

PLÁSTICOS E PAPEL

Silvex põe a Europa a consumir gelo “made in Portugal”

PME investe 850 mil euros por ano em inovação

Carlos Filipe Mendonça
carlosmendonca@mediafin.pt

Pode parecer estranho que uma PME portuguesa esteja a exportar gelo e procure criar valor apostando em produtos inovadores. Mas foi precisamente essa ousadia que permitiu à Silvex – a operar no sector industrial dos plásticos e papel – fechar recentemente um negócio de 200 mil euros com a uma cadeia de distribuição espanhola.

O negócio está fechado, mas Hernâni Magalhães, director de marketing da Silvex, não quer adiantar detalhes. Ainda assim, o Jornal de Negócios sabe que em causa está a concepção e produção de quatro referências para a Euromadi. Depois do mercado angolano, brasileiro, britânico e italiano, é chegada a vez da entrada desta PME no agitado mercado espanhol. Como? É a pergunta que se impõe. A resposta pode surpreender: canalizando 4% a 5% do volume de negócios anual – que é de cerca de 17 milhões de euros – para Investigação e Desenvolvimento (I&D), acrescentando valor em produtos massificados e encontrando modelos de negócio diferenciadores face à concorrência.

Exemplo disso é a recente aposta na gama do gelo. Passaram 32 anos desde o dia em que a Silvex decidiu que iria decretar o fim das tradicionais cuvetes metálicas, lançando no mercado a ideia de fazer gelo em sacos plásticos. Da novidade à massificação foi um ápice. Surgiram as marcas próprias e com elas a necessidade da Silvex voltar a inovar.

“Notámos que havia um grande consumo de gelo picado, muito por culpa da moda das caipirinhas. Ao mesmo tempo, e quase por oposição, percebemos que quem consome whisky não quer pedrinhas pequeninas, por isso decidimos apostar em sacos para pedras grandes. E agora os palitos, que são uma forma rápida e simples de refrescar qualquer garrafa ou dar um ar diferente a um cocktail”, explica Hernâni Magalhães.



Acrescentar valor | Depois de sacos para fazer gelo picado e pedras grandes para o whisky, agora a Silvex aposta nos palitos de gelo para gelar todas as garrafas durante o Verão.

€17
Milhões

Volume de negócios cresceu 43% só nos últimos dois anos.

€200
Mil

Silvex fecha negócio com uma cadeia de distribuição espanhola.

nâni Magalhães. O rasgo de inspiração para a criação dos três novos produtos da gama do gelo surgiu no ano passado. Desde então, a Silvex tem doseado os lançamentos. A grande aposta para este Verão são mesmo os palitos de gelo. A verdade é que, graças a esta aposta na “criação de nichos que são difíceis de imitar e que diferenciam a Silvex nos pontos de venda”, a gama do gelo é já a quarta na linha de facturação desta PME e aquela que mais cresceu no último ano.

Sem complexos

“Aquilo que fazemos cá é tão bom ou melhor do que o que se faz na Eu-

ropa. Somos competitivos e temos produtos de qualidade”. É desta forma que o director de marketing assume, sem complexos, que o mercado português “começa a ser pequeno”, apesar de decisivo para testar a introdução de novos produtos.

E o preço? “O preço nesta área não é decisivo. A capacidade de inovação é, talvez, mais importante. Por exemplo, para a Espanha vamos desenvolver tudo, desde a concepção da embalagem, à imagem promocional. Não é só o produto em si, e esse é um factor diferenciador face à nossa concorrência. Arriscamos muito além da mera produção industrial”, conclui.

Não são precisos departamentos de I&D para inovar... basta motivar os colaboradores

➔ “Se os gestores pensam que para inovar é preciso criar um departamento de I&D com algumas pessoas a olharem para o tecto e a perguntarem ‘o que é que eu vou inventar hoje’, estão enganados. Isso tem custos enormes e os resultados, muitas vezes, são duvidosos”. As palavras de Hernâni Magalhães, director de marketing da Silvex, servem para ilustrar como esta PME portuguesa se posiciona face à necessidade de acrescentar valor. Em vez de um departamento de I&D, Hernâni Magalhães prefere destacar que a cultura da empresa passa por integrar “os 195 colaboradores” no processo criativo. “Uma boa

ideia pode surgir no café, na fábrica - na cabeça de um afinador de máquinas -, ou numa simples viagem de um colaborador ao estrangeiro”, explica o responsável. Depois, o segredo passa por não deixar a ideia morrer: consultar os técnicos e a parte fabril para ver qual a viabilidade da produção e, acrescenta Hernâni Magalhães, “dar ‘feedback’ a quem iniciou o processo”. Passaram 39 anos desde que a Silvex avançou com a sua primeira inovação: uma máquina de etiquetar. Depois surgiu, em 1972, a película aderente e mais tarde o alumínio. Agora, a PME de Benavente entra na “era do gelo”.



INDÚSTRIA

**Silvex ganha contrato
para fornecer Espanha**

A portuguesa Silvex, que opera no sector dos plásticos e papel, ganhou um contrato de fornecimento de embalagens de gelo à cadeia espanhola Euromadi. **Pág. 12**