

## Eng.º Rui Tavares

*Diretor Fábrica Inplas, S.A. – Grupo Simoldes Divisão Plásticos*

**Nome:**

Rui Tavares

**Habilitações Literárias:**

*Licenciatura em Engenharia Mecânica na FEUP*

**Profissão:**

*Diretor de Fábrica*

**Hobbies:** *Desporto, cinema, viajar*

**Percurso profissional:**

*Dir. Operações na Sunviauto,  
Dir. Fábrica na Simoldes Polónia,  
Dir. Fábrica na Inplas.*



Na qualidade de Diretor de fábrica da Inplas, pertencente ao grupo Simoldes – Divisão Plásticos, partilha da opinião de que o Grupo Simoldes se distingue da maioria dos seus concorrentes pela precoce integração do fabrico de moldes e injeção de plásticos num mesmo grupo?

*Sem dúvida que o Grupo Simoldes ao conjugar sinergias entre a Divisão de Moldes e Divisão de Plásticos representa uma mais-valia para os nossos clientes. Neste caso, a Simoldes consegue oferecer o processo completo, desde a concepção do produto, desenvolvimento dos moldes, finalizando o processo na produção e entrega do produto final. Foi uma OEM nossa cliente que identificou esse potencial e lançou o desafio à Simoldes, foi assim que a Simoldes iniciou a sua atividade nos plásticos.*

2

Pode afirmar-se que a necessidade de acompanhar as tendências dos construtores automóveis para a desintegração vertical e externalização de funções para fornecedores especializados e interrelacionados ditou, em larga medida, o crescimento interno e internacional do Grupo Simoldes?

*Essas tendências são cíclicas, variando de OEM para OEM com diferentes níveis de abrangência, foi uma tendência comum a todos eles no decorrer dos últimos anos. Como é evidente, esta tendência representa oportunidades para todos os integradores de 1ª linha como é a Simoldes. Mas não existe crescimento sem uma boa prestação de serviço, no caso da Simoldes o seu crescimento deve-se sobretudo a sua grande flexibilidade e uma excelente performance operacional junto dos nossos clientes que permitiu à Simoldes crescer num mercado onde existem competidores maiores do que a Simoldes.*

3

Considerando o horizonte até 2020, quais são os desafios tecnológicos que se apresentam ao nível da Engineering & Tooling?

*O horizonte 2020 é uma excelente oportunidade para podermos adquirir novas tecnologias, sobretudo tecnologias de inovação que representam uma componente diferenciadora relativamente à concorrência. A possibilidade de investir em novos equipamentos potência ganhos de produtividade e consequentemente competitividade, no mercado automóvel é um fator essencial para garantir um crescimento sustentável.*

4

Como pretende a Divisão de Plásticos da Simoldes se continuar a diferenciar da concorrência?

*Existem dois eixos nos quais a Simoldes aposta para se diferenciar dos seus concorrentes. O primeiro é através da nossa performance, serviço prestado por forma a garantir a satisfação dos nossos clientes, isso só se consegue acreditando e trabalhando de forma resiliente na melhoria contínua. O outro eixo é a inovação, a Simoldes têm um departamento de R&D que tem participado em diversos projetos de inovação muitos deles com o apoio e colaboração dos nossos clientes. Aliás alguns desses projetos já foram galardoados com prémios internacionais. Acreditamos que através da Inovação num mercado em que está prestes a sofrer uma revolução iremos acompanhar as novas tendências do mercado. E aí não serão os maiores, mas sim os melhor preparados para esta revolução que terão uma vantagem sobre a concorrência.*

6

Que impacto pode ter o programa Portugal 2020 na competitividade da indústria da injeção de Plásticos?

*No aparecimento de novas tecnologias de injeção ou outras. Na indústria do plástico surgem cada vez mais peças termoformadas, a impressão 3D é cada vez mais uma realidade, num mercado em que a customização é uma vertente adoptada pelas as OEM a impressão 3D pode ser a solução. Todas as tecnologias ligadas à indústria 4.0 vão revolucionar a indústria da injeção de Plásticos, sendo o programa Portugal 2020 uma excelente oportunidade para adquirir e investir nessas tecnologias.*

7

Quais os maiores constrangimentos que se apresentam à competitividade da indústria de plásticos portugueses? Que medidas poderiam minimizá-los?

*O maior constrangimento à competitividade da indústria de plásticos portugueses está essencialmente ligado ao factor distância. A logística tem um peso enorme no nosso custo operacional, no entanto é uma área que está pouco explorada e otimizada. Acredito que se houver um foco maior nessa área as empresas dos plásticos conseguirão minimizar esse constrangimento e manter os seus índices de competitividade.*

5

Ao nível dos recursos humanos, confirma a ideia de que existe escassez de quadros técnicos especializados e quadros com a formação e experiência internacional necessárias às necessidades da Divisão de Plásticos da Simoldes?

*É um facto, existe uma grande oferta de quadros superiores mas que não dá resposta a certas necessidades que temos. Num mundo que está a evoluir constantemente, dominado pela tecnologia, existe uma escassez de técnicos capazes de integrar essas tecnologias nas empresas. Deveria haver uma aposta maior em escolas profissionais para formação de técnicos especializados para dar resposta à procura existente no mercado.*

8

A falta de tradição industrial na área das indústrias mecânicas e de plásticos técnicos prejudicou ou ainda prejudica a imagem internacional das empresas portuguesas nestes sectores e na sua afirmação nos mercados internacionais?

*Atualmente essa imagem já não corresponde à realidade. As empresas portuguesas têm uma gestão cada vez mais profissional e cada vez menos familiar, apostando nas melhores práticas, traduzindo-se em índices de produtividade em tudo semelhante aos nossos parceiros europeus.*

A Divisão de Plásticos da Simoldes acolheu um OPEN DAY organizado pela AIDA no passado mês de Maio. Na sua perspectiva, qual a mais-valia deste formato de acções?

*Iniciativas destas são sempre uma mais-valia, apreendemos sempre mais uns com os outros, do que quando vivemos isolados. No caso do OPEN DAY com a AIDA teve uma mais-valia acrescida uma vez que muitos dos participantes serem nossos fornecedores. A visita permitiu conhecer a nossa realidade, os nossos problemas, os nossos constrangimentos e ao partilhar isso com os nossos fornecedores/parceiros acreditamos que teremos uma melhor resposta às nossas necessidades.*

10

Enquanto associado da AIDA, como vê o movimento associativo empresarial e que motivos apontaria para que mais empresas o integrem?

*As vantagens são muitas, porque não estamos sozinhos, ao sermos muitos somos mais fortes, deixa de ser um esforço único e passa a ser um esforço coletivo. Como associados partilhamos conhecimento, experiências e até oportunidades de negócio. Por isso, só existem vantagens em nos associarmos consequentemente acredito que cada vez mais, irão existir novas empresas a integrar a AIDA. ■*