

confiança

a green se preocupa e muito com quem entra na sua casa ou empresa, por isso seus profissionais são de absoluta idoneidade e confiança

green
controle de pragas
que respeita a natureza

ligue e diga adeus as pragas 0800 349931

EMPREENDEDORISMO NOSSO PÃO



Waldemar Magalhães administra o negócio com a esposa e os filhos; Carlos Eduardo gostou da profissão ainda pequeno e, desde os 18 anos, trabalha na empresa

Os variados sabores do pão de cada dia

FAMÍLIA COMANDA
UMA DAS PADARIAS
MAIS TRADICIONAIS

VINÍCIUS LEMOS | REPÓRTER

O nome dele é Waldemar Magalhães Júnior, mas o sobrenome sempre foi mais forte. Conhecido apenas como Magalhães, o empresário também é notório por estar à frente de uma das mais conhecidas padarias da cidade, responsável ainda por uma mudança de hábito do uberlandense. Do tradicional pãozinho francês aos sabores mais requintados, como o ciabatta, pão italiano e pão sírio.

Fundada há 26 anos, a Nosso Pão hoje tem 109 funcionários em três unidades, nos bairros Cazeca e Morada da Colina e também no Distrito Industrial.

O início, porém, foi modesto: nove empregados e uma pequena loja na esquina da avenida Machado de Assis com a rua Eduardo de Oliveira, em 1985. Desde os primeiros anos, um negócio de família. Junto a Magalhães, a esposa Luciene Merolla e um cunhado dele fundaram a padaria. Atualmente, além de Luciene, os dois filhos do casal tocam o negócio.

“É realmente uma empresa familiar”, disse o empresário. O empreendimento vai para a segunda geração com os filhos Carlos Eduardo Cardoso Magalhães (24) e Anaísa Cardoso Magalhães (21). Bem antes, a família do avô de Luciene já estava no ramo da panificação há décadas. Não é por menos que Cadu, como é conhecido o primogênito de Magalhães, começou bem cedo a pôr a mão na massa. “Quando era mais novo ficava umas horinhas no cai-

xa, brincava com algumas coisas na produção e fui tomando gosto. Aos 18 entrei diretamente no trabalho”, disse.

O COMEÇO

O primeiro passo da Nosso Pão foi o fornecimento de lanches para empresas de Uberlândia. “A cidade passou por um momento de muito crescimento na época, coincidiu de estarmos começando e isso nos ajudou financeiramente”, afirmou Waldemar Magalhães. Ele se orgulha em dizer que fez parte da construção de grandes empreendimentos como a de um shopping, hipermercado e até da avenida Rondon Pacheco. Cantieiros de obras onde os pães dele alimentavam os trabalhadores. As entregas ainda são um dos carros-chefe da empresa e representam 25% do faturamento.

“

Pão passou a ser detalhe. Hoje a padaria deve oferecer de tudo para o dia a dia

WALDEMAR MAGALHÃES

DIVERSIDADE

INOVAÇÃO AJUDOU NO CRESCIMENTO

Em 1996, a empresa expandiu e uma nova sede foi erguida na avenida Rio Branco. Deixando a antiga loja, o objetivo era alavancar as vendas de balcão. Assim, uma segunda unidade no Distrito Industrial ficou responsável apenas por atender o público empresarial. “Em 1985, a padaria era apenas pão, leite, bolo e rosca. Com o tempo procuramos inovar”, afirmou Magalhães. A partir de então, aos poucos, passou a oferecer embutidos nobres, saladas, nozes, bacalhau, frutas secas e até vinho, produtos que, segundo ele, não eram encontrados com facilidade na cidade, mas que agradaram à clientela.

A terceira unidade da Nosso Pão veio em 2005 com outro conceito. Instalada no bairro Morada da Colina, buscou o público A e B do local e criou um espaço gourmet com serviços como café da manhã, brunch e happy hour, além de estar aberta para eventos. “Em centros maiores, as padarias têm serviços o dia todo”, disse Magalhães.



Adega de vinhos é um dos produtos que agradam à clientela



O empresário se orgulha em dizer que fez parte da construção de várias obras na cidade, fornecendo pão aos trabalhadores

EMPRESA

PRODUÇÃO DIÁRIA CHEGA A 30 MIL PÃES

A produção que antes cabia num carro de entregas durante as manhãs da segunda metade da década de 80, hoje chega a 30 mil pães franceses diariamente. Um número imponente, mas que sozinho não sustentaria a empresa. “Pão passou a ser detalhe. Hoje a padaria deve oferecer de tudo para o dia a dia”, disse Magalhães. O investimento em produtos com valor agregado maior proporcionou o crescimento da empresa. A aposta é na mudança de hábito da população acostumada ao pãozinho de sal. Hoje é possível encontrar vários tipos de pães na loja. “Tivemos perdas no início, mas, ao provar os novos produtos, o cliente passa a mudar seu gosto”. Caldos e vinhos são oferecidos na padaria, que promete ampliar o cardápio de bebida e criar nova adega. Aliás, esse é o único plano futuro que o empresário revela, mas diz que há novidades pela frente.

NEGÓCIOS

EMPREENDEDORISMO DOCES ABELHINHA

Balas de coco abrem caminho para fábrica

EMPRESA DISTRIBUI DOCES PARA CIDADES DE VÁRIOS ESTADOS

FLÁVIA FERRAZ | REPÓRTER

Durante quatro anos, a então dona de casa Maria Odete da Silva fabricou artesanalmente, e vendeu balas de coco de porta em porta como forma de aumentar a renda da família. Como o produto tinha uma boa aceitação no mercado, ela e o marido Francisco Mamede, o Chicão, decidiram ou-

sar e ampliar a produção de doces, dando origem à Abelhinha Indústria e Comércio de Doces Caseiros. Há quase 20 anos, a empresa abastece o mercado de padarias, lanchonetes, supermercados e restaurantes de Uberlândia e de cidades de Minas, Goiás e São Paulo. Entre os produtos que saem da fábrica localizada no bairro Martins, setor central de Uberlândia, estão ameixinha de queijo, cocada e doces de leite, figo, abóbora, mamão e goiaba. Os doces são fabricados na forma cristalizada e em calda.

Hoje, Maria Odete, de 56 anos, e o marido, de 63, contam com cinco funcionários. O carro chefe da empresa é a ameixinha de queijo, com uma produção média de 3,5 mil unidades por dia, cerca de 70 quilos. “Nos meses de maio a julho a produção chega a 100 quilos por dia”, disse a empresária. Segundo ela, o tempo frio e as festas juninas aumentam a demanda.

Só não expandimos mais por falta de mão de obra

MARIA ODETE DA SILVA

Na fábrica, o casal tem também um espaço para vendas no varejo. De acordo com Francisco Mamede, o comércio em poucas unidades não representa muito no faturamento, mas é uma forma de o cliente lembrar-se da marca quando estiver em um dos pontos de distribuição dos doces.

“Nosso produto chega a Araguari, Uberaba, Itumbiara [GO], Catalão [GO] e Ribeirão Preto [SP]. Os vendedores buscam os produtos na fábrica para revender nessas cidades”, disse o empresário.

Para não perder espaço para a concorrência, Francisco Mamede também faz questão de manter o contato com os clientes. A entrega dos doces em Uberlândia é feita pelo irmão de Maria Odete, Bené Ferreira, que compra a produção e distribui em diversos pontos, mas Chicão reserva três dias da semana para entregar doces. “Converso com a clientela para me certificar da qualidade do meu produto e da satisfação de quem consome.”



Francisco Mamede e Maria Odete da Silva mantêm ponto de venda de doces no varejo como forma de fidelizar consumidores à marca

PROCESSO DE PRODUÇÃO

CASAL TRABALHA 16 HORAS POR DIA

Por meio da administração familiar, o casal Francisco Mamede e Maria Odete da Silva é responsável por todo o processo de produção que envolve desde a compra da matéria-prima para a fabricação dos doces até a embalagem do produto.

Segundo Maria Odete, a maioria das frutas utilizadas na fábrica são compradas em São Sebastião do Paraíso, no sul de Minas Gerais. “Hoje temos condição de comprá-las pré-cozidas. Nos primeiros anos

da empresa, tínhamos o trabalho de prepará-las para o ponto de doce”, disse a empresária.

Para conseguir cumprir o prazo de entrega dos doces, a jornada de trabalho do casal é de 16 horas por dia. De acordo com Maria Odete, ainda há espaço no mercado para ser explorado, mas a dificuldade em encontrar funcionário qualificado dificulta a expansão. “Não conseguimos expandir mais o negócio por conta da falta de mão de obra.”

OPORTUNIDADE

FAMÍLIA BUSCOU MUDANÇA DE VIDA

Em busca de melhores condições de estudo para os quatro filhos, Francisco Mamede e Maria Odete da Silva se mudaram de Ituiutaba, no pontal do Triângulo, para Uberlândia em 1993. A mudança para uma cidade maior também permitiu ampliar o comércio dos produtos. Em Uberlândia, o casal criou a marca Doces Abelhinha. A empresária lembra que a primeira receita de bala de coco foi feita com muita dificuldade. “Comprei os ingredientes para pagar no dia seguinte. Estava confiante na minha venda”, afirmou Maria Odete que, logo no primeiro dia, conseguiu vender oito qui-

los de bala batendo de porta em porta na vizinhança.

Aos poucos, a produção expandiu para a cocada e a ameixinha de queijo, sendo suficiente para pagar a matéria-prima. “Dois anos depois dessa experiência, meu marido deixou o trabalho em uma loja de sapato para me ajudar na produção”, disse.

Hoje, o casal tem orgulho de dizer que criou os quatro filhos, dos quais três possuem curso superior, trabalhando dentro da fábrica. “Eles mexiam os doces e ajudavam no preparo das frutas. No fim da semana recebiam o salário deles”, afirmou Francisco Mamede.

COMARCA DE UBERLÂNDIA/MG - 7ª VARA CÍVEL - EDITAL DE CITACAO COM PRAZO DE TRINTA (30) DIAS - DE: DUETTO COMERCIO REPRESENTACAO E TRANSPORTES LTDA, SERGIO OSORIO AVILA E NEUSA ALVES DE OLIVEIRA AVILA, QUE SE ENCONTRA(M) EM LUGAR INCERTO E NAO SABIDO. O DR. PAULO FERNANDO NAVES DE RESENDE, JUIZ DE DIREITO DA 7ª VARA CÍVEL, FAZ SABER A TODOS QUANTOS O PRESENTE VIREM OU DELE CONHECIMENTO TIVEREM, ESPECIALMENTE TERCEIROS INTERESSADOS, QUE SE ACHA EM CURSO PERANTE ESTE JUIZO E SECRETARIA, OS AUTOS Nº. 0702.10.001549-5 DA ACAO MONITORIA, REQUERIDA POR BANCO BRADESCO S/A, PESSOA JURIDICA DE DIREITO PRIVADO, INSCRITA NO CNPJ SOB O Nº. 60.746.948/0001-12, EM FACE DE DUETTO COMERCIO REPRESENTACAO E TRANSPORTES LTDA, PESSOA JURIDICA DE DIREITO PRIVADO, INSCRITA NO CNPJ SOB O Nº. 07.359120/0001-29, SERGIO OSORIO AVILA, BRASILEIRO, CASADO, COMERCIANTE, INSCRITO NO CPF SOB O Nº. 562.169.396-53, E, NEUSA ALVES DE OLIVEIRA AVILA, BRASILEIRA, CASADA, COMERCIANTE, INSCRITA NO CPF SOB O Nº. 275.630.496-49, ALEGANDO O AUTOR, EM SINTESE QUE: RESTOU CELEBRADO ENTRE O REQUERENTE E OS REQUERIDOS, UMA CEDULA DE CREDITO BANCARIO DE Nº. 002.393.904, EM 26/09/2008, NO VALOR DE R\$20.000,00, COM JUROS REMUNERATORIOS DE 4,5% AO MES. DA UTILIZACAO DE REFERIDO CREDITO, RESULTOU UM SALDO DEVEDOR, EM 28.08.2009, DE R\$24.538,94, COMPREENDENDO O PRINCIPAL, CORRIGIDO MONETARIAMENTE PELO INPC, JUROS REMUNERATORIOS, JUROS MORATORIOS DE 1% AO MES, MULTA DE 2%. APESAR DE TODOS OS ESFORCOS PARA RECEBIMENTO DE SEU CREDITO, O REQUERENTE NAO LOGROU EXITO PARA FAZER VALER O SEU DIREITO, PROPONDO A PRESENTE ACAO. DETERMINADA A CITACAO, EXPEDIDOS OS MANDADOS NAO FORAM O(S) REU(S) ENCONTRADO(S) PARA RECEBER(EM) A CITACAO. ASSIM, PELO PRESENTE, CITA E CHAMA O(S) REQUERIDO(S): DUETTO COMERCIO REPRESENTACAO E TRANSPORTES LTDA, SERGIO OSORIO AVILA E NEUSA ALVES DE OLIVEIRA AVILA, QUALIFICACAO SUPRA, PARA OS TERMOS DA ACAO, BEM COMO PARA PAGAREM A QUANTIA RECLAMADA EM 15 (QUINZE) DIAS, HIPOTESE EM QUE FICARAO ISENTOS DE CUSTAS E HONORARIOS ADVOCATICIOS. QUERENDO, PODERAO, NO MESMO PRAZO, OFERECER EMBARGOS. ADVERTIDOS DE QUE NAO SENDO EMBARGADA A ACAO OU REJEITADOS OS EMBARGOS, CONSTITUIR-SE-A DE PLENO DIREITO, O TITULO EXECUTIVO JUDICIAL. PARA QUE NINGUEM POSSA ALEGAR IGNORANCIA, EXPEDIU-SE O PRESENTE. DADO E PASSADO NESTA CIDADE DE UBERLÂNDIA-MG, AOS 11 DE SETEMBRO DE 2012. EU, _____ (SANDRA REGINA REZENDE OLIVEIRA), ESCRIVA DO JUDICIAL, O DIGITEI E SUBSCREVI. OAB/MG 56.728. PAULO FERNANDO NAVES DE RESENDE JUIZ DE DIREITO

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL PINHEIRO

Assembleia Geral EXTRAORDINARIA
Edital de Convocação

De acordo com a convenção do condomínio e demais normas vigentes (Lei no. 4.591/64 e 10.406/02) que trata sobre Condomínios, O síndico convoca aos condôminos do Condomínio Residencial Pinheiros a participar da ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINARIA a realizar-se no dia 20 de Outubro de 2012 - (DOMINGO) – NO SALÃO DE FESTA - às 16:30 horas em primeira convocação, na qual devemos ter quorum de no mínimo 2/3 dos Condôminos e se necessário em segunda convocação às 17:00 horas, com qualquer número de presentes, conforme sessão III da convenção condominial, a fim de deliberarem sobre os seguintes assuntos:

1. APRESENTAÇÃO DOS ORÇAMENTOS CONFORME ASSEMBLEIA DE 24 DE JUNHO DE 2012
 - Sistema de câmeras;
 - Sistema novo de interfone;
 - Sistema de Portaria
2. APRESENTAÇÃO DOS ORÇAMENTOS PARA CERTIFICAÇÃO DO SISTEMA DE BOMBEIRO:
 - Laudo Técnico – AVCB;
 - Troca das Lâmpadas de Emergência;
 - Compras dos Extintores para área do estacionamento;
3. DEFINIÇÃO DA NOVA TAXA CONDOMINIAL;

Cabe lembrar:

1. As decisões tomadas na assembleia obrigam a todos, inclusive os ausentes, portanto, sua participação é muito importante;
2. Sua Participação e Votação nas deliberações desta Assembleia, desde que seja os condôminos Proprietários, e que estejam quites com suas obrigações com o condomínio. Base Legal: Artigo 1335, Inciso III; 1336; 1.350; 1.352; 1.353 CC/2002.
3. O condômino poderá ser representado por procurador, devidamente constituído e que atenda as formalidades legais.
4. Na ausência do condômino, sem sua devida comunicação, desde já autoriza a participação do locatário nas discussões e decisões de assuntos ordinários.
5. As decisões tomadas em Segunda Chamada na Assembleia serão, e aprovada conforme condigo Civil de 2002.

Uberlândia (MG), 20 de Setembro de 2012.

Condomínio Residencial Pinheiro

NÚMEROS

Tempo de atuação
20 ANOS
Na produção
3,5 MIL
unidades de ameixinha por dia

200 LITROS
de leite por dia
2 MIL
quilos de figo utilizados a cada 15 dias

"A pessoa quando acredita, e se dispõe a fazer, aí não tem limite."

Virgilio Galassi

VEREADOR

Luís Cláudio GALASSI

45045

45 Luiz Humberto

CNPJ: 15.981.748/0001-90
CNPJ: 25.630.740/0001-32
PSDB | Valor: R\$1.167,00

EMPREENDEDORISMO CASA DO SALGADO

Família Sousa mostra que união faz a força



Ademir e Maria Aparecida encontraram o principal ingrediente para o sucesso: persistência

MAIS DE 1 MILHÃO DE SALGADOS POR MÊS E 62 EMPREGOS DIRETOS

JULIANA PRONUNCIATI | REPÓRTER

Uma mão na frente e outra atrás. Assim, com essas condições, começa a história de empreendedorismo da família Sousa, que veio de São Paulo para Uberlândia em 1996, onde deu início a uma das empresas de salgados para festa mais conhecidas da cidade, a Casa do Salgado. A empresa não só emplacou como cresceu e conquistou o mercado ao ponto de hoje, em apenas 15 anos de atividades, contar já com duas unidades varejistas instaladas na cidade e ter como meta se tornar uma franqueadora. O casal Ademir José de Sousa e Maria Aparecida Ferreira de Sousa, que está à frente do empreendimento com os cinco filhos, tem na ponta da língua a receita de sucesso que fez a Casa do Salgado cair no gosto do consumidor: “Tudo é fruto de muito trabalho, persistência e união entre nossa família”. A ideia de começar a fazer e vender salgadinhos nasceu de uma necessidade financeira da família. Sem dinheiro para pagar a faculdade particular de Odontologia de uma das filhas, Ademir e Maria de Sousa decidiram investir na atividade em Uberlândia, aproveitando a experiência que acumularam em 14 anos de ofício trabalhando com parentes do patriarca da família em São Paulo. Para isso, alugaram uma casa no bairro Cidade

Jardim, zona sul de Uberlândia, e convidaram todos os filhos e respectivas famílias a morar e a trabalhar juntos, constituindo assim um típico negócio de família. Na prática, as filhas eram as encarregadas de vender os salgados para a vizinhança; o dinheiro pagava as despesas de todos da casa. “Eu fritava à tarde, colocava em caixas bem limpinhas e branquinhas. Fiz uma caixinha para cada uma das meninas e elas batiam de porta em porta vendendo os salgados”, disse Maria Aparecida. Os salgados dos Sousa foram ficando conhecidos e logo vieram as primeiras encomendas para festas. Com o crescimento da produção, Ademir e Maria Aparecida sentiram a necessidade de uma instalação mais ampla, onde fariam funcionar a fábrica, bem como a aquisição de uma máquina que lhes possibilitasse duas coisas: aumentar o processo de produção e padronizar os tamanhos dos produtos, tornando-os condizentes com o padrão de salgadinhos para festa – menores e mais trabalhosos de se fazer se comparados àqueles formatos que eram vendidos por unidade no porta a porta. Assim, a fábrica foi instalada na avenida Sílvio Rugani, no bairro Tubalina, mesmo endereço onde, no fim de 2009, graças à projeção alcançada pelos salgadinhos da família Sousa, foi inaugurada a primeira loja da Casa do Salgado, que ainda funciona no mesmo local. Além da produção de salgadinhos de festa, vendidos por cento, o estabelecimento também funciona como lanchonete comercializando no

varejo salgados maiores por unidade.

SEGUNDA LOJA

Agora em 2011, no mês de fevereiro, foi inaugurada a segunda loja da Casa do Salgado em Uberlândia, na avenida João Naves de Ávila, em frente à Câmara Municipal, numa clara demonstração de que a união faz a força e que, no caso da família Sousa, fez nascer da necessidade um grande empreendimento. As duas lojas da Casa do Salgado vendem juntas cerca de 250 mil salgadinhos para festas toda semana, isso em meses em que não há promoção. Porque, se o preço do cento do produto for reduzido, como aconteceu no Dia das Crianças e no Dia das Mães, esse número chega até a dobrar. O cardápio da Casa do Salgado conta com 24 variedades de salgados grandes e 14 para festa, que são comercializados para clientes de Uberlândia e também da região.

“Tudo é fruto de muito trabalho, persistência e união entre nossa família”

ADEMIR E MARIA APARECIDA

CASA DO SALGADO

PRODUÇÃO

- ▶ 250 mil salgados para festas por semana
- ▶ 14 variedades de salgados para festa
- ▶ 24 variedades de salgados para venda em varejo
- ▶ 16 Tortas doces
- ▶ 62 funcionários

LOJAS

- ▶ **Unidade 1** – inaugurada em 2009

Avenida Sílvio Rugani, nº 190 – Bairro Tubalina

- ▶ **Unidade 2** – inaugurada em 2011

Avenida João Naves de Ávila, nº 1.746, Bairro Santa Maria

PROFISSIONALIZAÇÃO E UNIÃO

CONCEITOS NORTEIAM A ADMINISTRAÇÃO

Com o crescimento da empresa Casa do Salgado nos últimos anos, que culminou na abertura de uma segunda unidade e aumento na produção, foi necessário investimento em profissionalização e maquinários, segundo Ademir José. A empresa conta com 62 funcionários e a forma como os salgados são produzidos, com a ajuda de máquinas, nem de perto lembra o trabalho de anos atrás, em que os legumes para os recheios eram todos descascados à mão e mobilizavam toda a família em sacrificadas noites de trabalho para dar conta das encomendas no prazo combinado. “A gente vem se modernizando de uns três anos para cá, mas há uns sete anos temos a máquina de salgadinhos. Hoje, se for fazer salgado para festa na mão, de forma artesanal, a gente não consegue atender à demanda”, afirmou.

Recentemente, a Casa do Salgado diversificou o seu mix de produtos e começou a produzir e vender tortas doces nas duas lojas da empresa. De acordo com Ademir, os novos produtos já trouxeram um retorno

positivo. “Está funcionando muito bem. Agregamos mais itens à nossa lista de produtos”, disse.

O patriarca da família Sousa lembra que conseguir se estabelecer no mercado não foi nada fácil, uma vez que a concorrência da Casa do Salgado era constituída por empresas grandes, já conhecidas na cidade. Entretanto, ele considera que sua ambição em querer ser grande e a crença de que poderia ter uma empresa de sucesso foram fundamentais para a Casa do Salgado chegar onde está. Além disso, ele afirma que a participação da família na empresa é o que a diferencia das demais. “A união entre a família é uma característica que ninguém tem”, afirmou.

Para o futuro, Ademir e Maria Aparecida informar a pretensão de transformar a Casa do Salgado em uma rede de franquias, esse processo já está em estudo. “A loja da João Naves é um teste. Estamos vendo como funciona, o que precisa. Pois, para a gente passar o nosso nome para outra pessoa, tem que ser tudo muito bem organizado”, disse.

A recém-inaugurada loja da Casa do Salgado foi projetada para servir de modelo para franquias

CONSTRUMAQ

10 ANOS À SERVIÇO DO CONSTRUTOR

RECORTE O ANÚNCIO E GANHE 5% DE DESCONTO EM CAÇAMBAS

AV. INDAIÁ, 1605 - PLANALTO

E-mail: construmaque@yahoo.com.br

TEMOS LICENÇA AMBIENTAL

3257-4448

LOCAÇÕES DE CAÇAMBAS TIRA-ENTULHOS E RETROSCAVADEIRAS.

NEGÓCIOS

EMPREENDEDORISMO FAMA DOCES

Da banca de feira à distribuição em todo o país

FÁBRICA PRODUZ 100 TONELADAS DE DOCES POR MÊS

RENATA TAVARES
ESPECIAL PARA O CORREIO

O cheiro de doce é um convite para conhecer a empresa e está presente em todas as partes desde a expedição até o escritório. É tão intenso que a proprietária, Márcia Maria Mendes, costuma dizer que as vendas são doces. Ela e o marido, Fausto Gabriel dos Santos, são sócios proprietários da Fama Doces, localizada no bairro Segismundo Pereira, na zona leste, que leva o tradicional sabor das guloseimas mineiras a todo o país, de Norte a Sul.

A empresa tem 40 funcionários, produz 100 toneladas de doces de diferentes sabores por mês e fabrica para outras quatro marcas conhecidas nacionalmente. Todo esse sucesso começou a ser construído nos fundos da casa do casal, em tachos de cobre, em 1998. Um vizinho de Márcia Mendes decidiu vender o ponto na feira livre e ofereceu a eles, como a necessidade de trabalhar falou mais alto, a empresária aprendeu a fazer doces e foi vender na feira.

Fausto dos Santos conta que por dois anos foi assim, até ter

sido demitido do banco onde trabalhava. “Sabia que quando eu saísse do mercado iria criar algo para mim. Eu administrava o dinheiro dos outros e poderia muito bem administrar algo meu.”

Foi então que ele começou a vender os quatro tipos de doce que a mulher fabricava nos fundos da casa. “Enquanto a Márcia ia para as feiras, eu vendia o doce no comércio da cidade. Eu nunca tinha trabalhado com vendas. Foram tempos difíceis”, afirmou.

Um dos primeiros clientes foi o Mercado Municipal de Uberlândia e hoje é o único que compra direto da fábrica, já que a empresa conta atualmente com seis representantes e 22 estabelecimentos que revendem seus produtos. “Como lá passa gente de várias partes do país, a marca começou a sair do Estado e muitas pessoas de fora, como São Paulo, ligavam para elogiar o produto.”

Fausto dos Santos investiu o dinheiro do acerto em função da demissão na compra de um terreno em 2000. No local, ele construiu um galpão para aumentar a produção e logo depois conseguiu a autorização e o certificado do Ministério da Agricultura para levar os produtos para fora de Minas Gerais. “Cheguei a pensar em desistir nos primeiros anos de tão difícil que foi”, disse o empresário.



Fausto dos Santos, Márcia Mendes e Rafael Santos comandam fábrica de doces na zona leste

NOVA UNIDADE

CRESCIMENTO LEVOU EMPRESA A INVESTIR EM TUPACIGUARA

Treze anos depois de industrializar e profissionalizar a produção dos doces, os empresários Márcia Mendes e Fausto dos Santos se preparam para dar um passo a mais, a construção de um novo galpão em Tupaciguara, a 73 km de Uberlândia.

Há dois anos, o casal comprou um terreno de 22 mil m² naquela cidade. A área

construída será duas vezes maior que a de Uberlândia. “Nós acreditamos no crescimento do mercado e por isso investimos”, disse Fausto dos Santos.

Ao ver o quanto o negócio prosperou nos últimos 17 anos, Márcia Mendes diz que não esperava. “Começamos por uma necessidade e eu não tinha ideia de que poderia crescer tanto.”

O marido complementa “Quem vê a empresa do jeito que está não imagina que a Márcia acordava às 5h e ficava até as 20h mexendo doce.”

O segredo, segundo o casal, é não desistir. “Não existe mágica em negócios. É preciso trabalhar muito, ter dedicação, persistência e acreditar que tudo vai dar certo.”

“Não existe mágica em negócios. É preciso trabalhar muito”

FAUSTO DOS SANTOS

RESPONSABILIDADE

FILHO ADMINISTRA EMPRESA DOS PAIS

O casal Márcia Mendes e Fausto dos Santos tem dois filhos, uma jovem de 18 anos e Rafael Mendes Santos, de 24, que hoje é administrador na empresa.

O rapaz conta que acompanha a luta dos pais desde os 7 anos e que aos 18 decidiu cursar Administração de Empresas para dar continuidade aos negócios da família.

Para Rafael Santos é uma responsabilidade grande saber que no futuro a empresa poderá ser cuidada por ele. “Me sinto privilegiado por fazer parte dessa história, mas ao mesmo tempo me sinto pressionado, porque tenho que fazer jus ao esforço deles”, afirmou.

Plantar sonhos e colher realizações é o que move nossas vidas.

75 anos

70 mil lotes comercializados

Dentro de toda semente há uma árvore em potencial. Em todo sonho, há o desejo da realização.

Planejar é pensar os mínimos detalhes: escolher e preparar a terra para que as raízes sejam fortes, regar constantemente para que a árvore cresça e zelar por ela para poder colher de seus frutos.

A ITV Empreendimentos Imobiliários, há mais de meio século, se dedica a concretizar os sonhos de milhares de famílias.

São 75 anos de existência, 70 mil lotes e mais de 18 milhões de m² de áreas comercializadas, oferecendo sempre segurança, qualidade e responsabilidade ambiental.

Pontualidade, inovação e transparência são compromissos assumidos, tornando a empresa uma das mais reconhecidas no mercado imobiliário do país.

ITV Empreendimentos Imobiliários, realiza com carinho o sonho de toda família.

São Paulo - Belo Horizonte - Uberlândia - Uberaba

itv

EMPREENDEIMENTOS IMOBILIÁRIOS

www.itvempreendimentos.com.br

Uberlândia: Av. Getúlio Vargas, nº 869 - Tel. (34) 3230-7600