



**NOCCHI**  
DESDE 1926  
**100 Anos**

**NOCCHI**

MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



**Variedades**  
*Raízes que Construem*

**Empresários da fronteira que  
transformam sonhos em legado**

Jornal  
**aplateia**

Sant'Ana do Livramento/RS,  
24 e 25 de janeiro de 2026

# Um século de história na construção da fronteira

*Fundado em 1926, o Nocchi celebra 100 anos como referência em qualidade, ética e relacionamento com o cliente*

Foi em 1926 que Sétimo Nocchi chegou às terras gaúchas, trazendo consigo a coragem e a determinação típicas dos imigrantes italianos. Sétimo, sétimo filho de uma família da Toscana, partiu para o Brasil aos 26 anos, em busca de melhores oportunidades, após não conseguir emprego em sua cidade natal devido à ditadura da época. Sua jornada o levou até os irmãos Armando e Fernando, que já residiam na região de Bagé e possuíam uma fábrica de balas e torrefação de café.

Ao lado dos irmãos, Sétimo começou a vender os produtos pela região, e foi em uma dessas viagens a negócios que conheceu Ady, uma santanense com quem se casou em 1931. Em Sant'Ana do Livramento, construíram uma família sólida, com três filhos: Enço, Eda e Lia.

Quando conquistou a cidadania brasileira, Sétimo fundou a fábrica de Café Nocchi, inicialmente localizada na Rua Manduca Rodrigues, esquina com Hugolino Andrade. Em 1931, a empresa mudou-se para a Avenida João Goulart, esquina Manduca Rodrigues, endereço que mantém até hoje. Um ano depois, incorporou à sua atuação o ramo de madeiras e materiais de construção,

que viria a se tornar a principal atividade da família.

Com o falecimento de Sétimo, em 1953, o filho Enço abriu mão do sonho de seguir a medicina para assumir os negócios do pai. Entre perdas pessoais e desafios econômicos, Enço conseguiu consolidar e expandir a empresa, abrindo uma filial em Santa Maria e, em 1975, criando o Nocchi Construções e Incorporações, responsável por projetos marcantes em Sant'Ana do Livramento e região.

Hoje, a empresa conta com uma equipe de 53 colaboradores, uma loja moderna e um amplo showroom, mantendo-se referência em produtos de qualidade e atendimento. Com 100 anos de história, a marca celebra não apenas o tempo, mas a solidez, a ética e a dedicação que atravessam gerações.

“Chegar a um século de existência é motivo de imenso orgulho. É o resultado do trabalho de várias gerações, da confiança de parceiros e clientes, e da dedicação de todos os colaboradores ao longo dos anos”, ressalta Felipe Nocchi.

Desde a fundação, o Nocchi mantém valores que se tornaram seu alicerce: compromisso com a qualidade, relacionamento de

confiança, ética, valorização das pessoas e comprometimento com a entrega. “Mesmo com todas as transformações do mercado, mantivemos viva nossa essência. É isso que nos trouxe até aqui e nos permite olhar para o futuro com segurança”, completa.

Entre os diferenciais da empresa, destaca-se o atendimento humanizado, soluções personalizadas, logística eficiente, estoque completo e parcerias com grandes marcas. O showroom é um ponto central da experiência de compra, permitindo que os clientes conheçam e troquem os produtos, aproximando-os da realidade de suas obras e projetos.

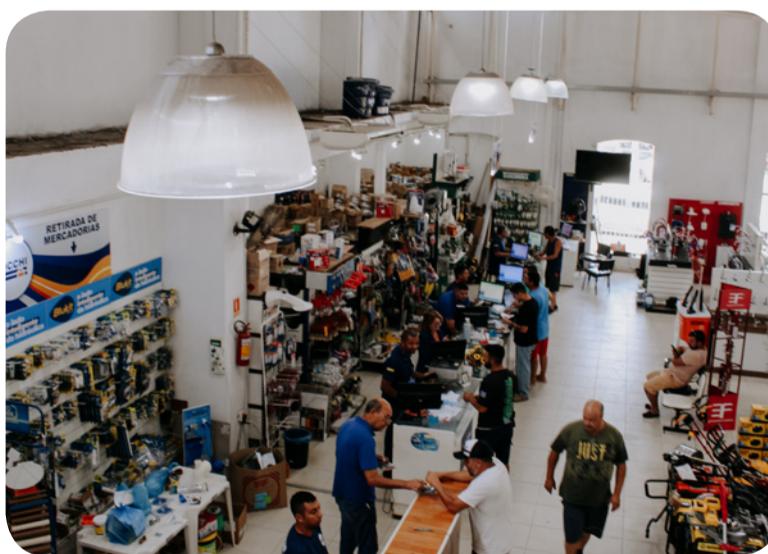
Sant'Ana do Livramento, com sua vocação comercial e cultura fronteiriça, sempre teve papel central na história do Nocchi. A empresa contribuiu com geração de empregos, formação de profissionais e desenvolvimento local, consolidando sua presença como referência na região.

Olhando para os próximos anos, o Nocchi pretende continuar construindo mais do que estruturas: quer fortalecer seu legado de confiança, inovação e relevância no mercado da construção civil, mantendo a essência da marca e deixando um impacto positivo na sociedade.

A mensagem para clientes e parceiros que fizeram parte desta trajetória é clara:

“Há 100 anos, começamos a construir uma história. Mas ela só se tornou centenária porque foi construída junto com você. Obrigado por caminhar conosco e continuar construindo o futuro ao nosso lado.”

**Nocchi. 100 anos.  
Construindo confiança  
desde 1926.**



Ambiente moderno e amplo, o showroom do Nocchi foi pensado para aproximar o cliente dos produtos e facilitar a escolha para cada projeto.

## Nossa capa



Este caderno traz histórias de empresários da fronteira que, com coragem, dedicação e persistência, transformam desafios em oportunidades. São relatos de quem luta pelos próprios sonhos, constrói negócios sólidos e deixa um legado para a comunidade. Que estas trajetórias inspirem todos a acreditar no próprio potencial e valorizar quem faz a diferença na nossa região. Na capa, Felipe Nocchi e dona Lia Nocchi celebram os 100 anos da empresa da família, símbolo de tradição, confiança e dedicação no mercado da construção civil.

Foto: Lucas Moura



EDITORIA E REPORTAGEM

**Laura Leite**  
 @lauraaleite  
 (55) 99911-8861



# Quando a coragem vira negócio

*Após 17 anos no setor automotivo, Mikaela Carballo transforma experiência, persistência e ousadia em um negócio próprio na cidade*

Natural do Uruguai, Mikaela Carballo, fundadora da Frontecar, construiu sua história profissional movida por coragem, persistência e pela vontade constante de ir além. Casada com Renato Vera, formada em Gestão Comercial e com pós-graduação em Gestão de Pessoas, sua caminhada é marcada por aprendizado, resiliência e determinação.

Há 17 anos, iniciou sua atuação no ramo automotivo sem qualquer histórico prévio com veículos. Vinda do comércio, ingressou no setor disposta a aprender e a construir seu próprio espaço.

Ao longo de 12 anos, atuou como gerente das marcas Renault e Nissan, período em que adquiriu ampla experiência em gestão, vendas e relacionamento com clientes. Nesse processo, conheceu profissionais do ramo em todo o país, acumulou conhecimento e construiu amizades que se tornaram fundamentais no momento atual.

No meio dessa caminhada, as duas marcas passaram por um processo de separação. Com isso, Mikaela foi desligada de um CNPJ e admitida em outro, um momento de incerteza que acabou se transformando em oportunidade.

Foi nesse contexto que conseguiu uma verba para adquirir três veículos, iniciando as vendas de forma paralela. Os carros eram deixados em lojas de amigos, marcando o início de sua atuação como empreendedora. Mesmo ainda vinculada ao mercado formal, deu os primeiros passos no próprio negócio, conciliando experiência prática e visão estratégica.

Os dois primeiros anos foram especialmente desafiadores, marcados por muito trabalho, aprendizado constante e superação diária. Nesse período, o fortalecimento por meio de parcerias com marcas de veículos zero quilômetro foi essencial para impulsionar o crescimento do negócio e manter a confiança para seguir adiante. Entre elas estão Jeep, Hyundai, Nissan, BYD, Toyota, RAM, além de outras marcas que contribuíram diretamente para a consolidação da Frontecar no mercado, incluindo, atualmente, o segmento de motocicletas.



Esse movimento tem permitido à empresa conquistar seu espaço de forma sólida, sempre pautada pela excelência no atendimento, qualidade nos produtos e transparência nas relações. Colocando Deus à frente de todas as decisões, a Frontecar segue com um propósito muito claro: mais do que vender veículos, sua missão é realizar sonhos e construir histórias junto com cada cliente atendido.

O momento decisivo veio em dezembro de 2024, logo após retornar das férias. "Eu pensei: é agora", recorda. A decisão foi compartilhada com o marido, Renato, que demonstrou receio diante do risco, mas apoiou o sonho. "Se eu não saísse naquele momento, nunca iria conseguir", resume.

O início foi marcado pelo medo e pela cautela. Sem um capital alto para investir, Mikaela deu os primeiros passos com planejamento e muita dedicação. Aos poucos, surgiram parcerias e marcas que ajudaram a alavancar o negócio e garantir fôlego para seguir. Assim nasceu, oficialmente, a Frontecar Multimarcas.

Hoje, a empresa vem se consolidando no mercado com uma proposta clara: atendimento humanizado e foco total na satisfação do cliente. Para Mikaela, vender carros vai muito além da negociação. "Nosso objetivo não é só vender. É criar vínculo, confiança. Às vezes o cliente não compra, mas volta e indica", destaca.

Mikaela não romantiza o empreendedorismo e reconhece os desafios diários. "Pensar em desistir? Todo dia", admite com sinceridade. Ainda assim, reforça que persistência, fé e coragem são essenciais e que colocar Deus à frente sempre é fundamental. Ela afirma que a luta é diária, mas lutar pelos nossos sonhos não tem preço.

**Mikaela Carballo** ensina que enfrentar dificuldades com coragem e persistência é o caminho para construir algo que realmente é seu. Hoje, a Frontecar representa não apenas uma empresa, mas a realização de um sonho, provando que determinação, preparo e coragem podem transformar desafios em grandes conquistas.



Equipe Frontecar: Derik Soares, Débora Clavel, Mikaela Carballo e Lucas Dias.



A empresária começou vendendo veículos de forma paralela antes de inaugurar oficialmente a loja.

## Expediente

Projeto Gráfico: Hanelle Abot/ Samuel Palmeira | Gerente Comercial: Márcia do Amaral Paiva | Diagramação: Maik Acosta  
Revisão Ortográfica: Jurema Luz | Artes Publicitárias: Maik Acosta

# Uma trajetória construída com visão, estudo e persistência

Há 15 anos em Sant'Ana do Livramento, Rogério Hoferlin Corrêa transformou a paixão pela óptica na Corrêa Stúdio Óptico

Nascido em Rio Grande e criado em Sant'Ana do Livramento, cidade que considera sua terra, Rogério Hoferlin Corrêa construiu sua trajetória profissional a partir da vivência no comércio local e do relacionamento próximo com a comunidade. Filho de Mário Corrêa, que atuava no comércio, e de Carolina Corrêa, que trabalhou na Apae, ele cresceu em um ambiente onde o trabalho, a dedicação e o compromisso social sempre estiveram presentes.

Desde cedo, Rogério esteve ligado ao comércio. Aos 15 anos, já trabalhava com atendimento ao público e, ao longo do tempo, passou por diferentes ramos, acumulando experiência e conhecendo de perto a dinâmica do setor. Em 2003, ingressou em uma ótica tradicional de Sant'Ana do Livramento, onde deu os primeiros passos no segmento óptico e descobriu uma afinidade que definiria seu futuro profissional.

A vontade de crescer e oferecer um serviço cada vez mais qualificado o levou a investir em formação. Rogério tornou-se técnico em óptica e, mais tarde, concluiu o curso de tecnólogo em Gestão Financeira, ampliando seus conhecimentos tanto na área técnica quanto na gestão do negócio. A busca constante por qualificação sempre caminhou lado a lado com a evolução da empresa.

A Corrêa Stúdio Óptico começou a tomar forma em 2010, inicialmente sem loja física, em um período de testes e aprendizado. "Foi o pontapé inicial para entender se era realmente aquilo que eu queria e se daria certo", relembra. No mesmo ano, ocorreu a abertura do primeiro ponto comercial, na Rua Silveira Martins, próximo ao Clube Cruzeiro do Sul, onde a empresa permaneceu por três anos.

Os primeiros desafios não tardaram a surgir. As incertezas do início e a necessidade de captar e fidelizar clientes exigiram preparo e planejamento. Para isso, Rogério buscou informações em revistas especializadas, publicações sobre empreendedorismo e no Sebrae, onde encontrou orientação e inspiração para estruturar o negócio.

Um dos momentos decisivos da trajetória foi a mudança de endereço para um ponto mais amplo e melhor localizado, na Rua Duque de Caxias, 1654, em uma área de maior circulação de pessoas. A decisão trouxe impacto financeiro, mas representou um passo fundamental para o crescimento e a consolidação do stúdio óptico. A experiência acumulada no comércio e o relacionamento construído ao longo dos anos ajudaram a fortalecer a fidelização dos clientes, que passaram a enxergar a Corrêa Stúdio Óptico como referência na cidade.

Desistir nunca foi uma opção. Com objetivos claros desde a época em que ainda era funcionário, Rogério sempre teve o sonho de ter o próprio negócio. Além da formação técnica e da graduação, investiu

em cursos de conserto de óculos e em constante atualização profissional. "Conforme a loja foi evoluindo, eu também fui evoluindo junto", resume.

Pai de Ana Amélia e Raul, Rogério divide a rotina entre o trabalho e a vida familiar ao lado da esposa Rosane, servidora pública, que sempre o apoiou em suas decisões. Os valores cultivados em casa refletem-se também na forma de conduzir a empresa, marcada pela seriedade, proximidade com o cliente e compromisso com a qualidade.

Hoje, com 15 anos de atuação em Sant'Ana do Livramento, a Corrêa Stúdio Óptico é resultado de uma trajetória construída com persistência, estudo e amor pelo que se faz. Para quem está iniciando no empreendedorismo, Rogério deixa uma mensagem clara: o início é difícil e cheio de incertezas, mas com preparo, planejamento e dedicação, é possível transformar objetivos em realidade e construir um negócio sólido e duradouro.



Rogério Hoferlin Corrêa, técnico em óptica e proprietário do Corrêa Stúdio Óptico, construiu sua trajetória no comércio com estudo, persistência e atendimento próximo ao cliente.



Ao lado da esposa, Rosane, e dos filhos Ana Amélia e Raul, e netos Valentin e Maysa. Rogério destaca a família como base de seus valores pessoais e profissionais



# PRÁTICA MODAS

📍 Avenida João Goulart, nº 2050.  
📞 55 3243-1726  
📞 55 98414-7434  
🌐 Prática Modas

# Esforço que constrói história

*Denise Menezes construiu a Prática Modas a partir do trabalho diário e da vontade de não depender de ninguém*

Nascida em Sant'Ana do Livramento, Denise Menezes sempre teve o desejo de construir a própria independência. Filha de Eni Macedo e de Ataídes Menezes, que sempre a apoiou e incentivou em sua caminhada, e mãe de Luana Menezes, ela encontrou no trabalho diário e na persistência o caminho para transformar um sonho em realidade.

Antes de ter uma loja física, Denise vendia sapatos de porta em porta. Percorria repartições públicas, comércios e residências de Sant'Ana do Livramento e Rivera, enfrentando longas jornadas que muitas vezes se estendiam até tarde da noite, inclusive nos dias frios de inverno. "Eu ia até 11 horas da noite, mas não desistia", recorda.

A determinação a acompanhou desde o começo. Mesmo diante das dificuldades, Denise seguiu firme, acreditando que o esforço diário a aproximava do sonho de ter o próprio negócio. Nesse período, contou com o apoio de uma colaboradora que esteve ao seu lado por muitos anos, acompanhando desde as vendas na rua até a abertura da primeira loja, parceria que seguiu até 2007.

Em 1992, incentivada pela família e por um primo que se ofereceu para auxiliá-la com a parte burocrática, Denise abriu sua primeira loja na Avenida João Goulart. O ponto permaneceu ativo por oito anos e foi essencial para que ela pudesse se estruturar financeiramente e juntar recursos.

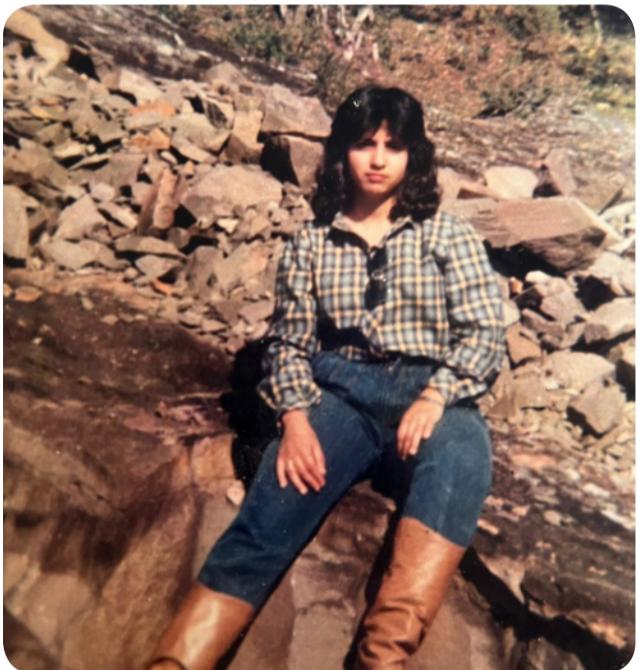
A persistência deu resultado. Com o dinheiro economizado ao longo dos anos, Denise comprou o terreno e construiu a

sede própria da Prática Modas, que desde o ano 2000 funciona na Avenida João Goulart, nº 2050. O espaço consolidou-se como referência no comércio da fronteira e simboliza uma história de luta, autonomia e superação.

Mais do que uma loja de roupas, a Prática Modas representa a realização de um sonho construído com coragem, trabalho e a certeza de que jamais desistir é o caminho para quem acredita nos próprios objetivos.



Denise Menezes construiu a Prática Modas a partir do trabalho diário, da persistência e do sonho de ser independente.



Antes de abrir a loja, Denise percorreu ruas e comércios vendendo de porta em porta, trajetória que marcou a história empreendedora.



Em registro antigo, Denise Menezes nos primeiros anos da trajetória que daria origem à Prática Modas, marcada por trabalho e persistência.



Denise Menezes ao lado da filha, Luana Menezes, símbolo de uma história construída com esforço, independência e valores familiares.



# Três décadas de crescimento e confiança

*A trajetória da Recofran revela como persistência, valores e gestão familiar constroem empresas duradouras*

Empreender nunca foi um plano distante para José Posada, fundador da Recofran. A vontade de ter o próprio negócio acompanhou sua trajetória profissional desde cedo, ainda quando atuava como funcionário em diferentes empresas e segmentos do comércio. A experiência acumulada ao longo dos anos, que incluiu até mesmo uma passagem pelo serviço público, foi decisiva para o passo que viria a seguir.

O ponto de virada aconteceu em 1989. Naquele ano, a empresa onde ele e a esposa, Graciela, trabalhavam mudou sua forma de atuação e passou a operar exclusivamente com distribuição de produtos. Diante desse novo cenário, o casal decidiu empreender e deu início à Recofran, que nascia de maneira simples, mas sustentada por um propósito claro: construir algo próprio e fazer isso com seriedade e excelência.

Os primeiros anos foram marcados por desafios intensos. Pequena e recém-criada, a empresa precisou enfrentar uma concorrência forte e um mercado exigente. Era preciso conquistar espaço, apresentar o trabalho, provar a origem e, sobretudo, ganhar a confiança dos clientes. “Tínhamos que persistir”, recorda o fundador, ao relembrar um período em que desistir nunca foi uma opção considerada.

Com o passar do tempo, o esforço começou a dar resultados. A empresa foi se consolidando, a carteira de clientes cresceu e a ideia inicial passou a ser reconhecida. Cada novo parceiro e cada relação construída reforçam o orgulho pelo caminho trilhado. Quando questionados sobre o segredo das conquistas, a resposta sempre foi simples e direta: acreditar na ideia, manter a persistência e ter fé.

Hoje, após 36 anos de atuação, a Recofran vive uma nova fase. O desejo de crescer permanece vivo, assim como a disposição diária para superar desafios e ir além. O reconhecimento construído ao longo de décadas se reflete não apenas nos resultados da empresa, mas também no vínculo criado com as comunidades atendidas ao longo dessa trajetória.

Atualmente, a condução do negócio está nas mãos da nova geração. Os diretores Luís Fernando e José Alberto assumem a liderança com novos desafios e metas, mas sem abrir mão da essência que sempre norteou a empresa: a vontade de continuar empreendendo, criando e inovando. “É assim que um negócio floresce e se fortalece”, destaca a família.



**arte do controle**  
DISTRIBUIDOR DE QUALIDADE

55 98418-9484  
[www.artedocontrole.com](https://www.artedocontrole.com)



**Super Recofran**  
Delícia

Av. Tamandaré, n.º 710  
 55 3243-1031  
 Rua Paul Harris, n.º 510  
 55 3243-5993  
 Av. Saldanha da Gama, n.º 766  
 55 3241-3058  
 Recofran  
[@recofrandelicia](https://www.facebook.com/recofrandelicia)

A Recofran também reconhece o papel fundamental de sua equipe de colaboradores, que atua diariamente para garantir o sucesso e a continuidade do empreendimento. Um trabalho coletivo que sustenta uma história marcada por empenho, superação e visão de futuro.

Ao olhar para trás, a mensagem deixada por quem construiu essa trajetória é clara e inspiradora para quem sonha em empreender: acreditar na ideia, persistir e ter fé. “Temos um Ser Supremo que nos ajuda, nos guia e a quem devemos agradecer todos os dias”, conclui.

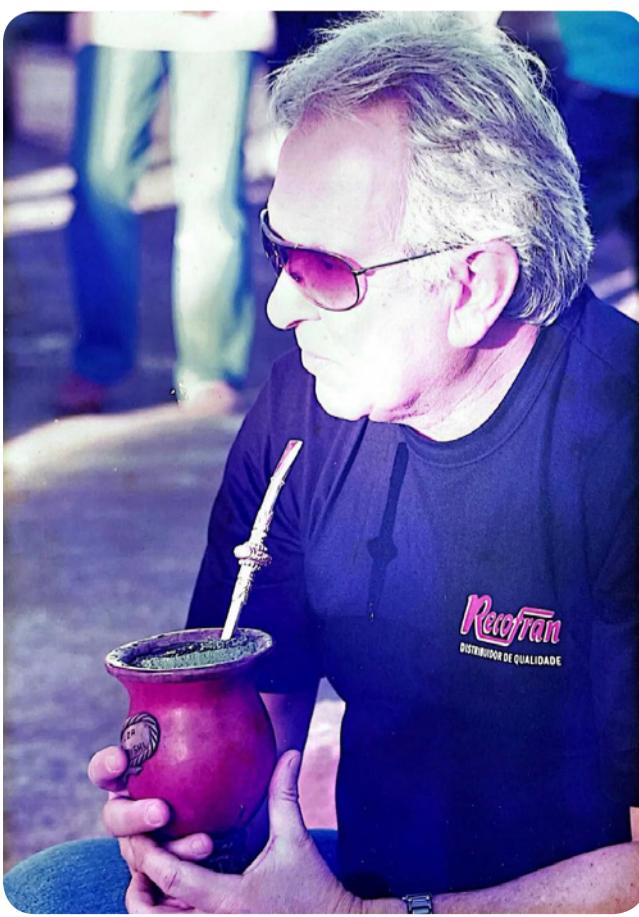
**NOVIDADE** na área

**Banho com Ozônio** ✓

- dermatites alérgicas, bacterianas e fúngicas;
- feridas e pós-cirúrgico;
- seborreia e oleosidade;
- queda de pelo e alopecia;
- higienização profunda.

Confira valores de acordo com o porte do seu pet

Rua: Rivadávia Corrêa, n.º 1093 - Centro - Sant'Ana do Livramento  
 Atendimento: 55 32423573 | Plantão e Emergência: 55 9 99612534



José Posada, proprietário da Recofran.



# Empreender com propósito

*Como a Matheus Cortinas construiu sua história unindo cuidado, estética e confiança*

**N**egócio familiar que nasceu da dedicação e do trabalho direto com o cliente, a Matheus Cortinas consolidou-se como referência em decoração na Fronteira, unindo estética, funcionalidade e cuidado em cada projeto. Ao longo de sua trajetória, a empresa ajudou a transformar residências e ambientes comerciais, sempre com atenção aos detalhes e foco na experiência do cliente.

A história no ramo teve início nos anos 2000, quando Augusto e Édila, ainda antes do casamento, começaram a atuar com a venda de cortinas e persianas, trabalhando de porta em porta e adquirindo experiência prática no setor. O contato direto com os clientes e o conhecimento construído no dia a dia foram fundamentais para a consolidação do negócio.

Em 2009, o casal deu um passo decisivo ao abrir a própria empresa. O nome Matheus Cortinas surgiu em homenagem ao filho primogênito, Matheus, cujo significado — “presente de Deus” — traduz o propósito que acompanha a marca desde a sua fundação: levar aconchego e bem-estar aos lares por meio da decoração.

Mais do que comercializar cortinas e persianas, a empresa se propõe a oferecer soluções completas em decoração, acompanhando o cliente desde o primeiro atendimento até a finalização dos projetos, tanto em residências quanto em espaços comerciais.

A Matheus Cortinas iniciou suas atividades na Rua Marechal Nelson de Mello e, posteriormente, transferiu seu showroom para a Rua Hugolino Andrade, nº 601, onde

mantém atendimento ao público há mais de uma década. O espaço foi pensado para proporcionar uma experiência próxima e personalizada, permitindo que os clientes conheçam materiais, estilos e possibilidades para cada ambiente.

O bom atendimento e o relacionamento construído ao longo dos anos tornaram-se marcas registradas da empresa. Para a gerente comercial da Persol, Andréia, a parceria vai além da relação comercial. “Ao longo do tempo, acompanhamos o carinho colocado em cada projeto. Não é apenas venda, é cuidado com os lares”, destaca.

Com uma trajetória construída com trabalho, proximidade e comprometimento, a Matheus Cortinas segue fortalecendo sua presença no mercado regional, mantendo os valores que deram origem ao negócio e apostando na confiança como base para crescer de forma sólida e duradoura.

## Confiança construída ao longo dos anos

Cliente da Matheus Cortinas há cerca de oito a nove anos, Rosane do Amaral destaca a seriedade e a competência da empresa nos serviços prestados em sua residência. Segundo ela, desde a confecção das cortinas até os serviços de conserto e manutenção, todo o trabalho é realizado com responsabilidade e atenção aos detalhes.

“Sempre fui muito bem atendida. É uma empresa séria, comprometida e com uma equipe muito competente”, afirma. Para Rosane, a satisfação como cliente é resultado da confiança construída ao longo do tempo.



O casal de proprietários Édila e Augusto com os filhos Samuel e Matheus.

## A escolha certa para o teu futuro!

*Cursos técnicos  
Cursos profissionalizantes  
Graduação e pós*

Conde de Porto Alegre, 841  
(55) 98454.2905 | (55) 3244.5354



**Anhanguera**  
Graduação e Pós-Graduação

**im**  
INSTITUTO MIX  
DE PROFISSÕES

**Exattus20**  
ESCOLA TÉCNICA

# Pulperia Casa de Carnes



Av. Daltro Filho, nº 567  
55 3241-1811  
55 9965-1994 / 55 9666-0662  
[@pulperiacasadecarnes](https://www.facebook.com/pulperiacasadecarnes)

Tradição familiar que conquista clientes

No Carnaval de 2017, há quase nove anos, nem uma reunião familiar regada a um churrasco bem fronteiriço, dois casais, unidos pela crença de que bons momentos, a união de amigos e os fortes laços familiares são essenciais para uma vida plena, trocaram ideias e decidiram empreender em Sant'Ana do Livramento.

Assim nasceu a Pulperia Casa de Carnes, que abriu suas portas no dia 11 de setembro de 2017. Antes mesmo de completar um ano, um dos casais deixou a cidade, ficando à frente do negócio Marcelo e Marilise. Logo depois, o filho do casal, Marcelo Filho, juntou-se à equipe, consolidando a gestão familiar da empresa.

“Esses momentos compartilhados nos trazem lembranças e saudades do que vivemos com quem amamos. A Pulperia é um pouco da história da nossa família, dos nossos gostos, dos nossos valores”, destacam.

A Pulperia se pauta pela ética, qualidade, bom atendimento e amor no que faz. O objetivo é encantar os clientes, oferecendo produtos de excelência e atendimento personalizado, em um ambiente moderno, acolhedor e totalmente adequado às normas sanitárias.

Marcelo vem de uma família com fortes raízes no campo, especialmente no gado e na carne. Ao entrar na vida do empresário, Marilise também passou a vivenciar essa tradição. Todo início de

inverno era tempo de carnear em campanha para fazer linguiça. Sob o comando da dona. Vânia, mãe de Marcelo, a família se reunia para cortar as carnes e o toucinho, temperar e encher as linguiças manualmente. Depois, penduravam para secar, encerrando o processo.

Para a família, os clientes são parte da história da Pulperia. “Cada pessoa que entra aqui é como se fosse da nossa família. Vivemos sonhos, trocamos ideias, receitas e histórias”, destacam.

O trabalho diário é compartilhado com dedicação por todos os membros da família: Marilise, pedagoga e professora da rede pública municipal; Marcelo, advogado e produtor rural; Marcelo Filho, bacharel em Direito; e a filha mais nova, Bibiana, que recentemente concluiu o ensino médio e acompanha de perto o dia a dia do negócio. Juntos, eles mantêm viva a essência da Pulperia: uma tradição de família para família, onde cada cliente é recebido com carinho e respeito.

Empreender e trabalhar com

pessoas é, sem dúvida, um desafio diário, mas também uma experiência gratificante. Para a família Pulperia, cada conquista, cada sorriso e cada retorno de um cliente satisfeito é motivo de orgulho e de motivação para continuar escrevendo esta história.



Marcelo e Marilise com os filhos Bibiana e Marcelo Machado

## Salud para toda tu familia

COBERTURA TOTAL DE ASISTENCIA MÉDICA

Afiliate hoy, y descubrí porque somos la institución más elegida por los riverenses

**CASMER**  
El mejor lugar para cuidar tu salud

Afilaciones +598 96 401 560 [www.casmer.com.uy](http://www.casmer.com.uy)

**Gabrielli Nunes**  
PODOLOGIA, ESTUDO DA PISADA E LASERTERAPIA

- PODOLOGIA GERAL E ESTUDO DA PISADA
- LASERTERAPIA
- CONFECÇÃO DE PALMILHAS
- BAROPODOMETRIA

**CONVÊNIO COM O VIDA CARD**  
Aceitamos novas parcerias de convênios

**PODÓLOGA**  
Em cada passo, uma nova conquista!

**@gabriellinunespodiologiageral**  
**@gabriellinunes\_podiologia**

(55) 99635 7995  
R. Manduca Rodrigues, 500 - sala 104



# Conquista de Santana transforma uvas em oportunidade no campo

*Agroindústria familiar do Cerro dos Munhoz aposta em sucos integrais e vinhos para agregar valor à produção própria*

No assentamento Cerro dos Munhoz, em Sant'Ana do Livramento, a Conquista de Santana nasceu do desejo de aproveitar integralmente a produção de uvas cultivadas pela própria família e evitar as perdas causadas pela dificuldade de comercialização. A agroindústria familiar produz suco de uva tinto integral e vinhos tintos finos, unindo tradição, cuidado artesanal e compromisso com a qualidade.

A história começou ainda nos anos 2000, quando o sogro Lucas Cupsinski e Adelir Cupsinski, marido de Lucimari de Almeida Nascimento, proprietária da Conquista de Santana, deram início ao cultivo de uvas. Entre as variedades está a uva Concord, também conhecida como francesa, uma fruta delicada que exige rapidez na venda ou no processamento. Sem mercado suficiente para absorver toda a produção, parte da safra acabava sendo perdida.

Diante desse cenário, surgiu a ideia de criar um espaço próprio para a produção de suco de uva. O projeto saiu do papel em 2020, em meio à pandemia, quando a família decidiu construir a agroindústria com mão de obra exclusivamente familiar. "Foi a própria família que construiu todo o prédio", relembra Lucimari.

Com o apoio técnico da Emater, por meio do agrônomo Leonardo Alonso Guimarães, a família visitou agroindústrias da Serra Gaúcha para conhecer de perto o funcionamento do setor. A experiência ampliou a visão do nego-

cio e mostrou que o projeto poderia ir além do consumo próprio. "Ali entendemos que não era só para fazer suco para nós, mas que dava para comercializar", conta.

A Conquista de Santana é hoje uma agroindústria familiar, formada por Lucimari, o esposo, os dois filhos Tailaine e Cauã, e os sogros, responsáveis pelo cultivo das uvas, pela produção dos sucos e vinhos e pela condução do empreendimento. O investimento inicial foi feito com recursos próprios e, posteriormente, com financiamento bancário para aquisição de maquinários.

Outro fator que impulsionou o crescimento da agroindústria foi a dificuldade enfrentada na venda da uva para terceiros. Problemas comerciais com uma vinícola da região levaram a família a investir na produção do próprio vinho, evitando perdas de safra e agregando valor à matéria-prima já existente.

Entre os principais desafios enfrentados estão a distância da cidade, a precariedade das estradas e a falta de fornecedores locais. Localizada a cerca de 17 quilômetros do centro urbano, a propriedade pode levar mais de uma hora para ser acessada, o que encarece custos logísticos. "Tudo o que precisamos vem da Serra ou de outros municípios, até os produtos de limpeza da agroindústria", explica Lucimari.

Esses fatores impactam diretamente na competitividade. Por produzir em pequena escala, o custo final acaba sendo mais alto

do que o das grandes empresas. Atualmente, o que mantém a agroindústria viável são as vendas por meio das chamadas públicas, especialmente para o Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE), atendendo tanto a rede municipal quanto a estadual.

Apesar das dificuldades, as conquistas são motivo de orgulho. "Ouvir as pessoas elogiando o nosso suco, dizendo que é saboroso, que não tem conservantes nem açúcar, só a fruta, mostra que estamos no caminho certo", afirma. A participação em eventos como o Festival de Enogastronomia e a Expainter também representa reconhecimento e valorização do trabalho da família.

O futuro da Conquista de Santana passa, também, pela continuidade entre gerações. A filha de Lucimari está concluindo o curso de Enologia, em Dom Pedrito, com o objetivo de atuar na agroindústria e qualificar ainda mais os produtos. O filho também permanece na propriedade, trabalhando nos parreirais e no processo produtivo.

Para quem sonha em empreender, Lucimari deixa um conselho direto: "É preciso ter certeza de que é isso que se quer, batalhar, persistir e não desistir. Vão existir dificuldades, mas a palavra-chave é persistência".

Assim, a Conquista de Santana segue fortalecendo a agroindústria familiar na Fronteira, transformando a própria produção em alimentos de qualidade e contribuindo para o desenvolvimento da região.



Os sucos de uva integral da Conquista de Santana não possuem conservantes nem adição de açúcar, preservando o sabor natural da fruta.



Produção familiar: A Conquista de Santana produz sucos de uva integral e vinhos a partir de uvas cultivadas pela própria família no assentamento Cerro dos Munhoz.



Família Conquista de Santana

# Lauren Trindade e Fabrício Santana oficializam amor em cerimônia especial



A noiva com as madrinhas.



Os noivos com as daminhas, Ana Carolina e Nicole Lencina.



O noivo com os padrinhos.

sência do casal. A celebração foi conduzida com simplicidade e elegância, destacando o significado do evento e o início de uma nova etapa na vida dos noivos.

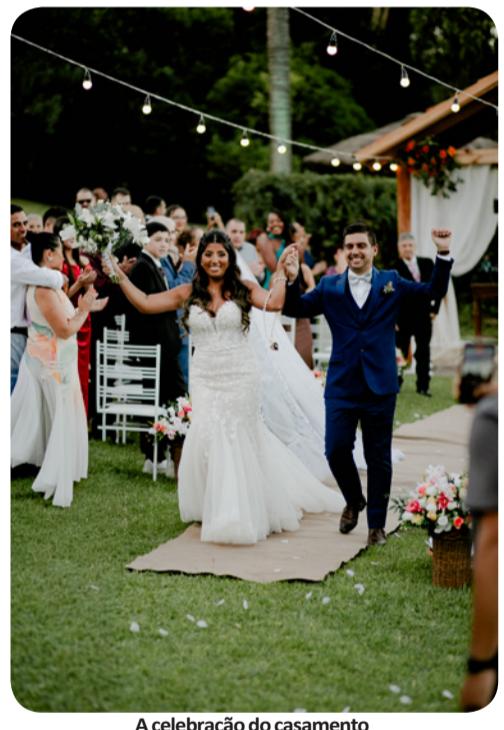
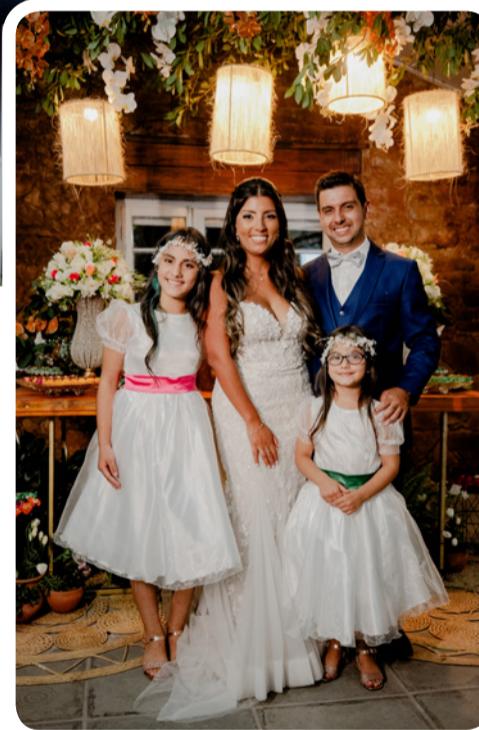
A união de Lauren e Fabrício foi registrada pelo fotógrafo Rivalcir Baluta, eternizando cada detalhe de um dia especial, símbolo de amor, parceria e compromisso compartilhado.



Entrada do noivo, Fabrício Santana, com os pais Nero Figueira e Sônia Santana.



Entrada da noiva, Lauren, ao lado da mãe, Lilia Lencina.



A celebração do casamento foi conduzida por Isis Horstmann.

# Primeiro aniversário de Rafik Baja é marcado por alegria e encanto

O pequeno Rafik Baja comemorou, no dia 17 de janeiro, seu primeiro aniversário, cercado de amor e alegria dos pais, Sameher Baja e Everton Maciel.

A festa, com o encantador tema árabe, trouxe cores, detalhes e decoração que encantaram familiares e amigos, tornando o momento ainda mais especial. Rafik, com seu jeitinho encantador, foi o centro das atenções, recebendo todo carinho de quem o ama.

O registro do evento ficou a cargo da fotógrafa Isadora Lucas Brochi, eternizando cada sorriso, detalhe e lembrança desse dia inesquecível.

Rafik no clima árabe pra comemorar seu 1º aninho

Os papais Sameher e Everton com seu filho Rafik

Mãe e filho na entrada da festa de 1 aninho.



# 100 Anos



**O Nocchi completa 100 anos e queremos celebrar com você.**  
**No dia 26/01, a partir das 14h30, teremos um coquetel especial, com atrações e brindes.**  
**Esperamos você para comemorar esse momento.**



# Aniversariantes da semana

O Jornal A Plateia homenageia os aniversariantes da semana. Que todos os dias de suas vidas sejam preenchidos com muita paz, amor, boas amizades e infinitas bênçãos. Parabéns!



24 de janeiro - Jornalista Cláudio Toigo Filho



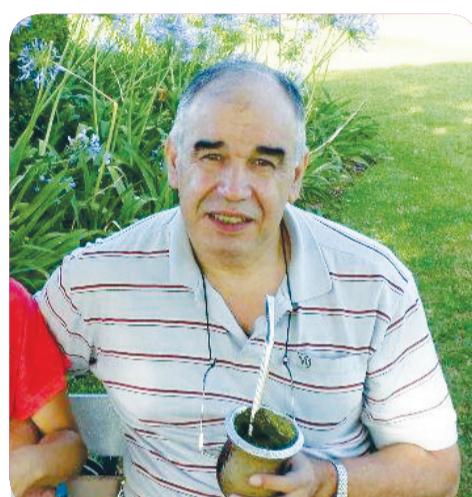
24 de janeiro - Professora Juliana Reppetto



26 de janeiro - Empresária Karoline Carnelosso Aguiar



26 de janeiro - Empresário Marcírio Dias Leite



26 de janeiro - Analista Judiciário Walter Bayle Bidart



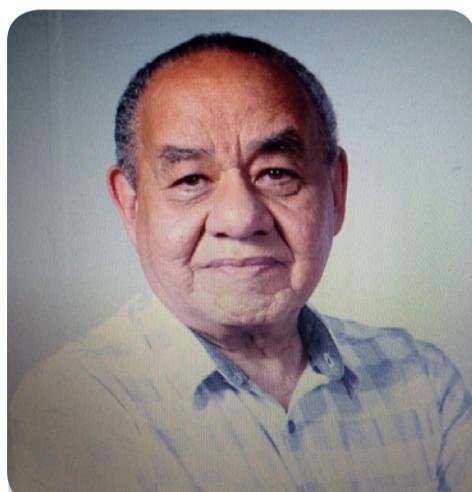
26 de janeiro - Administrador Gabriel Leite Bidart



26 de janeiro - Comerciário Joseli Melo



26 de janeiro - Contabilista e funcionária pública Sandra Iturbide



25 de janeiro - Professor Angelo Sant'Ana



28 de janeiro - Empresária Cleusa Righi



28 de janeiro - Empresária Mariana A. López Pedroso



30 de janeiro - Médica Ana Paula Brunet Assmann



Janeiro é mês de comemorações para o casal. Sandra Badra celebrou aniversário no dia 21, enquanto Luiz Carlos da Silva completa mais um ano de vida no dia 26 de janeiro. As datas são marcadas por homenagens e votos de saúde e felicidades do Grupo A Plateia.