

“A SALSA, AS CEBOLAS, OS ALHOS E ATÉ O VINHO, SÃO PRODUZIDOS NA REGIÃO E EM EXCLUSIVO PARA NÓS

“AVANÇAMOS PARA MERCADOS MAIORES, COMO A RÚSSIA OU BRASIL MAS MANTENDO A TRADIÇÃO



# Portu

EMPRESA MINHOTA JÁ EXPORTA SALPICÕES PARA A RÚSSIA

# TRADIÇÃO ABRE PORTAS DO MUNDO À MINHOFUMEIRO

\* Nasceu de uma casa de 'comes e bebes', que fazia os enchidos que servia. Cresceu, conquistou o mercado nacional e avançou para novos mundos. Mas, condição fundamental: a Minhofumeiro respeita a tradição

● SECUNDINO CUNHA

**H**á formas mais fáceis e mais rápidas de produzir salpicões, chouriças ou presunto. Mas a Minhofumeiro teima em fazer enchidos e fumados segundo a tradição, com os tempos necessários de frio e fumo.

Uma teimosia que, segundo António Paulino, tem valido a pena. “Não abdicamos de tudo o que seja imprescindível para a qualidade dos nossos produtos. Até a salsa, a cebola e o vinho que utilizamos são produzidos na região e em exclusividade para a nossa empresa. Tem sido este o segredo do nosso sucesso”, assegura o administrador.

A Minhofumeiro herdou uma tradição de três gerações de produtores de enchidos e carnes fumadas à moda de Ponte de Lima. Inicialmente conhecida como Casa Borges (tem sede na freguesia da Correlhã), atua no mercado há cerca de vinte anos como marca Minhofumeiro.

“A nossa missão é manter os

sabores tradicionais dos enchidos de Ponte de Lima: não abdicar de um elevado nível de qualidade, obtido a partir de processos produtivos assumidamente artesanais e da criteriosa seleção das matérias-primas”, diz António Paulino, acrescentando que, “para além das carnes, os ingredientes, como cebola, alhos, salsa ou vinho, são provenientes dos campos do vale do Lima”.

“Nós damos mesmo muita importância à matéria-prima com que trabalhamos. A prova disso é que usamos flor de sal e não o sal vulgar, o que confere aos produtos um sabor singular”, acrescenta António Paulino.

A Minhofumeiro obteve, em 2005, a certificação de qualidade ISO 22.000, pela APCER, tendo sido a primeira empresa do setor, em Portugal, a conseguir esta exigente norma de certificação.

O trabalho desenvolvido ao longo dos anos, sobretudo nas duas últimas décadas, permite apresentar hoje uma gama alargada de enchidos e carnes fuma-

das tradicionais, assim como produtos sem tratamento de fumo ou produtos inovadores com reduzido teor de sal e gordura, sempre no respeito pelos métodos produtivos artesanais e pela utilização de ingredientes naturais.

Os produtos Minhofumeiro encontram-se no mercado nacional e, desde há quase década e meia, em diversos países, como a França, Bélgica, Andorra, Áustria ou Angola, mas sempre em pequenos nichos, junto de clientes já fidelizados, ou então em lojas de especialidade e empresas de restauração.

## PULSO DA CRISE

**+ INICIATIVA** A crise potencia, por norma, grandes projetos, grandes marcas e excelentes produtos. Sempre numa ótica de muito trabalho e elevada dedicação. É nas alturas mais difíceis que o engenho mais se aguça. Quem tiver iniciativa pode fazer da crise tempo de oportunidades.

Como a expansão internacional tem corrido bem, a empresa decidiu alargar os horizontes e avançar para mercados de maior dimensão como a Rússia, o Brasil, Venezuela ou Macau.

“Ainda há dias participamos, com grande sucesso na feira da alimentação de Moscovo, onde concretizamos bons negócios e abrimos novas portas. Devo dizer-lhe que os russos apreciam imenso os nossos fumados”, sublinhou António Paulino. ■

## ■ B. I. DA EMPRESA

**FUMEIRO:** A Casa Borges nasceu nos anos trinta do século passado, na estrada que liga Ponte de Lima a Darque. Em 2003 adotou a designação de Minhofumeiro, cresceu e modernizou os processos de produção. Hoje, tem duas dezenas de colaboradores e fatura 3 milhões de euros por ano.



Produção de enchidos



# gal e cecional



**Minhofumeiro**  
há mais de um século

António Paulino é administrador da Minhofumeiro desde a sua fundação

## PESSOAS & EMPRESAS

### REFORÇO



A tecnológica Bizdirect reforçou a sua equipa com a contratação de **Rita Cordovil** para a função de Sales & Marketing Manager. Licenciada em História pela Universidade Nova de Lisboa, Rita tem mais de 20 anos de experiência de trabalho em empresas tecnológicas.



**COMERCIALIZAÇÃO**  
**Isabel Ribeiro** é a nova Chief Actuary do Liberty Mutual Group para a Europa, nas áreas de Pricing e Reserving. A responsável, que até agora desempenhou funções de diretora de atuariado não vida na Liberty Seguros, terá a seu cargo a análise do nível de provisionamento de cada operação.

### OS MEUS CONSELHOS

#### 1 SABER MUITO BEM O QUE SE PRETENDE

O plano estratégico tem que ser claro e quem avança tem de saber muito bem o que pretende. Fazer investimentos à sorte é mau negócio.

#### 2 CRIAR UM PRODUTO COM DIFERENCIAÇÃO

Sabemos que o que hoje vende não é apenas o produto, mas tudo à sua volta. Ou seja, o que verdadeiramente conta é a diferenciação do produto.

#### 3 SABER ESCOLHER OS PARCEIROS

Mais do que a quantidade, importa ter bons parceiros. Sejam eles clientes ou fornecedores. São o grande apoio no desenvolvimento do projeto

#### 4 ESCOLHER UMA EQUIPA DE QUALIDADE

O capital humano é tudo, pois um projeto pode ser excelente, mas se não houver uma equipa à sua altura, mais cedo ou mais tarde o projeto pode ir por água abaixo.

#### 5 PREDISPOSIÇÃO PARA ACEITAR A MUDANÇA

Por muito detalhado que esteja o plano, vai ser necessário fazer reajustamentos. Temos de saber sair da nossa zona de conforto.

#### 6 BOA COMUNICAÇÃO DOS PRODUTOS

Obviamente que a qualidade é fundamental. Mas é muito importante a forma como comunicamos o produto aos mercados e aos clientes.

**PME POWER**

Dê competitividade à sua empresa

Energia para avançar

PME Power, a nossa energia é para a sua empresa.

**BANCO POPULAR**

é para si

www.bancopopular.pt