PROJETO DE RESOLUÇÃO Nº 3 / 2018

Autoriza o Poder Legislativo a adquirir e a afixar o retrato de José Misael de Almeida na Galeria de Benfeitores de Pará de Minas.

A Câmara Municipal de Pará de Minas aprova a seguinte resolução:

Art. 1° – Fica o Poder Legislativo autorizado a adquirir e a afixar o retrato de José Misael de Almeida na Galeria de Benfeitores de Pará de Minas, existente no prédio da Câmara Municipal.

Art. 2° - As despesas decorrentes desta resolução correrão por conta das dotações orçamentárias vigentes desta Câmara Municipal.

Art. 3° - Esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Sala das Sessões da Câmara Municipal de Pará de Minas, 28 de maio de 2018.

Vereador Marollio Magela de Souza

Câmara Municipal de Pará de Minas - MG
PROTOCOLO GERAL 906
Data: 04/06/2018 Horário: 10:21
Legislativo -

No Chá de Panela tem, ainda bem que tem!

"Algumas pessoas se tornam empreendedores, outras nascem assim". Um exemplo disso é a história do Sr. José Misael de Almeida. Nascido em 13/04/1956, ariano nato e determinado, Misael do Chá de Panela, como é conhecido na cidade de Pará de Minas, hoje é presidente da Ascipam (Associação Comercial de Pará de Minas) e proprietário das lojas "Chá de Panela". A rede possui atualmente cinco lojas varejistas com sessenta e oito funcionários, sendo uma delas na cidade de Pitangui e a distribuidora atacadista "Casa e Casa". Com o slogan *"No Chá de Panela tem, ainda bem que tem"* as lojas viraram tradição e referência na cidade e região. Com uma história de mais de trinta anos de comércio, ele é exemplo de empreendedorismo e destaca-se pelo tratamento diferenciado aos seus clientes. Em entrevista cedida no dia 16/04/2018, na sede da Ascipam, o comerciante nos conta um pouco de sua trajetória:

Pergunta: Quais os fatores que o levaram a ser um empreendedor?

Já nasci, está no sangue. Com 7 anos já era vendedor de verdura e posteriormente também vendi picolés. Na minha rua as senhorinhas já me procuravam e indicavam para comprar verduras. Uma história interessante é a da Sra. Catarina e a planta mostarda – esta senhora fazia e vendia pastéis e gostava muito de comprar a planta mostarda, que tinha pouca procura entre as outras clientes. Devido a pouca procura, a senhora que me fornecia as folhas para a venda, não cultivava a planta então resolvi eu mesmo plantar e colher a mostarda para atender a cliente, Sra. Catarina. Em troca de dois pés de mostarda, eu comia um pastel com café todos os sábados de manhã. Para mim que venho de uma família pobre, me marcou muito poder sentar nas escadas da casa da Sra. Catarina e saborear um café com pastel todo sábado de manhã.

Pergunta: Seria uma característica empreendedora já aos sete anos? A pró- atividade?

Sim. Porque até a mostarda crescer, por dois sábados eu paguei os pastéis e eu queria muito aproveitar a oportunidade de troca que ela me ofereceu. Por isso digo que vem de criança, não é "esperteza" e sim criatividade e gostar de fazer o que você faz.

Pergunta: Antes de ser comerciante, qual profissão você exerceu?

Sempre fui comerciante, não tive outra profissão. Nunca pensei em fazer outra coisa. Não me vejo em outro lugar.

Pergunta: A idéia para o negócio (Chá de Panela), de onde surgiu?

Não tinha recursos financeiros então inicialmente montei um bar, por ser o tipo de empreendimento mais fácil para começar, devido ao subsídio de empréstimo de freezer e vasilhames que existe até hoje quando se compra de cervejarias. Apareceu a oportunidade de comprar um barzinho na rua principal, onde hoje funciona um estacionamento, que me foi vendido em 12 parcelas de

promissórias. Coloquei o nome do bar de "Sufoco", ele tinha apenas 35 m², depois percebi que ao fundo havia um espaço ocioso e aluguel do senhor que era proprietário e expandi para o "Quintal do Misael" onde fiquei em média 14 anos e foi aí que fiz meu "pé de meia". Mas estava querendo muito sair desse ramo de bar por trabalhar demais. De 20 a 32 anos não tive vida social, não digo que foram perdidos pois eu precisava vencer na vida e está foi a maneira que encontrei. Para ser empreendedor tem que se doar, mesmo que você tenha que perder todos os seus fins de semana. A vontade de vencer na vida e querer trabalhar para mim mesmo me ajudou muito. Como era um ponto muito bom na rua principal da cidade, não poderia vendê-lo, tinha que desmontar do bar e montar outro tipo de negócio. Através de pesquisas com amigos percebi que Pará de Minas só possuía uma loja de presentes e utilidades domésticas, que pelo incrível que pareça, era de frente ao meu ponto de comércio e possuía 30 anos de mercado, pra você ver a minha coragem (risos). Fui com 3 amigos à capital Belo Horizonte onde vi formas diferentes de se vender utilidade, pesquisei custos, e cheguei a conclusão que eu poderia abrir a loja de utilidades domésticas sem ter sócios, pois eu não queria. Foi então que fiquei em dúvida do nome que colocaria, como no meu tempo não tinha o Goggle, recorri ao Aurélio (dicionário). Encontrei então *Chá de Panela – "festa onde você presenteia noivos com utilidades domésticas"* e disse: - Opa! É isso! - O primeira divulgação foi através de faixas espalhadas pela cidade: "Até o Aurélio já sabe, Chá de Panela é sinônimo de utilidades domésticas em Pará de Minas".

Pergunta: Por falar em divulgação, as propagandas do Chá de Panela são excelentes e acabam virando bordão na cidade, como por exemplo a frase "Chá de Panela tem, ainda bem que tem". De onde veio esse slogan?

Veio de através um senhor que morava no bairro Dom Bosco, que infelizmente já faleceu, Sr. Marçal. Ele saiu procurando na cidade uma balança específica para pesar frangos para a Dona Concessa, que era biscoiteira e vendia frangos abatidos. Procurou na cidade toda e não encontrava. Até que no Supermercado varejão deram referência da loja Chá de Panela, dizendo que lá ele deveria encontrar. Quando ele chegou à minha loja e perguntou se eu tinha a tal balança o respondi: - O senhor quer de 5 ou 10 kg? – Surpreso, pois estava cansado de procurar me replicou: - Você tem?! – eu disse: - Sim. E ele respondeu: - Ainda bem que tem! To cansado de procurar! – Aí eu peguei mais que depressa a frase, que virou bordão na cidade, através de um cliente que me passou de graça.

Pergunta: Qual a pessoa/ empreendedor que o inspirou?

Filho de empreendedor segui exemplo do meu pai, que trabalhou com comércio.

Pergunta: Hoje quando as pessoas vão abrir um negócio fazem um Plano de Negócios. Quando o senhor foi abrir a loja a 30 anos atrás, você colocou essa idéia no papel? Fez pesquisas elaboradas?

Fiz a pesquisa verbal. Devo demais ao senhor Elias do Supermercado Varejão, que me ajudou nas pesquisas e a decidir pra qual segmento comercial eu iria fazer a mudança. Inclusive queria dizer a todos os estudantes que a formatura

é apenas o início de tudo, não pense que apenas estar com o diploma debaixo do braço irá te dar sucesso profissional. Percebo hoje uma quantidade imensa de formandos de vários seguimentos, que estão vendendo diversos produtos que não tem nada a ver com sua formação. Lá na faculdade você adquire o conhecimento, mas o aprendizado real é aqui na fora na escola da vida. Se você não vier para o mercado de trabalho com vontade e determinação, não irá adiantar nada o conhecimento adquirido. Como eu não tive a faculdade para adquirir o conhecimento técnico, meu Plano de Negócios foi feito "boca a boca" através de pessoas ligadas ao comércio e fiquei em dúvida em dois segmentos, produtos de beleza ou utilidades domésticas, onde acabei optando por essa última.

Pergunta: Qual foi a vantagem da pesquisa "boca a boca"?

Conhecer seu cliente. Vale ainda para os dias de hoje. Se você fizer uma pesquisa através da internet é totalmente diferente da pesquisa de campo, nas praças. Chamar o cliente pelo nome, explicar que você vai abrir uma loja de determinado produto e ouvir a opinião dele, não há método melhor. Recentemente abri uma filial na cidade de Pitangui em 11 de dezembro passado, onde anteriormente eu mesmo fiz a pesquisa pra ver se eu teria um bom retorno caso abrisse a loja. Essa pesquisa verbal não existe igual. Eu poderia ter pago alguém para fazer a pesquisa, mas optei por fazê-la eu mesmo, porque é o que gosto de fazer. Também elaboro e produzo meus próprios comerciais. Gosto de estar com o povo, de ouvir meus clientes. O "boca a boca" é o mais eficaz e te leva ao céu ou ao inferno, pois se você foi bem atendido fala a 3 pessoas mas se for mal atendido fala a 3 mil.

Pergunta: O Chá de Panela hoje também tem vendas atacadistas além do varejo. Como surgiu essa expansão?

Surgiu a idéia de comprar direto das indústrias e revender nas lojas, pois hoje você tem que ter uma loja bem organizada, climatizada, esteticamente bonita mas tem que ter preço bom também e esta foi uma forma de ter preço bom no mercado. Diante da compra direta das indústrias, resolvi criar o "Casa a casa", vendo a oportunidade de vender em quantidades maiores direto ao comerciante. Estou atualmente com 12 vendedores externos e chegando na região do Vale do Jequitinhonha. É uma preocupação maior, desgasta mais, mas a atual situação do país exige essa inovação.

Pergunta: É uma rede de lojas considerada média, porém familiar?

Hoje estamos com 68 funcionários e tenho uma satisfação enorme de trabalhar com meus filhos que são o "Misael informatizado". O empreendimento você faz todo dia, sou o primeiro a chegar e o último a sair. Só tenho a agradecer a Deus pois hoje tenho uma vida mais tranqüilo.

Pergunta: Quais seus pontos fortes e as fraquezas como empreendedor?

Ponto forte é gostar daquilo que faz, levantar cedo, ter determinação, ser positivo. Detesto ficar perto de pessoas negativas, um conselho é não conviva com pessoas negativas. Também uma característica minha e que tem a ver muito com meu signo, é pegar e fazer, parece que estamos ligados no 220 v

(risos). Ponto fraco é a ansiedade, chego a ter insônia e dor de cabeça por não conseguir me desligar nem para dormir.

Pergunta: Qual foi a maior satisfação profissional?

Foi quando meus filhos também vieram a serem empreendedores e trabalhar comigo. Seguir o meu exemplo foi pra mim a maior alegria e agradeço a Deus por isso todos os dias.

Pergunta: Qual foi o momento mais crítico?

Foi quando na era Collor de Melo, os brasileiros acordaram com apenas cinqüenta reais na poupança. Esta situação assustou a todos. A insegurança e incerteza juntamente com desemprego e inflação desestabilizaram o comércio. Não se vendia e os preços dos fornecedores eram instáveis, oscilavam muito.

Pergunta: Qual o conselho para quem quer começar seu próprio negócio hoje?

Fico triste quando hoje me procuram para ajudá-los a abrir algo que "não tem na cidade" porque não existe isso. Meu conselho é: seja você, porque seu negócio é uma extensão de você. Não tenha medo, cuide do seu jardim e não preocupe com o jardim alheio. Se seu jardim está bem cuidado as borboletas virão até ele. O primeiro passo é trabalhar e ser criativo. O comércio é um bolo, aquele que colocar ingredientes diferentes e for mais criativo vai vender um pedaço maior. Dinheiro fácil e lícito não existe, trabalhe! Há lugar para todos no mercado, seja honesto e esforçado. Se eu pudesse trocaria meu nome para José Misael Trabalho e Hora Extra de Almeida (risos). Porque não há como ser empreendedor sem trabalhar bastante.



Ainda bem que tem!

CHÁ DE PANELA®



RELATÓRIO FINAL: Misael é pai de três filhos, sendo que dois são formados em Administração e trabalham com ele na rede de lojas Chá de Panela. Sua filha tem o próprio negócio juntamente com o marido (Anne Rios Semi-Jóias). É uma pessoa muito carismática e está envolvido em diversos projetos sociais da cidade que visam principalmente ajudar as crianças. Criador de diversas propagandas e promoções fantásticas, como por exemplo *"Eu quero ver a sua lista"* que na época de volta às aulas sorteia, entre os clientes, o reembolso de todo o valor gasto na loja com os materiais escolares. Sorte da nossa cidade que o tem, ainda bem que tem!

Fonte de Imagens: www.jcnoticias.com.br
www.gazetaparaminense.com.br

Razão Social: Chá de panela Utilidades Domésticas e Presentes Ltda
Nome fantasia: Chá de Panela
CNPJ: 06.9496197/001-96

Loja online: https://www.chadepanela.com.br