

MICROplásticos, s.A.



Cova da Serpe – Apart. 69 – Bairro da Estação 3081- 801 Figueira da Foz Codex

Telefone: +351 233 917 220 Fax: +351 233 910 610

E-mail: micropasticos@micropasticos.pt

MICROplásticos, s.A.

Company Milestones

1987 – Fundação.

1993 – Primeira entrega à indústria automóvel.

1996 – Certificação pela ISO 9002.

- Fornecedor preferencial para a Philips (“Worldwide preferred Philips supplier”).

- Montagem de componentes em peças injectadas

1998 – Participação no Desenvolvimento e Produção da primeira caixa de água.

2002 – Certificação pela ISO TS 16949.

Instalação da primeira linha automática de montagem de componentes

2003 – 2nd Place in SPE-Awards with project EB (Wiper Systems).

Cooperation between Robert Bosch, Schulman, MICROplásticos and DEMAG.

2005 – Certificação pela ISO 14001 e OHSAS 18001.

MICROplásticos, s.A.

Data de Fundação – 1987

Oportunidade:

Substituição de importações por produção nacional

- inexistência de oferta nacional, especializada, de qualidade e credível;
- para peças técnicas de plástico (o produto) para a indústria electrónica (mercado alvo).

MICROplásticos, S.A.

O que tínhamos

- O domínio de uma tecnologia
- Experiência na indústria de plásticos e de moldes
- Experiência de gestão

MICROplásticos, S.A.

PRIMEIRA FASE

Entrada na fileira da indústria electrónica

DETERMINOU

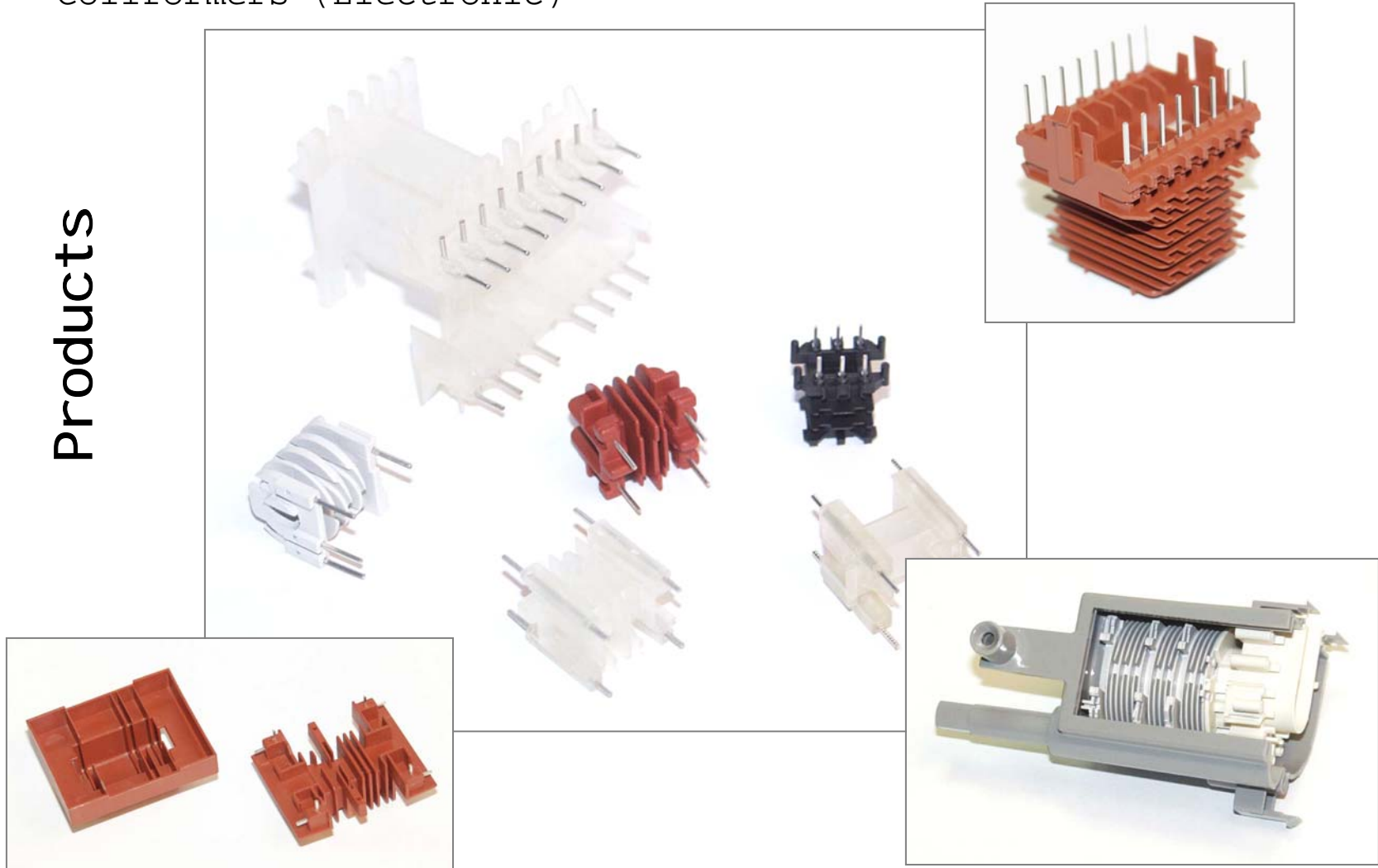
Evolução rápida:

em termos tecnológicos
na capacidade de desenvolvimento
no "Sistema de Garantia da Qualidade"

MICROplásticos, s.A.

- Coilformers (Electronic)

Products



MICROplásticos, S.A.

Como consequência uma **janela de oportunidade**

Possibilidade de entrar em novas/outras fileiras:

indústria automóvel,

indústria eléctrica,

telecomunicações.

MICROplásticos, s.A.

O Core Business

Produção para as indústrias utilizadoras de

microcomponentes de plástico,

com **grande rigor dimensional.**

MICROplásticos, s.A.

SEGUNDA FASE

Acesso a novos mercados

Motivo: diminuição da dependência da actividade a um *cluster*.

Implicou um reajustamento estratégico

No mercado alvo

No posicionamento

MICROplásticos, S.A.

Mercado Alvo

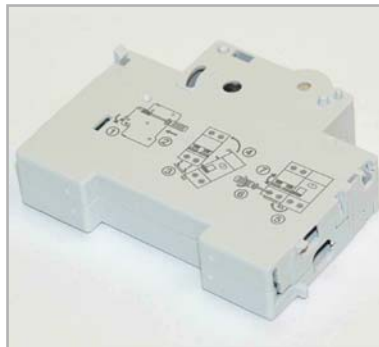
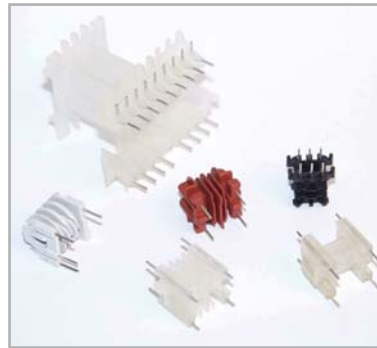
Indústria consumidora de microcomponentes plásticos, com exigentes standards dimensionais e de qualidade – em especial as indústrias: electrónica, electrodomésticos, automóvel e de telecomunicações.

Evolução no posicionamento

Especialista na produção de componentes de plástico, de grande rigor dimensional e complexidade técnica.

MICROplásticos, s.A.

- Electronics
- Electric
- Automotive
- Domestic Appliances



MICROplásticos, s.A.

**ALTERAÇÃO SUBSTANCIAL NA
LÓGICA DO NEGÓCIO**

DEVIDO

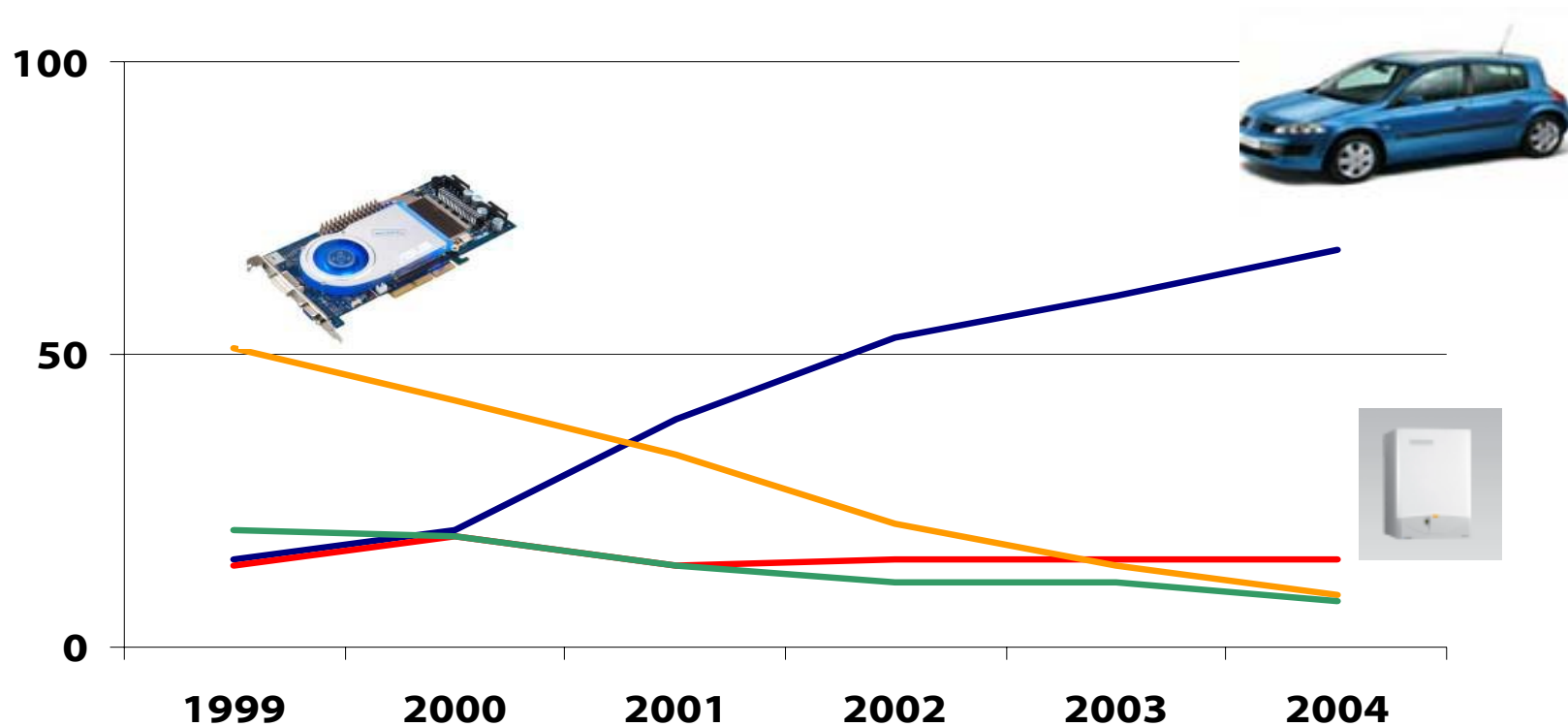
A uma nova Europa

Globalização da Economia Mundial

A uma “Nova Economia”

MICROplásticos, s.A.

Market Evolution (automotive vs electronic)



MICROplásticos, s.A.

TERCEIRA FASE

Evolução nos mercados e nos clientes

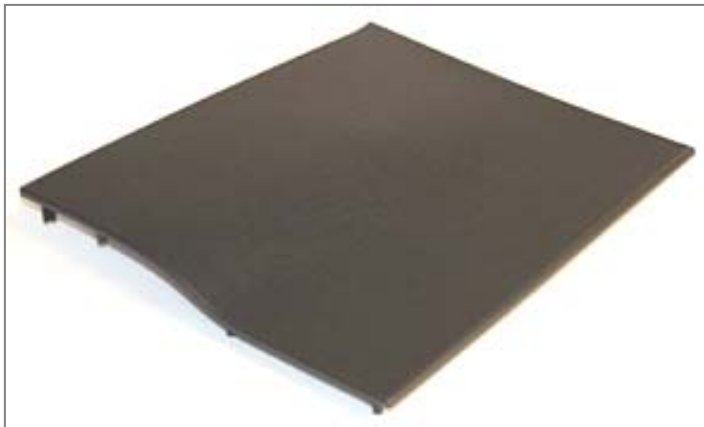
Motivo: Queda da indústria electrónica na Europa e EU
Determinou novo ajustamento estratégico.

Evolução do core business

Especialista em produção de componentes de grande rigor dimensional, através de processos complexos de injeção – de materiais plásticos com introdução de materiais metálicos – e montagem.

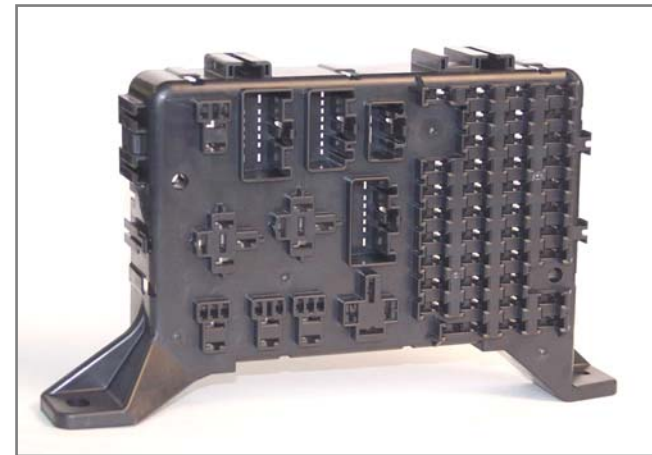
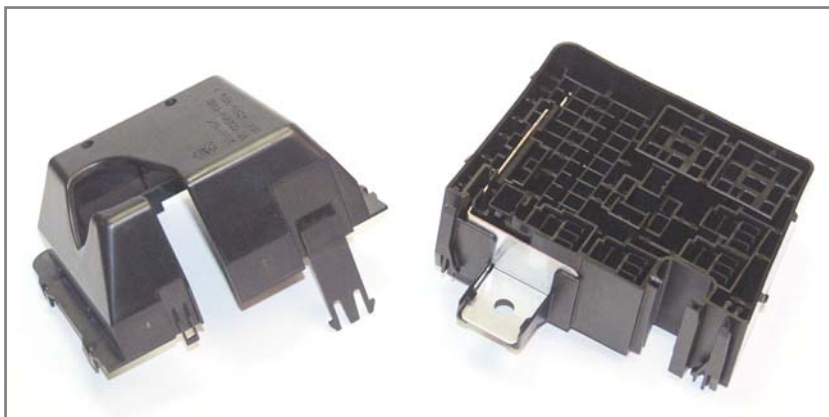
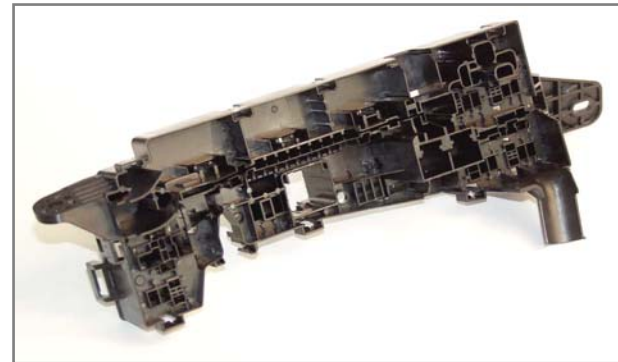
MICROplásticos, s.A.

Consumer Products

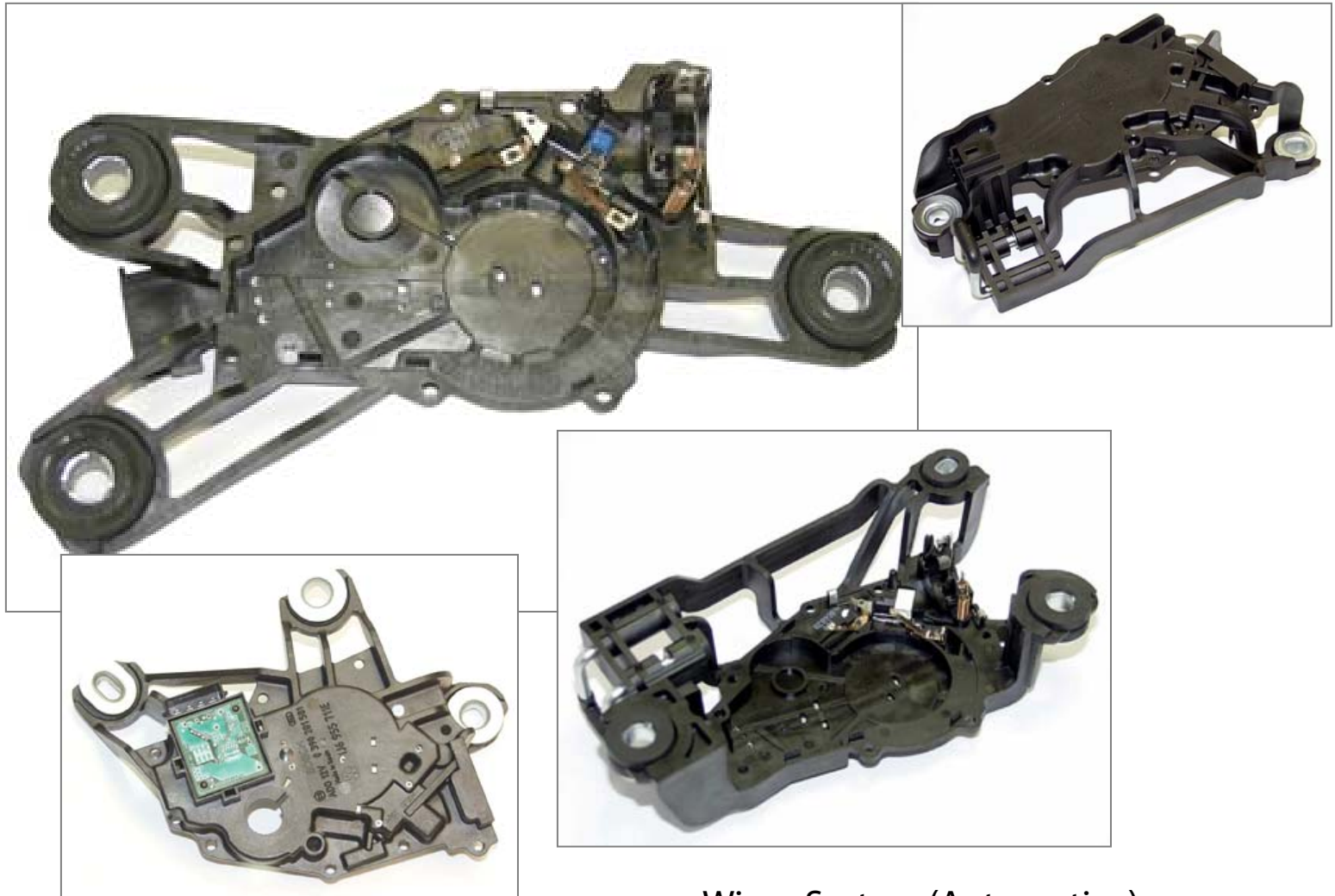


MICROplásticos, s.A.

Automotive Products



MICROplásticos, s.A.

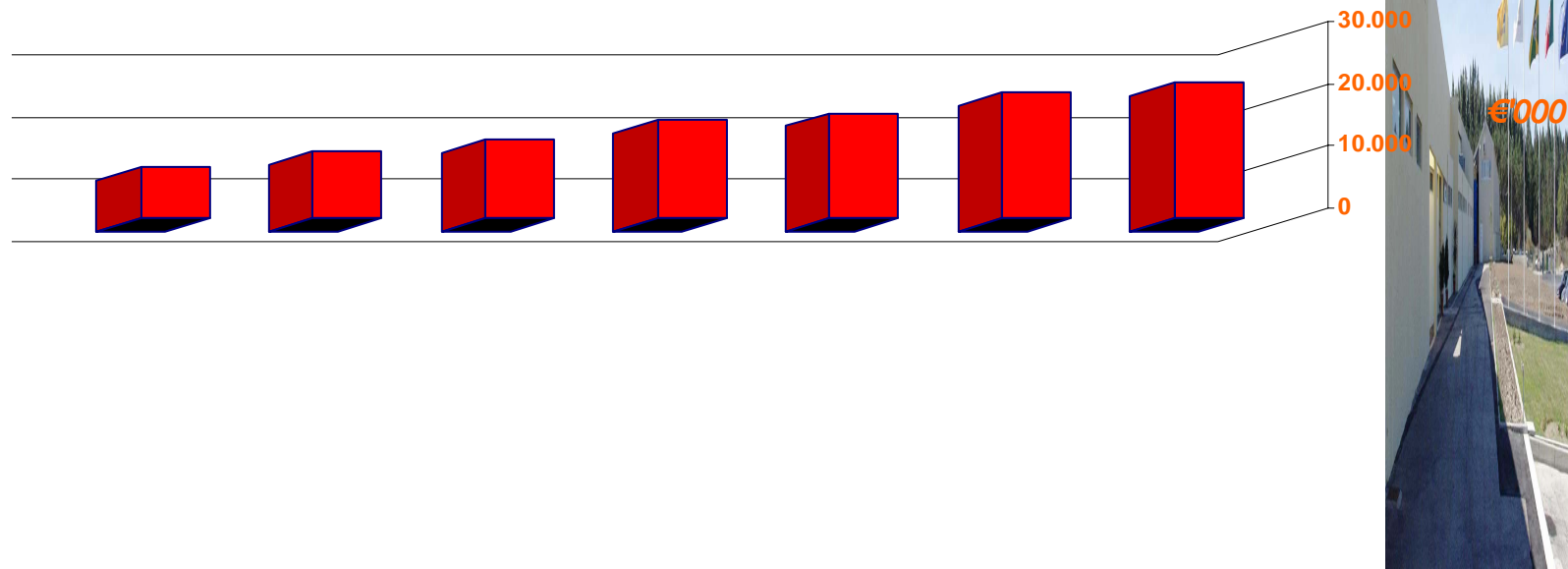


▪ Wiper System (Automotive).

MICROplásticos, s.A.

EVOLUÇÃO DAS VENDAS

Turnover



MICROplásticos, s.A.

O NEGÓCIO

Para além de componentes de grande rigor dimensional resultantes de operações de: injeção de material plástico ou compostos

Também um conjunto de serviços associados ao momento da concepção da peça:

matéria-prima, dimensão, qualidade, utilização no processo, etc.

MICROplásticos, s.A.

Os clientes procuram:

- Preço
- I&D
- Sistema de Gestão da Qualidade
- Tecnologia
- Capacidade de Produção
- Prazos
- Logística
- Confiança

MICROplásticos, s.A.

Quem são os nossos clientes?

- Na sua maioria, grandes empresas produtoras de equipamentos e/ou de componentes, que actuam no plano da Economia Mundial

MICROplásticos, s.A.



MICROplásticos, S.A.

1. Os clientes são empresas transnacionais.
2. O que pedem à empresa é exactamente igual ao que pedem a todos os seus fornecedores.
3. A UM é o mercado "doméstico".

Assim, a MICROplásticos está a concorrer com todos e em todo o lado.

MICROplásticos, S.A.

A concorrência passou a ter que ser avaliada no contexto da Economia Mundial.

Os clientes estão em todos os Continentes.

O significado de concorrência adquiriu outra valia.

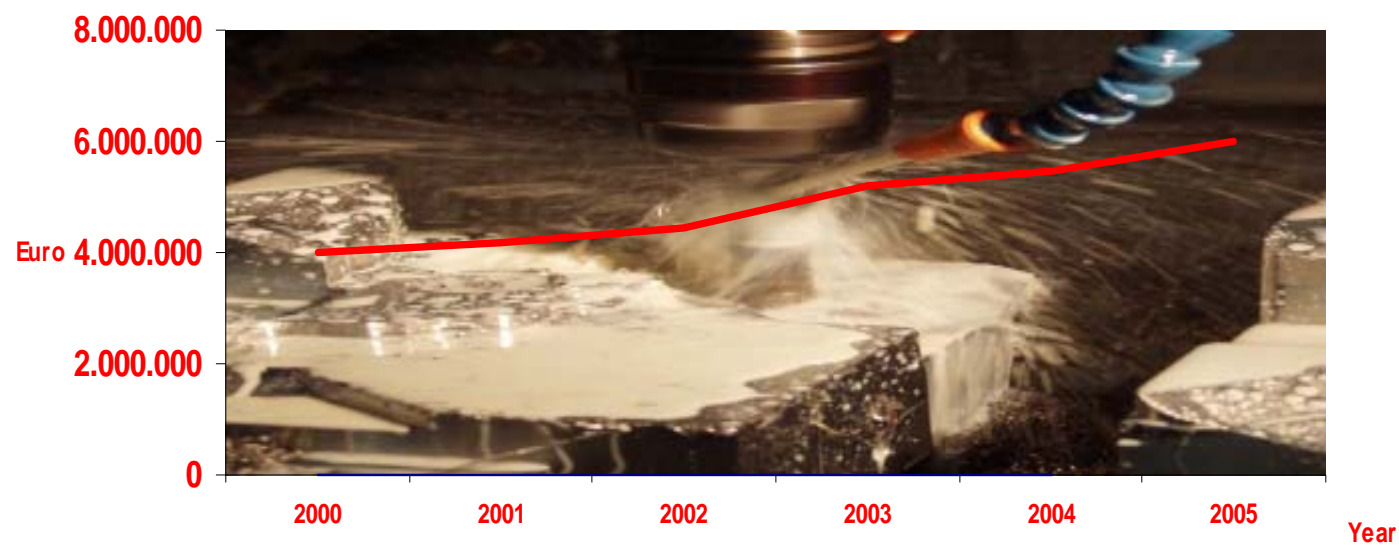
Duas regras têm que ser permanentemente observadas e cumpridas:

acréscimos contínuos de **produtividade**; e
de **competitividade**

MICROplásticos, s.A.

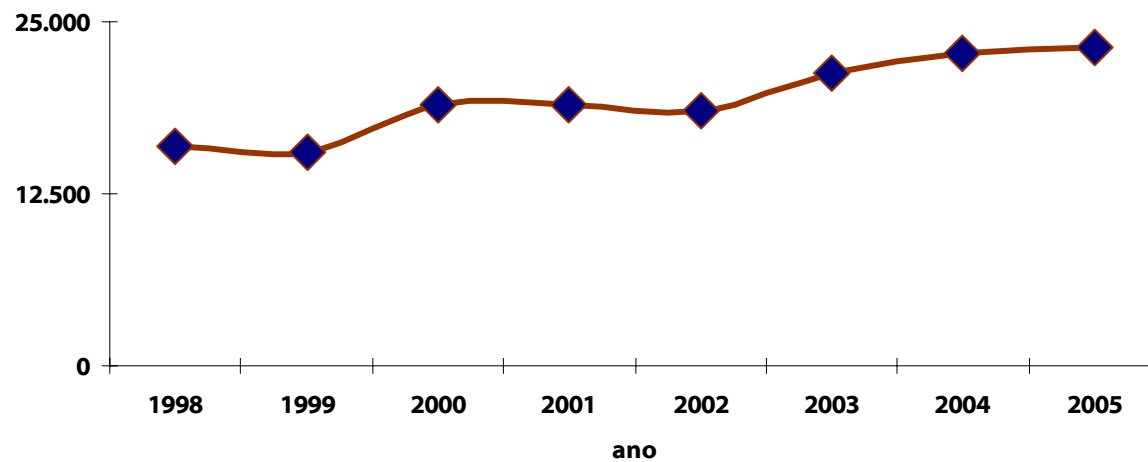
Evolução do Valor Acrescentado Bruto

VAB



MICROplásticos, s.A.

Productivity



MICROplásticos, s.A.

O percurso da MICROplásticos tem sido orientado por uma ideia simples:

Garantir a satisfação das necessidades dos clientes

O que se revela uma tarefa difícil

MICROplásticos, S.A.

Optámos por um modelo de diferenciação

Para isso identificámos como áreas de actuação

A da **tecnologia** – suportada em soluções de novos equipamentos e materiais avançados

A **inovação como um valor tangível**

O **serviço ao cliente** além do produto – uma relação de proximidade e de cumplicidade com o nosso cliente

A construção de **“parcerias”** para responder aos mercados

MICROplásticos, S.A.

O Novo Posicionamento pretendido

- Produção em plástico e em materiais compósitos de **componentes técnicos para a indústria;**
- Com grande **rigor dimensional e complexidade;**
- **Elevado nível de qualidade;**
- Capacidade de desenvolvimento de processos de produção e de montagem complexos, para oferecer **soluções simples;**
- Com **ligação** aos **processos e linhas de produção** dos clientes.

MICROplásticos, S.A.

- ✓ **Crescer** com os clientes de forma sustentada .
- ✓ **Incrementar** a capacidade e competências em novos processos tecnológicos.
- ✓ **Desenvolver** o Sistema de Qualidade com a metodologia apropriada.
- ✓ Estabelecimento de **Parcerias** de médio/longo prazo.

MICROplásticos, S.A.

Procuramos implantar um modelo de que vise o desenvolvimento de um processo sistemático de inovação

Pilares para implantar uma prática I&D

Pessoas / Competências

- Ferramentas / Software e Hardware
- Divulgação / formação
- Métricas / Processos de controlo
- Suporte / Processos
- Partilha de conhecimento com o nosso cliente para melhoria contínua

MICROplásticos, S.A.

No processo de evolução sustentamos a decisão em várias ferramentas

Benchmarking como metodologia para podermos comparar o desempenho, para identificarmos e apreendermos “boas práticas”.

MICROplásticos, s.A.

Procurámos identificar referenciais nacionais e internacionais

- um deles “Índice Benchmarking Português” outro o “Benchmark Index”
- outros mais específicos ligados a questões da tecnologia e de mercado

MICROplásticos, S.A.

Teve efeitos imediatos:

No tratamento da informação e alinhamento da avaliação ao referencial

Na reestruturação do “quadro de pilotagem” ligado aos Sistemas de Gestão da Qualidade, Ambiental e de SHST;

Na definição da metodologia de comparação.

MICROplásticos, s.A.

**Desenvolvimento de Soluções e
Melhoria contínua**



Equipa MICROplásticos

**Competências
Próprias
MICROplásticos**

**Boas práticas
Benchmarking**

**Universidades,
Politécnicos e
outros Centros
de Saber**

**Fornecedores de
tecnologia**

**Centro de
desenvolvimento
dos Clientes**

MICROplásticos, S.A.

Nesta fase

Iniciámos um processo de partilha de informação classificada e qualificada com um cliente:

Objectivo

Construção de uma base de dados para monitorizar características que identifiquem práticas que concorram para a competitividade.