

30
ANOS

DE LEGADOS
E CONSTRUÇÕES





DE LEGADOS
E CONSTRUÇÕES

São Paulo - SP
2025



Patrocinadores



Prefácio

Jonas Caetano Filho
Fundador da Rede Caetano



Caetano, Adriana e Gustavo.

Mais de 30 anos se passaram e a Rede Caetano celebra hoje a vitória e a vida. Lembro-me como se fosse ontem do meu primeiro emprego na Casa Paulus, uma loja de materiais para construção tradicional de Tatuí em 1982, com apenas 12 anos comecei como empacotador. Após quatro anos, tive meu segundo emprego na Casa São José, também uma loja de materiais para construção da cidade, onde trabalhei como vendedor desde os meus 16 anos, durante sete anos, conquistei bons frutos: uma casa no Jardim Wanderley, um carro, uma moto, e assim foi. Em seguida, recebi uma proposta de sociedade de dois gaúchos para abrir uma loja de materiais para construção, com 12% de participação.

Consultei a patroa, pois já éramos casados e tínhamos uma vida bem estabilizada graças aos sete anos de carteira assinada. Naquela sociedade, os gaúchos investiram financeiramente enquanto eu entraria com meu conhecimento no ramo. A parceria, no entanto, durou apenas um ano e meio. Após o término enfrentei um dilema: voltar a ser empregado ou arriscar tudo vendendo nossa casa, carro e moto. Consultei a patroa novamente: O que fazer? Foi então que ela me disse: “O que você decidir, estarei com você”. Nesse momento, vendemos tudo, reunimos o dinheiro e iniciamos a tão sonhada primeira loja.

No ano seguinte, nasceu nosso primeiro filho, Gustavo de Souza Caetano, em 11 de novembro de 1995, logo após abrimos a segunda loja em Tatuí, na Rua Juvenal de Campos. Posteriormente veio a abertura da terceira loja, em Capela do Alto. Na sequência, ingressamos no agronegócio começando pela pecuária e expandindo para a lavoura com culturas como soja, milho, sorgo e feijão, depois ocorreu nossa primeira parceria com Luiz Marcelo de Campos estabelecendo uma loja em Boituva, seguida pela compra de uma cerâmica para produzir tijolos, blocos e capas de laje.

Continuamos a expandir com uma loja em Itapetininga e, posteriormente, com a segunda parceria com Luiz Marcelo de Campos, dessa vez em Cerquilha. Lançamos a Caetano Gold, uma proposta diferenciada com itens exclusivos para alto e médio padrão, também firmamos parceria com Danilo Gustavo Paulino para a criação da Caetano Auto Center, especializada em acessórios automotivos. Seguimos com a consolidação de marcos importantes com a inauguração do moderno Centro de Distribuição e a criação da transportadora Caetano, assim como o lançamento do primeiro *Home Center* de Tatuí, com 6.500 metros quadrados e mais de 31 mil itens.

Seguindo nossa expansão, abrimos a primeira loja de bairro no Santa Rita em Tatuí, firmamos sociedade com Adilson Antonio Leite e sua filha Sabrina na Caetano EPIs, especializada em equipamentos de proteção individual. Outra parceria com Luiz Marcelo resultou na loja em Porto Feliz. Continuamos com a abertura de mais filiais sendo uma em Cesário Lange, outra em Guareí e a segunda loja em Itapetininga mais um *Home Center*. Pela primeira vez expandimos para outro estado em Primavera do Leste no Mato Grosso em sociedade com Manoel Carvalho Silva Filho inaugurando assim a primeira loja fora de São Paulo. Em seguida foi criada a Magna Tintas, uma fábrica de tintas em parceria com Michel Rosa Rodrigues Kurokawa e, recentemente, consolidamos a segunda loja em Primavera do Leste.

De uma pequena loja na Travessa Romeu Picchi, tornamo-nos uma grande rede, reconhecida pelo bom atendimento e pela oferta de produtos e serviços de qualidade. Enquanto o mundo se transformava, adaptamo-nos às mudanças econômicas e aos gostos de um público cada vez mais exigente. Após três décadas, comemoramos com orgulho a realização de muitos sonhos. Agradeço a todos que contribuíram para o sucesso da Rede Caetano. Que venham mais 30 anos!



Linha do Tempo PG 08

1 Nasce a Caetano PG 14

2 Uma força que desponta no interior paulista PG 22

3 Novos horizontes PG 32

SUMÁRIO

4 Uma trajetória em constante crescimento PG 42

5 Uma Rede feita de parcerias PG 58

6 Construindo sonhos com você! PG 72





**Linha do
tempo**

1994

Inaugurada a 1ª loja da Caetano Materiais para Construção na Travessa Romeu Picchi, n.º 540, no bairro Santa Cruz, em Tatuí, em um barracão de 128 m².

1996

É aberta a 2ª loja na Rua Juvenal de Campos, n.º 593, Tatuí.

1997

A 3ª loja da Caetano Materiais para Construção foi inaugurada na Rua Manoel de Lara, n.º 295, Capela do Alto.

2002

A Caetano chega a Boituva, com sua 4ª loja sendo inaugurada à Rua Coronel Eugênio Motta, 68. Atualmente, ela se encontra à Rua Camilo Thame, n.º 351. A nova loja inaugurou a parceria com Luis Marcelo de Campos.

2009

Nasce a 5ª loja localizada na Rua Quintino Bocaiuva, n.º 08-A, na cidade de Itapetininga.

2010

Aberta a 6ª loja - Caetano Materiais para Construção e a 2ª da sociedade com Luis Marcelo de Campos, localizada na Avenida Brasil, n.º 105, na cidade de Cerquilha. A partir deste momento, nasce a denominação “Rede Caetano”.

2012

É criada a 7ª loja da Rede Caetano chamada de “Caetano Gold”, uma loja diferenciada, com portfólio exclusivo e marcas renomadas para alto e médio padrão. Ela foi instalada à Rua 11 de agosto, n.º 893 - Bloco 2, em Tatuí. Atualmente, encontra-se na Caetano Home Center, na Travessa Romeu Picchi, n.º 458, Tatuí.

- Criada a Caetano Auto Center, 8ª loja, marcando a consolidação da Rede Caetano como um grupo econômico. Voltada ao mercado automotivo, a loja, firmada a partir de uma parceria com Danilo Paulino, iniciou na Rua Maneco Pereira, n.º 220, em Tatuí e, nos últimos anos, mudou-se para a Rua XV de novembro, n.º 1664.

- Inaugurado o Centro de Distribuição da Rede Caetano, na Rua Padre Anacleto Dias Batista, n.º 255, no Jardim Fortunato Minghini, com capacidade para atender as cidades da região. Com 16 mil m² de área construída, armazena as mercadorias, facilita o deslocamento dos produtos e centraliza os produtos em um único lugar.

Em mais uma parceria com Luis Marcelo de Campos, nasce a Caetano Materiais para Construção, localizada na Av. Governador Mario Covas, n.º 2735, na cidade de Porto Feliz. Posteriormente, mais uma parceria com Marcelo inaugura uma nova loja na cidade de Tietê, na Av. Guiomar Fleury de Camargo, n.º 640.

2013

2019

2018

- Inauguração do primeiro *Home Center* na cidade de Tatuí. Localizado na Travessa Romeu Picchi, n.º 458, o espaço possui mais de 6.500 m² de área de venda, mais de 31 mil itens, tais como: lustres, metais, pisos e revestimentos, banheiras, portas, janelas, tintas, moveis rústicos, decoração, utilidades domésticas; contemplando do básico ao acabamento.

- Aberta a 9ª loja da Rede Caetano localizada na Rua Bento Bueno Casemiro, n.º 150, no bairro Santa Rita, a primeira “loja de bairro” da rede que trouxe ainda mais proximidade com os clientes, poupando o deslocamento até o centro da cidade.

- Dá-se início às atividades da Caetano EPIs, localizada na Travessa Romeu Picchi, n.º 532, em Tatuí. A nova loja nasceu fruto da sociedade com Adilson Antonio Leite.

- A 2ª loja Caetano Materiais para Construção em Itapetininga é inaugurada na Av. José de Almeida Carvalho, n.º 1631.

- A Rede Caetano ultrapassa as fronteiras paulistas e inaugura a Caetano Materiais para Construção na Rua Olivério Porta, n.º 2964, Primavera do Leste, no estado do Mato Grosso. A loja é resultado da sociedade com Manoel Carvalho Silva Filho.

- A Rede Caetano expande sua atuação em Primavera do Leste, Mato Grosso, com a inauguração da segunda unidade da Caetano Materiais para Construção, localizada na Av. Pupunha, n.º 186, Residencial Buritis Primavera II, fortalecendo a parceria com Manoel Carvalho Silva Filho e reafirmando seu compromisso com a excelência no atendimento e na oferta de produtos.

- Com 30 anos de existência, a Rede Caetano se consolidou como uma referência em seu setor, expandindo sua atuação, beneficiando centenas de colaboradores e contribuindo para o desenvolvimento de diversas regiões onde se encontra.

2021

2024

2020

- A Caetano Materiais para Construção chega à cidade de Cesário Lange, uma nova filial localizada à Rua Francisco Ribeiro da Silva, n.º 655.

- Nasce mais uma loja da Caetano para abastecer o mercado de Guareí, a 41 km de Tatuí, na Av. Virgílio Trindade de Ávila, n.º 1145.

2022

A parceria entre Caetano e Michel Rosa Rodrigues Kurokawa deu origem à Magna Tintas, uma nova indústria localizada na Rua Padre Anacleto Dias Batista, n.º 15, adjacente ao centro de distribuição.



1

capítulo

Nasce a Caetano

Em meio a um Brasil em efervescência política e marcado por profundas transformações econômicas e sociais, o varejo de material de construção vivia, nos anos 1980, um momento de transição. Enquanto o país se preparava para a redemocratização após duas décadas de ditadura militar, o setor da construção civil foi impulsionado por uma série de fatores, entre eles o crescimento acelerado das cidades e a implementação de políticas públicas destinadas à habitação. O êxodo rural — intensificado naquele período — contribuiu para o aumento da demanda por moradias, especialmente nos grandes centros urbanos.

Naquela ocasião, as lojas de materiais de construção — muitas vezes familiares e de pequeno porte — vivenciavam uma realidade distante das novas demandas urbanas que começariam a se apresentar. Diferentemente do que estamos habituados a experimentar hoje ao adentrar os grandes e bem equipados *home centers* em diversas cidades brasileiras, a maior parte do varejo de material de construção daquela época oferecia uma experiência de compra mais tradicional, marcada por lojas mais simples e pela presença do balcão. O comum era o cliente ser

atendido logo no balcão, sem acesso direto aos produtos. Ele precisava descrever suas necessidades e o vendedor indicava o item mais adequado.

Em meio às particularidades daquela estrutura, as lojas de materiais de construção do período também enfrentavam desafios como a limitada oferta de crédito e a falta de padronização de produtos, devido à ausência de uma regulamentação clara e abrangente para o setor; isso dificultava a comparação entre os produtos e a garantia de qualidade.

Em contrapartida, aquela realidade — considerada “simples” na percepção de hoje — tinha suas vantagens. O atendimento presencial no balcão ia além da simples transação: ele construía laços de confiança, muitas vezes evoluindo para verdadeiras amizades. Essa proximidade facilitava a troca de informações e garantia a fidelidade dos clientes. Foi neste cenário que Jonas Caetano Filho iniciou sua jornada no universo do varejo de material de construção na cidade de Tatuí, interior de São Paulo.



Vista aérea da cidade de Tatuí, São Paulo, nos anos 1980. Acervo IBGE.

Primeiros passos

Localizada na Região Metropolitana de Sorocaba, Tatuí, como muitos municípios do interior brasileiro, possuía um ritmo mais pacato se comparado com as demais cidades que começaram a atrair a leva populacional advinda do campo na época. Conforme o Censo Demográfico de 1980, Tatuí contava com aproximadamente 55 mil habitantes naquela década.

Ainda em desenvolvimento, o município apresentava um cenário urbano contrastante, com ruas asfaltadas convivendo com outras ainda não pavimentadas, onde parte da população residia. Mesmo com as limitações infraestruturais da época, Tatuí já demonstrava um vibrante patrimônio cultural. A cidade, pioneira no ensino musical paulista, fundou a primeira escola pública de música do estado na década de 1950, um marco que a transformou, posteriormente, na “Capital da Música”.



Ruas de Tatuí em 1984. Acervo IBGE.

Tatuí também foi o berço de Caetano e o palco de seus primeiros passos profissionais. Nascido em 2 de fevereiro de 1970, no bairro Valinho, o primogênito da família Caetano cresceu em uma realidade familiar muito simples, mas muito unida e trabalhadora. Seu pai, Jonas, era eletricitista, e sua mãe, Maria José, boleira. Ele e seus três irmãos, Jane, Jeferson e Jederson, foram criados em uma pequena casa com poucos recursos. Apesar das dificuldades financeiras, a convivência foi abundante em carinho e companheirismo.

A união da família, contudo, não impediu Caetano de seguir seu próprio rumo. Desde cedo, Caetano demonstrou um forte senso de independência. Sua determinação em construir um futuro mais próspero o levou a interromper os estudos na quinta série para ingressar no mercado de trabalho. Com 12 anos, em 1982, iniciou sua trajetória na “Casa Paulus”, uma pequena loja de materiais de construção em Tatuí. “A necessidade de ter meu próprio dinheiro e a busca por independência, que sempre foram muito fortes em mim, me levaram a abandonar os estudos na quinta série para começar a trabalhar. Vindo de uma família humilde, sabia que precisaria mudar minha vida”, recorda Caetano, fundador da Rede Caetano.



Caetano com seus pais anos depois.

Seu primeiro trabalho era modesto: preparando produtos para os clientes na área do pacote. Porta de entrada de muitos jovens profissionais no ramo, ali, em meio à rotina de preparar e empacotar produtos, Caetano teve a oportunidade de aprender os nomes dos materiais, suas aplicações e a dinâmica do setor. O trabalho também lhe possibilitou estabelecer um contato diário com os clientes, que, posteriormente, lhe acompanhariam nas próximas fases de sua história profissional.

Quando completou 14 anos, o rapaz teve sua carteira assinada e, naquele mesmo período, quando surgiu uma oportunidade para o seu pai trabalhar como caseiro em um sítio, Caetano decidiu ficar em Tatuí, morando na casa de seus pais. Assim iniciou uma nova fase em sua vida, marcada pela independência, que tanto buscou, e pela responsabilidade com suas próprias coisas, fazendo a sua própria comida e cuidando de sua rotina diária.

Nasce um vendedor e uma família

Após dois anos e meio dedicando-se à organização e preparo de materiais no setor de pacotes da Casa Paulus, Caetano, com apenas 15 anos, viu uma oportunidade de crescimento e começou a atuar como vendedor no balcão na Casa São José — uma loja maior, mais bem equipada e bem conhecida dos tatuianos. Nessa nova jornada, seu talento natural para lidar com pessoas logo se destacou e ele rapidamente se tornou o vendedor mais eficiente da loja. Naturalmente, os esforços lhe renderem ótimas comissões, ao mesmo tempo em que estabelecia laços cada vez mais fortes com a clientela, que já lhe conhecia e reconhecia seu bom trabalho.

Com 17 anos, Caetano começou a namorar a jovem Adriana de Souza Moreira, na época com a mesma idade. O relacionamento entre os dois deu muito certo e, em 1990, o casal decidiu se casar. Com 20 anos, Caetano inaugurava uma nova fase ao lado de sua companheira de vida, que também se tornaria sua grande parceira na construção e consolidação de seu negócio próprio nos anos subsequentes. O começo da

jornada do casal foi erguido por pilares financeiros promissores, afinal, já naquela época, Caetano havia construído sua casa própria, localizada no Jardim Wanderley; possuía um Ford Del Rey; uma motocicleta Honda CG; um terreno onde começou a investir em uma nova construção residencial para futura locação; e, claro, cultivava uma carreira promissora e reconhecida no setor.



Caetano e Adriana.



Caetano e Adriana se casam.

Caetano e Adriana com seus pais.



Primeira casa da família Caetano que, posteriormente, foi vendida.

Desafios e oportunidades

Durante seu período na Casa São José, Caetano recebeu uma proposta de uma sociedade. Percebendo o vasto conhecimento e habilidade do profissional no ramo de materiais de construção, dois gaúchos o abordaram apresentando a oportunidade. No começo do ano de 1993, com oito anos no emprego, o jovem seguia muito bem em sua atividade, ao mesmo tempo em que recebia os frutos deste trabalho através de boas comissões. A despeito das oscilações do período, notável por uma conjuntura econômica desafiadora e altas inflacionárias que impactavam o poder de compra dos brasileiros desde a década anterior, a busca por materiais para reformas e construção seguia constante. Aqueles que construíram relacionamentos sólidos com seus clientes conseguiram navegar por esse cenário e manter seus negócios.

A estabilidade vivenciada em sua carreira, contudo, não impediu Caetano de ver naquela nova oportunidade uma chance de ir além. Na verdade, a proposta vinha ao encontro dos seus anseios mais profundos por independência. Assim, quando os potenciais sócios propuseram uma sociedade de 12%, e com a esperança de construir um futuro mais próspero, Caetano decidiu arriscar e aceitar a proposta. Ao se desligar do emprego para se dedicar à nova oportunidade, o jovem recebeu uma calorosa despedida de seu patrão, que lhe deixou as portas abertas para o caso daquela investida não render bons frutos.

Um dos principais trunfos que a nova empresa tinha para iniciar era a reputação que Caetano havia construído na cidade ao longo dos anos. Muitos clientes — que já conheciam o rapaz e estabeleceram um forte laço

de confiança com o profissional — foram atraídos pela oportunidade de ajudar Caetano em seu novo negócio. Naturalmente, a empresa começou bem, com um bom desempenho de vendas e até mesmo com a possibilidade de crescer. Contudo, diante da constante divergência entre os sócios, Caetano optou por deixar a sociedade. Sem ter realizado investimentos iniciais, não houve perdas financeiras. O fracasso da parceria, no entanto, não abalou sua determinação. Pelo contrário, o impulsionou a buscar novas oportunidades.

Como mencionado, Caetano tinha a oportunidade de voltar ao seu antigo emprego. A boa relação que construiu ao longo de sua trajetória na Casa São José e até mesmo o excelente desempenho nas vendas, garantiram portas abertas para retorno caso a sociedade não prosperasse. Todavia, o revés vívido se transformou em um convite para que Caetano tomasse um novo rumo em sua vida. E se ele já tinha se arriscado até ali, por que não ir um pouco mais longe? Consultou Adriana, sua esposa, que não só aprovou, como deu todo o apoio para que ele enfrentasse o novo desafio. Sem hesitar, Caetano transformou o dilema em oportunidade, vendendo todos os seus bens móveis e imóveis para iniciar o próprio negócio.

A loja n.º 1

Não havia muito para investir, afinal, o que Caetano tinha era uma casa simples localizada no outrora longínquo Jardim Wanderley, em Tatuí. A despeito disso, seu impulso por independência era maior e lhe deu coragem para, finalmente, concretizar seu sonho. Com os recursos provenientes das vendas dos seus bens, em 1994, abriu uma pequena loja na Travessa Romeu Picchi, n.º 540, localizada no bairro Santa Cruz, e a batizou de “Caetano Materiais para Construção”.



Nasce a primeira loja Caetano em Tatuí, em 1994.

Na época, a região era bem simples, sem muita infraestrutura. “Com a nossa loja na Travessa Romeu Picchi, a Rua Prudente de Moraes começou a mudar. Antes, essa parte da rua era bem abandonada, com muitos cachorros e até mesmo lixo na rua. Hoje, tudo é bem diferente, mais bonito e movimentado. Na época, não tínhamos muito conhecimento sobre como escolher um bom ponto comercial, então abrimos a loja mais por instinto, na coragem mesmo”, recorda Caetano, que iniciou o negócio com apenas três funcionários: seu irmão Jeferson Caetano, sua cunhada Keila de Souza Moreira e seu amigo Jose Maria Lopes.

Simples também era a loja de Caetano em seus primeiros anos. Com seus 140 m², o espaço refletia sua determinação em se reinventar diante dos recursos limitados que possuía. Caetano mesmo confeccionou prateleiras de madeira reaproveitadas da construção, além de balcões simples feito de tábuas e, para dar volume às mercadorias estocadas, utilizava caixas de papelão vazias de forma a parecer que havia o dobro de produtos. Eram organizados cada item fora de suas embalagens originais, criando uma impressão de uma loja cheia.

O piso de cimento, muitas vezes sujo pela carga e descarga de materiais, refletiu as dificuldades do início. Sem um depósito próprio, Caetano era obrigado a descarregar sacarias diretamente no ambiente da loja, o que gerava muita poeira e bastante trabalho para manter tudo sempre limpo. Ele contou também com um caminhão velho para realizar o transporte dos materiais. O cenário inicial não parecia nada promissor, se não fosse a boa reputação de Caetano na cidade. “Era uma lojinha bem pequena. Dividíamos todas as tarefas, desde limpar o banheiro até atender os clientes no caixa — que no início era apenas uma caixa de sapatos onde guardávamos o dinheiro. Mesmo pequena, ela começou movimentada. Não tinha de tudo, vendíamos apenas o material básico como cimento, argamassa, material elétrico e encanamento, mas, com o passar do tempo, começou a ganhar corpo”, recorda Keila.

Apesar da simplicidade em sua infraestrutura, a Caetano Materiais para Construção passou a colher bons frutos. A clientela começou a frequentar e a comprar os produtos de Caetano, pois acreditavam nele, em seus conhecimentos no ramo de material de construção e tinham a certeza de que seriam muito bem atendidos; não importava, portanto,



Imagem do primeiro caminhão usado pela empresa de Caetano.



1º caminhão da Rede Caetano restaurado.

a estrutura simples de sua loja. “A loja cresceu rápido porque o pessoal veio dar uma força para mim. A cidade é pequena, soube que não havia dado certo a sociedade e pensaram: ‘Vamos ajudar o Caetano’”, lembra Caetano. E como ajudaram!



Caetano em sua primeira loja em Tatuí.



2

capítulo

**Uma
força que
desponta
no interior
paulista**

Um ano havia se passado desde a inauguração da Caetano Materiais para Construção. Da porta de sua loja, Caetano via com entusiasmo o crescimento de sua clientela. Quem chegava em busca de soluções para reforma ou construção, encontrava as respostas que precisava; um time pequeno, mas muito atencioso, que lhe atendia no balcão; e, na hora do pagamento, contava com as facilidades trazidas pelo crediário da empresa, com opções de parcelamentos e prazos. Pode não parecer nada de mais, porém, naquela época, era raro encontrar lojas que oferecessem crediário, especialmente em Tatuí. A introdução do crediário próprio por Caetano em sua loja não só atraiu novos clientes, como também consolidou relações de confiança e crescimento mútuo.

A rotina na loja era definida por muito trabalho, mas também por grandes recompensas. Em meio a esse cenário, a família Caetano celebrou a chegada de Gustavo de Souza Caetano, em 11 de novembro de 1995. A alegria da chegada do primeiro filho e o sucesso profissional se combinaram para impulsionar ainda mais a motivação da família nos negócios. O crescimento acelerado, no entanto, trouxe um novo desafio: a necessidade de ampliar o espaço físico, que se tornou pequeno para atender à demanda crescente. Diante disso, a primeira ideia de Caetano foi expandir a loja no mesmo endereço, contudo não apareceu oportunidade para locação dos imóveis adjacentes. O jeito foi crescer de outra forma. Assim, em 1996, uma janela se abriu para que Caetano colocasse seus planos em prática há poucos metros dali, ao adquirir um novo espaço na Rua Juvenal de Campos, n.º 593.



Nasce Gustavo, primeiro filho de Caetano e Adriana.

A inauguração da segunda loja Caetano Materiais para Construção, com seus 420 m², foi um passo crucial na trajetória de crescimento da empresa. Mais do que isso: seu nascimento era um reflexo do compromisso de Caetano em reinvestir para fazer crescer; prática que só se fortaleceu com o passar dos anos. Por mais próspero que se apresentassem os números naquele momento, a simples ideia de “sentar” sobre os frutos já colhidos não combinava em nada com o perfil empreendedor de Caetano. Para ele, o sucesso era apenas o ponto de partida para novas conquistas.

Para aquele desafio, Caetano injetou recursos na ampliação de seu portfólio de acabamentos. Assim, a clientela passou

a ter mais opções de pisos, revestimentos, jogos sanitários, pias, gabinetes e outros artigos para sua reforma e construção. Além da expansão física e novos produtos disponíveis, novos profissionais chegaram para ajudar, tais como Adilson Leite e Danilo Souza. “Eu era vendedor na Casa Machado Materiais de Construção, uma loja bem tradicional em Tatuí. E a abertura da segunda loja de Caetano chamou muita atenção e expectativa na cidade. Vendo ele assim, muito novo e correndo atrás, me senti inspirado. Até que surgiu a proposta para trabalhar com ele. Lembro que ele oferecia o dobro do que eu recebia até então. Era uma proposta irrecusável. E ele também era uma pessoa fantástica”, recorda Danilo Souza, atualmente diretor da Rede Caetano.



Nova loja na Rua Juvenal de Campos, n.º 593.

Enquanto bons ventos traziam mais oportunidades e clientes, tocar o negócio no dia a dia apresentava desafios. Contudo, cada expediente era encerrado com um sentimento de realização pelo bom trabalho feito. A pequena equipe precisava se revezar em múltiplas funções. Naquele momento, todos ajudavam a tornar as duas lojas de Caetano espaços acolhedores, limpos e bem organizados, oferecendo experiências de compra sempre calorosas para que a clientela se sentisse instigada a voltar sempre que precisasse de uma mão para os problemas do seu cotidiano. Outro diferencial das lojas de Caetano, além do carisma, era o preço. “Ele basicamente veio para nivelar os valores na região. Não existia classe A, B, C ou D. Caetano trouxe produtos com preços acessíveis e competitivos. Além disso, também implantou planos de pagamento que não tinham antes. E isso foi muito bom para a cidade”, lembra Danilo.

Fora de casa

E assim, como um novo capítulo se abrindo, a história ganhava um novo endereço: Rua Manoel de Lara, n.º 295, em Capela do Alto, a apenas 21 quilômetros da movimentada Tatuí, também na Região Metropolitana de Sorocaba. Uma nova porta se abria, cheia de promessas e possibilidades. Naquele época, o que havia era um ponto de vendas que comercializava produtos básicos da construção, dentre eles, itens adquiridos na Caetano Materiais para Construção. Em 1997, o dono decidiu fechar. “A loja em Capela do Alto surgiu de forma orgânica. Já tínhamos um cliente nesse local que revendia nossos produtos. Quando ele decidiu encerrar as atividades, aproveitamos a oportunidade para adquirir o ponto comercial. Não foi um planejamento estratégico, mas sim uma decisão oportuna de expandir nossos negócios para essa região”, recorda Caetano.

Mais do que uma grata surpresa no meio do caminho, a Loja 3 foi a primeira experiência fora de casa. Até então, o dia a dia de Caetano era preenchido em percorrer alguns metros entre a Romeu Picchi e a Juvenal de Campos a fim de verificar o andamento das lojas. Apesar de uma rotina corrida para dar o suporte à sua equipe, questões como deslocamentos e logística não eram um grande mistério, afinal, as lojas 1 e 2 eram praticamente vizinhas. Em contrapartida, a expansão para uma nova cidade trouxe desafios logísticos. A distância entre as unidades exigiu uma reestruturação da cadeia de suprimentos, com a necessidade de otimizar rotas e prazos de entrega para garantir o abastecimento contínuo da nova loja que, na época, era pequena, possuindo apenas 80 m².



Caetano chega a Capela do Alto, em 1997.



Caetano em seu escritório.

Havia muito a se aprender com aquela experiência de crescer, mas nada que amedrontasse Caetano. Muito pelo contrário! Por maior que fosse o desafio, ele o abraçava com entusiasmo e contava com sua aliada de toda vida: Adriana, sua esposa. O casal havia mergulhado completamente naquela jornada e todos os dias acordavam empenhados em fazer aquele sonho dar certo para eles e para as famílias que já tinham as lojas Caetano como principal fonte de sustento. Assim, o primeiro piloto da Caetano fora de Tatuí ganhou vida e, enquanto isso, novos colaboradores chegaram para ajudar no desenvolvimento das lojas, como foi o caso de Simone Galvão. “Eu já conhecia o Caetano e a Adriana antes de trabalhar com eles, pois eu trabalhei com a Adriana em uma loja no começo dos anos 1990.

Posteriormente, ela saiu para abrirem, em 1994, a primeira loja da Rede e eu passei a ser cliente deles. Algum tempo depois, surgiu uma vaga e eu fui trabalhar com eles na Loja 2”, relembra Simone, que iniciou no caixa e atualmente é secretária executiva.

Outro profissional que se juntou ao time de Caetano no final dos anos 1990 foi Luis Marcelo de Campos. Até então, ele trabalhava em um escritório de contabilidade responsável por fazer toda a escrituração das lojas de Caetano. Algum tempo depois, ele resolveu se desligar da empresa e abriu seu próprio negócio de contabilidade. Neste cenário, Marcelo tinha Caetano como seu cliente, até que recebeu um convite para trabalhar na Loja 1, em Tatuí. A chegada do profissional agregou muito ao trabalho desenvolvido na empresa e, mais que isso, contribuiu para a abertura de uma nova jornada.



Luis Marcelo de Campos

A primeira sociedade

O início dos anos 2000 marcou um período de transformação significativa no setor de materiais de construção. Diversos fatores, como a globalização, o crescimento econômico e as mudanças no perfil do consumidor, impulsionaram uma série de inovações e adaptações nesse mercado. Nas grandes cidades brasileiras, redes internacionais chegavam trazendo novos conceitos, com lojas amplas e maior variedade de produtos, desde materiais de construção até itens para casa e decoração. Eram os *Home Centers*, que surgiam oferecendo uma experiência de compra cada vez mais completa e conveniente.

Embora tenha levado algum tempo para se consolidar nas regiões mais afastadas dos grandes centros, essa nova realidade não deixou de impactar o interior do país. As pequenas cidades — antes atendidas exclusivamente por estabelecimentos menores e familiares — passaram a testemunhar a expansão do empreendedorismo no varejo de material de construção. Um exemplo dessa força em ascensão no interior paulista era a Caetano Materiais para Construção. No começo dos anos 2000, as três lojas tocadas por Caetano estavam colhendo ótimos resultados e este pleno crescimento contribuiu para a chegada da Loja 5, na cidade de Boituva, a 25 km de Tatuí.

Diferentemente das lojas anteriores, esta foi impulsionada pela vontade de Caetano em firmar parceria com um grande amigo e seu colaborador na época, Luis Marcelo de Campos. Havia muito potencial naquela reunião de forças e, juntos, começaram a buscar oportunidades de consolidar aquela sociedade. Até que, em 2002, uma janela se abriu com a notícia de que uma loja em Boituva, chamada “Boituvenda”, estava fechando as portas. Com mais de 30 anos de experiência no mercado, a empresa — situada na Rua Coronel Eugênio Motta, n.º 68, no centro da cidade — possuía grande potencial graças à sua localização estratégica próxima à Rodovia Castelo Branco, a apenas 90 km de São Paulo.



Nasce a primeira loja em parceria com Luis Marcelo de Campos em Boituva.

Assim, os novos sócios tiveram a possibilidade de adquirir um negócio consolidado em Boituva, que tinha sua própria clientela; sem falar no potencial de crescimento da cidade, que se mantém em constante desenvolvimento até os dias atuais. A compra incluiu todos os ativos da empresa, desde o estoque até os imóveis, garantindo assim uma entrada imediata no mercado. “A loja da Rua Coronel Eugênio Motta já era um estabelecimento de grande porte quando adquirimos, ocupando toda a largura da rua e contando com um *showroom* de aproximadamente 600 m². Além disso, possuía um extenso pátio de expedição nos fundos”, recorda Caetano. Ao assumirem o espaço, os sócios mantiveram os funcionários que já trabalhavam na antiga empresa, uma prática que Caetano sempre valorizou em sua trajetória profissional.

Quando iniciaram as atividades da Loja 5 na região, a cidade de Boituva já possuía muitas lojas do ramo. Apesar do cenário concorrido, a Caetano Materiais para Construção chegava na cidade com seu próprio diferencial. “O mercado de materiais de construção era bastante competitivo na época, com cerca de sete ou oito concorrentes na cidade. No entanto, identificamos uma oportunidade de diferenciar nosso negócio, oferecendo novos produtos, condições de pagamento atrativas e um atendimento personalizado. Essa estratégia inovadora se mostrou eficaz, superando nossas expectativas e consolidando nossa posição no mercado”, explica Marcelo.

Um dos principais diferenciais da loja na região foi a sua política de pagamento facilitada. Enquanto a concorrência oferecia, no máximo, parcelamento em três vezes, a Loja 5 inovou ao permitir o pagamento em até 12 vezes, tanto no cheque quanto no carnê, tornando-se referência no setor. Com passar dos anos e o aumento da demanda na filial, a Loja 5 passou a ter novo endereço: Rua Camilo Thame, n.º 351, também no centro de Boituva. Com 8.900 m² de área total, a loja possui 3.900 m², além de contar com um Centro de Distribuição de 5.000 m², responsável não apenas pela distribuição da filial em Boituva, mas pelas novas filiais que surgiram posteriormente em Cerquillo, Porto Feliz e Tietê.

Um aceno à modernidade

O início do novo milênio marcou uma nova era para o varejo de materiais de construção. A experiência de compra dentro das lojas passou por uma transformação gradual,

com a venda tradicional no balcão dando lugar a formatos mais dinâmicos e personalizados. Inspiradas nos grandes centros comerciais, as lojas de materiais de construção ao redor do Brasil passaram a adotar espaços mais amplos e convidativos, oferecendo aos clientes a liberdade de explorar os produtos de forma autônoma. O consumidor moderno passou a buscar praticidade, agilidade e informações detalhadas sobre os produtos. Com isso, as lojas de materiais de construção precisaram se adaptar a essas novas demandas, investindo na presença de vendedores personalizados, capazes de suprir as necessidades do cliente quando acionados, e na realização de serviços de entrega mais eficientes.

Ao mesmo tempo, o começo dos anos 2000 ficou marcado por um crescimento significativo do setor. Diversos fatores externos contribuíram para essa expansão. A estabilidade econômica — com a redução das taxas de juros — estimulou a construção civil e a reforma de imóveis. O crescimento da classe média, buscando por bens duráveis e serviços, como a construção e a reforma, também impulsionou o setor. “Iniciei minha carreira no setor de materiais de construção em 2003, em uma loja em Cambuí, Minas Gerais. Comecei como vendedor e tive a oportunidade de conhecer a fundo esse mercado em um momento de grande transformação. O Brasil vivia um período de aquecimento, com o crescimento dos financiamentos habitacionais e o surgimento de novas tecnologias”, recorda Manoel Carvalho Silva Filho, que entrou na Rede Caetano em 2009 e, posteriormente, firmou sociedade com Caetano, resultando na abertura da loja em Primavera do Leste, no estado do Mato Grosso, em 2021.

A partir dos anos 2000, o setor passou por uma profunda transformação digital, exigindo investimentos em tecnologia, logística e gestão de estoque para acompanhar as novas demandas do mercado. “A partir daquela época, muita coisa mudou. Lembro que antes utilizávamos papel carbono para emitir os pedidos. Era um processo bem manual. Com a chegada dos anos 2000, a necessidade de modernização alcançou a empresa muito rapidamente e, sempre preocupados em entender as necessidades dos clientes, desde as questões mais básicas até as mais sofisticadas, como moda e logística, investimos em tecnologias mais eficientes, acompanhando as tendências de cada período”, explica Caetano.

O crescimento da empresa exigiu uma maior integração entre as lojas. “A introdução do software da DJ System

foi o primeiro passo nessa direção, proporcionando uma central de controle para as operações. No entanto, com o crescimento contínuo, migramos para o “Sistema Consciência (CNS)”, que ofereceu recursos mais avançados para gerenciar a rede de lojas. Atualmente, utilizamos o “Infox”, um sistema de ponta que nos permite operar na nuvem, com total controle do estoque e das demais operações. Essa evolução tecnológica demonstra nosso compromisso em oferecer soluções eficientes e inovadoras”, acrescenta Danilo Souza.

Diante do cenário de crescimento acelerado e constantes transformações, Caetano soube adaptar-se, mas garantiu que os mesmos padrões de qualidade e cuidado se mantivessem presentes em todas as suas unidades. “Nunca esqueci do dia em que ele me apresentou a loja. Enquanto caminhávamos pela área onde eu começaria a trabalhar, ele me explicava sobre os produtos. Paramos diante de uma prateleira desarrumada e, com naturalidade, disse: ‘Não importa quem tenha feito isso, a caixa precisa voltar para o lugar’. Essa frase simples marcou profundamente a cultura da empresa que eu estava prestes a integrar”, recorda Luis Adriano de Moraes, que iniciou em 2001 na área do pacote e hoje é gerente de compras da Rede Caetano.

Durante a apresentação da loja ao novo colaborador, Caetano pegou uma caixa com parafusos enferrujados e pregos tortos e disse: “Olha só isso. Nada se joga fora. Esses pregos, por exemplo, podem ser endireitados. Com um pouco de trabalho, eles podem voltar a ser úteis. Você vai aprendendo a fazer isso com o tempo”. Essa prática de reaproveitar materiais era comum na empresa e servia como uma lição para os novos colaboradores: a importância de valorizar cada recurso e aprender a dar um novo uso para as coisas.

No começo daquela década, a Caetano inovou novamente investindo na construção de duas cerâmicas — a primeira aberta em 2004 e a segunda em 2006. “Identificamos que nosso consumo representava uma parcela significativa da produção de uma indústria inteira. Diante disso, decidimos verticalizar nossa operação e adquirimos nossas próprias cerâmicas para atender à demanda de vendas”, explica Caetano. Com o passar dos anos, essas indústrias passaram por importantes reformulações internas. “Desde

que ingressei na área em 2013, iniciamos um processo de aprimoramento da equipe. Priorizamos um diálogo aberto com os colaboradores para compreender suas aspirações e motivá-los. Em paralelo, reestruturamos a empresa por departamentos e, junto ao Caetano, implementamos programas de desenvolvimento profissional para toda a equipe”, recorda Paulo Eduardo Saroba, gerente administrativo da área de cerâmica da Caetano.



Cerâmicas Caetano criadas no começo dos anos 2000.

Em decorrência do processo de reestruturação ao longo dos anos, a empresa alcançou uma capacidade produtiva significativamente superior. Atualmente, sua linha de produção abrange uma vasta gama de produtos, incluindo tijolos diversos, blocos, capas para laje e canaletas. Essa expansão da produção permitiu atender não apenas a demanda interna da Rede Caetano, mas também conquistar novos clientes em diversas regiões do interior paulista e na capital.

Novos passos

A crise imobiliária de 2008, nos Estados Unidos, embora tenha causado impactos globais, serviu como um catalisador para um novo ciclo de crescimento no mercado imobiliário brasileiro. Com a recuperação da economia nacional e a retomada da confiança do consumidor, o setor da construção civil experimentou um período de grande expansão. A melhora na renda, a geração de empregos e a perspectiva positiva em relação ao futuro impulsionaram a demanda por imóveis, criando um ambiente fértil para o varejo de materiais de construção. Afinal, cada novo imóvel ou reforma representa uma oportunidade para as empresas do setor.

Impulsionado pelo crescimento exponencial do setor de materiais de construção, marcado por programas habitacionais do governo e pela crescente demanda da classe média, a Caetano aproveitou o momento e inaugurou sua Loja 6, em 2009, consolidando sua posição como um dos principais *players* do mercado na região. Dessa vez, a Caetano Materiais para Construção chegou à cidade de Itapetininga, a 38 km de Tatuí. “Com o sucesso das lojas em Capela do Alto e no centro de Tatuí, além da parceria em Boituva, a empresa vislumbrou um potencial de crescimento ainda maior. A demanda dos clientes de Itapetininga, que vinham até Tatuí para realizar suas compras, nos motivou a expandir nossa atuação para novas regiões, buscando atender a um público cada vez mais amplo”, comenta Caetano.

Como terceiro maior município paulista em extensão territorial, Itapetininga apresentava grande potencial de crescimento, impulsionado pelo desenvolvimento industrial e pela atração de mão de obra qualificada. Vislumbrando as oportunidades nesse mercado promissor, Caetano



Loja 6 Itapetininga.

decidiu expandir sua atuação por meio da aquisição da loja “Itapiso”, localizada na Rua Quintino Bocaiuva, 08A, centro. “Adquirimos esta pequena loja e mantivemos sua localização original até os dias atuais. Ao longo dos anos, demolimos a estrutura antiga e construímos uma loja nova, mais moderna e espaçosa”, lembra Caetano. A escolha por Itapetininga mostrou-se acertada, uma vez que a cidade oferecia um mercado consumidor em constante expansão e localização estratégica para atender a demanda da região.

Em 2010, mais uma filial foi aberta, fruto da parceria com Marcelo de Campos, na cidade de Cerquilha, a 25 km de Tatuí. “Naquele ano, demos um importante passo em nossa expansão ao inaugurar nossa primeira loja após Boituva, em Cerquilha. Inicialmente, alugamos o imóvel, mas diante da oportunidade de compra e do potencial do mercado local, decidimos investir em um financiamento e adquirir o prédio. A loja, com seus 720 m², foi inaugurada com uma equipe de cinco funcionários, e permanece no mesmo local até hoje”, recorda Marcelo. A Loja 7 foi instalada na Avenida Brasil, n.º 105, localizado no centro da cidade, e segue até hoje oferecendo material básico, pisos, revestimentos, porcelanatos, tubos e conexões, metais, tintas, ferramentas, material elétrico e diversos outros itens.

À medida que a empresa de Caetano expandia seu leque de unidades, a necessidade de fortalecer sua identidade de marca se tornou evidente. Para acompanhar esse crescimento e transmitir aos consumidores uma imagem de solidez e profissionalismo, a empresa adotou a denominação “Rede Caetano”. Essa mudança estratégica, ocorrida em um momento de consolidação, visava posicionar a empresa como um negócio em constante expansão e com uma presença cada vez mais marcante no mercado.



Loja 7 Cerquilha.



3

capítulo

**Novos
horizontes**

As lojas Caetano de Materiais de Construção estavam cada vez dinâmicas, mais bem equipadas, com amplo portfólio de produtos e eram reconhecidas e bastante procuradas em diferentes cidades do interior paulista. O trabalho de Caetano, Adriana e toda a equipe transformou a Rede em um empreendimento sólido e em constante expansão, pronto para enfrentar os desafios do mercado. Em 2012, o varejo de materiais de construção vivenciava um cenário cada vez mais competitivo, exigindo das empresas maior eficiência e inovação. E foi isso que a Rede Caetano fez naquele período: inovou com a abertura da Loja 8, batizada de “Caetano Gold” — um projeto ousado que visava oferecer uma experiência de compra exclusiva.

“A Caetano Gold foi concebida para atender as casas de médio e alto padrão. Criamos uma ‘loja conceito’, investindo na consolidação de um espaço dedicado a apresentar as últimas tendências em pisos e revestimentos, com um cuidado especial na seleção de cada peça”, explica Caetano.

Com o objetivo de proporcionar uma experiência de compra única e sofisticada, a Loja 8 - Caetano Gold foi inaugurada em 2012, inicialmente na Rua 11 de Agosto, n.º 893 - Bloco 2, no centro de Tatuí. O ambiente, cuidadosamente projetado, com a identidade visual da marca em preto, evocava a atmosfera de uma boutique, oferecendo aos clientes uma imersão no universo da arquitetura e design de interiores. “A decisão de instalar esta loja conceito em Tatuí foi muito acertada. Ao oferecer um espaço sofisticado e completo, com produtos exclusivos e de alta qualidade, a Caetano Gold preencheu uma lacuna no mercado local. Com ela, os arquitetos e decoradores de Tatuí ganharam tempo e praticidade, encontrando em um único lugar as mesmas marcas renomadas”, ressalta Caetano. Atualmente, a Caetano Gold está localizada na *Home Center* da Rede, aberta em 2018.



Um novo conceito de lojas chega à cidade de Tatuí com a Caetano Gold. Na foto, primeiro endereço da loja na Rua 11 de agosto.



Caetano Gold localizado atualmente no Home Center da Rede Caetano.

Novos mercados

Outra novidade do período foi a abertura, em 2013, da “Caetano Auto Center”, que representou um novo capítulo na história da Rede Caetano, marcando a transição de uma rede de lojas para um sólido grupo econômico, com um portfólio de serviços mais diversificado. Diferentemente das parcerias anteriores, focadas no mercado de materiais de construção, a Caetano Auto Center surgiu como um novo empreendimento, resultado de uma oportunidade oferecida por Caetano a seu primo, Danilo Gustavo Paulino, no promissor setor automotivo.



Danilo Gustavo Paulino

A Caetano Auto Center iniciou suas atividades na Rua Maneco Pereira, n.º 220, no centro de Tatuí, em um período em que a personalização dos veículos era a principal demanda dos clientes. A instalação de som e alarmes, por exemplo, era um serviço muito procurado naquele período, já que os carros saíam das concessionárias com poucos acessórios. No entanto, com a evolução da indústria automotiva e a inclusão desses itens de série, a necessidade de personalização diminuiu significativamente.



Caetano Auto Center em seu primeiro endereço, na Rua Maneco Pereira, Tatuí.

Diante do novo cenário, a CaetanoAuto Center acompanhou as mudanças de perto e reorientou seus serviços, focando na manutenção preventiva e corretiva — o que demonstrou sua capacidade de adaptação às mudanças do mercado. “Identificamos a necessidade de adaptarmos nossos serviços para atender a uma nova demanda. Assim, migramos gradualmente nosso foco para a manutenção preventiva e corretiva de veículos. Essa mudança envolveu a troca de pastilhas de freio, suspensão, amortecedores e outros serviços, substituindo a antiga concentração em acessórios”, explica Danilo.

“A Caetano Auto Center oferece uma ampla variedade de serviços automotivos, como troca de rodas e pneus, alinhamento e balanceamento. Além de atender o público em geral, a oficina também cuida da manutenção da frota da Rede Caetano, centralizando todos os serviços em um único local”, complementa Caetano. Atualmente, a empresa está situada na Rua XV de novembro, n.º 1664, em Tatuí.

Dois passos à frente

Em meados dos anos de 2010, havia muitas transformações em curso, sobretudo em se tratando do perfil do consumidor. A partir daquela época, o consumidor passou a buscar praticidade e agilidade, como a possibilidade de consultar informações detalhadas sobre os produtos. A facilidade de acesso à informação o tornou mais exigente e consciente sobre as suas escolhas. No embalo das novas mídias, o consumidor começou a ter maior acesso a informações técnicas mais complexas, ao mesmo tempo em que passou a utilizar os canais digitais e as redes sociais que estavam surgindo para — além de realizar pesquisas e compartilhar opiniões — começar a comprar produtos em ambiente *on-line*, inaugurando a chegada dos *e-commerces*. Este cenário viria a se intensificar em 2020, com a pandemia da Covid-19.

A crescente conscientização ambiental, ainda que em estágio inicial, já começava a moldar o comportamento do consumidor de materiais de construção. A busca por soluções mais sustentáveis e a preferência por produtos ecoeficientes eram sinais de uma mudança cultural em curso. A qualidade dos produtos e serviços também se tornou um fator determinante na decisão de compra. Os consumidores passaram a estar dispostos a pagar mais por produtos duráveis e com maior desempenho. Outro ponto que ganhou destaque foi a experiência de compra, que se tornou um diferencial competitivo; muitos clientes passaram a buscar por empresas que oferecessem um atendimento personalizado, soluções completas e facilidade de compra.

Enquanto, no passado, essas mudanças levavam mais tempo para chegar ao interior do país, a rápida expansão dos meios digitais acelerou esse processo. A popularização dos *smartphones*, anos mais tarde, intensificou ainda mais essa transformação. Antecipando as tendências do mercado e buscando otimizar sua logística, a Rede Caetano inaugurou

em 2013 um moderno Centro de Distribuição em Tatuí, fortalecendo sua presença na região e garantindo maior agilidade na entrega de seus produtos. Os 16 mil m² do novo centro, localizado na Rua Padre Anacleto Dias Batista, n.º 255, no Jardim Fortunato Minghini, foram estratégicos para

otimizar a logística da rede, proporcionando um espaço amplo para armazenamento e facilitando a distribuição de produtos para toda a região, resultando em um atendimento mais eficiente aos clientes.



Centro de Distribuição da Rede Caetano impulsionou a logística da rede, oferecendo eficiência e velocidade ao envio de produtos.



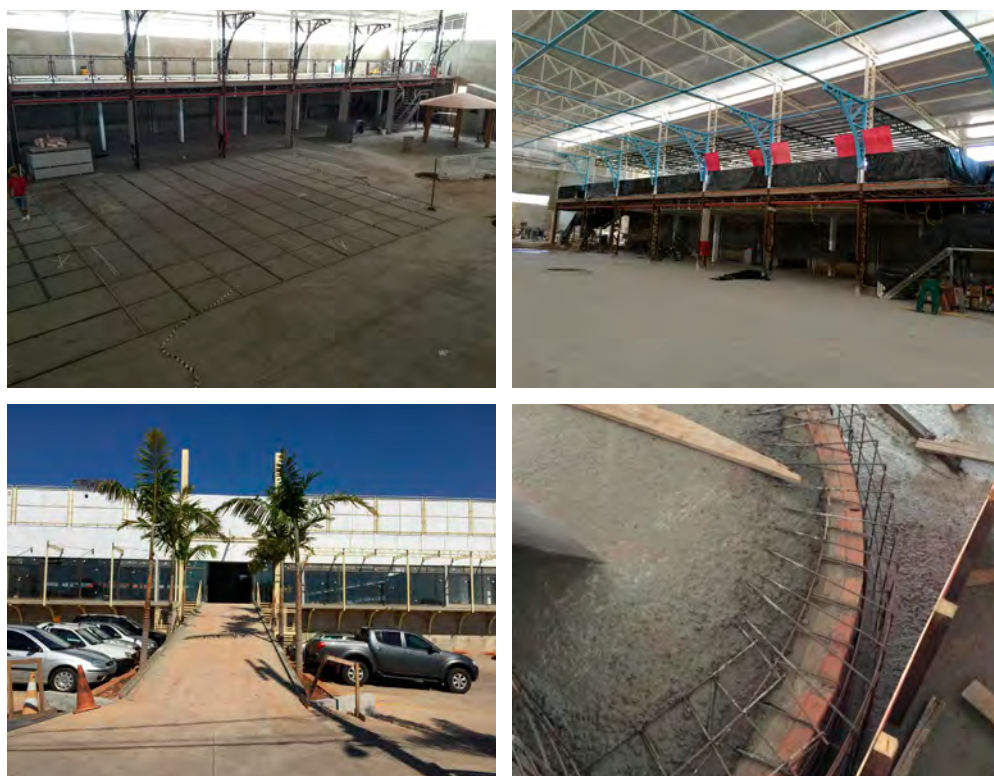
Caetano Auto Center atualmente na Rua XV de novembro, em Tatuí.

Apesar do forte potencial de crescimento no horizonte, algo contribuiu para reduzir as expectativas a partir de 2015: uma profunda crise política e econômica no Brasil, que teve reflexos diretos e significativos no setor da construção civil. A instabilidade política, a incerteza econômica e a queda da confiança dos consumidores e investidores, desencadearam uma série de eventos que moldaram o cenário da construção nesse período e diminuíram o ritmo de crescimento no varejo. Naquele período, a incerteza e a perda de confiança dos consumidores levaram a uma redução drástica na demanda por imóveis, tanto residenciais quanto comerciais. Com a desaceleração da economia, as famílias adiaram seus planos de compra e as empresas postergaram seus investimentos em novos projetos.

Na contramão deste movimento estava a Rede Caetano. Em meio ao cenário de apreensão por parte das empresas, Caetano começou a construir o seu 1º *Home Center*. Fruto da estabilidade financeira consolidada ao longo dos anos e do trabalho contínuo de reinvestimento e reaproveitamento de seus materiais, a Rede tinha alicerces e força de vontade para avançar, não importando o mau tempo. “O Caetano *Home Center* foi concebido para atender à demanda crescente da região de Tatuí. Com 6.500 m² de *showroom*,

a loja supera em tamanho muitas unidades de grandes redes, como a Leroy Merlin. Essa expansão foi motivada pela localização estratégica de Tatuí, que atrai clientes de diversas cidades vizinhas. Além disso, a transferência do Centro de Distribuição para um local mais adequado permitiu a otimização da logística e a transformação do antigo depósito em um espaço de vendas ainda maior”, explica Caetano.

A construção do *Home Center* demandou cerca de dois anos e meio, considerando a complexidade de transformar um galpão em um prédio comercial. A inauguração estava prevista para 2017, mas devido à instabilidade do mercado, a empresa optou por adiá-la. A loja ficou pronta e equipada, porém permaneceu fechada por aproximadamente um ano, aguardando um cenário econômico mais favorável. Até que ele veio e a Rede Caetano estava preparada: “Quando percebemos a retomada do mercado e a crescente demanda por mais espaço físico nas lojas, já estávamos prontos com o *Home Center*. A obra havia sido concluída em 2017, mas optamos por inaugurar em 2018, no momento em que a concorrência intensificava a busca por expansão. Dessa forma, conseguimos aproveitar a oportunidade e atender à necessidade do mercado”.



O primeiro Home Center da cidade de Tatuí em obras demonstra a grandiosidade do novo espaço.

Localizada na Travessa Romeu Picchi, n.º 458, o Caetano *Home Center* se tornou o maior *Home Center* de Tatuí e região, oferecendo mais de 31 mil itens para as diferentes necessidades, desde o básico até o acabamento mais sofisticado. O novo espaço passou também a ser o novo endereço da Caetano Gold, a loja conceito da Rede,

oferecendo produtos diferenciados e exclusivos para o mercado de médio e alto padrão. Além dele, o *Home Center* foi planejado como um verdadeiro shopping da construção, proporcionando maior conforto e comodidade, contando com sistemas de autosserviço, lanchonete (Quiosque Center) e outras facilidades.



Em 2018, o Home Center Caetano abre as portas inaugurando uma nova fase para a Rede Caetano e para a cidade de Tatuí e região.

De olho nas oportunidades

Ao mesmo tempo em que a Rede Caetano dava as boas-vindas ao seu primeiro *Home Center* — que antecipava as demandas de uma cidade hospedeira como Tatuí, em franco desenvolvimento e crescimento —, Caetano aproveitou para reforçar ainda mais a presença de suas lojas na região com a inauguração da Loja 4 na Rua Bento Bueno Casemiro, n.º 150, no bairro Santa Rita, em Tatuí.

Até então, as lojas cobriam a área central da cidade e a nova loja passou a abastecer a região passando o Rio Tatuí. “A loja do Santa Rita foi um projeto piloto para nós. Vimos uma grande oportunidade em atender a essa comunidade, que é praticamente uma cidade dentro de Tatuí. A localização estratégica, dentro do próprio bairro, nos permitiu conquistar a preferência dos clientes que antes precisavam se deslocar para o centro da cidade para fazer suas compras. O sucesso da loja superou nossas expectativas, comprovando a viabilidade desse modelo de negócio”, ressalta Caetano.

Outra aposta de Caetano foi a Caetano EPs, fruto da sociedade com Adilson Antonio Leite. Amigo de infância de Caetano, Adilson começou a trabalhar na Loja 2, na Rua Juvenal de Campos, em 1996. Durante muitos anos, atuou



Adilson Antonio Leite



Sabrina Elisabeth Leite Diniz



Mais uma loja em Tatuí, na Rua Bento Bueno Casemiro.

como gerente daquela loja, mas precisou sair. Quando voltou para Tatuí, anos mais tarde, recebeu o convite de Caetano para voltarem a trabalhar juntos, só que agora no novo *Home Center*. Lá, nasceu a oportunidade de venderem Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), uma ação que começou tímida, com uma prateleira apenas. “Estreamos o projeto de EPIs com uma pequena prateleira dentro do *Home Center*. Com o tempo, a demanda pelos produtos aumentou e decidimos expandir a operação, dedicando um espaço maior para essa linha. Logo, de uma prateleira, surgiu a necessidade de abrimos uma loja”, recorda Adilson.

“A Caetano EPIs teve origem em um setor especializado em EPIs dentro de nossa *Home Center*. Visando potencializar este segmento, decidimos desmembrá-lo em uma empresa independente. Para tanto, convidamos Adilson, um colaborador de longa data e, posteriormente, sua filha Sabrina para se tornarem sócios, confiando a eles a gestão do novo negócio”, recorda Caetano, que, naquele primeiro momento, vislumbrou o grande potencial do mercado de equipamentos de proteção no final dos anos 2010.

Naquele período, já havia conscientização da sociedade como um todo acerca dos riscos presentes em diversos ambientes de trabalho e da importância do uso de equipamentos protetivos na prevenção de acidentes e doenças ocupacionais. Ao mesmo tempo, normas e legislações voltadas à segurança do trabalho garantiram o investimento em medidas de proteção.

“Antigamente, era impensável falar em EPIs. Se alguém sugerisse usar um capacete ou um cinto de segurança, seria motivo de briga com o patrão. Hoje, a situação é completamente diferente. Acidentes graves, como quedas de telhados e choques elétricos, fizeram com que a segurança no trabalho se tornasse uma prioridade. A lei, os engenheiros e os técnicos de segurança pressionaram por mudanças, e os empregadores foram obrigados a investir em EPIs. A demanda por esses equipamentos aumentou exponencialmente, e o mercado de EPIs está em constante crescimento”, explica Adilson.



Nasce a Caetano EPIs, ajudando Tatuí e região a ter acesso às novas tendências.

Assim, em 2018, a Caetano EPIs iniciou suas atividades em um pequeno espaço. Em seguida, expandiu para um galpão adjacente, registrando ótima aceitação do público e o estabelecimento de relações duradouras. “Caetano EPIs é uma empresa independente, não fazendo parte da Rede Caetano que atua no setor de materiais de construção. Mantemos um atendimento personalizado, priorizando o contato direto com nossos clientes. Essa relação próxima e baseada na confiança nos permite construir laços duradouros com nossos clientes, muitos dos quais se tornam verdadeiros amigos”, afirma Adilson. Atualmente, a empresa está localizada na Travessa Romeu Picchi, n.º 532, em Tatuí, com uma área de aproximadamente 700 m².

No ano seguinte, o setor de varejo de material de construção estava aquecido e com boas perspectivas de crescimento. Em meio a este cenário promissor, Caetano aproveitou para firmar mais uma sociedade com Marcelo de Campos, com a abertura de uma nova loja na Av. Governador Mario Covas, n.º 2735, em Porto Feliz, a 41 km de Tatuí. “Identificamos uma oportunidade de expansão em Porto Feliz ao encontrar uma loja local que enfrentava dificuldades. Após uma negociação bem-sucedida, adquirimos o estabelecimento. Realizamos uma reforma completa, implementando as mesmas práticas e estratégias que haviam se mostrado eficazes em nossa loja de Boituva. Graças a esses investimentos, a loja de Porto Feliz se tornou um ponto de venda próspero e faz parte do nosso patrimônio”, explica Marcelo.



A Rede Caetano chega à cidade de Porto Feliz.



Nova unidade na cidade de Tietê.



4

capítulo

**Uma
trajetória em
constante
crescimento**

A pandemia da Covid-19 trouxe desafios e oportunidades para o setor de materiais de construção em 2020. Enquanto muitos setores da economia foram duramente atingidos pelas medidas de isolamento social, o varejo de materiais de construção apresentou um cenário bastante particular. Considerado essencial pelo Decreto n.º 10.329, de 28 de abril de 2020, o setor permaneceu em funcionamento, embora com restrições de horário e capacidade. Em outros casos, houve necessidade de fechamento temporário, o que exigiu adaptação rápida das empresas.

Um dos reflexos daquele período foi a mudança no comportamento do consumidor, cenário que favoreceu o varejo de material de construção. Com o aumento do tempo em casa, muitos consumidores passaram a investir em reformas e pequenas obras, impulsionando a demanda por materiais de construção. No entanto, a incerteza econômica e o medo de contágio levaram ao surgimento de um novo perfil de compra, que passou a priorizar canais digitais e busca por informações *on-line*. Este cenário acelerou a digitalização do setor, com o investimento das empresas em plataformas de *e-commerce*, garantindo a continuidade dos atendimentos por meio de canais eficientes.



Caetano e equipe durante a pandemia da Covid-19.



Caetano e família no período da pandemia.

Neste cenário, a Rede Caetano buscou se adaptar às necessidades do momento. O ambiente digital e outras modalidades de vendas já eram um investimento da empresa, porém, com a pandemia, essa demanda se intensificou. “A pandemia, apesar dos desafios, acelerou um processo de transformação que já estava em curso na empresa. A experiência com vendas remotas e a equipe de vendedores externos bem estruturada foram fundamentais para a rápida adaptação ao novo cenário. A necessidade de fechar e reabrir a loja de forma intermitente nos impulsionou a investir ainda mais em nossos canais digitais e a otimizar a logística de entregas. A equipe de vendas — equipada com os devidos equipamentos de proteção individual — passou a realizar visitas domiciliares, adaptando-se às restrições e oferecendo um atendimento personalizado e seguro aos clientes”, explica Caetano.

A pandemia atuou como um catalisador para a aceleração do desenvolvimento tecnológico e da digitalização dos processos de atendimento da empresa. A necessidade de atender a um volume crescente de pedidos, especialmente durante o período de isolamento social, exigiu a implementação de soluções tecnológicas mais eficientes.

A transição para o digital possibilitou à Rede Caetano aprimorar significativamente a experiência do cliente, com um atendimento mais ágil e personalizado. Essa nova abordagem, aliada a uma crescente demanda por reformas e reparos, impulsionou um crescimento exponencial das vendas no período.

Mudança de rumo

Mas nem todos tiveram a mesma experiência exitosa. Na pandemia, a Caetano Auto Center vivenciou uma redução de cerca de 70% a 80% dos serviços prestados pela empresa. A paralisação das atividades escolares e a diminuição da mobilidade urbana, decorrentes das medidas de isolamento social, impactaram diretamente o volume de serviços, uma vez que a empresa dependia em grande parte da manutenção de veículos. A transição para o trabalho remoto, adotada por muitas empresas após a pandemia, também contribuiu para a redução da demanda por serviços automotivos. Diante desse cenário, a Caetano Auto Center precisou adaptar sua estratégia de negócios, direcionando seus esforços para a captação de clientes corporativos, a fim de compensar a queda nas vendas para o consumidor final.

“Lembro que tivemos que tomar decisões difíceis. Um dos nossos funcionários precisou entrar no programa de manutenção de emprego para garantir a sua renda. Além disso, tivemos que realocar dois colaboradores da área administrativa da Auto Center para as lojas de materiais de construção, que estavam muito demandadas no período. Essa foi uma medida necessária para otimizar os recursos e garantir a continuidade das operações, além de possibilitar a continuidade do emprego para aqueles que precisaram ser afastados. Apesar dos desafios, conseguimos manter a maior parte da equipe e superar esse período difícil”, recorda Danilo.

No pós-pandemia, a Caetano Auto Center deu a volta por cima e atualmente vivencia um cenário promissor. A empresa experimentou um crescimento significativo ao mudar seu foco para o atendimento corporativo. Após a pandemia, quando o atendimento a clientes finais foi prejudicado, houve o direcionamento dos esforços para conquistar empresas e concessionárias. Esse processo, iniciado em

2021, exigiu persistência e construção de relacionamentos, mas os resultados são evidentes: atualmente, 70% da receita da empresa provém de clientes corporativos. A menor necessidade de lidar diretamente com o público final simplificou as operações e proporcionou maior estabilidade ao negócio.

Novos endereços

Em 2020, devido ao cenário favorável ao segmento de materiais de construção, a Rede Caetano cresceu um pouco mais, inaugurando duas novas lojas: a primeira abriu suas portas em Cesário Lange, a 18 km de Tatuí, na Rua Francisco Ribeiro da Silva, n.º 655; e a segunda começou a abastecer o mercado de Guareí, a 41 km de Tatuí, na Av. Virgílio Trindade de Ávila, n.º 1145. Essa expansão foi possível graças à otimização do Centro de Distribuição da Rede Caetano, que passou por um processo de verticalização e organização, tornando-se um hub logístico eficiente. A partir do CD, foi possível abastecer as novas lojas de forma mais rápida e econômica, otimizando a logística e reduzindo custos operacionais.

“O nosso CD foi fundamental para a expansão da empresa. Com ele bem estruturado, conseguimos abrir novas lojas. A logística ficou muito mais eficiente, já que podíamos abastecer todas as lojas a partir de um único ponto. O caminhão que ia para uma loja, já levava produtos para as outras também. Foi a logística que nos permitiu crescer desse jeito”, afirma Caetano.



Rede Caetano em Cesário Lange.



Primeira loja Caetano em Guaré.

Aproveitando o bom momento do setor, a Rede Caetano intensificou sua expansão. Um dos destaques foi a abertura de uma nova loja da Caetano na Avenida José de Almeida Carvalho, n.º 1631, em Itapetininga, ampliando sua presença e chegando a cada vez mais itapetininganos. “Tínhamos nossa loja lá no sul da cidade, mas percebemos que quem morava na região norte tinha que se deslocar muito para nos visitar. Por isso resolvemos abrir uma nova loja lá no extremo norte, para facilitar a vida de todo mundo. Agora temos lojas nos dois lados da cidade”, explica Caetano.



Segunda loja Caetano em Itapetininga.

Além-fronteiras

Em 2021, a saga da Rede Caetano ultrapassou as fronteiras paulistas, chegando a Primavera do Leste, no estado do Mato Grosso, e ampliando sua área de atuação em cerca de 1.500 km. Tudo começou com a vontade de Caetano de montar uma loja em sociedade com Manoel Carvalho Silva Filho — à época gerente de compras da Rede Caetano e colaborador há 15 anos. “Essa foi nossa primeira loja fora de São Paulo, fruto de uma parceria com o Manoel, funcionário nosso de longa data. Ele, que começou como meu funcionário, se tornou meu sócio e juntos idealizamos esse projeto, baseado em um estudo de mercado detalhado na região”, recorda Caetano.



Manoel Carvalho Silva Filho

Com experiências em vários segmentos comerciais, Manoel foi atraído para o varejo de materiais de construção ainda no começo dos anos 2000, quando o mercado estava bastante aquecido. Depois de algumas experiências profissionais no estado de Minas Gerais, decidiu se mudar para a cidade natal de sua esposa: Tatuí. Lá, começou a buscar um novo emprego e a observar o potencial da Rede Caetano. “Após analisar todas as opções, percebi que a Caetano era a loja que mais se alinhava com a minha forma de trabalhar, meus valores e expectativas. A qualidade dos produtos e o relacionamento cultivado pela empresa com os fornecedores foram alguns dos fatores determinantes”, recorda Manoel. Em 2009, o profissional foi admitido e iniciou sua trajetória na Rede até chegar ao ano de 2020, quando, ao lado de Caetano, começou a pesquisar regiões em potencial para abertura da nova loja em sociedade, mas o trabalho sofreu uma pausa em 2020, por conta da pandemia da Covid-19.

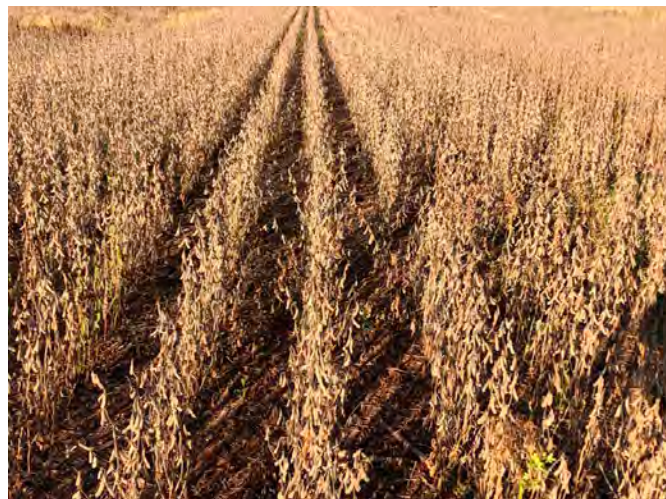
Após o período mais crítico da pandemia, o estudo foi retomado e a primeira ideia que buscaram foi abrir em São Paulo mesmo. “Inicialmente, planejavamos abrir uma loja em São Paulo, mas a pandemia interrompeu nossos planos. Decidimos então adiar a expansão e reavaliar nossas estratégias. Com a estabilização da situação, retomamos o projeto. Foi quando surgiu a ideia de vermos a região de Mato Grosso, mais especificamente a cidade de Primavera do Leste, que demonstrava estar vivendo um período com grande potencial de desenvolvimento por conta de sua vocação para o agro”, explica Manoel.

Mas por que Primavera do Leste? Já fazia algumas décadas que Caetano tocava uma atividade paralelamente ao varejo de materiais de construção: o agro. Em meados dos anos 2000, o empresário tinha um rancho pequeno na beira do rio. A vida no campo lhe fazia muito bem e o aproximava de algo que gostava muito: pescar. Em certo momento dessa jornada, surgiu a oportunidade de Caetano adquirir fazendas em Miranda, Mato Grosso do Sul. Ele gostou da ideia e começou a criar gado e a ter rentabilidade com a atividade. Com o tempo, novas propriedades foram compradas e, por volta do ano de 2018, Caetano também passou a plantar milho e soja.



Criação de gado em Miranda, Mato Grosso do Sul.





Investimento da família Caetano na plantação de milho e soja.

Completando 35 anos em 2021, Primavera do Leste era uma jovem e promissora cidade. Na época, ela tinha cerca de 80 mil habitantes e, com o passar do tempo, começou a registrar um importante crescimento populacional, com aproximadamente 5 mil habitantes/ano; tudo isso graças ao agro. “O agronegócio é o motor da economia local. Com o crescimento da produção agrícola e a instalação de grandes empresas, como a Cargill e a Bunge, a demanda por mão de obra qualificada e infraestrutura aumentou significativamente. Isso gerou um *boom* na construção civil, impulsionando a venda de materiais para atender às necessidades da população que migra para a região”, ressalta Manoel.

A localização estratégica de Primavera do Leste também foi um ponto de atração, já que é garantida pela BR-070 e pela MT-130: duas importantes rodovias que facilitam o escoamento da produção e o transporte de insumos para a região. Adicionalmente, outro fator relevante era a proximidade com o Porto Seco de Rondonópolis. Localizada a cerca de 150 a 200 km desse importante centro logístico, a nova loja da Rede seria instalada já se prevendo a expansão da malha ferroviária até o norte do estado, com um ramal passando por Primavera do Leste.



Uma nova jornada fora do território paulista na cidade de Primavera do Leste.

A concretização desse projeto, atualmente em andamento, proporcionará à cidade um novo porto seco, impulsionando ainda mais sua economia.

Após uma pesquisa de mercado detalhada, a nova loja da Rede Caetano — localizada na Rua Olivério Porta, n.º 2964, Primavera do Leste — foi inaugurada em 2021. Com uma área de vendas de 1.800 m², um depósito de 2.500 m² e um pátio de 2 mil m², a empresa possui uma grande estrutura e, em meio à ampla concorrência, a loja se destaca pelo serviço. “Temos uma política diferente de trabalho do que o pessoal está acostumado. Temos, graças a Deus, conseguido ganhar mercado pelo fato de estarmos na beira do balcão, com cliente em contato direto conosco. Foi dessa forma que a Rede Caetano nasceu: com o dono na ponta, fazendo esse trabalho. E hoje ele faz questão que os gerentes de loja, ao invés de estarem fechados em uma salinha, estejam numa mesa do lado com os vendedores, sentindo a necessidade do cliente”, esclarece Manoel. Devido ao sucesso da união, a Rede Caetano inaugurou, em 2024, mais uma loja em Primavera do Leste, na Avenida Pupunha, n.º 186, Residencial Buritis Primavera II, fortalecendo a sociedade com Manoel Carvalho.



Segunda loja Caetano em Primavera do Leste.



Michel R. R. Kurokawa

Uma aposta em novos horizontes

Concomitantemente à expansão da rede, em 2022, surgiu uma nova oportunidade de negócio, apresentada por Michel Rosa, um profissional com vasta experiência na indústria química. Com sólida formação em química e passagem por grandes corporações do setor, Michel nutria um crescente interesse pela indústria da construção civil. “Após uma análise aprofundada do mercado de revestimentos arquitetônicos, identificamos uma oportunidade para aplicar nosso conhecimento em química de materiais. Dada a sinergia entre as matérias-primas e formulações com as quais já trabalhávamos, decidimos desenvolver um projeto arrojado nesse segmento – montar uma fábrica de tintas completa. Iniciamos com um estudo detalhado de formulações, seleção de matérias-primas de alta qualidade e definição de um portfólio inicial de produtos *premium*”, recorda o profissional.

Com a intenção de desenvolver esse projeto na cidade de Tatuí, Michel iniciou o piloto nas instalações de um amigo empresário da cidade. Nesse primeiro momento, ele contava com um equipamento simples, com capacidade para 150 mil litros/ano, e apenas dois profissionais. “Então, comecei o processo de fabricação com um maquinário bem simples e pequeno, produzindo um lote piloto de apenas 20 baldes de tinta”, relembra Michel. Seis meses após o início da produção, surgiu a oportunidade de crescer: “Fui apresentado ao Caetano por um amigo em comum. O Caetano já era uma referência de empresário de sucesso, em toda a região, e a possibilidade de trabalhar com a Rede Caetano era extraordinária. Tivemos algumas reuniões e, com sua apurada visão de negócios, Caetano enxergou muito potencial no projeto e abriu a Rede para realizarmos um piloto de mercado”.



Infraestrutura da primeira indústria de tintas em parceria com Michel Rosa.

Neste primeiro momento, Caetano e Michel realizaram uma experiência inicial com um lote piloto colocado à venda em uma das lojas da Rede Caetano, sendo muito bem recebido pelo público. A partir daí, a parceria evoluiu para uma sociedade, e novos lotes de produtos começaram a ser fabricados. Com a formalização da sociedade, a fábrica de tintas foi transferida para uma estrutura maior, ao lado do Centro de Distribuição da Rede Caetano, um complexo logístico com mais de 20 mil m² de área construída.

Além da expansão da infraestrutura e do aumento do quadro de colaboradores, investimentos significativos permitiram a aquisição de equipamentos tecnológicos e a implementação de uma linha de produção com capacidade para mais de 2 milhões de litros/ano, resultando em um acréscimo substancial da capacidade produtiva. “Atualmente, possuímos um laboratório próprio bem equipado, para controle de qualidade e desenvolvimentos. Todas as nossas tintas são formuladas com matérias-primas de alta qualidade, provenientes dos principais fornecedores da indústria química, e atendem aos mais rigorosos padrões da norma NBR, garantindo assim produtos de excelência”, explica Michel.

Conhecida como “MAGNA TINTAS”, a empresa MAGNA & CAETANO INDÚSTRIA iniciou suas atividades produzindo um único tipo de tinta e, atualmente, em virtude do sucesso alcançado, diversificou sua linha, oferecendo um portfólio abrangente que inclui tintas e vernizes para diversas aplicações na construção civil, como pisos, alvenaria, madeiras, metais, além de tintas especiais e produtos que exigem especificações técnicas mais rigorosas, além de itens complementares, como massas e texturas. Outra mudança ocorreu em relação à distribuição: “Nossa área de atuação evoluiu significativamente desde os primeiros anos. Atualmente, distribuímos nossos produtos para toda a Rede Caetano e atendemos a um mercado cada vez mais amplo, incluindo a região de Tatuí e a capital, além de outras localidades”, afirma Michel.

Outro foco importante — presente desde o início da produção — foi o compromisso com a sustentabilidade. A empresa prioriza o uso de matérias-primas sustentáveis. Além de cumprir as normas e regulamentações vigentes, a organização busca inovar constantemente, adotando insumos com menor impacto ambiental. A companhia investe em pesquisa e desenvolvimento, conduzindo diversos projetos que visam ao lançamento de novas tecnologias no setor de tintas para construção civil.



Lotes de tinta produzidas pela “Magna Tintas”, oferecendo qualidade ao mercado.

A força da Rede Caetano

No ano de 2024, a Rede Caetano completou 30 anos de história. Neste período, cresceu de um modesto barracão com poucos colaboradores para uma potência no varejo de materiais de construção em Tatuí e região, constituindo-se como um grupo econômico muito estável e com um potencial impressionante de expansão e abertura de novas fronteiras. Seu crescimento é notável e sua presença é, atualmente, requisitada por muitas cidades, que anseiam pela abertura de uma “Caetano Materiais para Construção” em sua localidade. É inegável a grandiosidade da trajetória da Rede, que alcançou diferentes cidades do interior paulista e atende milhares de consumidores. Entretanto, mais do que erguer novos prédios e preencher as lojas com os melhores artigos para construção e reforma, a Rede Caetano se destaca — e sempre se destacou — pelo seu cuidado com as pessoas.

Desde o início, Caetano demonstrou um profundo respeito e cuidado por todos ao seu redor, especialmente por seus colaboradores. Ele transcendeu a relação profissional, cultivando amizades e criando um ambiente de trabalho acolhedor e estimulante, onde todos se sentiam valorizados e motivados. Além de proporcionar um convívio amigável, a empresa sempre incentivou o crescimento profissional de seus colaboradores. Muitas pessoas tiveram a oportunidade de ascender em suas carreiras, reconhecidas pelo seu trabalho e dedicação. Essa cultura de desenvolvimento contribuiu significativamente para o sucesso da empresa e para a realização pessoal de cada colaborador.



“A Rede Caetano valoriza a ascensão profissional de seus colaboradores, oferecendo oportunidades de crescimento para todos, independentemente do cargo inicial. Muitos de nossos gerentes iniciaram suas carreiras em funções operacionais, como a limpeza, e, através do trabalho e do desenvolvimento, alcançaram posições de liderança. Essa política de valorização do potencial humano contribui para um ambiente de trabalho motivador e colaborativo, onde todos têm a chance de crescer profissionalmente”, aponta Adilson Leite.

A cultura de incentivo ao crescimento da empresa proporcionou a alguns de seus colaboradores a oportunidade de se tornarem sócios de Caetano, dando origem a novos negócios em parceria com a Rede. “Desde que iniciei a ‘Caetano Auto Center’, com apenas 23 anos, percebi a grande responsabilidade que acompanha essa jornada. A transição do regime CLT para o empreendedorismo foi um divisor de águas em minha vida. A gestão de uma empresa significa cuidar de famílias inteiras, o que me motiva a dar o meu melhor a cada dia. Sou grato ao Caetano por ter me proporcionado essa oportunidade única de crescimento pessoal e profissional”, afirma Danilo Gustavo Paulino.

Todos fizeram sua parte e Caetano tratou de gratificar sua equipe, tornando a Rede Caetano uma verdadeira família, pautada em valores sólidos de honestidade, justiça e respeito. O ótimo relacionamento consolidado pela empresa formou um time longo, comprometido com o trabalho e que segue trabalhando dia a dia pelo crescimento da Rede. “Acredito firmemente que, ao longo desses 30 anos, a Rede Caetano transformou a vida de inúmeras pessoas. Seja como colaborador, cliente ou parte da comunidade, muitos tiveram a oportunidade de construir suas histórias e realizar seus sonhos graças à empresa. A Rede Caetano não é apenas um local para comprar, mas um espaço que contribui para o desenvolvimento pessoal e profissional de todos aqueles que dela fazem parte”, destaca Michel Rosa.

“A Rede Caetano foi fundamental para a realização do meu sonho. A oportunidade de fazer parte desse projeto me permitiu crescer profissionalmente e construir uma carreira sólida. A visão empreendedora de Caetano e o apoio incondicional de Adriana foram inspiradores para mim. A história da Rede Caetano é um exemplo de como a união e a dedicação podem transformar vidas”, relata Manoel Carvalho Silva Filho.

Agente transformador

Da mesma forma que estabeleceu um ambiente amistoso e de companheirismo dentro das lojas, Caetano também teve êxito fora delas, construindo verdadeiras amizades com seus parceiros comerciais, clientes e com a comunidade impactada por suas lojas em diferentes cidades paulistas. Por meio do diálogo honesto e sempre pautado na parceria, a Rede Caetano estabeleceu relações longevas e sólidas com seus fornecedores e, mesmo quando o crescimento bateu à porta, ela se manteve ao lado de seus grandes amigos, contribuindo para que pudessem crescer na mesma medida.

Naturalmente, esse espírito amistoso ecoou para a relação da Rede Caetano com seus clientes. Desde o começo dessa história, Caetano compreendeu o principal propósito de suas lojas: o de ajudar a construir os sonhos de seus clientes. Para isso, apresentou as melhores condições de pagamento e investiu continuamente na melhoria e no crescimento de seus espaços para fornecer aos consumidores as ferramentas necessárias para alcançarem seus objetivos, conquistarem seus sonhos. Ao mesmo tempo, capacitou seus colaboradores para sanarem todas as dúvidas e acharem as melhores soluções, para tratarem todos com gentileza, respeito e cuidado e, com o passar dos anos, investiu nas mais ágeis e modernas plataformas de atendimento e entrega de produtos.

“A evolução da Rede Caetano é fruto de muito trabalho e dedicação. A transparência nas negociações, a ética nas relações com os clientes e a preocupação em oferecer produtos e serviços de qualidade foram pilares que sustentaram o crescimento da empresa. Acredito que a confiança que os clientes depositam em nossa marca é um dos nossos maiores patrimônios”, explica Marcelo de Campos.



Há 25 anos, a Rede Caetano leva alegria para os bairros de Tatuí.

Outra força da Rede Caetano é o compromisso que firmou, há muitos anos, com a comunidade no entorno de suas lojas. Antes mesmo dos acenos da sociedade para as empresas abraçarem a responsabilidade social, a Caetano já estava comprometida em ser uma força de solidariedade em todos os locais onde se estabeleceu. Por isso, criou ações como “Sábado Animado” e “Rua da Alegria com Projeto Sorriso”, espaços com diversas atividades voltada ao público infantil, como pintura facial, atividades com premiações, personagens infantis para fotos, distribuição de algodão-doce e pipoca, levando alegria para a comunidade.

“Nosso compromisso social é um dos pilares da Rede Caetano. Há 25 anos, realizamos mensalmente o projeto “Sorriso”, que leva alegria e diversão para crianças de comunidades carentes. Através de shows, atividades recreativas como pintura facial, escultura de bexigas e brinquedos infláveis, proporcionamos momentos de lazer e entretenimento para toda a família. A dedicação de nossos colaboradores — muitos deles conosco há mais de duas décadas — é fundamental para o sucesso dessas iniciativas, que contribuem para o desenvolvimento social da região”, afirma Caetano.



Compromisso social da Rede Caetano.

Além das ações que leva para as ruas das cidades onde está, a Rede Caetano atua ativamente no desenvolvimento das comunidades onde está presente. Com aproximadamente 800 colaboradores diretos em Tatuí e região, a empresa é um importante gerador de empregos e impulsionador da economia local. A crescente demanda por novas unidades demonstra a confiança da população na marca. A empresa é vista como um parceiro estratégico para o desenvolvimento regional, oferecendo produtos de qualidade, preços competitivos e facilidades de pagamento, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida dos moradores.



5

capítulo

**Uma Rede
feita de
parcerias**



Adilson da Silva Alves e Thelma Lúcia dos Santos

Clientes da loja de Itapetininga

“Há mais de 20 anos, quando comecei a procurar parceiros para os meus projetos de construção, a Rede Caetano se destacou como a escolha natural. O compromisso com a qualidade, o atendimento próximo e personalizado, e a ampla variedade de produtos foram fatores decisivos que me fizeram optar pela Rede Caetano naquela ocasião.

Ao longo dos últimos 30 anos, tenho acompanhado de perto a evolução da rede. É impressionante como a Rede Caetano se modernizou, expandiu e se adaptou às demandas do mercado. Desde a digitalização de processos, oferecendo compras mais ágeis e convenientes, até a ampliação do portfólio de produtos com marcas de renome, a Rede Caetano cresceu sem perder o toque humano e o relacionamento próximo com seus clientes.

O que mais me deixa satisfeito é a confiança que construí com a Rede Caetano ao longo desses anos. Sempre que precisei de materiais, fui prontamente atendido pelo vendedor Alisson e pelo Rubens, conhecido como Rubão, garantindo que minhas demandas fossem atendidas com agilidade e precisão. Esse atendimento eficiente sempre assegurou que meus projetos seguissem o cronograma sem interrupções.

A constante busca por inovação e a melhoria dos serviços são provas do comprometimento da Rede Caetano com a satisfação dos clientes. É gratificante ver como a Rede se transformou, mas sem abrir mão dos valores que me conquistaram desde o início.”



Alexandre Bossolan

Palhaço Batatinha e animador, parceiro da Rede Caetano em projetos sociais

“Em 1995, logo após a inauguração da Rede Caetano, fui convidado como locutor para divulgar a loja na rádio onde trabalho há 30 anos. Durante essa visita, conheci Caetano e, desde então, iniciamos uma parceria que perdura até hoje. A partir desse primeiro encontro, além de atuar como locutor, comecei a animar os eventos da Rede Caetano com meu personagem, o Palhaço Batatinha. Caetano sempre foi um grande incentivador do meu trabalho.

A história da Rede Caetano com a comunidade começou com a doação de brinquedos e a presença do Papai Noel em bairros carentes. Inspirado por essa iniciativa, Caetano criou a ‘Rua da Alegria com Projeto Sorriso’, um projeto que leva diversão e alegria para as crianças de Tatuí. Com o tempo, a iniciativa evoluiu para o ‘Sábado Animado’, oferecendo atividades para toda a família nas lojas e promovendo shows de artistas locais em parceria com entidades beneficentes. Além dele, também nasceu o ‘Show dos

Bairros’, em parceria com Comunidades Religiosas, ONGs, Associações de Bairro que realizam suas quermesses para suas obras assistenciais.

A Rede Caetano não se limita a oferecer uma ampla variedade de produtos para construção civil. A empresa também demonstra sua gratidão aos clientes através de eventos sociais memoráveis, que proporcionam momentos de alegria e celebração para toda a comunidade. Essa dedicação em oferecer experiências únicas, aliada a um atendimento de qualidade, consolidou a Rede Caetano como uma referência em Tatuí e região.

Nossa gratidão ao Caetano por todos esses anos juntos. Digo sempre que o Caetano é um abençoado e abençoador. Gratidão a Deus. Foi Ele que nos uniu com a Rede Caetano para que, durante todos esses anos, estejamos realizando a Rua da Alegria com Projeto Sorriso!”



Alisson Ricardo

Colaborador da Rede Caetano Unidade Itapetininga

“Comecei a trabalhar na Rede Caetano Materiais de Construção com 18 anos. Foi meu primeiro emprego registrado. Como havia trabalhado com obras desde pequeno, conheci a empresa através de clientes que sempre compravam lá. Um dia, decidi entregar currículo. Na época, fui contratado para ser empacotador, ganhando praticamente a metade que ganhava como autônomo, mas acreditei primeiramente em Deus, na empresa e em mim mesmo.

Durante seis meses, aprendi o máximo que podia. Aí veio o reconhecimento pelo meu trabalho através do meu gerente Rubens, que viu potencial em mim e me promoveu como vendedor e, através do meu conhecimento em obras, cresci muito profissionalmente, assim como a empresa

praticamente dobrou de tamanho. Durante esses 13 anos que estou na empresa, só tenho a agradecer pelo reconhecimento pelo meu trabalho e a seriedade com todos os colaboradores e clientes. Sou muito grato a todos os colaboradores que fazem da Rede Caetano uma empresa de sucesso.

Também agradeço aos nossos clientes que nos ajudaram nessa longa caminhada. Sou grato ao Sr. Jonas Caetano que, com seu esforço e dedicação, começou como vendedor e hoje é um empresário de sucesso. Que Deus continue abençoando a todos e que venham muitos e muitos anos de sucesso para a Rede Caetano e todos os seus colaboradores.”



Antonio Carlos

Vendedor da Rede Caetano Unidade Cesário Lange

“Minha jornada na Rede Caetano teve início por meio de uma indicação de um amigo em comum. Ao saber que a empresa planejava abrir uma loja em Cesário, minha cidade natal, vi uma oportunidade única de realizar um sonho antigo. Enviei meu currículo e, para minha grande alegria, fui selecionado para fazer parte da equipe.

Trabalhar na Rede Caetano é muito mais do que apenas um emprego: é a realização de um sonho pessoal e a oportunidade de contribuir para o desenvolvimento da minha comunidade. A equipe é acolhedora e o ambiente de trabalho é extremamente

positivo. Com mais de 40 anos de experiência no ramo de vendas, posso afirmar que a Rede Caetano se destaca pela qualidade do atendimento e pelo valor que atribui aos seus colaboradores.

Agradeço à empresa por acreditar em Cesário e por investir em nossa cidade. A decisão de abrir uma loja aqui foi um marco para a comunidade e gerou muitas oportunidades de emprego. Agradeço também a todos os meus colegas de trabalho pelo apoio e pela parceria. A união da equipe é fundamental para o sucesso da empresa.”



Augusto Cesar Vieira (Branko)

Cliente e fornecedor da Rede Caetano

“Minha história com a Rede Caetano começou de forma bem peculiar há 21 anos. Com apenas 17 ou 18 anos, sonhava em ter um carro, mas o dinheiro era curto. Então surgiu a oportunidade de comprar um Fusca, mas eu não tinha dinheiro para pagar. Foi quando o dono do veículo, que era de Cesário Lange, me apresentou uma solução inusitada: pagar em materiais de construção.

Na época, a Rede Caetano ainda não tinha loja em Cesário Lange, mas em Tatuí era possível encontrar tudo o que o vendedor do fusca precisava. Abri meu cadastro e realizei a compra em 10 parcelas, utilizando o material para quitar a dívida com o vendedor do Fusca. Aquele carro foi meu primeiro e, graças à flexibilidade da Rede Caetano, consegui realizar esse sonho.

Desde então, a loja se tornou minha parceira em diversos projetos, tanto como cliente quanto como fornecedor. A facilidade de pagamento, a variedade de produtos e o atendimento sempre atencioso me fidelizaram à marca. A Rede Caetano não é apenas uma loja de materiais de construção, é uma empresa que contribui para o desenvolvimento da comunidade, oferecendo oportunidades e soluções para seus clientes. Sou grato por essa parceria de longa data e por tudo o que a empresa representa.

Ao longo desses anos, testemunhei o crescimento da Rede Caetano, com a abertura de novas lojas e a consolidação de parcerias sólidas com clientes e fornecedores. A empresa se destaca pelo excelente atendimento e pelos preços competitivos, oferecendo condições de pagamento facilitadas que tornam os sonhos de muitas pessoas mais acessíveis.”



Bernadete do Carmo Camargo

Proprietária da agência Elmec Comunicações Marketing e Negócios Ltda

“Minha relação com a Rede Caetano começou em 1996, quando cheguei a Tatuí. Desde então, construí uma parceria sólida com o Caetano, a Adriana e toda a equipe, alicerçada em confiança, respeito e admiração. Essa convivência se estende além do profissional, tornando-se uma amizade sincera.

Ao longo de 28 anos, através da minha agência Elmec Comunicações, tive a honra de criar diversas campanhas publicitárias para a Rede Caetano, incluindo materiais promocionais, filmes, vídeos e outras mídias. Cada projeto foi um desafio gratificante, permitindo-me colaborar com uma empresa que preza pela inovação, excelência e comunicação estratégica.

É inspirador acompanhar o crescimento de uma empresa que se iniciou (em 1994), com uma pequena loja de materiais de construção, foi se consolidando no mercado, e transformando em um grande grupo, hoje com 16 lojas, em nove cidades do interior paulista,

com expansão para o Mato Grosso. Essa evolução é fruto da liderança visionária de um casal (Jonas Caetano Filho e Adriana Caetano), comprometido e do trabalho dedicado de uma equipe que compartilha valores como ética, profissionalismo e perseverança.

A Rede Caetano não é apenas uma parceira profissional, mas parte essencial da minha história de vida. Meus filhos cresceram ouvindo falar da empresa e acompanhando minha trajetória ao lado dela. Minha gratidão ao casal Adriana e Caetano é imensa, não só pelo apoio e por acreditarem no meu trabalho, mas pelo exemplo de força, união e fé que eles representam.

Se eu tivesse que resumir tudo em uma só palavra, seria ‘gratidão’. Peço a Deus que continue iluminando essa ‘Grande Família’, abençoando essa história de sucesso que inspira a todos que têm o privilégio de conhecê-la e fazer parte dela.”



Carlos Donizete Alves

Colaborador da Rede Caetano Unidade Boituva

“A oportunidade de trabalho na Rede Caetano apareceu por uma indicação. Devido a isso, vim fazer uma entrevista e verifiquei a estrutura da Rede Caetano. Isso de início já me fez ter vontade de trabalhar nesta empresa, pois percebi que teria várias possibilidades de crescimento profissional e de adquirir o conhecimento que tanto desejava, pois acredito que o melhor conhecimento é aquele que se aprende no dia a dia.

Comecei no cargo de compras, no qual fiquei durante alguns meses. Em pouco tempo tive a oportunidade de ir para a área fiscal, onde estou atualmente, sempre buscando conhecimento com o auxílio da empresa. A vantagem de trabalhar na Rede Caetano é que ela te abre um leque de conhecimento e informações, não colocando barreiras para aqueles que desejam aprender e evoluir profissionalmente.

Hoje, meu conhecimento abrange vários setores e acho isso magnífico, pois acredito que se desejamos alcançar algo, temos que estar dispostos a enfrentar todas as barreiras. A empresa gosta de

mostrar para seus colaboradores que não existe diferença entre ninguém. Desta forma, todos têm a possibilidade de se recolocar em novas funções de acordo com seu esforço e dedicação, garantindo crescimento profissional e estrutural de todos os seus colaboradores.

Trabalho aqui há mais de 10 anos, agradeço por todo conhecimento e aprendizado que obtive e pela oportunidade de trabalhar com ótimos colaboradores. É motivador você ver que o dono da empresa onde trabalha ter começado de baixo e hoje conseguiu construir este império. Isso nos incentiva a sonhar e acreditar que podemos alcançar.

Quando se junta a dedicação, o esforço e a busca por conhecimento de ambas as partes, todos crescem juntos. É por isso que hoje a Rede Caetano se transformou nesta potência: por ter colaboradores dedicados e uma estrutura concretizada por seus proprietários.”



Danilo Souza

Diretor da Rede Caetano

“Comecei na empresa ainda muito jovem, na área de vendas, em 1996. A oportunidade de acompanhar de perto o crescimento da empresa e a visão empreendedora do Caetano me motivaram a buscar cada vez mais conhecimento. Iniciei meus estudos em Administração e, com o tempo, assumi a gerência de uma das lojas. Posteriormente, me voluntariei a liderar a implantação de um novo software — um sistema operacional que seria o início da implantação de toda tecnologia da Rede Caetano —, o que me permitiu desenvolver ainda mais minhas habilidades técnicas e a mostrar meu trabalho.

Neste cenário, tive a oportunidade de virar auxiliar direto do Caetano, aprendendo todos os processos e nuances do negócio. Atualmente, sou diretor de oito lojas da Rede, e tenho a honra e satisfação de fazer parte do contrato social dessas lojas, responsável por todas as operações — desde a gestão de equipes até a definição de estratégias comerciais. Essa trajetória só foi possível graças ao apoio e à confiança do

Caetano e da Adriana Caetano, que me inspiraram a crescer profissionalmente.

Sempre tivemos um ambiente familiar e harmonioso na empresa. A presença de diversos familiares no quadro de funcionários contribuiu para a construção de um clima de respeito e cordialidade. Ao longo desses 28 anos, nunca vi o Caetano desprezitar qualquer colaborador, independentemente da função.

Ele sempre demonstra um carisma e uma educação excepcionais, tratando a todos com a mesma consideração. Essa postura é inspiradora e nos ensina muito sobre liderança e relações interpessoais. Tudo o que conquistei na vida devo à Rede Caetano (Jonas Caetano e Adriana Caetano). A empresa se tornou uma segunda família para mim. Acompanhei de perto todo o crescimento da Rede, desde as primeiras lojas até a expansão que temos hoje. Essa trajetória foi marcada por muito aprendizado e conquistas pessoais e profissionais.”

A gentileza, a educação e o carisma do Sr. Caetano são características marcantes. Embora não tenha tido a oportunidade de trabalhar diretamente com ele, quem trabalha mais de perto fala sobre o profundo cuidado que ele e sua esposa demonstram pelos funcionários. Essa cultura de liderança se reflete na figura do Danilo, nosso diretor, que sempre se mostra aberto ao diálogo e disposto a ajudar.

A relação que a Rede Caetano estabelece com os clientes é outro ponto que me impressiona. A empresa possui uma longa história em Tatuí e é vista como parte da comunidade. Sou grato pela oportunidade de fazer parte desse time e contribuir para o sucesso da Rede Caetano. A proximidade da loja com minha residência facilita a minha rotina e me permite conciliar vida pessoal e profissional de forma mais equilibrada. Agradeço ao Danilo por toda a confiança e apoio desde o início da minha jornada na empresa.”

Edilson de Oliveira

Vendedor do Home Center Unidade Tatuí

“Tive a oportunidade de ingressar na Rede Caetano no período pós-Pandemia. Até então, trabalhava como inspetor de seguros. Após uma fase difícil no meu trabalho, surgiu a possibilidade de tentar um emprego na Rede. Eu já conhecia o Danilo, nosso diretor, e, quando procurei a empresa, eles prontamente me receberam e me contrataram. Para mim, foi uma grande alegria ter recebido uma resposta assim de imediato.

Desde que ingressei na empresa, há dois anos e meio, pude perceber o forte senso de comunidade que permeia o ambiente de trabalho. A presença de diversas famílias trabalhando na empresa cria um clima familiar e acolhedor. A longevidade dos colaboradores — muitos deles com mais de 20 anos de casa — é um testemunho da cultura de valorização e desenvolvimento profissional que a empresa cultiva.



Fabio Davila

Cliente da Rede Caetano Primavera do Leste

“São dois anos de uma grande parceria e amizade entre a Rede Caetano e a Construtora Davila e, o que mais me impactou, e foram os grandes diferenciais no primeiro contato com a Rede Caetano, foram a simplicidade, prontidão e o grande coração do Sr. Manoel Carvalho.

Me senti constrangido com o tamanho da simplicidade e humildade, bem como o “coração” prestativo em servir que o Sr. Manoel me atendeu pela primeira vez e todas as demais vezes. Pude perceber e ver Jesus através da vida do Sr. Manoel e não foi só na primeira vez, foram em todas as vezes que fui até a loja e também pelo telefone e WhatsApp. Qualquer que seja a forma de atendimento, sempre há bom atendimento.

A Rede Caetano tem crescido e expandido nesta cidade de Primavera do Leste-MT, onde conta com

duas lojas lindas, e possuidora de um portfólio de produtos e marcas de renome e que atende todas as áreas da construção civil.

É gratificante poder contar com a parceria da Rede Caetano nestes dois anos de negócios, e posso afirmar que estou muito satisfeito pela confiança construída com a Rede Caetano. Sempre que precisei de materiais, fui prontamente atendido pelo vendedor Izaque e toda a sua equipe, garantindo agilidade e precisão.

É muito visível como a Rede Caetano cresceu e não perdeu seus valores, o que traz a convicção e a certeza de que seremos grandes parceiros por décadas. Obrigado pela parceria. Deus abençoe a Rede Caetano.”



Irineu de Camargo

Vendedor desde 2007 da Caetano em Tatuí

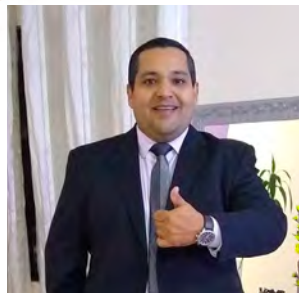
“No início de 2002, a empresa que eu trabalhava já há 15 anos foi vendida para uma holding de Niterói. Fomos avisados que seríamos demitidos e assim foi ocorrendo. Dia a dia, fomos perdendo os colegas e eu acabei ficando quase que por último. Fui desligado da empresa em julho de 2007.

Assinei a demissão em um dia e no dia seguinte já estava conversando com o Caetano. Como eu já havia trabalhado com ele no início da loja em 1994, meio período (bico). Na empresa, eu entrava às 4h e saía às 12h. Na Caetano, eu entrava às 13h e íamos até o início da noite.

Conversamos, ele me mostrou a empresa que havia crescido bastante desde a vez que trabalhei. De

pronto ele me falou que eu estava contratado, que daria uns 20 dias para que eu acertasse a rescisão na empresa e que iria me ligar. E assim foi. Próximo da data, ele me ligou dando risada e falou: ‘Tá com vontade de trabalhar?’. Eu respondi que sim. Aí ele disse: ‘Então pode começar amanhã na Loja 2’.

E assim começamos. Achei que não iria me acostumar com essa nova função, mas graças a Deus, estamos até agora. E o trabalho é um aprendizado diário. Como costumo falar para os novatos: ‘não existe receita. Cada cliente é único. Precisa ter sensibilidade para tentar entender cada um’. Vendas é para quem tem o espírito forte, porque você nunca sabe como vai ser o seu dia. Não tem rotina. Precisa ter fé e, como em qualquer profissão, ter caráter e honestidade.”



Jeferson Cleto

Gerente da unidade Loja III de Capela do Alto

“Conheci a Rede Caetano através de meu pai, Getúlio Cleto. Ele era presidente da Congregação Cristã no Brasil, comprava muito material para construção das igrejas, e eu criança sempre estava na loja, e sentia que estava em casa ao visitar a Caetano. Foi o que me despertou o interesse de fazer parte desta empresa. Trabalhei como cobrador por três anos, o que me proporcionou um profundo conhecimento sobre cobrança e me permitiu desenvolver habilidades de relacionamento interpessoal.

Em 1º de junho de 2008, pedi para trabalhar na expedição, na função de motorista para carga e descarga, e fui aceito. Trabalhei dois anos e seis meses, um novo aprendizado, e juntando o conhecimento de matérias e logística e a habilidade interpessoal, fui promovido em 11 de janeiro de 2011 ao cargo de comprador, trabalhando nesta função por três anos e quatro meses. O conjunto de oportunidades

que tive foram uma faculdade para mim. Adquiri muito conhecimento que me desenvolveu no comércio e, como sempre, a Caetano dando oportunidades para crescer.

Em 1º de maio de 2014, fui promovido a gerente da unidade Loja 3 de Capela do Alto, mesma unidade que fui admitido. Como gerente, estou há 10 anos; foi onde adquiri novos conhecimentos que me fizeram crescer profissionalmente. Hoje, agradeço muito a Deus por ter me dado saúde, família, sabedoria e a oportunidade de fazer parte da família Caetano — posso dizer que o clima organizacional é de uma família mesmo.

Agradeço o Sr. Caetano e sua esposa Adriana que construíram este ambiente familiar.

E parabênizo a Rede Caetano pelos seus 30 anos.”



José Eduardo Cantieri Costa

Cliente da Rede Caetano

“Minha primeira compra na Rede Caetano, lembro como se fosse hoje, aconteceu em 2009, quando iniciamos a realização de um sonho: a construção de nossa casa. E o que me levou a escolher a Rede Caetano foi a oportunidade de ser companheiro do Caetano no Rotary Club de Tatuí — um clube de serviços onde profissionais se reúnem para entrarem em ação e mudarem a realidade da comunidade onde vivem, através de projetos sociais.

Além da amizade, eu tenho uma profunda admiração pela pessoa do Caetano, pela sua esposa Adriana e por toda sua equipe, pois todo esse progresso é fruto da dedicação e trabalho duro ao longo de anos. Aproveito para contar um fato que ocorreu em 2014, onde um grupo de amigos do Condomínio Vila Monte Verde decidiu fazer uma arrecadação para construção de um quiosque e, na ocasião, foram arrecadados 12 cheques de cada doador e a obra tinha que ficar pronta antes da Copa do Mundo, e só tínhamos dois meses para concluir.

Eis que surgiu o problema: como pagar a mão de obra e, ao mesmo tempo, adquirir o material, sendo que o valor da mão de obra já consumiria praticamente os cinco primeiros cheques? Ou seja, estávamos sem saída. Foi quando nos sentamos com o Caetano, falamos sobre toda nossa iniciativa e ele nos disse: ‘Podem fazer a obra, eu mando o material e fico com os últimos cheques’.

Dessa forma, eu gostaria de fazer esse agradecimento especial à Rede Caetano pelos longos anos de parceria, sempre apoiando todos os nossos projetos, e principalmente pelo fato de saber que sou cliente de uma empresa que tem em seu DNA o compromisso social, devolvendo à sociedade parte de seus ganhos, através do Programa ‘Empresa Cidadã’, junto à Fundação Rotária, contribuindo diretamente para os projetos em nossa comunidade.”



Josiel Plati

Empresário do ramo imobiliário e cliente da Rede Caetano

“Comecei comprando na Rede Caetano quando eu fiz a minha chácara. Gostei muito do atendimento do vendedor; criamos ali uma certa amizade. Por meio dela, consegui fazer minhas entregas rápidas. Mas até aquele momento, eu comprava em poucas parcelas. Há quatro anos, ao iniciar minhas atividades no ramo imobiliário e da construção, estabeleci uma parceria sólida com a Rede Caetano. A confiança mútua e as condições de pagamento flexíveis — como prazos estendidos e limites de crédito mais elevados — foram fundamentais. A possibilidade de parcelar as compras sem juros e a certeza de receber os materiais com pontualidade contribuíram significativamente para o sucesso dessa parceria.

Graças ao sucesso de nossos projetos na cidade de Tatuí, a demanda por materiais de construção aumentou significativamente. Nesse contexto, a

Rede Caetano se tornou um parceiro estratégico, fornecendo os materiais utilizados em nossas obras. A agilidade no atendimento, proporcionada por vendedores como o Lucas, e a facilidade nas trocas e devoluções são diferenciais que valorizamos.

Gostaria de expressar minha gratidão pela confiança que a Rede Caetano depositou em mim no início da minha jornada na construção civil. Atualmente, mantenho um relacionamento próximo com diversos vendedores e com o gerente da loja, o que facilita ainda mais a gestão dos meus projetos. Além disso, tenho indicado a Rede Caetano para meus clientes, que também têm sido muito bem atendidos. Essa parceria sólida tem sido um dos pilares do meu sucesso e espero que continue por muitos anos.”



Keila de Souza Moreira

Colaboradora da Rede Caetano

“Comecei na Rede Caetano na primeira loja, em 1994. Na época, começou com apenas três funcionários: eu, o Caetano e mais um colaborador. Era uma lojinha bem pequena. Dividíamos as tarefas, desde limpar o banheiro até atender os clientes no caixa — que no início era apenas uma caixa de sapatos onde guardávamos o dinheiro. Mesmo pequena, ela começou movimentada. Não tinha de tudo, vendíamos apenas o material básico como cimento, argamassa, material elétrico e encanamento, mas com o passar do tempo, começou a ganhar corpo.

A demanda dos clientes cresceu com o passar dos anos, e a loja original já não era mais suficiente. Foi assim que a Rede Caetano começou a expandir, abrindo novas unidades. Trabalhei em duas das primeiras lojas, inclusive no caixa, por cerca de 15 anos. Foi um período de muito trabalho e aprendizado.

Vi de perto a dedicação do Caetano, que sempre se colocou de corpo e alma ao negócio.

O ambiente de trabalho sempre foi muito positivo. Todos tínhamos um objetivo em comum: o sucesso da empresa. Trabalhávamos em equipe, nos ajudávamos mutuamente e comemorávamos juntos as conquistas. Atualmente, faço parte da equipe financeira, sob a liderança da Adriana Caetano. Nossa equipe é responsável por todas as atividades financeiras da empresa e trabalhamos para garantir a organização e o controle das contas.

Sou muito grata por ter a oportunidade de trabalhar com o Caetano e a Adriana desde o início. Eles sempre demonstraram grande dedicação e comprometimento com o negócio. São 30 anos. Foi uma luta, batalhas, e muita gratidão por eles terem confiado em mim até hoje.”



Luis Adriano de Moraes

Gerente de Compras da Rede Caetano

“Comecei a trabalhar na Caetano em 2001. Comecei no pacote, como a maioria dos novos colaboradores, e tive a chance de aprender muito sobre os produtos e os processos da empresa. Confesso que no início foi um desafio, afinal, o universo da construção civil é vasto e cheio de detalhes técnicos. Depois, tive a oportunidade de trabalhar na área de vendas, onde ampliei ainda mais meus conhecimentos e depois comecei a atuar no setor de compras como comprador. Atualmente, sou gerente no setor de compras, responsável por uma excelente equipe composta por mais de dez colaboradores. Destaco nosso compromisso com a excelência ao nos mantermos sempre atentos às tendências, modas, inovações e avanços tecnológicos, garantindo decisões estratégicas alinhadas com o mercado.

Nunca esqueci do dia em que ele me apresentou a loja. Enquanto caminhávamos pela área onde eu começaria a trabalhar, ele me explicava sobre os produtos. Paramos diante de uma prateleira desarrumada e, com naturalidade, disse: ‘Não importa

quem tenha feito isso, a mercadoria precisa voltar para o lugar correto’. Essa frase simples me marcou profundamente, reforçando a cultura da empresa que eu estava prestes a integrar.

Aqui na Caetano nos sentimos em casa. O Caetano sempre nos ensinou a receber bem todo mundo, e essa tradição continua até hoje. Quando um novo funcionário chega, a gente explica tudo direitinho, brinca um pouco para quebrar o gelo e faz de tudo para que ele se sinta à vontade. É um ambiente leve e descontraído, mas ao mesmo tempo profissional. A cada dia que passa, a gente busca melhorar ainda mais esse clima, principalmente para ajudar os mais novos a se adaptarem.

Sou muito grato à Rede Caetano. Aprendi muito profissionalmente e também evolui como pessoa observando os bons exemplos de organização, respeito que presencio todos os dias trabalhando aqui. Só tenho a agradecer pela pessoa e pelo profissional que me tornei.”



Marcelo Alciati

Parceiro da Rede Caetano

“Minha relação com a Rede Caetano começou em 2000, no contexto de fornecedor e cliente, ainda na pequena loja da Romeu Picchi. Meu cadastro foi feito pelo próprio Caetano, em pé, num balcão improvisado, às 18h45. Desde então a parceria e admiração por ele só cresceram, revelando um empresário de visão que construiria um futuro brilhante.

Costumo dizer que não existe CNPJ forte com CPF fraco. E a Rede Caetano é a prova disso: sua marca se confunde com seu criador, consolidando uma cultura de empreender e servir. Esse equilíbrio entre liderança visionária e gestão íntegra impulsionou o crescimento constante da Rede Caetano, hoje uma das maiores geradoras de emprego na região. Caetano transcende os negócios, promovendo uma cultura de valorização humana.

Como empresário da educação empresarial, tive o privilégio de palestrar para sua equipe e descobrir,

que além de obstinado, Caetano é um empresário humano que imprime no time sua essência: energia e perfeição.

Essa essência é refletida nos colaboradores, sempre simpáticos e prontos para ajudar. A cordialidade e atenção em suas lojas são o farol de sua gestão, uma característica de quem sonhou em impactar vidas e sorrir, por meio de seus funcionários engajados.

Essa trajetória de trabalho e determinação deixa um legado de empreendedorismo e impacto social. A Caetano não só transforma vidas, mas também inspira com sua cultura do servir. Parabéns pelos 30 anos, uma referência em compromisso social e empreendedorismo de resultados!”



Paulo Eduardo Saroba

Gerente administrativo da Cerâmica Caetano

“Minha trajetória na Rede Caetano se iniciou em fevereiro de 1999 e, ao longo desses 25 anos de atuação na empresa, tive a oportunidade de vivenciar diversas experiências e crescer profissionalmente na Rede. Comecei como ajudante de motorista e, após um ano e meio, fui promovido a cobrador. A partir daí, minha relação com a empresa se estreitou e tive a chance de ocupar o cargo de comprador. Após três anos nessa função, fui convidado por Caetano para assumir a gerência de compras, um desafio que aceitei com entusiasmo. Foram 8 anos à frente deste cargo, ao lado de uma equipe maravilhosa.

Em 2013, o Caetano me chamou para um novo desafio: assumir a gestão da Cerâmica Caetano. Essa experiência me permitiu aplicar os conhecimentos adquiridos no curso de Administração de Empresas, que estava fazendo na época; essa combinação de cenários contribuiu

em muito para que eu pudesse evoluir com meus estudos e, ao mesmo tempo, colaborar ainda mais com a empresa.

A Rede Caetano é a minha maior escola. Sou imensamente grato a Caetano e Adriana pela confiança e pelas oportunidades que me foram proporcionadas. A empresa se tornou minha segunda casa, o lugar onde construí minha carreira e realizei meus sonhos. Agradeço a todos os colegas de trabalho que fizeram parte dessa jornada e contribuíram para o meu crescimento profissional. A Rede Caetano é mais do que uma empresa para mim, é uma família. Sinto um profundo sentimento de gratidão e pertencimento a essa organização que tanto me proporcionou. Agradeço a oportunidade de fazer parte dessa história e espero continuar contribuindo para o sucesso da empresa nos próximos anos.”



Reinaldo Becca

Empreiteiro e cliente da Rede Caetano Unidade Capela do Alto

“Conheci a Rede Caetano através do meu pai. Ele era pedreiro e eu sempre o acompanhava nas obras. Ele comprava em outras casas de materiais de construção também, mas eu sempre via que na Caetano o ambiente era melhor, o pessoal estava sempre alegre, mais desenrolado.

Aí o tempo passou e eu me tornei mestre de obra; tenho uma construtora e muitas obras em andamento. Devido à correria, a Caetano sempre tem me ajudado muito no prazo de entrega, e também na qualidade de material. Eles são pioneiros, não me trazem problemas e têm um sistema de guardar material e entregar fracionado que nos ajuda muito.

Alguma vez preciso de pouco material para uma obra pequena e eles entregam sem cobrar frete. Todas as vezes que precisei de algum socorro, algum material rápido, eu sempre fui atendido. Qualquer dificuldade que tenho, o Jeferson, gerente da loja, está pronto para nos atender.

Outra coisa que me ajuda muito é a quantidade e a forma de pagamento (cartão, cheque e no carnê da loja). Todas as obras que faço, sempre indico para meus clientes que vão na Caetano. Agiliza para mim e tenho certeza de que o cliente vai ser bem atendido. Gostaria de parabenizar a Caetano pelos seus 30 anos de atividade.”



Renato Lazaro

Cliente da Rede Caetano

“Sou cliente da Rede Caetano desde 2000, quando iniciei a construção da minha primeira casa. Naquela época, a Rede já se destacava pela variedade de produtos e pelo atendimento personalizado. Com o passar dos anos, vi a Rede Caetano crescer e se consolidar como referência em Tatuí e região.

A evolução é notável: a ampliação da variedade de produtos, a modernização das lojas e a constante

busca pela excelência no atendimento me impressionam a cada visita. O que mais me agrada é a certeza de encontrar tudo o que preciso para minha casa, com qualidade e preços competitivos.

Muito obrigado Rede Caetano, por tanto tempo atendendo aos tatuianos com excelência e respeito.”



Simone Galvão

Secretaria executiva do Grupo Caetano

“A minha amizade com a Adriana, esposa do Caetano, iniciou em 1990 quando trabalhamos juntas em uma outra empresa (loja de roupas). Em 1994, o Caetano e a Adriana abriram a sua 1ª loja Caetano onde comecei a ser cliente da loja pela amizade e admiração que sempre tive por eles. Em 1999 iniciei a minha carreira fazendo parte de colaboradores dentro da Rede Caetano na loja II. Ao longo desses anos ocupei diversas funções dentro da empresa como: caixa, setor cobrança, gestão de equipes e atualmente como secretária executiva. Sou responsável pela administração de imóveis, gestão das atividades Rurais, administração de recursos materiais, organização da agenda pessoal e profissional, além de preparar planilhas relatórios, dentre outros afazeres. Essa trajetória de 25 anos é marcada por muito aprendizado e gratidão.

O dia a dia dentro da empresa sempre foi positivo, agradável e respeitoso tanto com os funcionários e

com os clientes. Essa atmosfera agradável contribuiu para que muitos funcionários permanecessem conosco por longos períodos. Mesmo com o crescimento da empresa e o aumento do número de colaboradores, o bom relacionamento entre todos sempre foi uma marca registrada.

Quero agradecer ao Caetano e Adriana por todos esses anos juntos de trabalho, aprendizado, conquistas e amizades. Tive a oportunidade de acompanhar de perto o crescimento dessa empresa que emprega muitas famílias em nossa cidade. Caetano é visionário, quem tem a oportunidade de trabalhar perto dele aprende muito com a sua inteligência. Tenho carinho, admiração e consideração pelo Caetano, Adriana e Gustavo família que eu amo. Tenho muito orgulho em trabalhar no Grupo Caetano.”



Valdinei Garcia

Cliente da Rede Caetano Unidade Boituva

“Sou cliente da Rede Caetano desde que a loja abriu em Boituva, há 22 anos. O que me chamou a atenção na primeira compra foi a organização do ambiente, o atendimento atencioso do vendedor e, claro, os preços competitivos.

Com o passar dos anos, a loja só cresceu, oferecendo ainda mais opções e um estacionamento amplo, o que facilita muito a vida de quem vai de carro. A equipe é sempre muito prestativa — desde os vendedores até os funcionários da expedição.

Agradeço na verdade a todos, desde o gerente até a faxineira sempre contente. Isso transmite mais conforto de vir até a loja. A Rede Caetano está de parabéns, sempre crescendo para levar atendimento e praticidade.

Obrigado e que Deus abençoe muito a todos vocês.”



Volmir Vieira de Paula

Coordenador de expedição Unidade Primavera do Leste

“Enquanto buscava por uma nova oportunidade profissional foi que conheci a Rede Caetano. Graças à indicação de Ana Cristina, amiga de minha esposa, cujo pai é proprietário do imóvel onde a loja foi estabelecida, consegui uma entrevista com o Manuel. A princípio, eu almejava um serviço de motorista, porque eu já era motorista. Fazia entregas, essas coisas, então era isso que eu buscava. Cheguei a conversar com o Manuel sobre o assunto.

Na época, a loja ainda estava sendo construída, nem piso tinha dentro do barracão. Durante a conversa com o Manuel, fui informado da necessidade de novos colaboradores em um futuro próximo. Contudo, diante da minha disponibilidade imediata e da demanda existente, propus iniciar minhas atividades o mais breve possível, visando contribuir desde o início para o desenvolvimento da empresa. Ele aceitou e eu

comecei a trabalhar na construção da loja, ajudando na limpeza e recolhimento de resíduos de obra.

Com a inauguração da loja, fiquei responsável pela expedição. No começo, era um depósito pequeno. Depois passamos para um espaço um pouco maior e, posteriormente, chegamos ao local onde estamos atualmente, que é bem maior. Foi um desafio e tanto, mas Manuel acreditou na minha capacidade.

Desde então, já faz três anos — está sendo uma experiência ótima. Caetano é a empresa que Deus colocou no meu caminho. O Manuel é uma pessoa fantástica. É muito bom trabalhar na loja. Eu só tenho a agradecer a oportunidade que me deram. E eu estou aqui me esforçando para dar o meu máximo pela empresa, para a gente crescer junto.”



6

capítulo

**Construindo
sonhos com
você!**



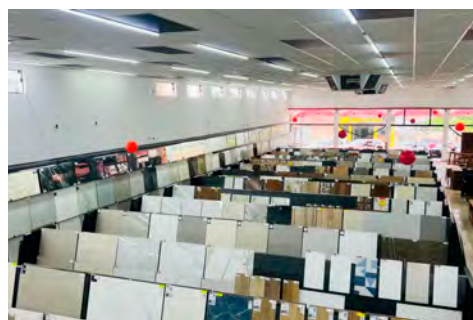
Loja 1

Travessa Romeu Picchi, em Tatuí, ao longo dos anos.



Loja 2

Rua Juvenal de Campos, em Tatuí.



Loja 3

Rua Manoel de Lara, em Capela do Alto.



Loja 4

Rua Bento Bueno Casemiro, em Tatuí.



Loja 5

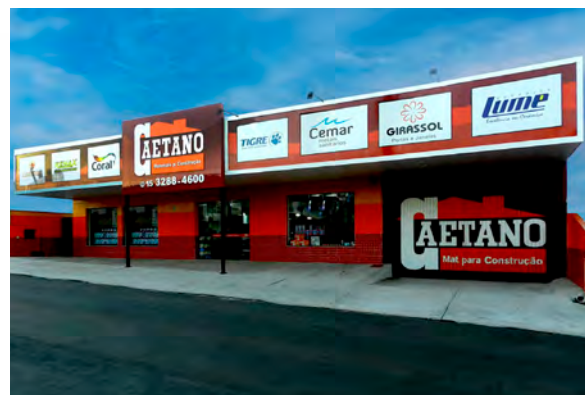
Primeiro endereço:
Rua Coronel Eugênio Motta, em Boituva.

Endereço atual:
Rua Camilo Thame, em Boituva.
Parceria com Luis Marcelo de Campos.



Loja 6

Rua Quintino Bocaiuva, em Itapetininga.



Loja 7

Av. Brasil, em Cerquilho - parceria com Luis Marcelo de Campos.



Loja 8

Caetano Gold

Primeiro endereço: Rua 11 de agosto, em Tatuí.

Endereço atual: Espaço na Caetano Home Center, na Travessa Romeu Picchi.



Loja 9

Av. Governador Mario Covas, em Porto Feliz.

Parceria com Luis Marcelo de Campos.



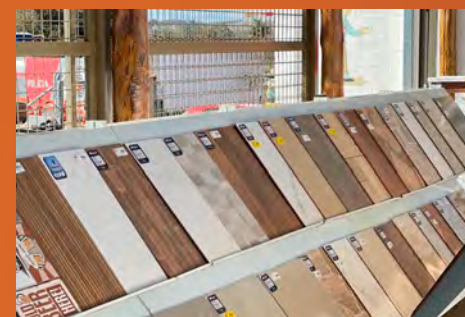
Loja 10

Rua Francisco Ribeiro da Silva, em Cesário Lange.



Loja 11

Av. Virgílio Trindade de Ávila, em Guareí.



Loja 12

Av. José de Almeida Carvalho, em Itapetininga.





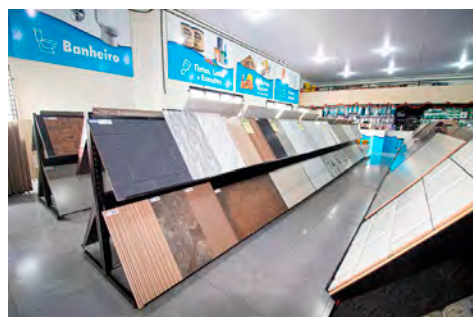
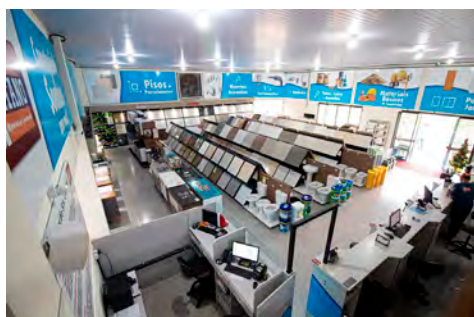
Loja 13

Rua Olivério Porta, em Primavera do Leste, Mato Grosso.
Parceria com Manoel Carvalho Silva Filho.



Loja 14

Av. Guiomar Fleury de Camargo, em Tietê.
Parceria com Luis Marcelo de Campos.



Loja 15

Av. Pupunha, em Primavera do Leste.
Parceria com Manoel Carvalho Silva Filho.



Caetano Auto Center

Primeiro endereço: Rua Maneco Pereira, em Tatuí.
Endereço atual: Rua XV de novembro, em Tatuí.
Parceria com Danilo Paulino.



Caetano EPis

Travessa Romeu Picchi, em Tatuí.
Parceria com Adilson Antonio Leite e Sabrina



Home Center Loja 1

Caetano Home Center, na Travessa Romeu Picchi, em Tatuí.



EXPEDIENTE

R. Barão do Triunfo, 88
7º andar - conj. 715
Campo Belo - São Paulo - SP
CEP 04602-000

Tel/Phone: +55 (11) 95327-7111

www.bbeditora.com.br
facebook.com/bbeditora

Edição
BB Editora

Diretora Geral
Eliane Alonso

Diretora Comercial
Renata Hernandez

Pesquisa e redação
Andréa Mota

Criação
Rafael Sanches

Gerente Comercial
Elaine Isiana
Jéssica Santos
Patrícia Miranda

Financeiro
Antonio Alonso

