

NOS BASTIDORES DE UMA START UP

São experientes e qualificados, com valências que se complementam, na área comercial, nas estruturas metálicas e na energia solar.

Margarida Santos, Nuno Coutinho e André Coutinho juntaram-se para formar a Engimize.

Sob a égide da SIMI, passaram a integrar o universo do Grupo Madre desde maio passado

O nome da empresa foi um dos resultados de muitas reuniões, tentativas, esforço e *brainstorming*. Partiu da união de duas palavras, engenharia e otimizar. Resultado: *engi-mize*. O trio fundador da empresa – diga-se fundador, com propriedade, pois em breve poderá acolher mais um ou dois elementos, apesar de pretender manter-se uma estrutura leve e *low cost*, como lhe chama Nuno Coutinho – revela os bastidores da fundação do projeto, pois por detrás de cada empresa existe sempre uma história. E esta prende-se com uma jovem estrutura e um projeto arrojado, cuja atuação, ao ser integrada num universo empresarial sólido e conceituado, gera grande expectativa. Porém, chegar aqui não foi fácil.

Após firmar vínculo contratual com o Grupo Madre, a agenda diária está a ser inteiramente preenchida por contactos, tanto nacionais como internacionais, e deslocações, a par do aperfeiçoamento de um produto inovador. O objetivo consiste em comercializar um sistema que pode, para começar, fazer a diferença no vizinho Marrocos, onde o plano *Maroc Vert*, promovido pelo Governo daquele país, está a transformar a paisagem tradicionalmente árida com o fortalecimento de diversas fileiras de culturas, dos cítricos ao trigo, passando pela azeitona. E com os agricultores envolvidos a beneficiarem de incentivos para a aquisição dos meios técnicos que lhes permitam operacionalizar as suas produções.

Margarida Santos e Nuno Coutinho conheceram-se quando estabeleceram contacto mútuo através das empresas para que trabalhavam em Angola, respetivamente a Vendap EF e uma empresa de estruturas metálicas. O 'período angolano' dos seus percursos acabou por chegar ao fim e ei-los de novo em Portugal, decididos ambos a dar início a um projeto próprio. A ideia era assumir uma atitude pró-ativa de abordagem do mercado e a primeira tentativa deu-se no segmento das estruturas metálicas, dada a experiência anterior. Ao mesmo tempo, desenvolviam a ideia de criar sistemas automatizados. Foi por essa altura que André Coutinho, o terceiro elemento da equipa, se envolveu.

O projeto foi evoluindo para novos contornos e maior dimensão. Os ideais e a atitude eram comuns, entendiam-se bem, pretendiam alcançar os mesmos alvos. «Gerou-se uma química» – revela Margarida Santos, noção que Nuno Coutinho corrobora, sublinhando ainda a absoluta confiança que se estabeleceu entre os três, indispensável numa iniciativa semelhante.

Decididos a encontrar um espaço para se instalarem, começaram a procurar incubadoras de empresas. «Precisávamos de um poiso, pois a casa não era o melhor local para trabalhar» – confessa Nuno Coutinho. A Incubadora de Empresas da Universidade de Aveiro (IEUA) onde Nuno e André tinham sido alunos, não foi a primeira, pois ponde-



André Coutinho, Margarida Santos e Nuno Coutinho, os fundadores da Engimize: a confiança mútua foi fundamental no arranque da empresa

raram instalar-se noutras, após o que esta acabou por se impor.

A ligação, estabelecida a partir de dezembro do ano passado, viria a consistir num impulso e a conferir uma orientação decisiva para a empresa. Ultrapassadas as diversas etapas regulamentares para a admissão de candidaturas, nomeadamente sucessivas entrevistas com os responsáveis, a Engimize foi admitida.

A empresa reunia os requisitos exigidos pela incubadora, que releva o carácter inovador dos projetos que acolhe, e o que sobressaía na Engimize era já, nessa fase, antes do apuramento que conheceu a seguir, a capacidade de tirar partido da energia solar, em locais remotos e sem acesso à rede elétrica. A proposta passava por desenvolver não

apenas sistemas de bombagem solar, mas sistemas para eletrificação rural, *back up* e autoconsumo.

Celso Guedes de Carvalho, Diretor Geral da IEUA, fazia eco da valorização pela incubadora dos referidos sistemas, dado o seu perfil inovador, em detrimento das estruturas metálicas, a que a empresa não desiste de dedicar-se e que será um dos seus pilares de atuação, ainda que, na mesma incubadora, exista outra empresa que também se dedica à promoção de produtos inovadores com recurso a energias renováveis, vocacionada para a intervenção na vertente social e promovendo a alteração de mentalidades.

Chegados ao consenso sobre o foco da empresa, a Engimize passou a beneficiar da estrutura da IEUA, contando

com o acompanhamento do já referido Diretor Geral e de Adriana Costa, na coordenação do projeto, incluindo-se ainda serviços de contabilidade, jurídicos e de comunicação, além de a equipa dispor de um gabinete, com internet e telefone, assim como acesso aos laboratórios da Universidade de Aveiro para ensaios. O valor desta ligação não se esgota aqui, e passa também pela credibilidade desta estrutura, de que as empresas incluídas naturalmente beneficiam.

Esta etapa culmina com o investimento do Grupo Madre na Engimize, após apresentação detalhada do projeto à presidência, na sequência do que a nova empresa passou a funcionar em articulação com a SIMI-Montagens Industriais, a maior e mais antiga empresa do universo do Grupo.

A ligação à SIMI agrada sobremaneira à Engimize, no sentido em que lhe permitirá «apresentar o *portfolio* de que não dispomos» nos seus contactos internacionais – como salienta Margarida Santos, em que se incluem obras de vulto realizadas por aquela empresa em Marrocos, que aliás está ali representada pela Marsimi. Em contrapartida, a postura aguerrida da nova empresa poderá revelar-se também útil à congénere mais antiga, acreditam os três, e principalmente Nuno Coutinho, que não pretende descurar a vocação da Engimize para as estruturas metálicas. Sublinha esta convicção, afirmando que «começar do zero é muito mais difícil».

A singularidade do mercado africano

André Coutinho, experiente no segmento da energia solar, conhece a postura das grandes empresas, por estarem vocacionadas para projetos de elevada dimensão, e a dificuldade em darem resposta e desenvolverem um modelo de negócios adequado às

necessidades dos pequenos clientes. Em consequência, é difícil a empresas com o referido perfil acorrerem a um mercado como o africano, maioritariamente integrado por pequenos clientes. Esta circunstância abre um nicho de oportunidade para uma empresa de pequena dimensão, que possa ir ao encontro dessas necessidades pulverizadas no mercado. A possibilidade

de abordar pequenos projetos não o desmotiva, antes pelo contrário: «A verdade é que um grande número de projetos, todos juntos, pode tornar-se maior do que um grande» – acredita. As dificuldades colocadas por um cenário semelhante, de resto, não são estranhas aos elementos da Engimize: «O mercado africano é uma das grandes promessas para o recurso à energia solar no futuro, apesar de não se caracterizar maioritariamente por grandes projetos» – diz ainda. Lembra a propósito o sucesso da entrada das empresas de telecomunicações no continente africano, que se deveu ao facto de terem criado um modelo de negócio diferente daquele com que é abordado o europeu e adaptado às características do público local. Daí que defenda a causa da Engimize, o sistema solar que permite o aproveitamento

PERFIL ESPÍRITO EMPREENDEDOR, EXPERIÊNCIA E CONHECIMENTO TÉCNICO

Apesar de formações académicas em áreas diferentes, os três elementos da Engimize exibem características comuns e outras que se complementam, ao serem empreendedores, com experiência, valências hoje tão necessárias no mercado. Vão da Engenharia do Ambiente (Margarida Santos, formada pelo Instituto Politécnico de Setúbal), à Engenharia Eletromecânica (Nuno Coutinho, finalista da Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Águeda, da Universidade de Aveiro) e à Engenharia de Sistemas (André Coutinho, além de engenheiro de sistemas, com Mestrado Integrado em Engenharia Eletrónica e Telecomunicações pela Universidade de Aveiro), preparação técnica hoje tão valorizada.

A esta alia-se a experiência profissional com currículos já recheados, em que sobressai, no caso de Margarida Santos, o facto de ter sido responsável comercial internacional no Group Fadesa Maroc (2007-2009) e Diretora Comercial do Grupo Vendap Angola (2009-2012), a que se seguiriam, por mais um ano, funções semelhantes na Petrotec Angola.

Nuno Coutinho alicerçou a experiência como Diretor de Produção na empresa Soluções Metálicas de Angola (2010-2013), depois de ter sido sócio gerente da Metalarede, em Portugal e em Angola, e Diretor de Produção da Martifer naquele país, empresa à qual já se encontrava vinculado, com atuação em Portugal e Espanha, desde 2004.

André Coutinho, por seu turno, dedicou-se à orçamentação de sistemas de energia isolados da rede elétrica na Martifer Solar, desde 2008 até hoje, após acompanhamento de instalações e comissionamento, negociação com clientes e fornecedores, gestão do serviço pós-venda, e de ter sido gestor de projetos de investigação e desenvolvimento.

A reputação das empresas portuguesas em Marrocos pode ser relevante para a recetividade à Engimize

da bombagem de água convencional, reduzindo os custos da montagem, o que vai ser certamente relevante para os clientes locais.

Dispostos a abordar o mercado marroquino, pela proximidade e características, começaram por uma visita à Solaire Expo (International Exhibition of Solar Energy and Energy Efficiency), em Casablanca, exposição de energia fotovoltaica, com o objetivo de fazerem

prospecção de preços sem, no entanto, revelarem a identidade e origem. Na mesma ocasião encetaram contactos com o Consulado de Portugal em Rabat e com o representante local do AICEP, Rui Cordovil.

Outra visita, desta feita ao Salão Internacional da Agricultura, em Meknes, foi auspiciosa para a empresa, pois proporcionou o contacto com um elemento que poderá tornar-se o representante local da Engimize para a distribuição e instalações dos sistemas. Com as negociações a decorrer, a equipa tem expectativas de poder através deste contacto iniciar o seu projeto em Marrocos. A importância de as negociações chegarem a bom porto com este elemento é central.

Fazendo um balanço destas visitas e contactos, não pode dizer-se que o país os tenha surpreendido, pois Margarida já conhecia o terreno. Mas Nuno deixou-se cativar pelo ambiente «europeu» daquele país, em contraste com outras nações africanas, mais a sul, como Angola, chegando a não encontrar diferenças com o sul de Espanha e a olhar para o reino de Mohammed VI como um prolongamento da Europa a sul.

A receptividade à Engimize vai beneficiar da reputação das empresas portuguesas em Marrocos, que é conhecida. Nuno Coutinho lembra, a propósito, a observação que ouviu no decorrer de uma conferência promovida pela Câmara de Comércio e Indústria Luso-Marroquina, e alusiva à construção, mas que pode refletir os restantes setores da economia: «Queres bom, manda fazer aos portugueses!». ■

MAROC VERT, O PROGRAMA QUE ESTÁ A IMPULSIONAR A AGRICULTURA

A importância da Agricultura na economia de Marrocos é considerável, correspondendo a 15,1% do PIB, ao empregar 40 a 45% da população e por consistir num dos maiores recursos económicos do país. Apostado em gerar oportunidades além das grandes empresas, nomeadamente as estrangeiras que estão a investir em Marrocos neste setor, o Governo criou o plano *Maroc Vert*, vocacionado para a Agricultura e para o potencial do território, e que assenta no desenvolvimento deste setor em moldes modernos e competitivos, através da realização de novos projetos de elevado valor acrescentado; este plano inclui o apoio a um conjunto de pequenos agricultores, em projetos de pequena dimensão localizados em áreas agrícolas difíceis. É no âmbito deste apoio que, segundo a Engimize, se inserem os incentivos para a aquisição de equipamentos, entre os quais os sistemas de bombagem de água. Por outro lado, o esforço tendente a substituir a energia convencional pela renovável fez com que o país tenha como meta para 2020 que este segmento chegue a 40% da produção de eletricidade.



RODRIGO DE SOUZA

COMO A ENGIMIZE VAI CHEGAR AOS CLIENTES

A aposta da Engimize corresponde à prestação de um serviço de engenharia e na venda dos produtos relativos às duas áreas de negócio, a um preço competitivo. A empresa propõe-se prestar apoio e acompanhar os empreendedores, defendendo que os instaladores se tornem independentes, feitos os cálculos necessários para as necessidades de extração de água e fornecidos os módulos para o sistema. Já as instalações de estruturas metálicas exigirão um contacto mais estreito da empresa com os seus interlocutores no terreno.