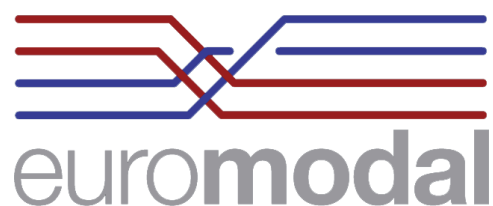


// 1,4 milhões de euros através do Portugal 2020

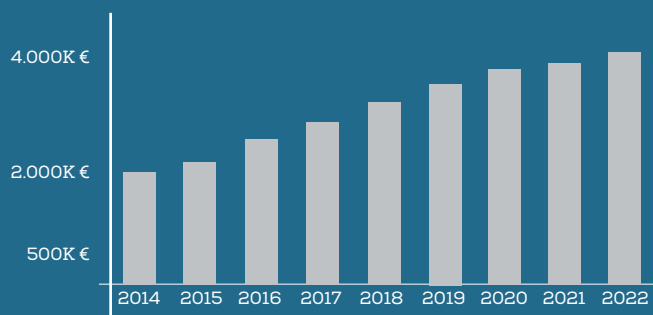


Euromodal

A Euromodal deu um salto na qualificação, internacionalização, inovação e investigação e desenvolvimento. Cresceu, é líder de mercado e 30% da sua produção é para exportação. A sua mudança de dimensão e alcance aconteceu depois de recorrer à Yunit.

A Euromodal, que tem como responsável técnico e sócio Francisco Araújo, actua na área dos adjuvantes de betão, servindo clientes no sector da construção, bem como todo o tipo de empresas que queiram fabricar algo com componentes em betão: cofres, máquinas de multibanco, etc.

A empresa do Porto foi constituída em 1986 pelos sócios Augusto Cardoso, José Pereira e Joaquim Araújo, pai dos atuais sócios Francisco Araújo e Jorge Araújo, conta com 13 funcionários e está presente em Portugal e em todo o território espanhol, Gibraltar, Brasil, Guiné Conacri, Guiné Bissau, São Tomé, Cabo Verde, Angola e Moçambique. No ano passado a facturação foi de 2 milhões e meio de euros, e este ano vai a caminho de 4 milhões, bastante acima do que o plano previa.



Demonstração de resultados históricos e previsionais

A empresa “mãe” da Euromodal já existia há 55 anos, tendo os sócios Augusto Cardoso e José Pereira convidado o atual diretor técnico e seu irmão Jorge Araújo a sucederem ao seu pai e integrarem a estrutura societária.

Na altura ficou, entre outras responsabilidades, com os contactos com o estrangeiro e desenvolvimento de novos projetos. Há 20 anos, havia uma margem do mercado que as multinacionais não serviam. Uma pequena mas importante faixa de clientes que não estavam a ver satisfeitas as suas necessidades.

A Euromodal foi ao encontro desses potenciais compradores aos quais a concorrência não estava a chegar. Ofereceu-lhes um produto europeu de topo. Ao fim de alguns anos, já vendia tanto neste nicho como os outros forneciam no mercado alargado. O *feedback* dos clientes fez com que crescesse serenamente. Os compradores pequenos começaram a ficar maiores, e os grandes foram ter com a Euromodal.

Durante a crise ibérica, no final da década anterior, a empresa sentiu que tinha algumas limitações técnicas e a nível de capacidade de fornecimento. Satisfazia os compradores, mas, ao ritmo a que estava a crescer, não ia conseguir continuar a fazê-lo. Nessa altura, desenvolveu o seu próprio produto, como já desejava fazer anteriormente.

Obteve a certificação do controlo de produção em fábrica, e passou a ser, por exemplo, o único fabricante português com controlo de produção certificado em pigmentos para betão.

o desafio

Esta era uma altura para crescer, investir ou morrer. Foi então que a Euromodal conheceu a Yunit, através dos bancos com os quais trabalhava na altura, o BES e a CGD.

descrição do programa

O primeiro projecto que fez com a Yunit foi aquele com o qual concorreu ao Sifide, para conseguir benefícios fiscais nas suas atividades de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico. Este foi o ponto de partida porque a I&D é a grande mais valia da Euromodal para os clientes. O projecto realizado com o apoio do Sifide demonstrou à empresa os resultados que esta podia obter.

Francisco Araújo explica que “elaborámos um novo plano de negócio e apareceu o Portugal 2020, pelo qual também fomos apoiados. Estas duas oportunidades, P2020 e Sifide, surgiram quase em simultâneo”.

a solução

Os projectos de Inovação e Qualificação acompanhados pela Yunit, e para o qual obtiveram apoio, possibilitaram a expansão da fábrica e a criação do laboratório.

Hoje, o laboratório de testes de materiais de construção é usado para os ensaios da empresa, os seus serviços são oferecidos aos clientes e serão, também, comercializados.

Com a automatização da produção, deixa de ser necessária mão de obra para essa tarefa, bem como para o armazenamento, carga e descarga. Mas os funcionários vão passando para outros sectores da empresa, que deles necessitam.

A candidatura da empresa na área da I&D, apoiada pela Yunit, obrigou estes especialistas em adjuvantes de betão a seguir rapidamente em frente e preparar a estrutura da empresa para a mudança.

os resultados

Com o projecto de Investigação e Desenvolvimento, a Euromodal conseguiu um encaixe anual de mais de 80 mil euros. Graças a isso a empresa pôde proceder à colocação de novos técnicos, como por exemplo a actual directora do laboratório.

Os projectos candidatados pela Euromodal e apoiados pela Yunit obtiveram 1,4 milhões de euros através do Portugal 2020.



“ **A Yunit foi determinante na elaboração do nosso plano de negócio, para que este fosse aprovado e apoiado pelo Portugal 2020. Nomeadamente em relação à estratégia, às previsões, à análise numérica...** ”
afirma Francisco Araújo.

As projecções do plano de negócio feito pela Yunit (de 2017 até 2019) “estão bem feitas, a Yunit fez a preparação dos documentos, o acompanhamento. Valeu a pena o investimento”. Foi também graças à Yunit que a empresa concorreu ao apoio para um projecto de Qualificação e Ihe foram atribuídos 100 mil euros.

Com o financiamento obtido compraram equipamentos de topo para o seu laboratório que, conforme explica Francisco Araújo, são globalmente muito superiores aos dos laboratórios existentes no mercado. Alguns deles não existem em mais lado nenhum em Portugal.

Neste momento 30 por cento da produção da Euromodal é para exportação, mas sem diminuir a sua fatia do mercado nacional.

A viragem para o exterior ocorreu de uma forma aprofundada após a empresa concorrer a financiamento nesta área, com um projecto de internacionalização que contou com a intervenção da Yunit. Com este trabalho especializado, a Euromodal tornou os seus investimentos mais sólidos. Conseguiu também uma visão diferente e mais alargada sobre a sua actividade. Isto porque a área específica do negócio não é a única coisa importante numa empresa.

Existem outras, como por exemplo a organização interna. Ou a gestão, a informática, a distribuição. Sem o apoio da Yunit, muitas áreas da empresa, embora existissem, não teriam o mesmo peso. O laboratório tecnológico da empresa está a finalizar o processo de acreditação, e todas as semanas recebe pedidos de testes oriundos de empresas espanholas. A Euromodal é líder no mercado de adjuvantes de betão, prevendo este ano chegar aos 4 milhões de euros de facturação e superar as metas do plano de negócios estabelecido pela Yunit, que contemplava crescimentos anuais de facturação de 20 a 25 por cento.