

## **Entrevista com Dexprom**

**Carlos Ferreira**

**General Manager**

**[www.dexprom.com](http://www.dexprom.com)**

**Com quality media press para Expresso / El Economista**

### **Quality Media Press – Fale-nos um pouco da empresa.**

R. – A Dexprom é uma empresa que nasceu em 1986. Havia vários sócios que eram especialistas nas áreas dos moldes que se associaram e formaram uma empresa. Esta empresa funcionou assim de 1986 ate 1995. Em 1995 esta empresa foi adquirida por um grupo internacional frances, que a partir dai tentou desenvolver a empresa. Adaptou a empresa e colocou ao mesmo nível e aos mesmos padrões de qualidade que eles já tinham em França nas empresas que lá possuíam. Era um grupo que tinha 7 empresas de injeção e tinham 3 empresas de moldes, o objectivo era com esta empresa conseguir consolidar os preços dos moldes e oferta que podiam dar ao mercado para terem mais facilidade de entrar no mercado onde estavam inseridos. Foi em 1995 com este projecto de evolução desta empresa que eles me foram buscar à concorrência para trabalhar com eles. Em 2004 houve a oportunidade de eu comprar a empresa.

### **Q. – Qual o volume de facturação da empresa?**

R. – Neste momento devemos estar cerca dos 6 milhões de euros.

### **Q. – Quais são os principais clientes da empresa?**

R. – Por razoes históricas sempre estive muito ligado à França porque na altura quem me empregou aqui foi os franceses, esta empresa trabalhava essencialmente para dentro do grupo. A partir daí há relações de trabalho que se estabeleceram com França. Actualmente 70% é dedicado ao mercado francês. Em 1995 o sector automóvel tinha uma percentagem de 75% da nossa facturação, agora é quase 100% a industria automóvel, esporadicamente aparece um outro molde na indústria um pouco alternativa.

### **Q. – Pudesse falar num mercado ibérico a nível da indústria dos moldes?**

R. – Estamos agora a abranger esse mercado. A minha ligação a França era muito forte, desde há 2 anos é que estamos a tentar outros mercados, como o mercado alemão, América latina, actualmente estamos em conversações para arranjar uma parceria comercial e de troca de serviços com Espanha. Lembro-me que esta fábrica foi montada com máquinas que vieram de Espanha.

### **Q. – O mercado espanhol é uma boa aposta?**

R. – Sim, a industria dos moldes em Espanha é forte. No nicho de mercado que me estou a inserir a fornecedores em Espanha e com uma indústria forte. É um facto que aqui na região há muitos moldes que se fazem para Espanha. Devido à qualidade e preço da mão-de-obra é normal que Portugal tenha conseguido aumentar a participação no mercado espanhol.

**Q. – Este sector é competitivo no mercado ibérico?**

R. – Sim, houve sempre muita iniciativa privada aqui nesta região. Neste momento creio que há que fazer sempre uma tentativa a nível da inovação, inovação de processos, de comunicação com o cliente, formação de recursos humanos. Penso que onde se poderá ganhar mais quando se fala de produtividade é a aplicação de novas tecnologias e melhoria dos processos.

**Q. – O “Plano Tecnológico” do Governo de que se fala tem tido impacto neste sector?**

R. – Há instrumentos que o governo tem colocado à disposição das empresas e quando ele dispõe destes mecanismos é porque efectivamente quer ajudar. Há empresas que tem aproveitado essas oportunidades para melhorar a sua capacidade tecnológica. São instrumentos que se forem bem aproveitados sem dúvida que tem beneficiado a industria. De alguma forma é positivo o que o governo tem estado a fazer.

**Q. – Pudessem falar do sector ibérico dos moldes?**

R. – Eu acho que se pode falar no sector ibérico dos moldes. Penso que com Espanha também é possível desenvolver essas parcerias. O facto de as fábricas de moldes estarem próximas dos clientes, há sempre um certo tipo de “bairrismo”.

**Q. – Que tipo de parceria seria conveniente para a empresa?**

R. – Hoje em dia o que se constata é que as empresas que fazem injeção nos plásticos e montagem são empresas que não querem ter marcações, não querem ter custos internos. Nesses mercados em que ainda existe os decisores de encomendas, é importante para essas empresas que ainda lá estão otimizar os seus custos e direcciona-los mais para manutenções, modificações e para uma presença pós-venda ou mesmo no lançamento de outros projectos. Portugal tem um inconveniente que é a distância para a maior partes dos seus clientes. Faz sentido as parcerias de forma a que existam valências para ambos os lados. Hoje em dia se queremos estar no mercado temos que estar presentes nos clientes. É o preço e o prazo que decidem que são os fornecedores, com a política da globalização o prazo é muito importante. Nós temos feito um esforço muito grande em estar num determinado nicho de mercado em que exige por parte do cliente uma escolha mais cuidada no seu fornecedor. Os moldes que fazemos já são de valor acrescentado mais elevado, moldes importantes na indústria automóvel. Devido à proximidade que tivemos com o mercado da Europa central, os moldes mais nobres do automóvel fazem parte do nosso quotidiano a partir dos anos

90, neste momento é mesmo o nosso core business. Até sermos reconhecidos como um fornecedor de referência deste tipo de produto foi uma grande luta desde 2004 até agora, já estamos a conseguir abrir algumas portas.

**Q. – Como prevê o futuro para a empresa?**

R. – O objectivo principal da Dexprom neste momento é solidificar a posição que devagarinho vamos abrindo. É um facto que a indústria automóvel na fabricação dos moldes está a fugir um pouco a Europa central, a nossa intenção é conseguirmos solidificar a nossa posição no mercado. Os próximos anos vejo-os com bastante optimismo. Parece-me que a situação não está muito pior do que estava há uns anos atrás. Claro que há fuga dos moldes para a Ásia e para leste, mas ainda temos o nosso espaço para nos conseguirmos implementar. O nosso objectivo é cada vez mais solidificarmo-nos a nossa posição, melhorar os nossos processos para conseguirmos ser competitivos. Vamos investir numa nova unidade. Estamos optimistas para o mercado que se aproxima.