

"A SISTRADE TEM DESENVOLVIDO SOLUÇÕES INTERESSANTES PARA ESTE SECTOR"

Com uma facturação de 45 milhões de euros, a Vizelpas é o exemplo de uma gestão de excelência na produção de embalagens e filmes técnicos flexíveis para as indústrias alimentar e médico-cirúrgicas.

DE QUE FORMA SURTIU A VIZELPAS E, EM QUE MOMENTO SE FOCOU NA ÁREA DE PRODUÇÃO DE EMBALAGENS?

A Vizelpas iniciou a sua actividade há cerca de 23 anos. Estive durante 5 anos ligado à indústria dos plásticos, na Intraplas, onde fui técnico de qualidade. Essa empresa produzia copos de plástico e embalagens para iogurtes.

Após 5 anos de actividade, decidi criar o meu próprio negócio, para fabricar, na altura, embalagens para a indústria têxtil, que era bastante forte naquela região. Mais tarde, o objectivo passou por entrar na área alimentar, só que esta era muito complexa, muito técnica e, requeria um grande investimento. Quando arranquei com este projecto, o dinheiro não abundava e comecei apenas com dois ou três mil euros, tendo recorrido a financiamento bancário, o que permitiu à empresa ir crescendo. Foi apenas a partir do quarto ano de actividade que a Vizelpas entrou na área alimentar. Em 2006 procedemos à aquisição da primeira máquina multi-camada, para fabricar embalagens com MBH, com barreira oxigénio. Fomos a primeira empresa em Portugal a fazê-lo. Depois disso, entramos também na área médica.

A empresa conta hoje com 200 trabalhadores e terminou 2021 com uma facturação que rondou os 45 milhões de euros, o que nos coloca como uma empresa de referência no sector.

SENDO UMA EMPRESA REFERÊNCIA NO SECTOR, A VIZELPAS EXPORTA GRANDE PARTE DA SUA PRODUÇÃO...

A Vizelpas exporta praticamente para quase todos os continentes, com excepção da Ásia. Exportamos para os Estados Unidos e vários países da América Latina, Europa e também alguns de África. Cerca de 60 por cento da produção vai para exportação e para Portugal vendemos 40 por cento,

sendo que desse valor, 30 por cento, evitamos fazer importação porque os nossos concorrentes são empresas internacionais e assim, contribuimos para a balança comercial de uma forma positiva. A Vizelpas contribui entre 80 a 90 por cento em termos de exportação para a balança comercial.

Hoje, a Vizelpas trabalha essencialmente para a área alimentar, em cerca de 70 a 80 por cento e, 10 a 15

Questionámos a Monteiro Ribas, que já trabalhava com este software Sistrade. Também o recomendamos a outras empresas



⊙
Modesto Araújo,
fundador e
administrador
da Vizelpas.

por cento para a área médica. A nossa empresa tem projectos para continuar a crescer, como de resto tem vindo a acontecer todos os anos, à volta de dois dígitos. Queremos continuar a trilhar esse caminho.

A VIZELPAS TEM VINDO A TRABALHAR SEMPRE O MESMO GÉNERO DE PRODUTOS?

A Vizelpas sempre foi uma empresa bastante inovadora, mesmo quando actuava no sector têxtil. Fomos pioneiros em vários produtos que foram sendo lançados no mercado, levámos inovação a um sector tradicional, reduzimos a pegada de carbono e fazemo-lo há cerca de vinte anos. Há cerca de 20 anos, esta já era a nossa preocupação. Mais recentemente, há seis anos, 80% dos produtos que produzíamos, registavam uma taxa de desperdício na ordem dos 6%, sendo que desse valor, 5% ia para aterro, por não ter forma de ser reciclado. Hoje, temos praticamente 90% das nossas soluções recicláveis para todos os sectores, ou seja, fizemos grandes inovações em todas as embalagens. A Vizelpas está assim preparada para oferecer aos seus clientes soluções 100 por cento recicláveis, com alta barreira, com todos os mecanismos necessários para que os produtos funcionem e tenham o tempo de vida útil necessário.

FOI UMA EVOLUÇÃO NATURAL QUE TEVE COMO BASE A VOSSA ESTRATÉGIA...

Este foi um desenvolvimento de vários anos que contou com o apoio dos centros tecnológicos, das universidades, e com muita inovação partilhada entre nós e as petroquímicas. Hoje, por exemplo, a Vizelpas é um parceiro estratégico de desenvolvimento de várias instituições, como por exemplo a Universidade do Minho que, nos convidou para fazer parte do conselho estratégico. Somos também um parceiro estratégico de uma das maiores petroquímicas do mercado. Mesmo nas feiras em que esta empresa está presente, a Vizelpas acaba por aparecer nos seus flyers de apresentação, o que é um grande orgulho para nós.

Não gostamos de estar parados. Es-

tamos sempre a tentar inovar, tentando oferecer soluções melhoradas aos clientes e, esse é o nosso principal foco em termos de estratégia de negócio.

A VIZELPAS IMPLEMENTOU UM SOFTWARE DA SISTRADE. O QUE É QUE VOS CATIVOU NA EMPRESA E NO PRODUTO PROPOSTO?

Já conhecemos a Sistrade há alguns anos e tínhamos alguns parceiros de negócios que já contavam com o software da Sistrade. Sabíamos que essas empresas estavam satisfeitas, como era por exemplo o caso da Monteiro Ribas. Na altura, queríamos um programa específico e dedicado à nossa indústria e tomámos conhecimento de que a Sistrade estava a trabalhar num programa focado na área da embalagem, pelo que decidimos optar pelo programa deles. Temos feito melhorias contínuas e, este é um programa muito interessante que nos dá as respostas que precisamos.

O FACTO DO PROGRAMA DA SISTRADE TER UMA ÁREA DE GESTÃO DE PRODUÇÃO QUE PERMITE CONTROLAR O CHAMADO “CHÃO DE FÁBRICA”, É IMPORTANTE PARA A VIZELPAS?

Claro que sim! Hoje, cada vez mais as empresas têm de ter esses controles feitos com bastante rigor e a Sistrade tem desenvolvido muitas soluções interessantes para este sector.

A FORMA COMO A SISTRADE COLABORA COM A VIZELPAS E VICE-VERSA, É IMPORTANTE PARA DESENVOLVER E AJUSTAR TUDO AQUILO QUE VÃO PRECISANDO?

A nossa empresa conta com um departamento informático interno que vai fazendo melhorias contínuas e que tem o know-how das nossas necessidades. A Sistrade está sempre em apoio contínuo à Vizelpas porque, conforme vamos precisando de fazer upgrades e melhorias, eles estão sempre presentes. É assim que trabalhamos.

QUAL É A IMPORTÂNCIA DE EXISTIR UM SOFTWARE QUE FAZ A LIGAÇÃO DA GESTÃO À PRODUÇÃO?

Não seria possível funcionar neste

O programa ajuda bastante e dá-nos reports que nos permitem depois definir quais são os produtos com maior margem e rentabilidade

podemos fazer. O programa ajuda bastante nesse sentido e, dá-nos reports que nos permitem depois definir quais são os produtos que nos dão maior rentabilidade e margens, etc. Isto é de facto essencial.

DE QUE FORMA SE POSICIONA A VIZELPAS NO MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL?

A nossa principal estratégia em termos internacionais passa essencialmente por atrair novos clientes, fazendo a diferença nos produtos que estamos a desenvolver e a inovar. Nos últimos anos,



momento, em termos de mercado, com uma empresa que não tivesse estas ferramentas...

Isso é muito importante porque a indústria tem sofrido muita evolução e, se não tivermos as ferramentas para ajudar, torna-se mais difícil fazer prospecção de mercado em termos estratégicos e, até definir de que forma o

temos desenvolvido produtos novos que fazem a diferença em relação ao que já existe. É muito difícil vender para os EUA, México, Argentina, Alemanha e Países nórdicos, porque existem outras empresas igualmente boas. Assim, conquistar novos clientes passa por oferecer produtos inovadores, o que temos feito constantemente.

O PERCURSO DA VIZELPAS É MUITAS VEZES REFERIDO PELO SEU RÁPIDO CRESCIMENTO E QUALIDADE DOS PRODUTOS E SERVIÇO...

Esse tem sido o grande trunfo que a Vizelpas tem tido para encontrar o seu lugar no mercado internacional. Muitas vezes, quando os clientes nos visitam pela primeira vez, perguntam se foi o meu pai ou o meu avô quem criou a empresa, já que não acreditam que a nossa estrutura e dimensão tenha sido criada em apenas 20 anos. O que nos dizem, é que este tipo de produtos que fazemos, requer uma grande evolução por parte

de empresas, o que leva mais de 50 anos a construir.

Para além da experiência, creio que a evolução que a Vizelpas tem tido, se relaciona com visão do mercado. Aliás, a nossa empresa sempre foi pioneira em determinados produtos e isso, requer muita atenção ao mercado.

Para isso é também preciso viajar e

ver outros mercados. Antes da Pandemia participei regularmente num evento sobre economia global, no Texas, que reúne grandes bancos de investimento e petroquímicas, e sempre “bebi” informação sobre crescimento económico, demográfico, tendências de produtos, etc.

Muitas vezes, os empresários portugueses preferem ficar fechados nos seus escritórios e não saem para ver o mundo, para observar o que outros estão a fazer. Isto é uma grande ajuda para saber para onde devemos seguir.

DE QUE FORMA PODE A SISTRADE AJUDAR A VIZELPAS A ATINGIR PROJECTOS, COMO POR EXEMPLO, OS CONTEMPLADOS NA CHAMADA “BAZUCA”?

A Vizelpas, desde que existe, já contou com 32 projectos e em todos eles obtivemos sucesso praticamente a 100 por cento. Não fazemos projectos só para ir “buscar dinheiro”, mas sim se precisarmos deles. Se algum projecto surgir no âmbito da “Bazuca”, e que seja de interesse para a Vizelpas, que possa ser uma “mais-valia” para o que fazemos, então será bem-vindo. Se o projecto for apenas para receber uma verba e ter alguma margem, nós não aderimos.

Estamos neste momento com quatro projectos, sendo um deles “desenhado” por mim e designado por “Beta Plastic”, destinado à indústria dos plásticos. A Vizelpas está a liderar este projecto, juntamente com 25 outras entidades, uma delas o Grupo Sonae. Achei que seria importante introduzir uma inovação nas embalagens, tornado as que não são recicladas, em embalagens recicladas e amigas do ambiente.

Isto é uma necessidade e uma preocupação em termos ambientais e pegada de carbono. O nosso foco é ter sempre um produto melhor para o cliente e, desde há vinte anos que o fazemos.

Um dos primeiros grandes projectos que a Vizelpas desenvolveu, em termos de sustentabilidade, teve como foco os sacos usados para o lixo nas praias e hospitais e que tinham 80 e 90 microns e que passaram a ser sacos de 35 microns, e que suportam todos os

pressupostos necessários de resistência para esse tipo de produtos. Como consequência, estes sacos passaram a ser usados em todo o país, o que foi uma grande evolução em termos de pegada carbónica.

Esta preocupação sempre se reflectiu na nossa abordagem junto do cliente, já que, o que queremos, é saber que este tem aquilo que precisa que seja melhorado.

Fazer mais do mesmo não é solução e nem tão pouco o preço pode funcionar como elemento determinante.

A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL TEM SIDO UMA DAS BANDEIRAS DA SISTRADE. CONSIDERA QUE ESTE TEMA É IMPORTANTE PARA UMA EMPRESA COMO A VIZELPAS? O QUE É QUE ESPERA DESTE CONCEITO?

A transformação digital é um assunto que é debatido há vários anos, mas as empresas têm de, definitivamente, caminhar nesse sentido. A Vizelpas caminha cada vez mais na direcção da transformação digital, tomando uma série de medidas que veem sendo trabalhadas. Com a nova estrutura que está a ser construída, teremos uma fábrica 100 por cento inteligente, com uma pegada de carbono bastante baixa em termos de sustentabilidade e uma produção de energia quase 100% para o que vamos produzir. Na unidade actual, foram feitas já muitas inovações nesse sentido e, queremos fazer ainda mais no futuro.

RECOMENDARIA A SISTRADE COMO UM PARCEIRO TECNOLÓGICO DE INDÚSTRIAS COMO A SUA?

Sim, temos recomendado este software a outras empresas que nos questionam sobre o mesmo.

QUAIS SÃO AS SUAS EXPECTATIVAS PARA ESTE ANO, NO QUE SE REFERE À VOSSA ACTIVIDADE INDUSTRIAL?

As expectativas são as mesmas de sempre. Estamos focados nos nossos objectivos, no plano de negócios e tudo tem corrido de acordo com o que previmos. A Vizelpas já passou por três crises e esta é a quarta, embora esta seja muito diferente de todas as outras. ■