

TECNOLOGIAS

“Packs” do Ikea são criados por máquinas de Famalicão

Paulo Duarte



Gil Sousa esteve na feira do sector, a EMAF, a mostrar as máquinas da ESI.

BARÓMETRO

FACTURAÇÃO QUASE DUPLICOU

ESI vai contratar mais cinco pessoas até ao início de 2015

A ESI está em fase de crescimento, com a facturação a atingir cerca de 1,4 milhões de euros, segundo as estimativas de Gil Sousa. A empresa precisa de mais pessoal até ao início de 2015 e já garantiu encomendas de 1,5 milhões de euros no próximo ano. Em 2014, fez 15 projectos, sendo que cada um destes contratos tem um valor elevado.

	2013	2014 (est.)	Varição
Facturação*	0,745	1,4	88%
Trabalhadores**	11	16	45,4%
Projectos	-	15	-

Fonte: ESI; *Valor em milhões de euros; **a contratar até ao início de 2015

A ESI começou por ser o projecto de estágio de três engenheiros mecânicos da Universidade do Minho. Até ao início de 2015, deverá atingir 15 trabalhadores e já tem uma facturação de 1,5 milhões garantida.

ALEXANDRA NORONHA
anoronha@negocios.pt

Robôs que desenham retratos com uma caneta BIC, ou limpam vidros com água abundante sem entrar em curto-circuito. São os mesmos que depois acabam em linhas de produção de grandes empresas e que a ESI (Engenharia Soluções e Inovação) leva às feiras do sector. “O objectivo é mostrar a potencialidade que estes robôs permitem a qualquer indústria”, refere Gil Sousa, sócio e director comercial da empresa de Famalicão.

A ESI foi o projecto de estágio de três engenheiros mecânicos, colegas de curso. “Criámos a empresa em 2007, ainda no seio da Universidade, do Minho, desenvolvemos uma solução para um equipamento e concorremos a um concurso nacional a nível de inovação”, explica Gil Sousa. Acabaram

por ganhar a patente. E foi aí que tudo começou.

“Havia pouca gente a conseguir fazer projectos à medida do cliente, de raiz, e nós aceitámos esse desafio”, sublinha. Estes contratos passam por adaptar equipamentos e maquinaria às necessidades de produção das empresas. Entre os maiores projectos que a ESI está a desenvolver, conta-se um para o grupo Visabeira, através da Vista Alegre, na nova fábrica

A ESI cobra 50% à cabeça, dado o elevado risco que tem cada projecto.

Ria Stone, em Aveiro. O objectivo é produzir para o Ikea “‘packs’ de seis pratos, tigelas e pratos de sobremesa”, ressalva Gil Sousa. Tudo com tecnologia da ESI.

Encomenda “confidencial” para o grupo Amorim

A empresa de Famalicão está em várias áreas, desde o sector automóvel aos plásticos. Actualmente, trabalha para o grupo Amorim, numa “patente a ser negociada para venda ao grupo” e abrangida por uma cláusula de confidencialidade.

Gil Sousa afirma que a empresa consegue rentabilizar o investimento e a operação dos clientes para os quais faz projectos. “Estamos a proporcionar investimentos que pagam desde 30% a 100% ao ano. É uma relação ‘win-win’”, garante o empresário.

A ESI não aposta em quantidade, até porque cada um dos contratos tem um valor elevado. Para 2015, a empresa já garantiu uma facturação de 1,5 milhões de euros só com uma venda. Em 2014, as receitas atingiram os 1,4 milhões de euros com 15 projectos.

Os sócios tentam gerir a tesouraria com o valor dos contratos. “Cobramos, na altura da adjudicação, 50% do valor do investimento. Por vezes, é difícil os clientes perceberem isso”, reconhece Gil Sousa, que explica a estratégia com o elevado risco inerente a este negócio. “São projectos que nunca foram feitos. Se chegarmos ao fim e o cliente não comprar, ficamos com uma máquina que não serve para mais ninguém”, sublinha o empresário.

Actualmente, a sociedade trabalha sobretudo em Portugal, ainda que tenha várias multinacionais entre os seus clientes. Mas já



AS TRÊS LIÇÕES DO EMPRESÁRIO

Paixão e sacrifício

PROJECTOS PARA MULTINACIONAIS

A ESI desenha projectos à medida, por exemplo, para linhas de produção e que, por isso, têm associada uma componente elevada de inovação. Entre os clientes da empresa estão multinacionais como o Ikea ou sociedades nacionais de grande dimensão (Amorim). A concorrência existe, mas é segmentada e a ESI compra em Portugal e no estrangeiro.

“

Se chegarmos ao fim e o cliente não comprar, ficamos com uma máquina que não serve para mais ninguém.

GIL SOUSA
Sócio e director comercial da ESI

fez projectos lá para fora, nomeadamente para França. Dada a dimensão da empresa, que deverá atingir os 15 trabalhadores até ao início de 2015, é complicado aceitar muitos contratos ao mesmo tempo. “Não estamos a conseguir dar saída aos projectos que temos em Portugal e é por isso que neste momento limitamos o processo de internacionalização”, refere Gil Sousa.

Além disso, os sócios da empresa não querem perder o controlo do projecto. “Já alargámos o espaço e mudámos de pavilhão este ano. Estamos também em outro espaço adjacente, um pavilhão ao lado”, conta o empresário. O crescimento tem de ser moderado porque “fazer uma coisa que nunca foi feita tem sempre um risco”, recorda. ■



PAIXÃO

Gil Sousa não tem dúvidas de que gostar da área que se escolheu é condição “sine qua non” para ter sucesso num negócio. “Se gostarem do que estão a fazer, têm mais potencial para ser melhores do que se escolherem um segmento só porque pode ser uma área boa [em termos financeiros]”, garante o empresário.

INSISTÊNCIA

Quem quer vencer no mundo dos negócios, tem de ter “perseverança”, refere Gil Sousa, até porque no início é complicado conseguir, não só financiamento, mas também entrar no mercado que se pretende. A ESI tentou obter verbas pedindo um pagamento logo de 50% em cada adjudicação de um projecto, uma prática que mantém.

ESPÍRITO DE SACRIFÍCIO

Os empreendedores têm de ter espírito de sacrifício. Gil Sousa defende que numa área como a que a ESI escolheu para operar, é preciso ter resistência e alguma ousadia. Nada é possível sem “espírito de sacrifício”, refere o sócio da empresa de Famacão porque “há muita pressão e um risco elevado”. Gil Sousa garante que isso é possível “se uma pessoa gosta do que está a fazer”.