

negócios é Portugal



INDÚSTRIA

€ PNEUS AGRÍCOLAS VÃO AJUDAR A RODAR ATÉ AOS MIL MILHÕES

INOVAÇÃO

€ O KORTEK QUE VAI LIGAR OS “NEURÓNIOS” DE FAMILICÃO

Sprechen sie deutsch?

Vila Nova de Famalicão já foi apelidada de “capital das empresas alemãs”. Sete das maiores empresas do município exportam para este país.



Mais fortes no apoio às empresas e negócios.

O Santander e o tecido empresarial de Vila Nova de Famalicão, mais fortes para o futuro.

pt.santanderadvance.com

 **Santander**
Advance Empresas

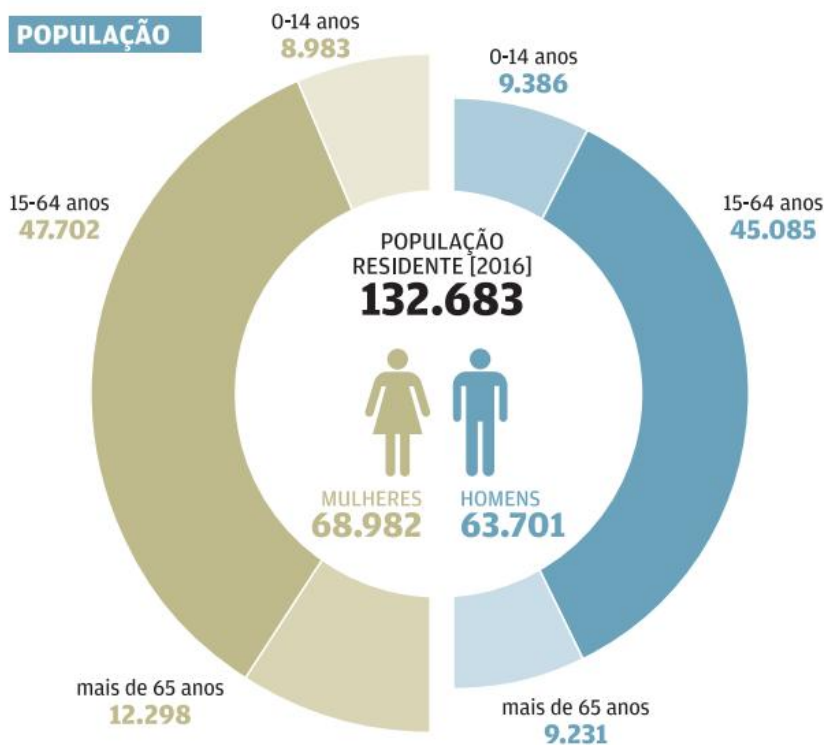
RETRATO

E se não houvesse alemães?

Famalicão sobressai no mapa nacional com um terceiro lugar nas exportações e uma balança comercial invejável. Os sectores automóvel, têxtil, agro-alimentar e da construção dominam.

RÚBEN SARMENTO
Infografia

POPULAÇÃO



ÍNDICE DE ENVELHECIMENTO
Idosos por 100 jovens



ESCOLARIZAÇÃO
[2015/2016]

TAXA DE TRANSIÇÃO NO ENSINO SECUNDÁRIO
87,70%



TAXA DE ESCOLARIZAÇÃO ENSINO SUPERIOR (18 AOS 22 ANOS)
8,6%

DESEMPREGO

Inscritos nos centros de desemprego [2017]

Vila Nova de Famalicão
4.489



REMUNERAÇÃO BASE MÉDIA [2013]
em euros

Vila Nova de Famalicão
804,4

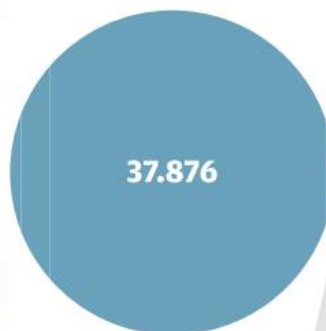
Portugal
922,1

PODER DE COMPRA PER CAPITA [2015]
Portugal = 100

Vila Nova Famalicão
93,2



PENSIONISTAS [2015]



Vila Nova de Famalicão

RETRATO DO MUNICÍPIO

DENSIDADE POPULACIONAL
658,2 por km²

ÁREA Norte **21.286 km²**

V. N. Famalicão **201,6 km²**

Portugal **92.255,64 km²**

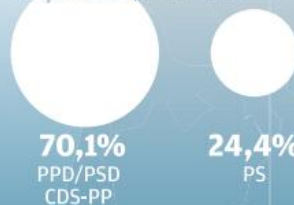
METEOROLOGIA

Temperatura média **14,4°**

Precipitação média anual **1211 mm**

EM QUEM VOTARAM

Eleições autárquicas de 2017



CONTAS DA CÂMARA [2016] em euros

Receitas correntes
76.372,25

Taxas, multas e outras penalidades
1.515,01

Rendimentos de propriedade
3.126,35

Impostos directos
39.335,76

Impostos indirectos
1.880,92

Transferências correntes
28.713,79

Venda de bens e serviços
1.328,76

Outros
472

e Famalicão

ORDENAMENTO DO TERRITÓRIO [2016]

Usos do solo identificados nos PMOT (hectares)



3,0% PCP-PEV
2,6% BE

milhares de euros

Despesas correntes **65.258,54 euros**

Despesas com pessoal **24.790,60**

Aquisição de bens e serviços **18.693,35**

Juros e outros encargos **179,74**

Transferências correntes **18.497,78**

Subsídios **170,79** Em milhares de euros

Outros **2.926,28**

Com uma vocação exportadora, Vila Nova de Famalicão já foi apelidada de “capital das empresas alemãs”. Em 1973, a Leica chegava ao Vale do Ave – é a única fábrica da marca fora da Alemanha e há cinco anos a casa-mãe inaugurou ali uma nova unidade, onde investiu mais de 22 milhões de euros; a Continental Mabor, que produz pneus para mais de 60 países, é a maior empresa do concelho, empregando mais de 2.000 pessoas; e, no mundo têxtil, a Olbo & Mehler figura como décima maior exportadora.

Se muito do capital é alemão

neste enclave minhoto, olhando para as dez grandes empresas do município, sete têm no exterior os seus principais mercados (Alemanha incluída), segundo os dados de 2016 da Informa D&B.

No ano passado, Famalicão apresentou um saldo de exportações de quase dois mil milhões de euros, de acordo com o Instituto Nacional de Estatística. Dessa tranche, perto de 800 milhões de euros provinham da actividade da Continental Mabor, um gigante que lidera com grande distância o tecido de 3.989 empresas do município. Se, em 2016, a fábrica de Lousado facturou mais de 830 milhões de euros, a Coindu, a

segunda maior empresa da lista (que também abastece a indústria automóvel e nasceu em 1988, sob o capital do alemão Günter Stichter), “só” chegou aos 165 milhões.

A olear a máquina famalicense está a proximidade ao aeroporto do Porto e ao terminal de Leixões, e também uma mão-de-obra enqua-

drada nas carências da indústria – foi na freguesia de Lousado que se instalou uma das primeiras escolas profissionais do país, a Forave, em 1990 –, mas que nos últimos anos tem dado sinais de escassez.

Embora ainda nenhum nome da metalomecânica surja destacado pelas vendas e exportações na lista das maiores empresas a que o Negócios teve acesso, o sector também tem revelado um crescimento significativo em Vila Nova de Famalicão, através da actividade de empresas como a ROQ ou a AMOB. Entre 2015 e 2016, as exportações do sector subiram de 139 milhões para 151 milhões de euros. ■

NOTA: A elaboração do “ranking” resulta da metodologia de análise da Informa D&B. A informação financeira considerada é baseada no balanço e demonstração de resultados individual e respectivos anexos financeiros publicados e existentes na base de dados Informa D&B. As empresas foram classificadas em 13 sectores de actividade, excluindo-se o sector financeiro e a Administração Pública, assim como as entidades sem empregados e as empresas offshores. Foram excluídas as empresas que não publicaram ou disponibilizaram a informação necessária. São apenas consideradas as empresas que se encontram activas.

SERVIÇOS

TURISTAS ESTRANGEIROS

Total de estabelecimentos **8**

PORTUGAL **58,4%**
VILA NOVA FAMALICÃO **18,7%**

QUANTO VALEM AS CASAS

Valores médios (€/m²)



Alojamentos familiares **56.441**

VEÍCULOS NOVOS por 100 hab. [2013]

Portugal **10,44**
Famalicão **8,34**

INSTIT. BANCÁRIAS por 10 mil hab.

Portugal **5,3**
Famalicão **3,47**

MULTIBANCOS Caixas por 10 mil hab.

Portugal **12**
Famalicão **8,44**

MÉDICOS por 1000 habitantes

Portugal **4,87**
Famalicão **2,3**

ENFERMEIROS por 1000 habitantes

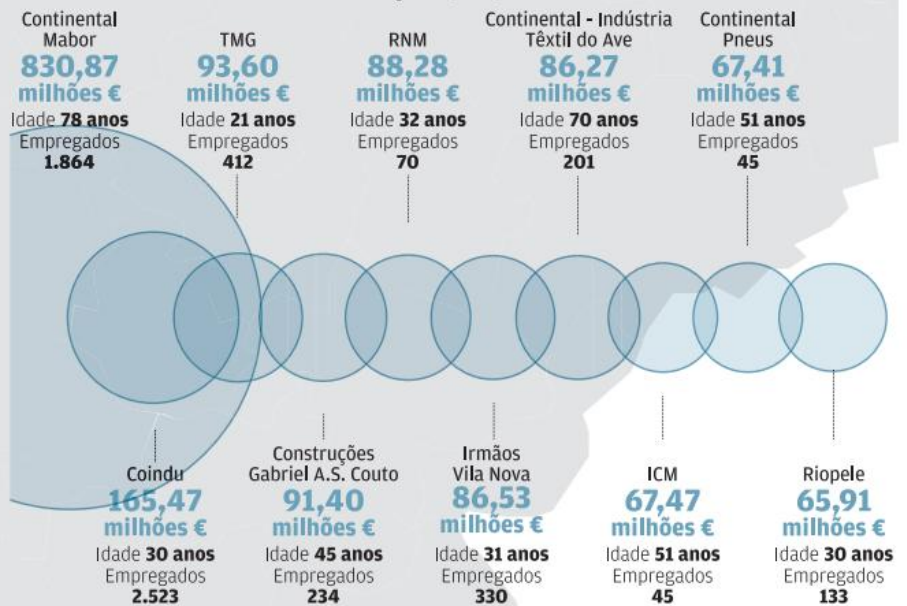
Portugal **6,73**
Famalicão **5,14**

FARMÁCIAS por 1000 habitantes

Portugal **0,28**
Famalicão **0,22**

COMÉRCIO

10 MAIORES EMPRESAS Por volume de negócios [2016]



10 MAIORES EXPORTADORAS [2016]

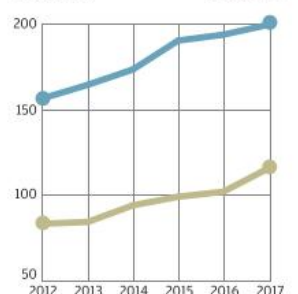


COMÉRCIO INTERNACIONAL DE BENS

Em milhões de euros

EXPORTAÇÕES
Famalicão **1.998**
Portugal **55.097**

IMPORTAÇÕES
Famalicão **1.156**
Portugal **68.963**



INDÚSTRIA

Pneus agrícolas vão ajudar a rodar até aos mil milhões

Sozinha, a Continental Mabor factura mais do que as nove empresas do concelho que lhe tentam seguir os números. A sua nova coqueluche são os pneus agrícolas.

RUTE BARBEDO

Há um certo secretismo em torno das operações da Continental Mabor. Mais de 90% do processo não pode ser fotografado e as patentes de Lousado ficam no silêncio. Regras são regras, não fosse a empresa de origem alemã.

Na fábrica famalicense, a coqueluche do momento é a LousAgro, a nova unidade de produção de pneus agrícolas, um sector que alguns trabalhadores já conhecem do tempo da operação a solo da Mabor. “A Continental saiu dos pneus agrícolas em 2005, mas voltou a equacionar, porque é uma área em franco desenvolvimento. Fez-se um concurso a nível mundial e Portugal ficou na short list, com a Roménia e a Eslováquia. Lousado não foi escolhida pelos custos da mão-de-obra – até porque estes países tinham-na mais barata –, mas pela qualidade, e por sermos uma equipa coesa e com expertise, porque muitos colegas já tinham trabalhado no sector. Depois, conseguimos incentivos do Estado português”, descreve Pedro Carreira, que deixou Timisoara em 2013 para liderar este complexo.

Há um ano arrancou a produção em série do segmento agrícola, mas o impacto na empresa apenas será avaliado no fecho do ano. No mundo dos ligeiros, que ocupa o grosso do negócio, “tudo” mudou na concepção e produção de um pneu. “Há muito que deixou de ser apenas o veículo de ligação do automóvel ao solo para ser algo cada vez mais vital para o conforto do condutor”, nota Pedro Carreira. A empresa que não quiser perder terreno tem, por isso, de apostar na conectividade, engendrando sensores que emitam

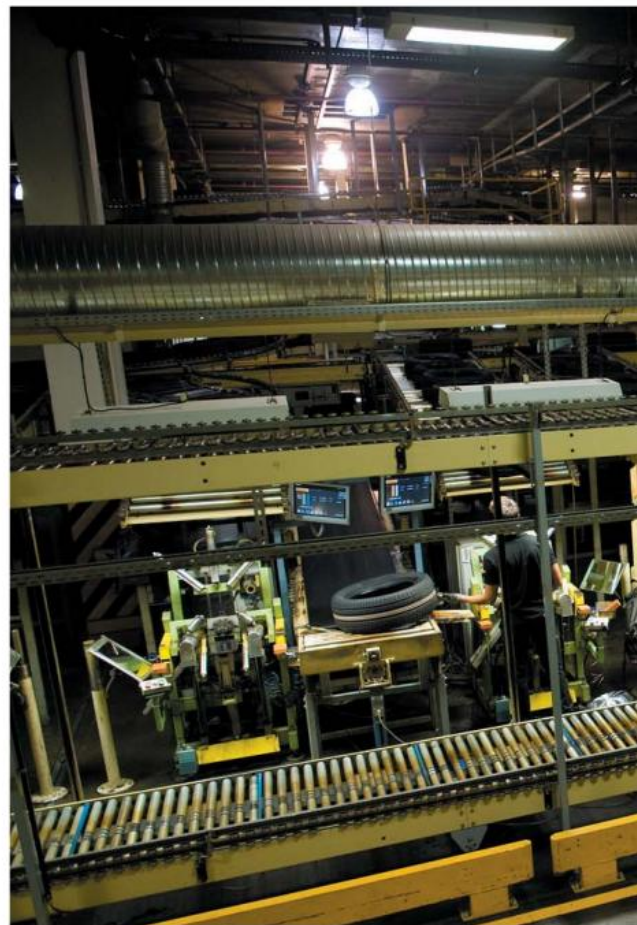
62 MILHÕES DE EUROS foram investidos em 2017 na fábrica de Lousado, a maior parte na LousAgro.

808 MILHÕES DE EUROS Foi o valor das exportações em 2016, mais de 70% para o mercado comunitário.

1990 O INÍCIO A alemã Continental chegou a Portugal, investindo mais de 800 milhões até 2017.

informações desde a pressão ao desgaste ou à temperatura.

Não vamos ver sensores, mas Armando Estevão, director de engenharia industrial, guia-nos numa visita ao colosso fabril de Famalicão. Na Continental há 28 anos e com um passado industrial noutras áreas, diz que nunca conheceu “uma indústria com tanta densidade de equipamento como esta”. Não há, de facto, muitos espaços vagos nestes 236.000 metros quadrados de área coberta. “A fábrica está a ex-



pandir desde que existe”, graceja o engenheiro. E se não há espaço no exterior, cresce internamente. “A variedade [de produção] é tanta que já não há espaço no chão; temos de crescer em altura”, afirma o responsável, enquanto compostos de borracha deslizam no andar superior.

A meio da fábrica, já depois da mistura de compostos e da preparação de materiais a quente e a frio, em que são feitos os talões, pisos e paredes de cada peça, metros e metros de pisos sobem por um ro-

lamento automático, sob o calor fabril. Dali saem milhares de “pneus em cru”, “tudo igual, mas tudo diferente”, até porque há 11 misturados e centenas de soluções possíveis. No total, saem de Lousado mais de 18 milhões de pneus por ano.

Crescer sobre 820 milhões Em 2017, um novo recorde de vendas bateu nos 878 milhões de euros (em 2016, foram quase 831 milhões, segundo os dados da Informa D&B, e o objectivo é chegar aos mil mi-



As operações na fábrica da Continental Mabor, que chegou a Portugal em 1990, são rodeadas de um certo secretismo. Mais de 90% do processo não pode ser fotografado. A coqueluche do momento é a LousAgro, a nova unidade de produção de pneus agrícolas.

lhões entre 2020 e 2022). Os resultados líquidos, no entanto, foram menos brilhantes – “ficaram 6,3% abaixo dos de 2016”, nos 211,6 milhões de euros – travados pelo aumento do preço das matérias-primas e pela soma dos grandes investimentos.

Desde que a Continental chegou a Portugal, em 1990, até ao ano passado, somaram-se 820 milhões de investimento, 300 milhões dos quais nos últimos cinco anos. À volta dos pavilhões, continua o batimento das

obras, crescem infra-estruturas e acessos (uma das longas lutas da Continental, que chegou a ameaçar recuar caso não se melhorassem as acessibilidades à fábrica). No plano imaterial, espera-se ainda que 2018 seja o “grande ano da recolha dos frutos” na área da inovação. A ideia não é apenas dizer “Engineered in Germany, Portuguese Quality”, como se lê na T-shirt de um dos trabalhadores, mas mostrar que o que se cria em Portugal pode ser implementado noutras das 20 fábricas do grupo.

Voltamos à produção. Depois de construídas as carcaças, que são unidas aos “breakers”, cintas têxteis e pisos, os pneus entram nas mais de 260 prensas vulcanizadoras. Só falta a inspeção final, que, não tarda, será 100% automática, tal como já acontece mais à frente, onde Kuka 4 e Kuka 3 descem os braços robóticos sobre os pneus em breve prontos a seguir em camiões para mais de 60 países. Tinha pensado em tudo isto antes de pôr o carro a trabalhar? ■

PERGUNTAS A PEDRO CARREIRA

Presidente do conselho de administração da Continental Mabor



“Competimos com mão-de-obra bem mais barata”

A nova unidade agrícola deverá atingir a capacidade máxima até 2023 e, aí sim, a Alemanha perceberá o que representou esta aposta em Lousado, a fábrica que já foi cinco vezes distinguida como a melhor do grupo.

Quais são os vossos trunfos no mercado global? O custo da mão-de-obra continua a ser uma chave?

Competimos com países cuja mão-de-obra é bem mais barata do que a nossa. A chave tem sido a eficiência da nossa fábrica. Permitiu-nos até hoje garantir que os pneus são competitivos quando comparados com outros países, daí conseguirmos continuar a atrair investimentos em detrimento de países cuja mão-de-obra é mais barata ou cujos impostos são mais baixos.

Passam agora dez anos sobre o início da crise. Como é que esse período se fez sentir na Continental Mabor e o que foi prioritário em termos de estratégia?

Assegurámos a continuidade dos investimentos, mantivemos os postos de trabalho, apostámos na qualificação dos colaboradores e diversificámos os produtos e o seu destino.

A unidade de Lousado continua a crescer, tanto em área como em trabalhadores. Onde querem chegar?

Se em área não iremos expandir muito mais, em números, com o desenvolvimento do novo negócio Agro queremos continuar a crescer, mas falar até onde é muito prematuro.

Há inovações exclusivamente “made in Lousado”?

Muitas. Temos o Gabinete de Inovação, no qual as ideias têm sido desenvolvidas e depois passadas para outras fábricas do grupo na área de software, máquinas e processos. E produzimos inovação também no segmento agrícola.

No Verão passado, foram considerados pela quinta vez consecutiva a melhor fábrica de produção de pneus ligeiros do grupo. O que diferencia Lousado das restantes unidades?

O facto de sermos portugueses e de termos espírito de inovadores e de “desbravadores”, aliado, sem dúvida, ao espírito de equipa dos nossos colaboradores, que existe desde a primeira hora e que tem sido mantido ao longo dos tempos.

No início do ano surgiram notícias sobre a reestruturação do grupo. Há modificações que possam afectar as operações em Portugal?

Foram anunciados passos relativos à reorganização do grupo, que em nada afecta a nossa operação em Lousado. Naturalmente, mantemo-nos atentos a esta reorganização, mas estamos tranquilos. ■



Queremos continuar a crescer, mas falar até onde é prematuro.

PEDRO CARREIRA
Presidente do conselho de administração

INDÚSTRIA

A emergência lenta da Riopele

Aos 91 anos, a quarta maior exportadora do concelho está a construir um parque fotovoltaico, a estudar a entrada nos tecidos técnicos e a encetar uma “joint-venture” com a Índia.

RUTE BARBEDO

Em 1927, dois teares e um moinho davam início a um percurso familiar que haveria de desembocar numa trama de tecidos. Hoje, a quarta maior exportadora de Famalicão testa sistemas de visão artificial, investe em tecnologia para reduzir a absorção de cheiros e permitir a limpeza fácil e passeia pelas ruas da Alemanha e do Japão, entre outros 50 países.

98% das criações têxteis originais de Pousada de Saramagos têm como destino o exterior. E não é apenas porque, com a globalização, exportar se tornou imperativo. Já no final dos anos de 1950, José Dias de Oliveira, o fundador da empresa, iniciava trocas com o mercado nórdico, que hoje se mantém comprador, o principal nas linhas de pensamento ecológico, como a Tenowa, feita a partir de tecidos reciclados e vencedora do prémio Inovação deste ano, atribuído pela COTEC.

A sustentabilidade é algo em que os 18 trabalhadores do centro de investigação e desenvolvimento da Riopele – “o orgulho” do actual presidente, José Alexandre Oliveira, neto do fundador – não podem deixar de pensar. Mas o esforço no plano ambiental terá de ser “ainda maior”, afirma o administrador Bernardino Carneiro. Processos que “gastem menos água, menos energia e que incorporem menos produtos químicos” são obrigatórios.

Não é de estranhar, por isso, o investimento de cerca de um milhão de euros num parque fotovoltaico junto à unidade de fição, que deverá estar concluído no início de 2019. Alguns dos veículos a gásóleo estão



A Ásia está nos dois/três dólares, enquanto nós nos posicionamos nos 8,5/9 euros [por metro de tecido].

A Turquia [um dos principais concorrentes] apresenta uma qualidade intermédia e tem a vantagem de ser uma indústria subsidiada pelo governo.

BERNARDINO CARNEIRO
Administrador da Riopele

a ser substituídos por eléctricos, e o trabalho diário, organizado em três turnos, é monitorizado por um sistema que visa aumentar a eficiência energética. Em nome do ambiente, mas também das contas, claro.

Um buraco a remendar-se

Entre urdideiras, cardadeiras, teares e râmolas, tudo segue a grande velocidade. Mas, perante cerca de 75 milhões de euros de facturação consolidada (contando com a RFS – Riopele Fashion Store), a Riopele



le flutua num barco de mais de 70 milhões de euros de dívida. “Tínhamos [uma dívida de] 96 milhões em 2012 e a nossa perspectiva, para o final do ano, é chegar à volta dos 74 milhões de euros. Ainda é um valor elevado, mas é sustentável”, considera Bernardino Carneiro.

O furo começou na tempestade da crise, mostrando o verdadeiro diâmetro entre 2012 e 2013, altura em que a empresa avançou com uma reestruturação. Era mudar ou morrer. De um grupo de

mais de 15 accionistas – o que dificultava a gestão – a liderança (e o capital) passou a ser assumida por José Alexandre Oliveira. Foi o princípio de um novo capítulo. “Tudo leva a crer que vamos completar o sexto ano de resultados positivos. Temos feito um caminho interessante, apesar de o ponto de partida ser complexo”, reconhece Bernardino Carneiro.

Esta foi uma das fases mais marcantes. Mas outras, anteriores, também contribuíram para a sobrevi-



O centro de investigação e desenvolvimento da Riopele é o "orgulho" de José Dias Oliveira, presidente e neto do fundador da empresa que exporta 80% da sua produção para o mercado comunitário.

1.127
TRABALHADORES
A Riopele emprega mais de 1000 pessoas. Apenas 2% têm mais de 60 anos.

80%
NA UE
Grande parte das exportações efectua-se no mercado comunitário.

66
MILHÕES DE EUROS
Foi o volume de negócios em 2016. Contando com a RFS, sobe para 70,1 milhões.

10
MILHÕES DE EUROS
serão investidos até 2019. Seguir-se-á um investimento de dimensão semelhante.

vência da têxtil: as exportações precoces; as fibras "que revolucionaram os conceitos de vestuário e de moda"; e, nos anos de 1990, a evolução para um segmento médio-alto. Agora, estão a ponderar a entrada no mercado desportivo, estreando-se na "componente técnica", e a formar uma "joint-venture" com um grupo indiano para chegar a um segmento mais baixo.

Sinfonia 204
No pavilhão da tecelagem, 204 tea-

res lêem a partitura de Pousada de Saramagos, numa velocidade impossível de replicar por humanos. A estes cabe "apenas" garantir que tudo corre como previsto no máximo de 700 mil metros de tecido que poderão sair num mês da fábrica.

Na unidade de fiação, já os fardos de fibras – naturais, sintéticas, artificiais e recicladas – tinham sido abertos mecanicamente e transferidos para cardadeiras de grande porte, que as transformaram em fios brutos. Dali à torcedura ou à

coloração, a evolução acontece para que se obtenham produtos cada vez mais complexos e sofisticados.

Saídos da maquinaria, os tecidos deslizam sobre grandes quadros de luz, nos quais homens e mulheres revêem cada detalhe. É neste ponto que a empresa está a implementar um sistema de visão artificial, que lança o alerta à mínima falha. Com tudo isto, a Riopele pretende segurar uma das linhas com que melhor se cose: a velocidade de resposta. ■

PERGUNTAS A BERNARDINO CARNEIRO

Administrador da Riopele



“Se tivermos de aumentar a dívida, fazemo-lo”

Entre uma dívida de 74 milhões de euros, um investimento de 10 milhões em curso e outro a caminho, a Riopele arrisca para se manter no mercado global.

O que vos fez persistir no momento mais agudo da crise?

A solução seria desistir ou repensar o negócio. E nós pensámos que valia a pena continuar, apesar de muitas vezes apontarem para a Ásia como o destino da indústria têxtil. Para sairmos daquele marasmo, era preciso romper com processos e ideias que não resultavam. Então colocámos em prática um conjunto de acções, designadamente ao nível da inovação, sempre com os “drivers” da sustentabilidade, da economia circular, da indústria 4.0...

Quanto têm investido em equipamento?

Hoje, uma indústria deste tipo tem muitos equipamentos e não tem assim tantas pessoas. Só numa das máquinas que temos, uma urdideira Karl Mayer, foram investidos 600 mil euros. Na parte dos acabamentos, temos uma máquina de um milhão de euros... Mas com isso temos melhorias nos consumos e ganhos de eficiência e de produtividade. Também estamos num processo de digitalização administrativa e está em teste um sistema de visão artificial, em que o tear detecta de imediato qualquer anomalia. Neste momento, temos em curso um investimento de 10 milhões de euros e estamos já a pensar noutro, mais ou menos do mesmo valor. Apesar de a nossa situação ao nível da dívida ser difícil, não podemos descurar a modernização.

Como é que a banca vos tem acompanhado, nos últimos anos?

Muito bem. Na altura da reestruturação financeira, os nossos parceiros principais eram o Novo Banco e o BCP. Eles continuam, e temos tido o apoio do BBVA, do Santander, do Montepio e da Caixa Geral de Depósitos, apesar de eles terem estado dois ou três anos completamente ausentes das empresas. Mas temos uma quota-parte de fundos próprios que estamos a canalizar para investimento em vez de a distribuir.

Em algum momento a dívida foi um travão à obtenção de crédito?

Eu diria que sim. Na altura da reestruturação, a dívida que tínhamos era considerada o máximo pelos nossos parceiros, que disponibilizaram uma linha de cerca de 7 milhões [de euros] para os investimentos que achávamos indispensáveis. Correu melhor do que o que pensávamos. Amortizámos mais de 20 milhões de euros nestes seis anos. Mas se, para fazermos novos investimentos, tivermos de aumentar momentaneamente a dívida, fazemo-lo. ■



A dívida que tínhamos era considerada o máximo pelos nossos parceiros.

BERNARDINO CARNEIRO
Administrador da Riopele

INOVAÇÃO

O Kortex que vai ligar os “neurónios” de Famalicão

Para os engenheiros Abreu, num tecido como o de Famalicão não fazia sentido criar outro negócio que não fosse um ponto de fusão na indústria. Vem aí o Kortex Industrial Hub.

RUTE BARBEDO

Se a actividade nos córtex de Rui e Ricardo Abreu fosse, em 2015, passível de medir numa lâmpada, ela estaria constantemente acesa. Esse foi o ano em que os dois irmãos, um engenheiro electrotécnico e o outro de sistemas de informação, viram aberta a porta da recém-criada incubadora Famalicão Made In e quase não pediram licença para entrar. “Quando chegámos ainda éramos uma ideia”, recorda Rui.

“Nascemos praticamente no seio de uma empresa, o que nos trouxe vantagens, porque estamos focados na indústria”, explica o engenheiro electrotécnico. O espaço

onde têm o escritório abriu no Verão de 2015, nas instalações da Riopele. Foi ela o primeiro cliente da Kortex, a empresa criada por Rui e Ricardo Abreu.

Como o nome sugere, a Kortex faz-se de ligações entre empresas, ferramentas e soluções que assentam no princípio da economia circular e que olham com atenção para a eficiência energética e a produtividade. Demasiado vago? “A primeira crítica que tivemos foi que não perceberam o que estávamos a dizer!”, assume Rui Abreu.

Descodificando, o que esta start-up faz através de “data mining” e outras formas de cruzamento e análise de dados é perceber-se, em alguma parte de um processo industrial, é possível atingir

objectivos como: reduzir o consumo energético; colocar sistemas em rede de forma que, havendo uma anomalia, ela seja imediatamente detectada e se poupe tempo a gerir o incidente; digitalizar processos que durante decénios passaram por papéis e canetas; combater o desperdício. “Não se trata de gerar um sistema de gestão de energia, por exemplo. São múltiplos sistemas a falar entre si, o que permite pensar numa reorganização do processo. E a ideia é que o sistema tome as próprias decisões. Tudo somado, são poupanças significativas.”

O hub

Mas o grande projecto ainda está por vir. O Kortex Industrial Hub será apresentado a 16 de Outubro como uma plataforma tecnológica transversal à indústria, através da qual se pretende provar que o que é um resíduo para uma fábrica pode ser um bem essencial para outra. “A ideia é as empresas conectarem-se à nossa plataforma para que consigamos potenciar simbioses”, explica Rui. A empresa localiza o recurso e encaminha-o para o destinatário, complementando a troca com outros serviços. “Também queremos optimizar o transporte, reduzindo o desperdício de tempo e de combustível”, ilustra Ricardo.

“Nos últimos 200 anos, a indústria baseou-se num modelo linear e há sempre uma resistência à mudança”, vaticina Rui. Mas não desanima: “Cabe-nos criar uma plataforma que seja de tal forma atractiva que a passagem para a economia circular não aconteça apenas por força de pressões nacionais e europeias.” Até lá, muitos neurónios vão girar. ■

TOME NOTA

Capital 100% Abreu

Começaram com fundos próprios e querem manter-se independentes. O plano é reinvestir tudo na melhoria do sistema Kortex e ampliar a rede de parceiros.

ARRANCAR DENTRO DA INDÚSTRIA

“Fomos a primeira empresa da incubadora e a Riopele foi o nosso cliente número um. Encontrámos logo três ou quatro frentes para trabalhar com eles, e continuamos”, relata o co-fundador, Ricardo Abreu.

INDEPENDÊNCIA E CONTAS CERTAS

“O capital é 100% dos manos Abreu”, brinca Rui, que destaca a preferência da empresa: “Há-de ser assim até conseguirmos.” O objectivo é que todo o volume faturado seja, para já, reinvestido, de forma a melhorar as ferramentas em constante criação e a alavancar o negócio. Nos três anos de actividade da Kortex, foram investidos cerca de 250 mil euros e “as contas estão equilibradas, não há passivo”.

ONDE ESTÃO OS RECURSOS HUMANOS?

Quatro pessoas trabalham na incubadora da Famalicão Made In, em Pousada de Saramagos. Mas os fundadores admitem “já não é muito fácil encontrar recursos humanos” nas áreas de que precisam. “Há todo um cluster, do Porto a Braga, que requer muito pessoal das tecnologias.” Para 2019, ainda assim, prevêem contratar mais duas pessoas.

A REDE É A META

“O nosso objectivo é, em três anos, solidificar bem a rede em Famalicão. Mas, tendo um cluster aqui, pode depois criar-se uma rede de ecossistemas”, sugere Ricardo Abreu.

Paulo Duarte



Os irmãos Rui e Ricardo Abreu são os mentores do Kortex Industrial Hub.

COMÉRCIO

O toque britânico 100% português

De uma dupla habituada às agulhas do têxtil surgiu uma marca de meias 100% portuguesa. As WestMister são para “o homem clássico, mas arrojado”. Pelo menos para já.

RUTE BARBEDO

“**P**oderia ter ido para duas vertentes: ou me dedicava ao clássico, com design, ou ia para a parte desportiva.” Olhando para Luís Campos, de camisa clara, calças rectas e sapato que deixa entrever o tornozelo, não é difícil adivinhar que se deixou levar pela primeira opção para criar a WestMister, uma marca de meias desenhadas e produzidas em Portugal, mas que querem caminhar pelo mundo afora. “Gosto mais da parte da moda”, admite o co-fundador, ao lado de Vanessa Marques, no escritório luminoso de Vilariño das Cambas, Famalicão.

Não é aqui, no entanto, que tudo acontece. Nas secretárias fica a parte conceptual – desde o desenho de cada peça, agora assumido por Luís Campos mas que em breve deverá ser desenvolvido internamente por um designer, até ao estudo dos mercados a explorar; e de fábricas de Barcelos e de Vila Nova de Famalicão saem as peças de algodão mercerizado, com biqueiras sem costura, prontas a serem lavadas num amaciador que as torna mais suaves e apetecíveis.

A ideia surgiu há dois anos, quando Luís e Vanessa, que haviam crescido dentro da indústria têxtil (ainda que em empresas diferentes), partilhavam o mesmo espaço de trabalho. Eis o clique: “Portugal é, há muitos anos, um produtor com particular força na indústria têxtil, mas não existia uma marca de meias de referência, 100% portuguesa”, diz Luís Campos. Ao mesmo tempo, os criadores decidiram que a imagem e a



Luís Campos e Vanessa Marques criaram a marca de meias WestMister.

qualidade seriam os trunfos do produto. Da peça às fórmulas de apresentação em loja, tudo serve para captar a atenção de um nicho. “O cliente WestMister”, garante Luís, “quase que não compra umas meias por necessidade”. “Tem um gosto refinado e liga muito ao pormenor”, pontua Vanessa.

WestMisses?

A partir da ideia, a dupla começou a desenvolver colecções e a delinear a estratégia da empresa, criada maioritariamente a partir de capitais próprios, num investimento

“Não existia uma marca de meias de referência 100% portuguesa”, diz o co-fundador, Luís Campos.

estimado em 40 mil euros. Agora está na hora de crescer, tanto no mapa como no catálogo. É por isso que a Europa, os Estados Unidos e o Canadá estão no horizonte e, na imaginação de Luís e Vanessa, começa a surgir a hipótese de avançar para os segmentos infantil e feminino. “Com a mesma identidade e um posicionamento de nicho”, adiantam.

Entre 2016 e o ano passado, a WestMister duplicou o volume de facturação, que se situou nos 70 mil euros. “Este ano vamos tentar chegar aos 120 mil”, avança Luís Campos, referindo o contributo do comércio online, que arrancou no final de 2016 e já assistiu a uma duplicação de vendas.

Entretanto, a cada estação, deverão continuar a ser produzidos cerca de 10 mil pares de WestMister, de 40 modelos diferentes, desde a pequena malagueta que surge no escuro à bicicleta que espreita por baixo das calças. ■

TOME NOTA

Um nome sem fronteiras

Nasceram há dois anos e já têm como prioridade avançar para o mercado internacional. Uma loja nos Estados Unidos não está fora dos planos.

CRIANÇA, MULHER, EUA

“Queremos estabelecer parcerias com designers, estilistas, ilustradores, bloggers e ir criando minicolecções”, avança o fundador, Luís Campos. Na mira têm dois novos públicos: criança e mulher. Além disso, a WestMister está focada em crescer no mercado externo, muito através da loja online, criada no final de 2016. “França, Espanha, Alemanha, Estados Unidos, Canadá e Japão são países fortes em que queremos apostar”, adianta Luís Campos. Uma loja física será um próximo passo, eventualmente nos Estados Unidos.

META

Até 2020, pretendem alcançar os 250 mil a 260 mil euros.

PROCURA-SE DESIGNER

Contrataram recentemente um colaborador para explorar o mercado internacional e estão à procura de um designer.

FAZER STOCK

A maior é a financeira. “Isto envolve muito investimento, desde vídeos a sessões fotográficas, e, da nossa parte, é um esforço enorme, porque temos recorrido a capital próprio.” O facto de comporem stocks antes de receber encomendas, torna-os rápidos na expedição, mas exige maior liquidez.

NO PÉ DO PM

Em Maio, numa visita ao Canadá, o primeiro-ministro António Costa ofereceu uma selecção de meias WestMister ao seu homólogo Justin Trudeau.

POLÍTICA

PAULO CUNHA PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE VILA NOVA DE FAMALICÃO

“O que mais me preocupa é a empresa que quer expandir e não pode”

O concelho mais exportador do Norte poderia ter um desempenho ainda melhor não fossem a escassez de mão-de-obra e as fraquezas das vias de transporte, na visão do edil de Famalicão.

RUTE BARBEDO

“**H**á 20 anos, seria um presidente de câmara diferente”, assume Paulo Cunha. O que mudou radicalmente foi a intervenção pública local no assunto económico. Mas, para o autarca, o país ainda carece de um nível intermédio, supramunicipal, nos processos de negociação. “Se o responsável da Leica quer fazer um investimento fala com o presidente da câmara ou com o primeiro-ministro.” Não há ninguém no meio, perdendo-se a visão de região, defende.

Não há tantos anos assim, uma das prioridades no concelho era o combate ao desemprego. Hoje fala-se em escassez de mão-de-obra. Já é encarado como um problema em Famalicão?

Em 2013, Famalicão tinha cerca de 12 mil desempregados. Neste momento, tem 3.000. Temos uma taxa de desemprego de 4,8%, abaixo da média nacional. Assistimos, com especial preocupação, a um cenário de escassez de recursos humanos e há empresas que fazem depender a sua expansão das condições conjunturais. Não basta ter encomendas do mercado internacional, haver matéria-prima ou financiamento. É preciso que também haja recursos humanos, nomeadamente para a área industrial. Os chamados indiferenciados ou não qualificados são adaptados com alguma facilidade ao percurso produtivo do comércio, serviços ou agricultura. Mas na indústria é diferente, exigem-se conhecimentos técnicos



que essas pessoas não têm.

Essa falta pode gerar uma retracção no investimento por parte das empresas?

Com certeza. Até hoje não tive conhecimento de nenhuma empresa que tenha posto um projecto de expansão na gaveta por falta de recursos humanos, mas tenho receio de que isso possa acontecer, em Famalicão e no país.

Em que sectores económicos

espera que o concelho cresça?

Até 2020 temos um plano de investimentos de cerca de 500 milhões de euros, com uma projecção de criação de 2.500 postos de trabalho, e temos duas incubadoras com 16 start-up a funcionar. Há projectos que estão a ser analisados, alguns já sinalizados, de multinacionais que vêm Famalicão como um concelho com características para investimento num futuro próximo. O sector automóvel destaca-se porque temos aqui um cluster, não só

pelos pneus e outros componentes da Continental como pelos estofos da Coindu, a somar a outras empresas. Isto sem descurar o têxtil, que tem cada vez maior ligação com o sector automóvel. Também o agro-alimentar e a metalomecânica são áreas em expansão e de que esperamos novos investimentos nos próximos anos.

É um defensor da regionalização. Como seria o seu modelo administrativo ideal?



Assistimos, com especial preocupação, a um cenário de escassez de recursos humanos.



PERFIL

A linha do Direito

Paulo Cunha lidera o município minhoto desde 2013, ano em venceu as eleições por maioria absoluta, integrando uma coligação entre o PSD e o CDS-PP. Licenciado em Direito pela Universidade Lusíada do Porto e mestre em Ciências Jurídico-Políticas pela Universidade de Coimbra, entre 2009 e 2013 manteve o olho na cadeira do poder enquanto vice-presidente da autarquia e vereador da Cultura, Freguesias, Turismo e Defesa do Consumidor. Exerceu advocacia, é professor na faculdade em que se licenciou e investigador do Núcleo de Estudos das Autarquias Locais da Universidade do Minho. Nasceu em 1971, na freguesia de Gavião.

Acho que a única forma de des-centralizar é regionalizar. O que está a acontecer agora é que passámos de um modelo centralizado em Lisboa para um processo bicéfalo. O resto é paisagem, como se diz. A nível estratégico, as regiões administrativas também fazem todo o sentido. Se eu quero captar uma empresa, quando a trago cá, não a trago para Famalicão, mas para o Norte. Se a empresa precisar de 100 engenheiros, eles vêm de Famalicão, da Maia, do Porto,

de Santo Tirso... Vai ser com políticas municipais que vamos fazer isso? No planeamento, nos transportes, na atracção de investimento, as competências alocadas ao município não são tão assertivas do que se estivessem numa entidade supramunicipal.

Famalicão é o terceiro concelho mais exportador e tem um dos melhores saldos comerciais do país. O que há para melhorar?

Um exemplo concreto é o da travessia do rio Ave, uma reivindicação desta região há mais de 25 anos, que nunca foi feita porque o centro de decisão não vive o problema. E o problema que mais me preocupa é o da empresa que quer expandir e não pode, porque o camião que transporta a matéria-prima ou o produto acabado precisa de duas horas para fazer um percurso de Ribeirão até ao terminal de contentores de Leixões ou ao Aeroporto Francisco Sá Carneiro!

A Continental viveu uma grande luta na questão dos acessos, que apenas agora começou a resolver-se.

Sabe quantos camiões saem diariamente da Continental? 600! Felizmente, a empresa está agora numa fase diferente, mas teve projectos na gaveta durante alguns anos [a empresa chegou a ameaçar um recuo nos investimentos caso não fossem construídos novos acessos] e mesmo agora tenho dúvidas sobre o realismo de tudo isto. Uma parte [junto à EN14] está sob intervenção mas a travessia do Ave continua na gaveta. E o investimento na linha férrea é para quando? O maior eixo de exportações de Portugal está aqui, entre Famalicão, a Trofa e a Maia. Temos um porto de mar e um aeroporto, sim senhor, mas como é que se chega lá? Ou o porto é só para os cruzeiros e o aeroporto para os turistas? É muito mais caro para nós pôr um pneu em Itália do que é para a Alemanha ou para a França e nós temos de competir com eles. O que acontece é que, para isso, muitas vezes se desvalorizam os salários. ■

EX-LÍBRIS

Mesa farta, romantismo e surrealismo

Pode ser cliché a imagem de um prato farto à mesa minhota, mas Famalicão não foge à regra, destacando-se em clássicos da restauração. Na cultura, destaca-se o novo Centro do Surrealismo.



GASTRONOMIA

DO CABRITO AO PÃO-DE-LÓ

É difícil determinar a origem exacta de cada prato quando a conversa anda pelo Minho. No entanto, na ementa tradicional de Famalicão são incontornáveis sugestões como os rojões com papas de sarabulho, o cozido à portuguesa, o bacalhau à lagareiro e o cabrito assado, habitualmente servidas nos restaurantes decenários do concelho. Menos dúvidas quanto à origem deixa a doçaria. No livro "Receitas da Casa do Mosteiro de Landim", que terá sido escrito por Maria Henriqueta Leal Sampaio entre o final do século XIX e o primeiro quartel do século XX, convivem receitas de Guimarães, Vila do Conde e Famalicão, entre as quais os biscoitos fidalguinhos, o doce engano de senhora e o pão-de-ló. À procura deste último, sobretudo na época da Páscoa, formam-se filas na Confeitaria Bezerra, que há mais de 120 anos serve aos famalicenses preciosidades para adoçar a alma.



CULTURA

CENTRO PORTUGUÊS DO SURREALISMO

Depois da inauguração da Casa das Artes de Famalicão, em 2001, e do Centro de Estudos Camilianos (um projecto assinado por Siza Vieira, em frente à oitocentista Casa-Museu de Camilo Castelo Branco, em São Miguel de Seide), em 2005, em Junho o município abriu as portas do Centro Português de Surrealismo, integrado na - já de si surrealista - Fundação Cupertino de Miranda. A funcionar no icónico edifício situado no coração da cidade, o novo centro tem uma área de exposições de mais de 4.000 metros quadrados e inclui obras de mais de 120 artistas. A exposição inaugural "O Surrealismo na Coleção Moderna - Fundação Calouste Gulbenkian" levou a Famalicão peças de Mário Cesariny, Jorge Vieira ou José Francisco.