

# ideias e negócios

TECNOLOGIAS/TÊXTEIS

## FDS está nas meias e quer cachecóis nas finais

**A empresa de Famalicão começou nos anos 1990 a fabricar equipamentos que produzem meias e quer agora lançar-se no negócio dos cachecóis para o futebol.**

**F**ernando Santos tem um orgulho desmedido na sua pequena fábrica. Depois de uma vida a trabalhar para os outros, a FDS levou-o a outros voos, ainda que a vida de empresário nem sempre seja fácil. “Sou muito mais agora do quando trabalhava para outros”, contou o empresário de Famalicão.

A FDS produz máquinas que, por sua vez, fabricam meias. Começou ainda nos anos 1990 e neste momento a empresa já conta com 150 clientes, 12 dos quais em Famalicão. “Em toda a Europa existem dois concorrentes que são conhecidíssimos e grandes, mas de resto não há mais. Somos os únicos que tivemos coragem de construir algo do género em Portugal”, garantiu Fernando Santos.

O pior mesmo é a concorrência de fora do espaço europeu. “Existem os produtores de fora da Europa num contexto em que lutamos em condições de desigualdade”, lamentou Fernando Santos. Nada que assuste a FDS, que ultrapassou a pior crise de sempre no sector têxtil.

O empresário explicou que a estratégia para vencer os anos difíceis passou pelo “mercado da Polónia, a dois passos daqui. O espaço europeu é o nosso segundo maior mercado”, referiu o fundador da FDS. “Este ano queremos ultrapassar 20% a 30% de crescimento e captar pessoal”, salientou Fernando Santos, realçando que “esta pequena empresa existe, porque existe ‘know-how’”.

Para o empresário, ter um boa equipa é o mais importante no funcionamento da fábrica, com uma capacidade instalada de dez máquinas por mês, que pretende alargar para cerca de 20. “Tenho 24 pessoas e planeio contratar cerca de dez o mais cedo possível, mas o problema não é contratar, é formar. É um sector de alta tecnologia que requer preparação dos colaboradores. Acho que só com um ‘staff’ de qualidade é que as empresas se mantêm”, referiu o empresário.

A FDS tem investido na inovação e criou uma máquina que faz meias mais rapidamente, com um novo método. E não se fica por aí. “Estamos a fazer um projecto novo para produzir máquinas de fazer cachecóis para os adeptos de futebol, para atacar esse mercado que é um novo exponencial de mercado a nível de consumo”, salientou Fernando Santos. Seguem-se os gorros para os mesmos adeptos, com destino a Portugal, Polónia, Brasil e Equador.

Fernando Santos lamenta que uma empresa como a FDS tenha a vida dificultada quando pede um apoio. “Candidatei-me a um projecto no IAPMEI e fui muito mal recebido”, criticou, referindo que “neste país, uma pessoa que está sentada numa secretária permite-se ajuizar sobre uma empresa que não conhece, que nunca viu, que não visita e aprovar um projecto sem ter nenhuma noção do que está a fazer”, lamentou. E pediu ajuda ao novo Presidente da República. ■

ALEXANDRA NORONHA  
anoronha@negocios.pt



**Estamos a fazer um projecto novo em que produzimos máquinas para fazer os cachecóis para os adeptos de futebol.**

FERNANDO SANTOS  
Fundador e accionista da FDS

### BARÓMETRO

#### FDS VAI AUMENTAR AS EXPORTAÇÕES

Radiografia de 2015 e estimativas para 2016

A FDS espera um crescimento de quase 30% em 2016, ano em que deverá atingir uma facturação de 2,3 milhões de euros. A sociedade conta com 24 trabalhadores, mas vai atingir 30 este ano, um aumento de 25%. As vendas lá para fora foram de cerca de 30% das receitas totais, uma fatia que deverá aumentar para 35% este ano. A sociedade irá investir 100 mil euros.

	2015	2016 (est.)	Varição
Facturação*	1,8	2,3	27,7%
Trabalhadores	24	30	25%
Exportação	30%	35%	5 p.p.
Investimento**	100.000	100.000	-

Fonte: FDS; \*Milhões de euros; \*\*Euros



Fernando Santos lidera a FDS, em Famalicão.



A empresa fabrica máquinas de produção de meias.

Paulo Duarte

# 3

## AS 3 LIÇÕES DO EMPRESÁRIO

Ser ousado, ter capacidade de sacrifício e encontrar um ponto de equilíbrio são os conselhos de Fernando Santos.

### OUSADIA

Fernando Santos acredita que a primeira característica que os novos empresários devem ter é ser “ousado”, até porque dar o primeiro passo nem sempre é o mais fácil no lançamento de um negócio. Passar das ideias à prática é o maior desafio.

### SACRIFÍCIO

O fundador da FDS salientou o espírito de sacrifício que é preciso para vingar no mundo dos negócios. “Entendo que os sindicatos e as pessoas são todas importantes, mas precisamos de saber qual é o sacrifício para quem tem as empresas”, salientou Fernando Santos. “Para existir postos de trabalho é preciso que haja empresas”, adiantou o empresário. O fundador da FDS garantiu ainda que “para isso é preciso que existam pessoas de coragem”.

### EQUILÍBRIO

Fernando Santos defendeu ainda que qualquer empresário tem de ter em conta “um ponto de equilíbrio, e de racionalidade. Não podemos viver em utopias”, salientou. E garantiu que sofre “muito mais agora [como empresário] do que quando trabalhava para outros”.

## SECTOR COM VÁRIOS DESAFIOS

A FDS actua num sector que tem pouca concorrência na Europa, mas muita na Ásia. A empresa precisa de pessoal com formação e acredita que o mercado europeu é o seu futuro. Os impostos à importação de máquinas são uma ameaça.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• A empresa actua num sector em que não há muita concorrência e a que existe é sobretudo em Itália.</li> <li>• A FDS desenvolveu máquinas que permitem fazer as meias mais rapidamente e com eficiência.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A empresa trabalha apenas para fabricantes de meias neste momento (cerca de 150, ainda assim), mas está a diversificar.</li> <li>• Fernando Santos reconhece que é complicado contratar pessoas com formação na área para trabalhar na FDS. A sociedade precisava pelo menos de mais dez.</li> </ul>
<b>FORÇAS</b>	<b>FRAQUEZAS</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMEAÇAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fernando Santos acredita que os mercados europeus trazem muitas oportunidades à sociedade. O empresário já teve oportunidade de testar esta estratégia na Polónia.</li> <li>• A FDS está a investir em máquinas que fazem cacheóis para os adeptos das equipas de futebol, um segmento que Fernando Santos acredita ter futuro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Há empresas asiáticas a operar no mesmo segmento que a FDS, com preços mais baixos. A qualidade não é a mesma.</li> <li>• Impostos à entrada em certos mercados da América Latina, que encarecem as máquinas e as tornam menos competitivas, também são uma ameaça.</li> </ul>