



Procon Uberlândia
Av. João Pinheiro, 1.417 – Bairro
Aparecida
Telefone (34) 3291-1600

EMPREENDEDORISMO

> O EMPRESÁRIO OSVALDO TEIXEIRA FALA DE SUA TRAJETÓRIA E DOS PRIMÓRDIOS DA EMPRESA CHOCOLATES IMPERIAL

O dono das balas com sabor de infância

VALTER DE PAULA



Aos domingos, publicaremos matérias sobre pessoas empreendedoras, ressaltando casos de sucessos e o pioneirismo de seus protagonistas.

CLARICE MONTEIRO | REPÓRTER
clarice@correiodeuberlandia.com.br

Uma fábrica de balas e chocolates com 80 anos de existência e produtos conhecidos por diversas gerações é uma exceção aos dados do Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), segundo os quais 56% dos novos empreendimentos fecham as portas até o terceiro ano de vida.

A façanha conquistada pelo empresário uberlandense Osvaldo Teixeira, presidente da Chocolates Imperial, que produz as balas Mentolina e bombons toffee, está registrada em uma sala na empresa, onde certificados, objetos e fotos retratam a evolução da fábrica — desde a primeira máquina de balas, importada da Inglaterra em 1932, até quadros de funcionários que se aposentaram com apenas uma assinatura na carteira, após 40 anos de trabalho na companhia.

Incorporando o perfil empreendedor nato aos brasileiros, Osvaldo Teixeira herdou do pai — fundador da empresa — a visão arrojada e a mente fria para tocar o negócio e continuar inovando, mesmo oito décadas após a sua criação. Em conversa com o empresário, ele falou à reportagem sobre os desafios de gerenciar a companhia e os elementos que revelam um bom empreendedor.

COMO SURTIU A IDEIA DE ABRIR UMA FÁBRICA DE BALAS?

A avó do meu pai fazia doces para vender na rua. Ele já convivia com isso desde pequeno. Foi contador da Companhia Força e Luz, em Uberlândia, mas decidiu viajar. No Rio de Janeiro, trabalhou por um ano em uma fábrica de balas e viu que era um bom negócio. Voltou para Uberlândia e, com um sócio, montou a primeira fábrica de balas da cidade, em 7 de janeiro de 1930. Começou em uma casa na rua Silviano Brandão, alocada ao lado da atual Funerária Olavo Chaves. Em 1935, passou para endereço próximo à praça Tubal Vilela, até que, em 1975, passou para o atual endereço, na avenida Comendador Alexandrino Garcia.

Como foi o início da fábrica até que ela começasse a dar lucro?

O dinheiro para montar a fábrica foi de economia própria do meu pai e do

sócio. As receitas da avó não foram usadas para a produção de balas. Meu pai contratou uma pessoa que o ensinou a produzir balas e passou as receitas. Ainda hoje temos o livro de receitas de 1936. O pai viajava com um Ford 29 para fazer entregas em cidades vizinhas. Levava um dia para cada lugar, porque as rodovias não eram muito boas. Apesar disso, no primeiro ano, a fábrica já dava lucro razoável.



PRIMEIRO APRENDI A ENTENDER SOBRE OS AROMAS. É UM CONHECIMENTO QUE NÃO TEM COMO PASSAR, TEM QUE SER VIVENCIADO

QUANDO VOCÊ PASSOU A ADMINISTRAR A EMPRESA? COMO FOI ESSA TRANSFERÊNCIA?

Sou formado em Arquitetura, trabalhava em um escritório. Em 1962, meu pai estava muito doente e me pediu que tomasse o lugar dele. Ele faleceu 18 anos depois e foi o tempo que tive para ir aprendendo como ele tomava as decisões e lidava com as situações. Primeiro aprendi a entender sobre os aromas. É um conhecimento que não tem como passar, tem que ser vivenciado. Hoje, tenho aromas armazenados na memória que não são encontrados ou reconhecidos facilmente.



EMPREENDER EXIGE ASSUMIR RISCOS

MUITAS PESSOAS ABREM UM NEGÓCIO PARA SEGUIR SUAS PRÓPRIAS DECISÕES, ACHANDO QUE VAI SER MAIS FÁCIL, SEM PENSAR NAS DIFICULDADES OU NECESSIDADE DE PLANEJAMENTO. AO LONGO DA HISTÓRIA DA FÁBRICA, VOCÊS ENFRENTARAM QUE TIPO DE SITUAÇÕES?

Empreender exige assumir riscos. Para se ter uma ideia, neste endereço, a fábrica tem 5 mil m². Quando começou eram 650 m². Chegar a esse ponto não foi fácil. Quando mudamos da praça Tubal Vilela para cá, pegamos um financiamento com o banco. Prometeram juros de 11% mês e 9% de correção monetária, 20% ao ano. Fizemos o acordo, mas a economia mundial virou de pernas para o ar e chegamos a pagar 28% ao



OSVALDO TEIXEIRA, presidente da Chocolates Imperial, transformou a empresa familiar em um dos principais empreendimentos da cidade

mês. A dívida era expressa em ORT, que mudava todo o dia. Eu acordava sempre devendo mais. Ficava louco. Não sei como consegui pagar. Tivemos mais de 200 títulos comprados em cartório. Antes pagávamos tudo em dia e, de uma hora para outra, tudo desestabilizou.

E COMO CONSEGUIRAM RETOMAR O CRESCIMENTO?

Tiramos o empréstimo em 1973. Levou cerca de 25 anos para estabilizarmos. Perdemos crédito com muitos fornecedores. Surgiram boatos de que a fábrica fora vendida umas cinco vezes. Comecei a trabalhar com 15 bancos e recorri a todas as manobras para pagar a dívida, mas não lesei ninguém. No dia que paguei o empréstimo, dormi 12 horas ininterruptas. Depois nunca mais recorri a empréstimos desta forma.

QUAL A DIMENSÃO DA EMPRESA ATUALMENTE?

Não falamos em faturamento, mas hoje produzimos para o Brasil todo. Exportamos para Nova York, atualmente cerca de um contêiner, mas já chegamos a exportar até 10 contêineres por mês. A produção total é de 500 toneladas de balas e chocolates por mês.

A QUE SE DEVE O SUCESSO E A PERENIDADE DO NEGÓCIO?

Vem da dedicação do meu pai, do amor pelo negócio, que foi passando de uma geração para outra. A empresa prioriza qualidade. Tem muita gente que pro-

duz barato e vende muito. Mas honramos nosso nome, para sermos referência. É o caso da bala Mentolina, que existe há mais de 60 anos. O óleo de menta que utilizamos é importado. O padrão é o mesmo. Por isso as pessoas se lembram. E o nosso slogan é “sabor de infância”.



TEM MUITA GENTE QUE PRODUZ BARATO E VENDE MUITO. MAS HONRAMOS NOSSO NOME, PARA SERMOS REFERÊNCIA

OS ESPECIALISTAS FALAM DA NECESSIDADE DE ACOMPANHAR AS MUDANÇAS NO MERCADO, FAZER ATUALIZAÇÕES. COMO UMA EMPRESA TÃO TRADICIONAL SE MANTÉM ATUALIZADA?

Quando lançamos o produto bombom toffee, era algo raro no Brasil. Fui à Europa e percorri 11 países pesquisando. A máquina necessária para produzir o bombom era encontrada em quatro lugares e só consegui trazer para o Brasil porque pesquisei. Desde então, participo de eventos e feiras nacionais e internacionais, para acompanhar as novidades.

Atualmente, meu filho é responsável pela produção. Para isso, ele fez curso de fabricação de balas, bombons e chocolates, por quatro meses na Alemanha, onde existe uma das melhores escolas do mundo. O curso era em inglês e ele tinha esse conhecimento, o que facilitou. Hoje, ele domina bem os processos de produção. Em relação ao nome da empresa, começou como Teixeira e Rezende Ltda — A Imperial. Não sei bem quando fizemos as trocas, foram cerca de 20 transformações ao longo dos anos. A última foi a mudança para Chocolates Imperial Ltda.

VOCÊS TÊM PLANOS PARA NOVOS INVESTIMENTOS E EXPANSÃO?

Estamos estudando. Falamos em superação da crise, mas ainda não melhorou de fato. Tem que ficar de olho na situação mundial, as dívidas crescem de forma exponencial. Estamos voltando a investir, mas devagar. Compramos algumas máquinas, o site está em construção. Meu filho está em uma feira da Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores em Curitiba, onde estamos lançando um novo produto, que em breve virá para cá. Por enquanto, é surpresa.

O SENHOR É CONHECIDO PELA PERSISTÊNCIA. ESTA É UMA CARACTERÍSTICA DO BOM EMPREENDEDOR?

Acredito que sim. Ano passado tive um câncer no intestino, mas fui abenço-

ado, porque foi descoberto cedo, não tinha comprometido o fígado. Operei e fiz seis meses de quimioterapia. As sessões eram realizadas com duas pessoas por vez, na sala. Eu falava para todos que não podiam entregar a rapadura e todo mundo ria. Isso dava ânimo a elas e a mim. Eu acabava lá por volta das 16h e ia para a fábrica trabalhar. Não tive nenhum efeito colateral.



HÁ MOMENTOS QUE ACHAMOS QUE NÃO TÊM SAÍDA, MAS SEMPRE TEM

QUAL OUTRA CARACTERÍSTICA É IMPORTANTE?

Sempre tive uma convicção: quanto mais difícil a situação, mais é preciso ter a cabeça no lugar. Há momentos que achamos que não têm saída, mas sempre tem. Aprendi isso quando tentei resolver um problema de trigonometria por dois dias e não consegui, mas tive de resolvê-lo na frente da sala, durante uma prova. Mantive a cabeça fria e tentei iniciar de outra forma que ainda não tinha tentado, então me lembrei de uma fórmula e matei a questão. Quem entrar para o ramo de negócios tem que trabalhar com pé no chão.