

## Entrevista com Norprint

José M. Lopes de Castro

Managing Director

[www.norprint.pt](http://www.norprint.pt)

(imprenta)

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Norprint e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

**Quality Media Press** - O que pode apresentar a Norprint ao mercado ibérico?

R. - A Norprint é uma empresa de artes gráficas, no sector muito específico que é o livro e por sua vez num subsector muito mais específico de capa dura, com cor, com qualidade, ou seja livro de prestígio. É um nicho de mercado que tentamos explorar tanto no mercado interno como no mercado externo. No mercado externo trabalhamos com regularidade o mercado dos países nórdicos, Suécia e com uma regularidade quase diária com a Galiza. Espanha para nós, o mercado ibérico é um complemento natural do nosso mercado. No mercado galego temos uma boa carteira de clientes, onde por sua vez também investimos. Somos parceiros numa editora na Galiza. A Norprint é um projecto de raiz, tem neste momento 16 anos. É uma empresa de tecnologia de ponta certificada, estamos em constante renovação. Neste preciso momento estamos em renovação do equipamento de impressão e de encadernação. Temos essencialmente uma grande preocupação que é tentarmos colmatar a grande lacuna do país que é a formação. A Norprint tem um programa de formação muito

interessante acolhido por todos e tem-nos dado alguma satisfação através dos resultados. A formação é essencialmente interna, todos os nossos elementos da manutenção, electrónicos e operadores de máquinas vão às fábricas de origem receber formação.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Actualmente estamos com 6 milhões de euros.

Q. - A nível técnico Espanha e Portugal estão ao mesmo nível?

R. - Estamos bastante atrás de Espanha no nosso sector. A origem devesse essencialmente a termos perdido há 3 décadas atrás os chamados cursos de formação profissional que formaram muitas áreas de actividade e que hoje estamos a tentar recomeçar. Tivemos durante muito tempo sem esses cursos de formação o que obrigou as empresas a procurarem resolver por si só essa formação. É importante que essa formação seja dada por formadores com competências e conhecimentos. Quando a necessidade obriga a que sejam as empresas a dar essa formação pode dar origem a que haja falhas em algum aspecto de extrema importância. Sentimos bastante que perdemos alguma capacidade de competitividade, Espanha nunca perdeu a formação no sector gráfico.

Q. - Além de Galiza existem mais oportunidades de mercado em Espanha para a empresa?

R. - O nosso nicho de mercado está completamente virado para o mercado interno, naturalmente com o sector de exportação como peso ainda significativo. O sector gráfico como um todo é chamado um sector de proximidade, é uma indústria de proximidade. Tem havido incursões do sector gráfico espanhol em Portugal.

Q. - Como esta a afectar o sector gráfico espanhol e Portugal?

R. - Durante muito tempo os industriais gráficos viveram aterrorizados com a possibilidade de os nossos colegas espanhóis virem tomar conta do mercado português, a verdade é que não aconteceu nada, vieram e só fizeram alguns trabalhos. Este fenómeno de proximidade obriga a uma relação muito próxima com o editor, o gabinete de design, é uma diária. As novas tecnologias que este sector adoptou em plenitude não dispensa o contacto pessoal.

Q. - As novas tecnologias podem afectar a actividade desta empresa?

R. - Ainda não. Há estudos a nível mundial sobre o efeito das tecnologias sobre o papel e é interessante vermos que as novas tecnologias potenciaram o aumento do consumo de papel. A Internet veio colocar muito mais pessoas a ler livros. Eu penso que ira evoluir para o livro digital, mas acabaremos por nos complementar, o livro em forma de papel não vai acabar com muita facilidade, caminharam lado a lado.

Q. - Existe mercado ibérico neste sector?

R. - No sector gráfico claramente não existe mercado ibérico. As artes gráficas dividem-se essencialmente em embalagem e aí podemos dizer que já existe mercado ibérico. No sector revista/jornal já não há mercado ibérico é muito local. No sector livro já não há mercado ibérico mas sim regional. Portugal tem um mercado muito pequeno, não temos dimensão crítica para comparar por exemplo com a Catalunha. Na perspectiva gráfica livro não há mercado ibérico.

Q. - Como prevê o futuro da indústria gráfica em Portugal?

R. - O nosso sector gráfico vai ter que se adaptar rapidamente a um fenómeno recente. O nosso sector gráfico está fragmentado, terá cerca de 1400 empresas em Portugal, a grande maioria micro-empresas, depois um pequeno núcleo de PME e um número muito pequeno de grandes empresas. O nosso sector terá que ser nos próximos tempos repensado, reformulado, porque a montante do sector tem havido alterações profundas. Tem havido aquisições, fusões, há 2 anos tínhamos dezenas de editores como potenciais clientes, actualmente juntaram-se em 3 grupos. A concentração de editores está a fazer com que os preços baixem. Também tem o efeito positivo que é o aparecimento de novas editoras. A concentração reduziu quadros, autores que já estão a dar corpo a novas editoras. É esta nova realidade que pode levar o sector gráfico também a ter que repensar se vai continuar no mercado sozinho ou se teremos necessidade de ter alguma concentração. Em Espanha existem gráficas com

dimensão europeia, a nossas empresas são muito pequenas comparando com as gráficas de Espanha.

Q. - Como gostaria que fosse o futuro da Norprint nos próximos 3 anos?

R. - Nós temos planos para os próximos 3 a 4 anos em marcha, fizemos aquisições de equipamentos recentemente, renovação de máquinas, tecnologia de ponta. O nosso mercado vai ser claramente o de cumprimento de prazos, de qualidade, relação muito próxima junto do cliente. O nosso mercado é de exigência, nós temos alguns clientes que não fazem tudo na Norprint, mas que nos transmitem a mensagem de que, quando precisam de um trabalho de qualidade/prazo de entrega contam sempre com a Norprint. Não chega recebermos a mensagem temos que na prática comprovar que é assim que funcionamos. Apostamos na qualidade, prazo, rigor, relacionamento entre cliente/fornecedor como uma parceria de projecto. Trabalhamos 24h por dias em 3 turnos. Temos uma imagem no mercado que temos que defender, os clientes sabem o que podem contar trabalhando connosco. O nosso histórico diz-nos que dificilmente perdemos clientes, o que é muito satisfatório para a empresa. No mercado galego também já conseguimos passar esta imagem de marca o que para nós é boa. Para nós ter mercado mais que na Galiza pode ser complicado pela nossa dimensão e porque temos os nossos próximos 5 anos perfeitamente definidos com estes últimos investimentos que fizemos já este ano.