



Iluminação garante negócios com grandes construtores como a Tesla e Volkswagen

O MD Group estabeleceu uma parceria no México que no futuro, será uma operação própria, para responder aos contratos na América do Norte. A área de plásticos está a responder melhor aos desafios, que o sector dos moldes, à semelhança do que acontece na generalidade do cluster

A MD Group, que atua na área dos moldes e plásticos, está fortemente apostada nos mercados europeu e norte-americano, procurando consolidar a sua atividade através de negócios para grandes marcas, como a Tesla e a Volkswagen, entre outros, enquanto enfrenta os desafios atuais do

mercado, que nunca foram tão diversos e simultâneos.

Na perspetiva do *Chief Commercial Officer (CCO)* do grupo, Bruno Machado, os problemas de mercado, como a retenção de talento, o custo dos fatores de produção, a concorrência desigual “mantêm-



-se” desde o ano pré-pandemia, “sendo algumas destas questões estruturais”.

Apesar disso, o grupo “tem um negócio bastante pujante” e “mantém uma atividade muito interessante, num negócio bastante sensível como é o do automóvel”. A MD Group dedica-se “praticamente a 100%” a este sector e, dentro da “turbulência atual e das preocupações que suscita”, mantém “a ambição e uma expectativa muito positiva relativamente ao futuro, quer ao nível do negócio, quer da estabilidade dos recursos humanos”, explica Bruno Machado.

A par da conquista e diversifica-

ção de mercados e do investimento na vanguarda tecnológica, a captação e retenção de talento é uma das prioridades do grupo, que tem sede em Leiria. Para isso, procura “oferecer as melhores condições para poderem executar o seu trabalho; realizar eventos frequentes de motivação e de adequação àquilo que são as novas realidades”, refere o CCO.

Neste contexto, “tenta gerir a questão de uma forma positiva, ajustando as condições sempre que seja possível, “tratando-se de talento que opera num mercado global”.

Ainda no que respeita à retenção

>>>

Leiria | Alcanena | Seia | Gouveia

ALOJAMENTO
ALUGUER DE SALAS
Condições especiais para empresas

Realize, connosco, os seus eventos
Para mais informações contacte:
Hotéis Eurosol Tel: 244 849 849
(Chamada para a rede fixa nacional)
comercial@eurosol.pt
www.eurosol.pt

TUV Rheinland Management System ISO 9001:2015
www.tuv.com.br
www.eurosol.pt

GRUPO NOV
TURISMO

>>>

de talento, Bruno Machado entende que a resolução do problema “é mais uma questão de *cluster*, do que de cada empresa individualmente, como sucede noutros países em que a perda ou dificuldade em manter profissionais especializados não acontece com tanta frequência”. Por outro lado, assinala que o “investimento feito pelas empresas portuguesas na formação específica é aproveitado por países que oferecem salários superiores e outras condições.”

Apesar disso, o CCO considera a ideia de criar uma “taxa de talento”, à semelhança da taxa turística, “uma ideia absurda”. E reforça que “qualquer medida que signifique um imposto ou uma taxa deve ser sempre tomada no limite, quando se esgotam as alternativas”.

No caso da MD Group, Bruno Machado pensa que esta “tem vindo a desenvolver, quer nos moldes, quer nos plásticos, uma política sólida de retenção de talentos”. E, como os “seus principais concorrentes estão no estrangeiro”, aposta em “produtos mais evoluídos, com maior valor acrescentado, que permitem desenvolver um negócio mais rentável e, como tal, proporcionar melhores condições às pessoas, afirmando-se como “um polo de atração de talento”.

Quanto aos mercados, o europeu é o principal do grupo e, para o seu CCO, “torna-se evidente que, nos próximos anos, haverá uma redução nos lançamentos de novos veículos. Haverá portanto uma necessidade de procura mais criteriosa de produtos e serviços alternativos dentro do sector.”



500

A MD Group emprega 500 trabalhadores, mais ou menos metade em cada uma das duas empresas, localizadas em Leiria (moldes) e na Nazaré (plásticos). O volume de negócios é de 30 milhões de euros na MD Moldes e de 25 milhões na MD Plastics

Note-se que o volume de produção é muito importante, sobretudo para a indústria de plásticos, mas o mais importante para as empresas fabricantes de moldes são, na verdade, os novos projetos.

Apesar das dificuldades do mercado global, o “ano de 2023 foi

bastante positivo” para a MD Moldes, já que “praticamente atingiu os objetivos”, enquanto que na MD Plastics “foram ultrapassados em grande escala, sobretudo no mercado americano”.

No que respeita a este mercado, o grupo “garantiu negócios com pro-

dução no México. Já na Europa, a expectativa é que, em 2024, os volumes de produção se mantenham estáveis e haja um crescimento ligeiro até 2026”. Trata-se de “um crescimento que não tem a atratividade do passado”, pelo que, na ótica de Bruno Machado, “as empresas vão ter de investir

noutras regiões e noutros tipos de produto. A diversificação de produto e, sobretudo, de mercado é essencial.”

Na perspetiva de Bruno Machado, a aposta no sector automóvel e, dentro desta indústria, na iluminação, foi “uma decisão absolutamente decisiva para o grupo estar menos sujeito, por um lado, à concorrência agressiva de áreas de negócio genéricas e, por outro lado, ao crescimento anémico do sector automóvel”.

“Sabemos que áreas de negócio como a iluminação, a produção de baterias e respetivos componentes, produtos relacionados com os veículos autónomos, como sensores, radares e LIDAR [Light Detection and Ranging], crescem a um ritmo maior do que o sector automóvel em geral. Ou seja, os veículos de hoje têm mais iluminação, em dimensão e quantidade, maior incorporação de componentes de suporte à condução e maior número de componentes relacionados com as baterias, sobretudo, nos veículos elétricos. Todos estes produtos são mais complexos, têm muito mais tecnologia associada e, como tal, maior valor acrescentado”, explica.

Quanto aos mercados, as prioridades da MD Group são a Europa e a América do Norte. E quanto à Ásia? Aí o problema é outro, a chamada concorrência desleal. “A China consegue colocar os seus produtos na Europa, sem qualquer imposição fiscal, ou medida de defesa relativamente a essa “invasão”. Isso, em si mesmo, não é um problema, é o mercado a fun-

cionar. Passa a ser um problema quando as empresas chinesas têm apoios que as europeias não têm, nomeadamente subvenções nas matérias-primas, à exportação, criação de emprego, que vão muito para além daquelas de que as empresas europeias beneficiam”, refere Bruno Machado.

Uma concorrência que, acrescenta, é muito forte: “No último ano, sobretudo nesta parte final, sentimos uma pressão muito grande, por parte da China. Durante dois anos parou completamente devido à pandemia. As empresas chinesas tiveram a necessidade de voltar aos níveis de atividade de 2019. Nesta altura, considero que a agressividade dos fornecedores chineses, sobretudo no mercado dos moldes, é superior à da era pré-Covid.”

Para enfrentar esta situação, os governos europeus devem lançar medidas de suporte em diversas áreas, como às matérias-primas, exportação, desenvolvimento e inovação de novos produtos e equipamentos inovadores. As empresas, por seu turno, têm de diversificar mercados e produtos, “investir em inovação, em novas tecnologias, adequar as unidades fabris à realidade dos clientes, apostar no mercado europeu, onde há ainda muitas oportunidades e negócios de grande valor acrescentado”.

No caso da MD Group, diz o seu CCO, “nos últimos cinco anos, o objetivo foi sempre focar o negócio e a atividade da empresa na área de iluminação automóvel, ambicionar ser o melhor neste

>>>



DNC
TÉCNICA
MANUTENÇÃO E EQUIPAMENTOS

FOCADOS NO SEU FUTURO

INVISTA NA EXCELÊNCIA MÁQUINAS CNC

MOLDES E ARRANQUE DE APARA

LIVE PRODUCTION

iDNC i4.0 SOFTWARE INDÚSTRIA 4.0

SOMOS A REFERÊNCIA

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

UMA EQUIPA AO SEU DISPOR!

www.dnctecnica.com
comercial@dnctecnica.com



>>>

tipo de produtos, não abdicando de investir assertiva e consistentemente. Desta forma, foi possível subir na escala de valor consistentemente e diversificar o negócio pelas várias regiões onde opera”.

Por outro lado, perante o desafio da concorrência internacional, “trabalhar muito bem as áreas de marketing e vendas e, sobretudo, o custo, sendo mais eficiente, trabalhando melhor os tempos de execução e fazer mais vezes “bem à primeira”. É muito importante mantermos este desígnio nesta indústria”.

Para Bruno Machado, “quando a conjuntura é adversa, as empresas devem olhar mais para dentro e trabalhar na melhoria de processos e na eficiência produtiva. É também crucial promover boas e transparentes relações com os clientes para poder transferir, tanto quanto possível, os aumentos dos custos produtivos e de contexto”.

“Os resultados da área de plásticos foram muito positivos em 2023,

à semelhança daquilo que vem acontecendo nos últimos anos”, isto porque a MD Group “garantiu a captação de negócios muito relevantes, em volume e também na importância que isso representou, já que parte deles inclui a produção para a Tesla e Volkswagen.”

“No ano passado conseguimos assegurar a continuação da produção de produtos para a Volkswagen Autoeuropa - que já produzíamos há seis anos. Este veículo vai ter um novo modelo no final de 2025, início de 2026. Até 2032 vamos produzir este negócio, que inclui peças decorativas exteriores do Volkswagen T-Roc, um marco absolutamente estratégico para a MD Plastics”, explica.

No que respeita à Tesla, na qual entrou com o primeiro projeto em 2022, a empresa vai produzir conjuntos completos de iluminação ambiente diretamente para a marca. Assim, o novo Model 3, produzido no México para os Estados Unidos, já incorporará componentes da MD Plastics. Em 2023, a MD Plastics garantiu ainda o mesmo

“Quando a conjuntura é adversa, as empresas devem olhar mais para dentro e trabalhar na melhoria de processos e na eficiência produtiva. É também crucial promover boas e transparentes relações com os clientes para poder transferir, tanto quanto possível, os aumentos dos custos produtivos e de contexto”

Bruno Machado
CCO da MD Group

produto, em tudo semelhante ao Model 3, para um novo modelo. Este novo veículo começará a ser produzido, no início de 2025, na Alemanha e no México, para os mercados europeu e norte-americano.

“Este tipo de negócio tem um volume muito significativo. É um produto “made in Portugal”, feito com o talento e a engenharia portuguesa. Na MD Group desenvolvemos o produto e os respetivos processos produtivos, fabricamos os moldes e as peças, tendo como resultado final um produto ou sub-sistema de incorporação direta no veículo”, refere Bruno Machado, desta-

cando que o grupo quis “dar este salto e produzir diretamente para os OEM [Fabricante Original do Equipamento] produtos com valor acrescentado e, particularmente, diferenciadores”, encontrando-se a trabalhar com este objetivo para a Tesla, Volkswagen, Ford e Rivian, entre outros construtores.

A MD Group estabeleceu, o ano passado, a MD Plastics North America, que está localizada no México. É a partir dela que será abastecido o mercado dos EUA. No futuro, o grupo ambiciona ter uma operação própria no país. ●

Light is the new black!

MD GROUP.
Lighting the Future



MD MOLDES.

MD PLASTICS.

www.mdgroup-global.com