

A HORA DO OVO

a revista da produção de ovos

Maia Direta Postal
Básica
0069112410-DR/SP
Gato Editora Ltda
CORREIOS

nº 71

ESPECIAL ARTABAS - Ano 18 | julho de 2014 | circulação nacional



Parceria com a
Facco fortalece a
avicultura brasileira



Objetivo da Artabas,
agora, é conquistar os
mercados da América
Latina e África



**Mais forte
do que nunca**

Sem perder as características
que fazem seu sucesso há 47 anos,
a Artabas moderniza-se em
ritmo acelerado

Das primeiras criadeiras de arame produzidas por Nobuo Yoshikawa à moderna Artabas de 2014, a empresa trilhou seu caminho próspero, sempre baseada na força da família, característica que deu o tom, também, à parceria com a italiana Facco, da Família Finco.

com a palavra

Artabas Facco um feliz capítulo



Elenita Monteiro
editora

Uma das grandes alegrias de minha vida de jornalista na Capital do Ovo, onde atuo há 21 anos, é ser testemunha da história da avicultura brasileira. Deste posto privilegiado, assisto com prazer o crescimento da atividade, sofro quando há revezes, comemoro os avanços tanto tecnológicos quanto conceituais nesta maravilhosa atividade de produzir a mais nobre proteína que existe.

Um dos capítulos mais recentes que tive presenciado nesta bela História é o fortalecimento da avicultura através do crescimento da automação dos aviários, área em que a Família Yoshikawa, de Bastos, tem uma contribuição enorme. Da primeira criadeira de arame fabricada pelas mãos do fundador Nobuo Yoshikawa aos aviários mais modernos, inteiramente controlados à distância por iPhones, transcorreu-se um mundo rico em esforços, sonhos, suor e muita superação.

A Hora do Ovo Especial Artabas Facco apresenta à avicultura brasileira um pouco dessa história, que espelha o próprio crescimento e modernização do setor. Pois, a Artabas, ao associar-se com uma das maiores empresas de automação de aviários do mundo, a Facco, torna-se um reflexo do quanto importante está a produção de ovos do Brasil. Comemoremos juntos, pois esta é uma excelente notícia! Boa leitura.



1974

Quando Edison Yoshikawa chega todos os dias pela manhã a seu escritório na Artabas, está cumprindo uma rotina repetida com convicção e empenho desde 1974. Foi naqueles anos efervescentes do desenvolvimento das granjas de Bastos que ele mudou-se da Capital São Paulo para a Capital do Ovo, com sua jovem esposa Dulce. Seguia para o Oeste Paulista a pedido do pai, Nobuo Yoshikawa, para dar prosseguimento aos negócios iniciados pelo fundador da fábrica de criadeiras de arames para aviários.

A empresa Artabas - Artefatos de Arames Bastos - que nascera informalmente em 1961, num fundo de quintal de uma casa no centro de Bastos, era já um sucesso crescente e, formalizada desde 1967, acabara de mudar-se para o Distrito Industrial, o mesmo que, anos depois, seria batizado com o nome do pioneiro Nobuo Yoshikawa.

A Artabas em expansão na década de 1970 exigia uma energia que, adoecido, Nobuo Yoshikawa já não tinha disponível. O filho Edison atendeu ao desafio, ainda que sacrificando uma carreira recém-iniciada em São Paulo. Um admirador da inteligência e versatilidade do pai, Edison arregaçou as mangas para levar à frente a empresa forjada com sonho e muito trabalho.

Sob seu comando, a Artabas não só prosseguiu crescendo e ampliando o catálogo de produtos, como também modernizou-se estrutural e conceitualmente. Modernizou-se na visão comercial e em suas decisões estratégicas, e hoje integra um importante acordo societário com uma das maiores fabricantes de equipamentos para a avicultura, a italiana Facco, uma das maiores empresas de equipamentos para granjas de postura do mundo.

“Desde os anos 1980, quando começamos a trabalhar com multinacionais, como a alemã Lubing e a israelense Plasson, fornecedoras de acessórios para os aviários que montávamos, percebi a força e a importância de uma parceria comercial com empresas internacionais. Entendi que esse seria um caminho futuro para a Artabas trilhar com o objetivo de continuar crescendo no competitivo mundo globalizado”, relembra Edison.

Nos anos 1990, ele firmou dois bons acordos com multinacionais, como a belga Roxell e a americana Chore Time, duas experiências ricas em aprendizado, que trouxeram contornos diferenciados para o trabalho da Artabas no Brasil.

Assim, não foi com ares de ineditismo que a direção da empresa bastense iniciou conversas com a Facco, agora nos moldes do século 21. Esse encontro trazia dois importantes ingredientes: a empatia, sem a qual ninguém se associa com sucesso, e o respeito da Facco à história da Artabas, construída com dedicação e comprometimento num mercado já consolidado pela empresa bastense.

Havia mais, naturalmente, a promover esse bom encontro: ambas são empresas familiares e com uma cultura arraigada na tradição de produzir com qualidade, fazendo desse trabalho uma força para atender mercados variados. O resultado é que em pouco mais de

1980

1990

que segue em família



TRAJETÓRIA FAMILIAR.
Da esquerda para a direita, Nobuo e Dora Yoshikawa; Maurício Magiolini e Edison Yoshikawa; Família Artabas e Família Facco, na Itália, selando a parceria; e Dulce com Edison Yoshikawa, em Bastos (SP)

um ano as duas organizações estavam unidas no Brasil e anunciaram a parceria ao mercado brasileiro durante a Festa do Ovo de 2013, quando o tradicionalíssimo estande da empresa bastense ostentou pela primeira vez a marca Facco ao lado da Artabas.

De lá para cá. Artabas e Facco estão unidas no Brasil, com a Artabas fortalecida pelo capital e portfólio da Facco. A empresa bastense é acompanhada de perto por seus sócios italianos, mas continua sob o comando firme da Família Yoshikawa. "Somos empresas familiares, nós e a Facco, e nos reconhecemos e nos respeitamos muito bem com essa característica", salienta Edison Yoshikawa, destacando a importância de haver um propósito em comum para que a união societária colha frutos. "Talvez em nosso plano antigo de nos unirmos a uma parceira internacional faltasse justamente esses conceitos que hoje sedimentam nossa união com a Facco", avalia o diretor presidente da Artabas. A cultura empresarial da Artabas encontrou respeito no perfil também familiar da italiana Família Finco, proprietária da Facco. "Quan-

do nos conhecemos na Itália, no início das negociações, houve uma empatia muito grande, o que nos deu suporte para prosseguir com o plano, que agora sabemos ser um sucesso".

Edison, que desde sempre contou com o trabalho aguerrido da esposa Dulce Sacramento Yoshikawa, e que nos últimos anos passou a ter os filhos Leandro e Leonardo atuando junto na fábrica e na granja da família, respectivamente, não esconde a alegria de anunciar que em agosto deste ano a filha mais velha, Ana Paula, também integrará a equipe de trabalho que se mantém a seu lado.

Formada em comércio exterior e com experiência na área, Ana Paula fará o caminho de volta para Bastos, como seu pai fez, há 40 anos, para auxiliar o criador da Artabas, Nobuo Yoshikawa. Neste momento especial da empresa, também há um clima de desafio, como no passado, agora com um olhar voltado ainda mais para a expansão brasileira e internacional.

2014

O legado de Nobuo



Nobuo Yoshikawa era um homem forjado pelo desafio. Tinha apenas 17 anos quando emigrou do Japão e chegou ao Brasil. Corria o ano de 1929. O jovem Nobuo chegou a um país mergulhado em crise, alquebrado pelo *crack* da Bolsa de Nova Iorque - que provocou crise no mundo todo -, e foi direto para o trabalho na roça, o que não durou muito. Em um ano já estava na capital São Paulo, onde atuou como tintureiro e vendedor, pois seu espírito era urbano, inventivo e inquieto. Simpático e expansivo, dominava bem a arte das vendas, atento às oportunidades do mercado, num país com tantas carências. Já corria os anos 1950 quando descobriu as vendas de pintainhas para granjas. Começou pelo cinturão verde de São Paulo e não demorou a descobrir as colônias japonesas do Centro-Oeste Paulista, Paraná e Mato Grosso, que davam os primeiros passos na produção de ovos.

Logo uma cidade ficou muito importante no roteiro de Nobuo: a pequena e produtiva Bastos, que mais tarde ganharia o honroso título de Capital do Ovo. Ele chegava com sua Kombi lotada de pintainhas e fazia em Bastos suas maiores vendas. Como bom vendedor, Nobuo procurava conhecer seu produto e passou a ler sobre a criação de aves, e com isso conseguia orientar os granjeiros quando algum problema surgia. A avicultura era ainda muito rústica, com muitas aves criadas no chão ou em criadeiras de madeira. Quando começaram a surgir criadeiras de arame, Nobuo passou a vendê-las, comprando de uma fábrica de Bragança Paulista. Aprendeu a instalar e conservar criadeiras, e para isso montou uma pequena oficina que, tempos depois, ele transformou em uma fábrica. Nessa época, levou para Bastos dois técnicos, um deles, Maurício Magiolini, que está com a Família Yoshikawa até hoje, como sócio da empresa.

A energia incansável de Nobuo e seu carisma agregador fincaram raízes fortes em Bastos, e ele se mudou definitivamente para a Capital do Ovo com sua querida esposa Dora. Nascia, assim, a Artabas, a jornada mais próspera e inventiva desse imigrante destemido e cheio de ideias. Com uma presença atuante e respeitada na sociedade bastense, ele estará para sempre na memória da comunidade da Capital do Ovo, faz parte de sua história. Assim como faz parte da história da avicultura brasileira, a quem deixou um enorme legado.





Associada à tecnologia da tradicional fábrica italiana Facco, a Artabas ganha ritmo intenso em seus investimentos, gerando produção que atende a avicultura brasileira e latinoamericana

Produção cresce **no ritmo intenso do mercado avícola**

Responsável pela direção geral da empresa, o jovem engenheiro mecânico Leandro Yoshikawa acompanha, satisfeito, o efervescente dia a dia da Artabas. A empresa não para de expandir sua estrutura física. O parque fabril da empresa cresceu 3 000 m² em apenas seis meses. A estrutura dobrou seu número de funcionários e modernas máquinas vêm sendo adquiridas para agilizar o trabalho na fábrica, que está a cada dia mais intenso.

“Estamos carregando 10 carretas por semana para entregar nossos produtos. E nossa necessidade é ainda maior”, conta Leandro. Ele aponta que o bom momento que vive a avicultura de postura nos últimos anos levou a um *boom* de demanda por aviários, principal-

mente nos últimos três anos, o que ajudou a impulsionar os negócios na produção. Com a união selada com a Facco, esse impulso ganhou contornos muito fortes e promissores, pois tornou possível investimentos mais rápidos em estrutura fabril e modernização de equipamentos e processos.

Leandro Yoshikawa diz que é uma pena que ainda não tenhamos a mão de obra capacitada que a indústria brasileira necessita para a expansão que o mercado demanda: “Essa deficiência não permite que a indústria cresça no ritmo que necessitamos”.

Nos últimos dois anos ele tem conduzido um processo que levou a Artabas a ampliar o número de funcionários, passando de 150 para 300

colaboradores diretos. Porém, devido à força do crescimento da empresa, ainda há carência de mão de obra com maior qualificação. Esse é um desafio importante, também enfrentado pelas granjas brasileiras, principalmente as maiores.

E se o chão de fábrica está em ritmo acelerado, o departamento de projetos não fica atrás. Desde a união societária com a Facco, as equipes de projetistas das duas empresas trabalham em conjunto para estudar a forma mais viável de produzir as linhas Artabas e Facco dentro das melhores especificações de qualidade. “Não paramos de produzir equipamentos 100% Artabas”, informa Leandro, respondendo a dúvidas que o cliente tradicional da empresa possa ter depois da entra-



Modernas máquinas vêm sendo adquiridas para agilizar o trabalho na fábrica em Bastos, oferecendo tecnologia para ampliar o nível de qualidade dos produtos

da da Facco na sociedade. Ele destaca que a característica de diversificação de produtos da Artabas continua, mas algumas especificações muito antigas de medidas de criadeiras e projetos mais customizados têm a tendência de serem pouco a pouco substituídos por linhas mais padronizadas de produção. "A Artabas sempre foi versátil em seu portfólio de produtos e trabalhou adaptando sua linha para atender necessidades individuais dos clientes. Mesmo com todo o nosso crescimento, continuamos a fazer isso em cerca de 30% de nossa linha para atender os clientes mais tradicionais, mas acreditamos que a tendência natural do mercado será a opção gradual por aviários maiores e automatizados, o que irá reduzir a necessidade de customizações", acredita.

Com o tempo, os sócios italianos foram entendendo o perfil do produtor brasileiro e perceberam que não é possível serem rígidos na linha de produção dos equipamentos. E é fácil entender isso, pois as granjas brasileiras são muito diversificadas, têm condições geográficas e culturais muito diversas em seus vários núcleos de produção de ovos. De nada adiantaria fabricar apenas o que há de mais moderno da Facco, já que existem centenas de granjas de pequeno e médio portes necessitando de equipamentos simples, ou mesmo intermediários, como os semi-automatizados, por exemplo. E mesmo os avicultores que têm condições de investir em automação total podem preferir equipamentos piramidais, produto que é um dos mais fortes do portfólio da Artabas e que não é prioridade da Facco.

Os diretores italianos compreenderam essa realidade e hoje convivem muito bem com a diversificação de produtos que a realidade das granjas brasileiras exige. Naturalmente que os engenheiros e projetistas trabalham com afinco para ajustar processos de produção para que a fábrica da Artabas em Bastos também fabrique os modernos equipamentos Facco. "Já somos capazes de produzir 40% dos componentes dos aviários Facco. A intenção é chegarmos a fabricar 100%, cumprindo todas as especificações técnicas da fábrica italiana", anuncia Leandro, destacando que essa nacionalização do equipamento somente será feita quando a fábrica de Bastos obtiver o aval técnico da Facco, o "atestado" italiano.

Paralelamente a isso, os engenheiros brasileiros e italianos das duas empresas atuam em conjunto para avaliar as possibilidades de ajustes do atual portfólio de produtos Artabas, visando atender ainda melhor o mercado brasileiro. "A Artabas continua sendo a Artabas que todos conhecem, só que cada vez mais moderna", faz questão de ressaltar o diretor geral, reforçando que a Facco, por sua vez, estará cada vez mais presente no Brasil através da Artabas. Assim, a empresa cumpre mais uma vez seu papel de oferecer ao mercado brasileiro um leque de produtos de qualidade, capaz de atender desde ao pequeno até o grande produtor de ovos.



“

A Artabas continua sendo a Artabas que todos conhecem, só que cada vez mais moderna, pronta para atender ainda melhor o avicultor brasileiro.

LEANDRO YOSHIKAWA
Diretor geral da Artabas

Leandro Yoshikawa está confiante nos horizontes que a Artabas tem a trilhar com os novos investimentos.



América Latina e África são os próximos desafios

Consolidada no mercado brasileiro, a Artabas agora quer conquistar os mercados da América Latina e África. Para construir essa ponte internacional, a empresa contratou Rodrigo Scabora (v. foto), profissional que está se dedicando a essa engenhosa arquitetura. Rodrigo ocupa o recém-criado cargo de supervisor de vendas internacionais.

Cabe a Rodrigo estabelecer no exterior, gradual e estrategicamente, uma rede dinâmica e confiável de representantes de vendas da Artabas. O

foco inicial são os países em que a Artabas já é conhecida através de clientes pontuais que mantêm produtos Artabas. "Vamos fortalecer o relacionamento com os clientes já conquistados, oferecendo-lhes produtos mais modernos, e abrir novas frentes com bases sólidas."

Rodrigo está entusiasmado. Em junho, ele passou duas semanas em treinamento na fábrica da Facco, na Itália, e ficou impressionado com o que viu. "Na Europa, a Facco produz soluções completas para

o produtor. O cliente pode optar, por exemplo, por confiar aos engenheiros da empresa toda a montagem do aviário; ele faz apenas a terraplanagem. O restante fica por conta da Facco, que entrega a granja pronta, incluindo todo o sistema de climatização e controle de produção", admira-se Scabora. Ele acredita que essa será a realidade do Brasil em alguns anos.

Produtos atendem avicultores de todos os portes



Com produtos instalados em todos os núcleos de postura do Brasil, a Artabas tem como marca registrada projetos que visam atender às necessidades do avicultor, seja ele pequeno, médio ou grande produtor de ovos.

A postura comercial brasileira está em franca evolução. Com o produtor tendo se capitalizado com o bom preço do ovo ao longo dos últimos anos, a decisão de investir em automação tem ganhado prioridade, principalmente para atender ao aumento do consumo do ovo, que cresceu cerca de 30%, entre 2007 e 2013.

Por isso, tem sido natural uma aceleração nos projetos de ampliação de aviários e muitos dos grandes e médios produtores optaram por galpões automatizados, com tecnologia, inclusive, para manter a ambiência sob controle. “A automatização é um processo que chegou para ficar na avicultura brasileira e está atendendo a todos os tamanhos de granjas, inclusive os produtores menores, que optam por automatizar sua produção de forma gradativa, conforme suas possibilidades”, aponta Dulce Sacramento Yoshikawa, diretora de vendas da Artabas. “Temos aviários Artabas em todos os núcleos de postura do país, e a união com a Facco ampliou ainda mais as possibilidades para os nossos clientes”.

Desde 2013, o cliente da Artabas pode optar por baterias totalmente Facco (verticais e inteiramente produzidas em metal) ou totalmente Artabas (verticais ou piramidais, com metal e peças em plástico injetado). Ou ainda, aviários que unam os dois conceitos, o que é possível dependendo do projeto a ser desenvolvido. Segundo Dulce, o produtor pode



Equipamentos totalmente Artabas, verticais (acima) ou piramidais (ao lado), com metal e peças em plástico injetado: sucesso em todas as regiões produtoras de ovos do Brasil.

“

Nossos clientes têm a garantia de poder contar com um atendimento especial após a montagem dos aviários, seja ele Artabas ou Facco.”

DULCE SACRAMENTO YOSHIKAWA
Diretora de vendas da Artabas



Equipamentos Facco verticais e totalmente produzidos

em metal, tecnologia que, paulatinamente, vai sendo incorporada à produção da Artabas, no Brasil.



Opções para todas as etapas da produção avícola (fotos em sequência no alto): do pinteiro, passando pela recria, atendendo o avicultor nas opções vertical, piramidal ou, ainda, no convencional californiano com automatização da ração e coleta dos ovos.



automatizar seu aviário obedecendo ao que é mais adequado para a sua granja em termos de localização topográfica, clima, umidade, nível de qualificação dos funcionários e custo de instalação.

A adaptação de projetos às necessidades dos clientes, aliás, é uma característica muito forte da Artabas. Dulce cita, por exemplo, o aviário vertical de três pisos desenvolvido com muito sucesso para os clientes. “Esse tipo de aviário é ideal para quem está entrando na atividade da postura hoje. O produtor pode ir montando galpões pequenos, de acordo com sua disponibilidade de recursos”, argumenta.

Há várias tendências acontecendo ao mesmo tempo no mercado brasileiro. O pequeno produtor, por exemplo, que só pode melhorar aos poucos, automatiza o fornecimento de ração; o produtor médio que, na hora de ampliar o alojamento, opta por galpões semi-automatizados ou automatizados em baterias de criadeiras piramidais, em galpões tipo californianos,

que exigem menos investimentos. E há ainda aqueles que partem para a automatização total, com baterias verticais e galpões fechados, nos quais o ambiente e a produção podem ser totalmente controlados. A Artabas oferece o pacote completo, com sistema de climatização e o controle para o gerenciamento da ração, água, luz, ventilação, umidade, fluxo do ovo e retirada do esterco. Tudo com possibilidade de acesso remoto através do celular ou computador móvel.

“O mercado brasileiro é muito diverso e é preciso estar preparado para atendê-lo em suas diferenças regionais, logísticas e econômicas”, salienta Dulce. Com sua experiência adquirida ao longo de décadas na Artabas, a diretora de vendas faz questão de ressaltar a importância de um pós-venda muito atento. “Procuramos atender o cliente, após a montagem de um aviário Artabas ou Facco, de forma a priorizar os ajustes na granja, quando necessários. Nossos clientes têm essa garantia!”

Para maiores informações sobre os produtos da Artabas acesse o site www.artabas.com.br.



“Um bom parceiro deve ser competitivo, ter conhecimento do mundo, estar aberto ao debate e ser capaz de se relacionar com seus clientes com muita atenção e compreensão.”

ELISA FINCO
Neta do fundador da Facco e diretora dos conselhos administrativos da Artabas e Facco

“Queremos ser parceiros **do avicultor brasileiro em seu crescimento**”

A empatia que se estabeleceu entre as famílias Finco e Yoshikawa foi um prenúncio do sucesso da parceria entre a italiana Facco e a brasileira Artabas. Ambas são empresas familiares que construíram o que têm com muito trabalho, sonho, foco e seriedade. A Facco começou no final dos anos 1950, na região de Veneza, na Itália, com o fundador Louis Finco, hoje com 87 anos. A Artabas deu os primeiros passos na década de 1960, com o imigrante japonês Nobuo Yoshikawa. A Facco é hoje uma potência no mundo; a Artabas é uma potência no Brasil. Ambas têm a segunda geração no comando: Mássimo Finco, pela Facco, e Edison Yoshikawa, pela Artabas. A terceira geração, em ambas as empresas, já estão em postos decisivos.

Elisa Finco, da terceira geração da família italiana, é uma das mais entusiasmadas com a presença da Facco no Brasil através da Artabas. “Sempre tivemos foco e paixão pelo Brasil”, diz, acrescentando que o acordo bem sucedido com a família Yoshikawa “criou, finalmente, a oportunidade que esperávamos para entrar no mercado brasileiro, onde sempre vimos um forte potencial”. Ela faz questão de declarar: “É com grande prazer e orgulho que anunciamos que o processo de integração, fabricação e desenvolvimento de produtos entre as duas empresas está bem encaminhado e no rumo de um sucesso completo”.

Elisa Finco destaca que, em poucos meses, a união Artabas e Facco já emplacou um milhão de aves em equipamentos Facco, “com plena satisfação dos clientes”, o que já demonstra o sucesso da parceria no Brasil. “Respeitamos a autonomia e a independência da gestão e do produto Artabas, e entendemos que a entrada da

Facco integrou as linhas de produtos das duas fábricas, criando uma sinergia no sistema de produção das duas empresas”, ressalta Elisa, que compõe os Conselhos de Administração da Facco e da Artabas.

Confiante, a jovem executiva italiana considera muito bom o momento que as duas empresas estão vivendo. “Disponibilizamos para o Brasil a experiência que temos em produzir no mundo todo. Em cada lugar aprendemos muito. Na Europa, estamos desafiados nos últimos 10 anos a produzir sistemas a partir das novas regulamentações que exigem maior conforto para os animais. Nos Estados Unidos, estamos há 30 anos e lá o foco é a alta eficiência dos sistemas de produção, com busca constante da excelência e redução de custos de operação e manutenção. Nos países da antiga União Soviética, desenvolvemos a capacidade de vencer os desafios climáticos. No Japão, onde estamos presentes com muito sucesso há 26 anos, somos líderes incontestáveis no mercado”, orgulha-se Elisa.

“Aprendemos muito no Japão”, destaca a executiva. “Os japoneses nos ensinaram ainda maior precisão em nossos equipamentos. Aprendemos que o relacionamento com o cliente é muito mais que sagrado e deve ser desenvolvido com método, numa ação em equipe. É a equipe que deve ganhar, não o individual”.

As mudanças nos sistemas de produção têm sido muito rápidas, lembra Elisa, para quem temas como

meio ambiente e custos de alimentação têm estimulado as granjas a buscar soluções que viabilizem seus negócios. “O desenvolvimento das soluções que os avicultores necessitam para fazer frente às mudanças rápidas dos últimos anos na atividade avícola é o negócio da Facco. Somos uma empresa líder, capaz de enfrentar o desafio de entender as necessidades do mercado e dar respostas confiáveis e seguras ao cliente, e não cópias, como outras oferecem. Temos soluções em climatização, e podemos atender desde o produtor que não pode investir em grandes projetos, até aquele que pode investir em granjas de 500 mil aves em um único galpão.”

O leque de soluções da Facco está agora disponível no Brasil através da parceria com a Artabas. Aqui, a empresa italiana quer ser, nas palavras de Elisa, “uma boa parceira na trajetória de crescimento do avicultor brasileiro”. Para ela, essa parceria deve ser competitiva, ter conhecimento do mundo e não apenas de alguns países, deve estar aberta ao debate e ser capaz de se relacionar com seus clientes sempre com muita atenção e compreensão. “É com esse espírito que a Artabas, independente, forte, com o suporte da Facco, será para os clientes brasileiros e sul-americanos, a melhor parceira dessa trajetória!”



Equipes da Artabas e da Facco e membros da Família Finco e Yoshikawa no lançamento da união entre as duas empresas na Festa do Ovo 2013