

# AMIZADE SERTANEJA SE TRANSFORMA EM SUCESSO

DE CHURRASCARIA A DELIVERY, GRUPO MONTANA GRILL LEVA O MELHOR DA CARNE PARA A MESA DOS CONSUMIDORES

Por Vitor Quartezani, da redação

Quando se pensa em música sertaneja, logo vem a cabeça a moda de viola, o sotaque caipira e as duplas. Agora o que ninguém poderia imaginar é que do sonho sertanejo iniciou-se outra história de sucesso por meio de redes de churrascarias e que atualmente se classifica como uma das mais representativas do Brasil. Trata-se da rede Montana Grill (Campinas/SP) idealizada por Chitãozinho, irmão do também cantor Xororó, que compõe a dupla Chitãozinho e Xororó.

Tudo começou da amizade entre Chitãozinho e o empresário Luis Fernando Cabrino, há dezesseis anos, em 1994, quando o cantor expos a vontade de expandir seus negócios além da música e pecuária, esta última realizada em paralelo a carreira musical. E assim aconteceu. Inicialmente sem a presença do irmão e parceiro Xororó, ao lado do irmão de Luís Fernando, Junior Cabrino, transformaram o "bate papo" em um negócio de sucesso e expressão.

O começo foi com a inauguração de uma unidade da Churrascaria Montana Grill na cidade de Campinas, ainda no ano de 1994, e em menos de três anos, em 1997, com o



Junior Cabrino ao lado de Chitãozinho e Xororó

Foto: divulgação

fortalecimento que a marca alcançava, Junior Cabrino projetou a ideia da expansão da marca aos sócios e inauguraram a 1ª rede de fast food Montana Grill Express. Passados 16 anos da sua criação, o sucesso pode ser comprovado no rápido crescimento que a rede obteve no cenário nacional, composta por seis divisões: Montana Churrascaria, Montana Express, Montana Steaks, Montana Eventos, Montana Premium Beef, Montana Carnes e uma divisão voltada para o produto lácteo frozen iogurteria, a Thathagurt. Ao todo o grupo soma quatro churrascarias, 95 unidades Express, um Steaks e um Thathagurt.

Mas para consolidar este sucesso crescente existe um cuidado por parte dos responsáveis pela marca: a qualidade da carne. De acordo com o diretor do grupo, Junior Cabrino, como a empresa não dispõe de um rebanho próprio, já que seria inviável devido aos trabalhos com

Nas lojas Express, o faturamento mensal **chega a R\$ 100 mil**, por ano a Montana comercializa um total de 6,24 mil toneladas

cortes diferenciados, a empresa mantém um projeto de parceria direcionado ao desenvolvimento de criação de novilhos, onde a Montana acompanha os animais selecionados desde sua origem até o abate, para que os padrões de qualidade estabelecidos pelo programa sejam seguidos em sua totalidade. "O projeto Montana Premium Beef, parceria com o frigorífico Marfrig, é uma iniciativa da empresa para que os pecuaristas produzam carne diferenciada. Isso possibilita vendermos diretamente ao varejo". Essa parceria com os pecuaristas traz para as gôndolas de mais de 300 supermercados 27 opções de cortes diferentes entre produtos resfriados e congelados.

Seguindo a filosofia do feed&food, do campo à mesa, os responsáveis pela Montana Grill resolveram criar em Campinas uma nova concepção de loja de carnes, a Montana Carnes & Cia. "A loja traz ao público todos os cortes e trabalhos desenvolvidos junto aos pecuaristas parceiros do grupo Montana, além de produ-