados. “Devem investir nas adequações, na modernização do visual e dos produtos. Isso fortalece

O SETOR DE CARNES LEVOU UM BALDE DE ÁGUA FRIA EM 2017, MAS QUE ACABOU ACELERANDO MUDANÇAS NO TRADICIONAL MODELO DOS AÇOUQUES QUE, DE OLHO NOS CONSUMIDORES MAIS EXIGENTES, NÃO DEIXOU O BONDE PASSAR



CAMP CARNE

principalmente os pequenos. Oferecer um ambiente mais agradável e confiável, com maior diversidade de produtos e serviços”.

Quem mudou aprova

A Ramalho Carnes é exemplo dessa transformação. Nascido como açougue, hoje o estabelecimento se auto denomina de ‘empório de carnes’. “Somos um mercado de carnes com produtos de empório. Seguimos a tendência dos nossos clientes e da globalização”, afirmou o sócio proprietário Itamar Ramalho.

Além dos produtos do dia a dia, a loja é especializada em carnes com cortes Americano e Argentino. “Muitos clientes viajam e conhecem outros tipos de cortes e quando voltam querem aqui. Além de que muitos cozinham para família e amigos”. Também de olho nessa tendência, a Ramalho tem dado aula de preparação de carnes. “É um sucesso. As turmas estão sempre cheias. Mês passado tivemos que montar duas”.

Outro açougue que se transformou foi o Camp Carne. “Acompanhamos o mercado. Temos cortes especiais, marinados, produtos prontos que facilitam o dia a dia. Somos uma casa de carnes, sem perder aquele jeito acolhedor e especial de antigamente”, afirmou Aline Bettendorf gerente de marketing.

DADOS

No Brasil o consumo de carne bovina varia de acordo com o poder aquisitivo. Pessoas de renda elevada têm taxas de consumo semelhantes às dos maiores consumidores mundiais — mais de 50 kg por habitante ao ano — enquanto que nas camadas de baixa renda o consumo é menor do que 10 kg por habitante ao ano. Os super e hipermercados são os grandes concorrentes dos açougues, respondendo por 56% das carnes e aves vendidas. As projeções do consumo mostram a preferência dos consumidores pela carne bovina. O crescimento projetado para o consumo da carne é de 3,6%aa no período 2013 a 2023.



Cuidado com as pedras pequenas!

Tem um ditado antigo que diz: 'Não se tropeça em pedras grandes'. Este ditado era sempre usado para exaltar os cuidados que temos que ter com as pequenas coisas do dia a dia, por exemplo:

- Não é uma grande briga que separa um casal, mas sim um conjunto de pequenas desavenças que formam a grande discordância e aí sim há a separação.

- Não é um único mau comportamento do aluno que o faz indisciplinado, é o conjunto de erros simultâneos que moldam o seu perfil e consequentemente denotam sua penalização.

No mundo dos negócios assim como na nossa vida não é nada diferente, são as pedras pequenas que derrubam, as grandes normalmente são vistas de longe e, portanto, dá tempo de desviar.

Quantos comerciantes dão atenção aos clientes que julgam fazer compras maiores, concentrando neles toda sua dedicação, deixando sem atenção os pequenos consumidores que todos os dias estão ali no ponto de venda gastando fielmente?

Quer um exemplo?

É fácil chamar pelo nome, querer entregar a compra, oferecer um prazo especial, tratar de forma diferenciada aqueles que julgamos serem TOP's em nosso estabelecimento, mas será que eles representam a maior parte do meu faturamento?

Enquanto isso, eu deixo escapar pelo ralo aquele cliente fiel que todo dia está em meu estabelecimento, mas eu 'nunca pergunto seu nome, nunca separo algo do gosto dele, nunca faço questão de atendê-lo pessoalmente, nunca ofereço a ele a condição especial...

"NO MUNDO DOS NEGÓCIOS ASSIM COMO NA NOSSA VIDA SÃO AS PEDRAS PEQUENAS QUE DERRUBAM, AS GRANDES NORMALMENTE SÃO VISTAS DE LONGE E, PORTANTO, DÁ TEMPO DE DESVIAR"

E assim desta forma, normalmente vamos pensando somente nas pedras grandes!

Quanto empresários preocupam-se com as dívidas de maior vulto, esquecendo de controlar as pequenas despesas?

Quer um exemplo?

É fácil contabilizar as prestações contraídas em empréstimos, as retiradas para pagamentos pessoais, o salário, os encargos, os impostos, o aluguel, julgando serem estes os grandes vilões, não é?

Enquanto isso, eu deixo escapar pequenas despesas que se tornam gigantes no final do mês, como as retiradas diárias, as tarifas de banco, os ajustes de conciliação bancária, os pequenos pagamentos de lanches e refeições, entre outras...

E assim, normalmente vamos pensando somente nas pedras grandes!

Resumindo, cuidado com as pedras pequenas!

Porque com as pedras grandes com certeza você já está se preocupando

Mas pelo mesmo motivo; CUIDADO COM AS PEDRAS PEQUENAS. Elas praticamente não aparecem, se 'escondem' e por isso a ignoramos...

Necessitam tanto cuidado que quando minam um negócio, o empresário estando 'cego' pela situação, elege como motivo da quebra uma pedra grande que o fez cair!

Será que não foram pequenos golpes?

Pequenas pedras? Pequenos erros?

REFLITA!

Nílcio Cairbar de Souza Freitas é Gerente do Escritório Regional do Sebrae Campinas.



CURTAS

ICC VOLTA A CAIR E REGISTRA QUEDA DE 7,5 PONTOS EM SETEMBRO

O Índice de Confiança do Consumidor (ICC) voltou a cair no mês de setembro em Campinas. O dado que mede o humor dos consumidores marcou 104 pontos. Em agosto, o índice marcava 111,5. A queda expressiva de 7,5 pontos, segundo especialistas, ainda está dentro do esperado e ocorre por conta da instabilidade política que persiste no país. As pessoas não têm confiança em relação ao futuro, principalmente diante do cenário político que se revela cada vez mais instável. A escala de pontuação varia de zero (pessimismo) a 200 (otimismo).

A pesquisa é feita mensalmente pelo SindiVarejista em parceria com a FecomercioSP. Os dados ainda revelam que a queda foi puxada principalmente pelo Índice de Expectativas do Consumidor (IEC) que, em setembro, registrou 160,1 pontos. No mês anterior, ele havia registrado 171,7 pontos. Esse dado é responsável por medir a perspectiva futura. Já o índice que revela as Condições Econômicas Atuais (ICEA) variou de 21,2 em agosto para 19,9 em setembro.



Um lema que perdura até hoje

O “EU, VAREJISTA” DESTA EDIÇÃO CONTA A HISTÓRIA DO ENXUTO SUPERMERCADOS, EMPRESA FUNDADA EM CAMPINAS EM 1963, NO FORMATO DE PEQUENO COMÉRCIO DE SECOS E MOLHADOS. QUEM CONTA É JANNETI BRAGANCINI GIACOMETTI, GERENTE DE RH QUE TRABALHA NA EMPRESA HÁ 26 ANOS. ELA RELATA COMO A FRASE DO FUNDADOR DO NEGÓCIO, JOÃO BATISTA GONÇALVES, É PRESENTE ATÉ HOJE ENTRE TODOS OS COLABORADORES: “QUERER É PODER, O IMPOSSÍVEL NÃO EXISTE. QUANDO A GENTE QUER, A GENTE CONSEGUE”.



JANNETI GIACOMETTI

Segundo Janneti, a empresa começou na década de 1960 como uma beneficiadora de arroz, transformando-se logo em seguida em um pequeno comércio de secos e molhados. Já em 1973, foi aberto o primeiro supermercado que ampliou o simples negócio.

O grande marco da empresa, contudo, ocorreu em 1990 com a inauguração do primeiro hipermercado. “O fundador sempre sonhou em concorrer com grandes redes de supermercados, por isso, a inauguração do primeiro hipermercado foi um momento muito marcante que reforçou o seu lema e confirmou que, sim, quando há vontade e muito trabalho, é possível”, disse a gerente.

Até então, todas as unidades abertas tinham até 2 mil m². Já o hipermercado, quando inaugurado, contava com 5.100 m² e quase 500 funcionários integrando a equipe. “É até hoje

uma loja completa, que trabalha para atender todos os públicos e atua fortemente no atendimento aos seus clientes”, acrescenta.

Hoje, aposentado, “seo” João Batista não mora mais em Campinas. A empresa passou pelo processo de governança corporativa e atualmente funciona por meio de conselhos compostos pelos quotistas e de um diretor geral.

Atualmente, a empresa possui seis lojas nas cidades de Campinas, Rio Claro, Piracicaba, Cosmópolis e Limeira, um centro de distribuição e uma unidade administrativa. Ao todo, 1,5 mil colaboradores trabalham nas unidades. “O Enxuto é uma empresa consolidada, sólida e respeitada no mercado. A sua história mostrou como a frase do fundador da empresa se tornou um lema interno, que sempre projetamos no dia a dia da empresa”, finaliza Janneti.

TIRANDO UMA

