



ideias de sucesso

Rita Seabra Gomes
jornalista

Quando, em 1968, todos os preços se marcavam à mão, frasco a frasco, embalagem a embalagem, a ideia de que uma simples máquina iria reformar esta prática não passava de mera ficção.

Com o lema "Torna a vida mais fácil", a Silvex iniciou assim uma longa caminhada de várias revoluções no mercado português. A introdução das máquinas de etiquetar, uma novidade a nível nacional e mundial, marcou o arranque de uma empresa que, sem medo de arriscar e de pôr em prática novas ideias, é hoje líder no mercado da conservação e embalagens.

"O segredo está em perceber as necessidades do dia a dia e criar um produto alternativo para o cliente. Temos de ser completamente revolucionários", conta Paulo Azevedo, director-geral da empresa.

Com 40 anos de história, a Silvex manteve o espírito familiar. A gestão tem outros colaboradores, mas o capital continua concentrado na família fundadora. Embora crie produtos que facilitam as tarefas do dia a dia, a Silvex nunca cai na rotina.

"A empresa sempre foi muito inovadora. Até a película aderente foi a Silvex que lançou no mercado de grande consumo. O que se vendia num ano, é o que se vende hoje num dia", revela Paulo Azevedo.

"Actualmente, não conseguimos lançar todas as ideias que temos"

A ideia de fazer gelo em sacos de plástico próprios e criar sacos específicos para o lixo, são algumas das iniciativas inovadoras lançadas pela empresa, que continua a surpreender com produtos originais como sacos do lixo com cheiro a limão e alfazema.

O mérito é reconhecido e, este ano, os sacos para palitos de gelo, cubos de gelo (com fecho automático), gelo picado e gelo para whisky, foram premiados ao serem eleitos pelos consumidores como produtos do ano, na categoria de utilidades domésticas.

Nos últimos quatro anos, a empresa cresceu 50% nas vendas e acredita que o mérito se deve, entre outras razões, ao serviço personalizado que presta. "Quase 90% do que produzimos são produtos transformados por nós. Não nos limitamos a receber uma encomenda. Fazemos sugestões, damos um aconselhamento. Existe uma parceria com o cliente."

A flexibilidade na capacidade produtiva e o facto de nunca fecharem a porta a um desafio, é a tática usada para conseguirem impor-se pela diferença. "Estamos receptivos a fazer trabalhos à medida. É uma política que temos seguido e que vamos continuar a ter. Os próprios clientes obrigam-nos a inovar, dizem-nos: Vocês conseguem fazer isso".

Foi um destes desafios que levou a Silvex a lançar os sacos isotérmicos. "Pegámos na

Silvex

Algumas das suas inovações foram produtos do ano. A empresa de Benavente prepara-se agora para a expansão, dentro e fora de portas

Temos de ser revolucionários



Algumas criações da Silvex, liderada por Paulo Azevedo, foram eleitas produtos do ano

ideia e desenvolvemos vários produtos na área."

Para provar que plástico não é sinónimo de poluição, a empresa lançou os primeiros sacos 100% biodegradáveis do mercado. "Reciclamos há 15 anos e temos aumentado a capacidade para reciclar. Se satisfizemos a necessidade com a mesma eficácia e qualidade, porque não ter mais material reciclado que virgem?"

O director-geral da empresa chama ainda a atenção para o factor económico desta prática. "Se é possível recolher do sistema mais produtos reciclados, somos mais competitivos."

Nos últimos quatro anos, a empresa cresceu 50% nas vendas

Neste momento, as instalações onde funcionam a fábrica e a sede, em Benavente, já não chegam para as encomendas e, em breve, será preciso ampliar o espaço para "o terreno ao lado". "A Silvex está neste momento com limitações na capacidade produtiva. Temos um plano de expansão e vamos aumentar a nossa capacidade em 50%, o que vai permitir encarar o mercado externo."

conta o responsável.

Apesar de ser uma empresa 100% portuguesa, os seus produtos já desembarcaram em Angola, Reino Unido, Espanha, Itália, Suíça e Cabo Verde. "Aqui viaja-se muito. Nunca fomos uma empresa fechada sobre o

nosso país. Temos várias fontes de inspiração." Paulo Azevedo admite, porém, que estas fronteiras já estão a ficar apertadas, e há planos para ir mais longe. "Vamos apostar mais no centro da Europa, por razões de natureza logística. O raio concorrencial da Silvex já ultrapassa Espanha."

Com 18,5 milhões de euros de volume de negócio e muitas e muitas toneladas de produtos e camiões a circular por dia, Paulo Azevedo confessa que ainda há vários planos à espera de serem tirados da gaveta.

"Não conseguimos lançar todas as ideias que temos. Há sempre coisas novas e às vezes estamos à frente do nosso tempo. Os sacos do lixo para fazer separação em casa foram lançados há 15 anos. Na altura ninguém ligou. Mas agora talvez fossem um sucesso. As pessoas não estavam preparadas." ■

>> segredos

Temos capacidade de mudar tudo de um dia para o outro

Onde vão buscar inspiração?

Aqui viaja-se muito. Nunca fomos uma empresa fechada sobre o nosso país.

No mercado externo, quais vão ser as grandes apostas da Silvex?

Vamos apostar mais nos países do centro da Europa, simplesmente por razões de natureza logística.

>> privado

"JOGO 'BRIDGE' ÀS SEGUNDAS E SOU AGRICULTOR"

• Automóvel preferido
Os Ingleses tradicionais, embora os alemães sejam melhores.

• Programa de TV
Cada vez gosto menos de todos.
• O que faz nas horas vagas

Tento jogar golfe todos os fins de semana, jogo bridge às segundas e sou agricultor (risos).

>> futuro

"A Silvex cada vez se internacionalizará mais"

Qual a filosofia da empresa para o futuro?

Temos de marcar golos todos os dias. Qualquer empresa, por mais rica que seja, tem de ter este tipo de preocupação.

Há alguma nostalgia do passado?

Passado é passado. Toda a gente olha para o futuro sem se preocupar com o passado.