



calçado 4.0

Kyaia não vende só sapatos. Também vai exportar tecnologia

Desenvolvido em parceria com o INESC-Porto, o SmartSL 4.0 assegura a gestão “ágil e flexível” de linhas de costura, com menos intervenção humana e aumento da produtividade

—ILÍDIA PINTO

ilidia.pinto@dinheirovivo.pt

O grupo Kyaia, que ontem apresentou a sua mais recente inovação tecnológica, o SmartSL 4.0 – Smart Stitching Logistics, está a ponderar abrir a sua segunda loja em Nova Iorque já este ano. A incerteza no mercado do Reino Unido, responsável por mais de 20% das vendas da maior empresa de calçado portuguesa, obriga a uma aposta reforçada nos EUA.

Fortunato Frederico, presidente da empresa, falou ao Dinheiro Vivo a propósito do SmartSL 4.0 – Smart Stitching Logistics, um projeto que resulta de uma parceria com o Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores, Tecnologia e Ciência (INESC) do Porto e que assegura uma “gestão ágil e flexível” de linhas de costura para a produção de calçado.

A solução incorpora “algoritmos avançados de balanceamento e sequenciamento da produção” bem como um interface *web* para uma “gestão eficiente” das linhas de costura e pré-costura obtendo uma “afetação dinâmica” do trabalho aos postos. Exemplo da aplicação efetiva do paradigma da Indústria 4.0, a nova solução foi implementada e testada na fábrica da Kyaia em Paredes de Coura – ontem visitada pelo primeiro-ministro António Costa – e será, em breve, alargada ao polo de Guimarães.

“É um sistema que esteve a ser desenvolvido nos últimos 14 meses pelo INESC, a nosso pedido, e que otimiza todas as operações de costura e preparação, permitindo aumentar a capacidade produtiva em 10% a 15% e reduzir o número de funcionários afetos a cada uma das operações por via de um maior nível de automação”, explica Fortunato Frederico, que desdramatiza, desde já, o efeito ao nível dos trabalhadores.

“Tudo o que é bom para a competitividade das empresas é bom para os trabalhadores, não vamos mandar ninguém embora, há tanta

coisa para fazer e tanta dificuldade em arranjar trabalhadores.”

O SmartSL 4.0 foi desenvolvido em parceria com os cinco engenheiros da Kyaia Soluções Informáticas e o investimento, da ordem dos 60 mil euros, foi totalmente suportado pela Kyaia, que agora pretende colocar o *software* no mercado. “Vamos pô-lo à disposição da indústria para que possa ser comprado por quem o quiser implementar. E vamos também tentar vendê-lo no estrangeiro”, sublinha o empresário.

Com mais de 600 trabalhadores, dos quais 350 afetos à área indus-

trial – o grupo detém uma rede de lojas Fly London, bem como a cadeia de sapatarias Foreva, em Portugal –, a Kyaia faturou em 2015 cerca de 64,2 milhões de euros. Destes, 39 milhões referem-se à produção de calçado, essencialmente para a sua principal marca, a Fly London, mas também para a Softinos (segmento de conforto). O maior grupo português de calçado produz também os sapatos Camel, fruto de uma longa parceria com a marca internacional.

Em 2014, ao comemorar as três décadas de existência da Kyaia e duas da Fly London, Fortunato Frederico anunciou um plano de crescimento a dez anos. A meta é atingir, em 2024, vendas de 100 milhões de euros. Como? Através de um investimento de 10 milhões de euros na construção de quatro novos pavilhões em Guimarães – o grupo tem já quatro fábricas a operar em Paredes de Coura –, que permitirão criar 300 novos postos de trabalho.

Nos últimos dois anos, a empresa esteve ocupada a construir as novas cantinas em Guimarães e Paredes de Coura e, sobretudo, na ampliação das unidades nesta vila, com a instalação de uma nova linha de componentes para calçado e de novos equipamentos. “Tudo o que tínhamos previsto fazer em Paredes de Coura em dez anos está já concluído, vamos agora avançar com a expansão em Guimarães”, diz o gestor. O primeiro pavilhão, para instalar mais uma linha produtiva, arrancará o final do ano. Recorde-se que, recentemente, a Kyaia investiu 300 mil euros num parque de painéis solares.

Quanto às vendas, Fortunato assume a sua “apreensão” com a situação no Reino Unido, mas porque as “dificuldades servem de incentivo”, o grupo irá redirecionar as suas atenções, com maior intensidade, para mercados como os EUA, Canadá, Nova Zelândia ou Austrália. “Se nos aparecer um espaço com preços razoáveis e racionais, abriremos a segunda loja em Nova Iorque este ano”, admite. A primeira, em Greenwich, foi inaugurada em 2014.

“Se nos aparecer um espaço com preços razoáveis abriremos a segunda loja Fly London em Nova Iorque neste ano. Temos de procurar alternativas a Inglaterra.”

—FORTUNATO FREDERICO
CEO da Kyaia



CISION

ID: 65309116



16-07-2016

Tiragem: 114574

País: Portugal

Period.: Semanal

Âmbito: Economia, Negócios e

Pág: 1

Cores: Preto e Branco

Área: 8,49 x 2,04 cm²

Corte: 2 de 2



MAIS NOTÍCIAS — P. 12

Grupo da Fly London vai exportar tecnologia para produção de calçado