



MADE IN  
CISTER

# MOLDES

receção



CISTER

## PATROCÍNIOS



Esta revista faz parte da edição 1.626  
de 10 de outubro de 2024  
do semanário Região de Cister,  
não podendo ser vendida separadamente



# 23-24 PROJETO DE PROMOÇÃO INTERNACIONAL

SET. 24 - IRLANDA

**MEDICAL  
TECHNOLOGY**

OUT. 24 - ALEMANHA

**FAKUMA**

OUT. 24 - ROMÉLIA

**INDUSTRY  
EXPO B2B**

OUT. 24 - ALEMANHA

**GLASSTEC**

FEIRAS INTERNACIONAIS,  
ENCONTROS BILATERAIS, MISSÕES,  
FÓRUNS, WEBINARS, REPORTS  
... E MAIS, MUITO MAIS!



INSCRIÇÕES  
em [cefamol.pt](http://cefamol.pt)

**COMPETE**  
2030

**PORTUGAL**  
2030

 Cofinanciado pela  
União Europeia

 **Cefamol**

Associação Nacional da Indústria de Moldes

APRESENTAÇÃO

# MOLDES MADE IN CISTER PROCURAM TRANSFORMAR DIFICULDADES EM OPORTUNIDADES

A indústria de moldes enfrenta uma grande transformação e um contexto internacional desafiante. Num tempo de muitas incertezas e grandes expectativas, torna-se ainda mais relevante discutir estratégias e definir parcerias, unindo o setor e os seus protagonistas, até porque a história indica que isoladamente sempre foi difícil ultrapassar tempestades. O futuro é incerto, mas os nossos empresários e empresárias têm

sabido dar a volta às diversas crises, com resiliência hoje e esperança no amanhã.

Quando, em 2014, o Região de Cister criou o projeto editorial "Made in Cister" pretendia divulgar e valorizar os setores económicos mais tradicionais da região. Desde então, reconheceu a cerâmica, as pescas, a fruticultura, o calçado e marroquinaria e a pedra, em iniciativas inéditas e elogiadas pelo público. A conferência pública, que decorre em espaços onde as atividades económicas ocorrem, tem sido o ponto alto do projeto. Agora é a vez de "mergulhar" nos moldes e reconhecer o que tem sido e o que pode ainda ser feito. A conferência decorre no próximo sábado, nas instalações do Grupo Socem, na Martingança, onde será exibido um documentário em vídeo sobre o setor na região, que procura transformar dificuldades em oportunidades.

*Num período em que a indústria dos moldes vive um período de incertezas e expectativas, o Região de Cister promove mais uma edição do "Made in Cister" para valorizar este setor*

## ÍNDICE

- 3 Apresentação
- 4 Análise do setor
- 7 Escassez de mão de obra
- 10 Entrevista a João Faustino, presidente da Cefamol
- 16 Contexto histórico do setor dos moldes na região
- 18 Reportagem: Socem
- 20 Reportagem: Lismolde
- 22 Centimfe: um aliado na indústria de moldes
- 26 Opinião Manuel Oliveira (Cefamol)
- 28 Opinião António Poças (Nerlei)
- 30 Opinião Rui Tocha (Centimfe)

## FICHA TÉCNICA

### PROPRIEDADE

Palavras Necessárias, Lda

### ADMINISTRAÇÃO

Davide Silva e Susana Martins

**DIRETORA** Sara Vieira

**TEXTOS** Filipe Santiago,

Rafael Raimundo e Sara Vieira

### FOTOGRAFIA

REGIÃO DE CISTER

### SERVIÇOS COMERCIAIS

Joana Pestana

**IMPRESSÃO** FIG, SA

**TIRAGEM** 3 mil exemplares



Esta revista é suplemento da edição n.º 1.626 de 10 de outubro de 2024 do semanário REGIÃO DE CISTER. Não pode ser vendida separadamente

INDÚSTRIA VIVE PERÍODO DE GRANDE EXPECTATIVAS FACE A MUDANÇAS ESTRUTURAIS

# INCERTEZAS FORÇAM SETOR DOS MOLDES A REINVENTAR-SE



É um dos setores mais competitivos e dinâmicos do País, estando na base da conceção de produtos de diferentes áreas industriais. Os números comprovam-no, colocando Portugal como o terceiro maior produtor europeu de moldes para injeção de plástico e o oitavo a nível mundial. No ano passado, o crescimento do volume de negócios no exterior permitiu bater um novo recorde nacional de exportações. Mas a indústria de moldes vive com margens e resultados líquidos muito inferiores ao que aque-

le resultado faria supor. As guerras, a pandemia da covid-19, o aumento generalizado dos fatores de produção, a concorrência desleal de outros mercados, as indefinições do setor automóvel, que é ainda o principal cliente destas empresas, agravaram a situação e nunca na história secular desta indústria o setor dos moldes enfrentou tantos e tão diversificados desafios em simultâneo.

Mas, vamos por partes. Segundo o relatório “Indústria Portuguesa de Moldes”, da Associação Nacional da

Indústria de Moldes (Cefamol), referente a 2024, a indústria dos moldes em Portugal é composta com 472 empresas, essencialmente de pequena e média dimensão, e emprega cerca de 10 mil trabalhadores. É nos polos da Marinha Grande e Oliveira de Azeméis que o setor dos moldes mais tem expressão em território nacional, tendo como principais clientes a indústria automóvel, aeronáutica e aeroespacial, eletrónica, farmacêuticas e dispositivos médicos.

Ainda segundo o relatório anual da

Cefamol, “o ano de 2023 foi de recuperação, em matéria de produtividade e exportações, ilustrando a resiliência do setor ante uma conjuntura internacional adversa”. A capacidade inovadora das empresas “contribuiu igualmente para os resultados observados”. A “reconversão de parte da produção para outras indústrias, além da automóvel, que se mantém desafiante devido aos novos paradigmas de mobilidade” e a “capacidade de reinvenção” permitiram alcançar um valor do produto de 947 milhões de euros”, lê-se no relatório publicado pela entidade.

Por outro lado, é sabido que a indústria de moldes de Portugal demonstra uma clara vocação para a exportação. As exportações de moldes do País tiveram início em 1955, com produtos inicialmente vendidos para o Reino Unido. Até à década de 1980, os moldes portugueses já tinham sido exportados para mais de 50 países. Atualmente, cerca de 80% dos moldes produzidos em Portugal são destinados à exportação. Também a marca coletiva “Engineering & Tooling from Portugal”, integrada no Cluster Engineering & Tooling, se tem afirmado mais veementemente, refletindo uma oferta competitiva, diferenciadora e de qualidade dos “nossos” moldes.

De acordo com os dados mais recentes do Instituto Nacional de Estatística (INE), as exportações de moldes made in Portugal alcançaram os 757,6 milhões de euros. Ao longo do ano passado, Portugal exportou moldes para 86 países, destacando-se a União Europeia

como principal mercado (83%), seguido da América do Norte (7%) e de países europeus não inseridos no espaço comunitário (5%). Mercados tradicionais, como Espanha, Alemanha e França, consolidaram o seu peso enquanto compradores de moldes portugueses, representando 21%, 16% e 15% das exportações nacionais, respetivamente. Para a Cefamol, os dados do comércio externo português “são reveladores de um aumento da expressividade dos principais mercados das exportações nacionais e, em particular, destacam

### ***Indústria de moldes em Portugal bateu recordes de exportação no ano passado, mas nunca na sua história viveu tantos e tão diversos desafios em simultâneo, obrigando a novas visões do cluster***

a prestação em mercados da Europa Central – como a Roménia (6%), Polónia (6%) e Chéquia (5%) – ou da América do Norte, nomeadamente no México (4%), que assistiram a incrementos significativos”.

A indústria automóvel, que é o destino de mais de 70% da produção de moldes nacionais, continua a ser o principal cliente. Ainda assim, “registou-se uma ligeira redução da produção, indo ao encontro da estratégia do setor em reduzir a sua dependência deste ramo”. Os moldes para embalagem

(9%), eletrodomésticos (3%) e dispositivos médicos (2%) registaram um pequeno aumento, assim como os moldes produzidos para outras indústrias, como a agricultura, brinquedos, construção, defesa/armamento e eletrodomésticos (6%).

O relatório aponta como desafios da indústria “os constrangimentos advindos da reconfiguração da indústria automóvel, das perturbações no cenário geopolítico e, conseqüentemente, do crescimento da inflação, do custo acrescido das matérias-primas e disrupções nas cadeias logísticas internacionais”.

“Outro desafio acrescido é o da sustentabilidade, que exige um forte investimento em I&D [Investigação e Desenvolvimento], um esforço em prol da transição digital e uma preocupação premente com a circularidade da economia”, adianta a Cefamol.

O saldo positivo da balança comercial demonstra “o mercado externo fortemente ativo no setor dos moldes”, conclui a análise da associação.

#### **Contributo da região de Cister**

Os dados mais recentes do INE indicam que o concelho de Alcobaça tinha, em 2023, sediadas 41 empresas com o CAE 25734 (Fabricação de moldes metálicos), das quais 35 sociedade e 6 em nome individual, atrás dos municípios da Marinha Grandes (160 empresas) e Leiria (134 empresas). Com o mesmo CAE, Porto de Mós contabiliza 14 (5 em nome individual e 9 sociedades), ao passo que o concelho da Nazaré não tem qualquer empresa daquela indústria no seu território. No total, o >>>



<< distrito de Leiria contabilizava 375 empresas em 2022 e 389 em 2020. Nesse período, Alcobaça perdeu duas empresas, mas Porto de Mós “ganhou” outras duas.

Relativamente ao volume de exportações, o concelho de Alcobaça contribuiu, em 2023, com cerca de 42,3 milhões de euros. Nos primeiros sete meses deste ano, contabilizavam-se cerca de 15,4 milhões, um valor aquém dos cerca de 27,4 milhões registados em período homólogo no ano passado.

A Alemanha tem sido, de resto, nos últimos anos, o principal mercado internacional das empresas sediadas no concelho de Alcobaça. No ano passado, aquele mercado representou 7 milhões de euros nas exportações. Nos primeiros sete meses deste ano, Alemanha (com quase 1,9 milhões) foi superada pela França (2,4 milhões) e

pela Espanha (2,1 milhões). México, Eslováquia, Reino Unido, Países Baixos, Polónia, Chéquia, Dinamarca e Finlândia são os restantes mercados externos das empresas do concelho de Alcobaça que representaram negócios acima do milhão de euros.

No subsetor específico de “moldes para borracha ou plástico, por injeção ou compressão” Alcobaça é o 5.º concelho mais exportador a nível nacional com 37,3 milhões de euros de faturação.

Olhando para o concelho de Porto de Mós, as exportações na indústria dos moldes valeram, no ano passado, cerca de 4,3 milhões de euros. Nos primeiros sete meses do ano registaram-se negócios na ordem dos 2,4 milhões, valor que já foi superado nos primeiros sete meses deste ano (cerca de 2,7 milhões). Segundo os

dados de janeiro a julho deste ano, França (com cerca de 1,2 milhões) continua a ser o principal mercado externo das empresas sediadas no concelho de Porto de Mós, seguindo-se Suíça e Marrocos. Macedónia do Norte e Suécia surgem como novos destinos de exportação.

A balança comercial nos concelhos de Alcobaça e Porto de Mós mantém-se positiva. Segundo o INE, as empresas com sede em Alcobaça importaram, no ano passado, cerca de 3,9 milhões de euros, ao passo que as empresas do concelho de Porto de Mós registaram volumes de importação a rondar os 176 mil euros. Ainda assim, importa referir que nos primeiros sete meses deste ano já foram ultrapassados nos dois concelhos os valores do mesmo período do ano passado.

DIRETOR DO NÚCLEO DA MARINHA GRANDE DO CENFIM OLHA PARA SOLUÇÕES

# ESCASSEZ DE MÃO DE OBRA PREOCUPA SETOR DOS MOLDES

A falta de mão de obra qualificada tem vindo a tornar-se um problema para a indústria dos moldes, que tem procurado encontrar soluções.

“Face às inúmeras solicitações que temos das empresas, pode-se concluir que efetivamente existe falta de mão de obra”, revela o diretor do núcleo da Marinha Grande do Centro de Formação Profissional da Indústria Metalúrgica e metalomecânica (Cenfim) ao REGIÃO DE CISTER. Os motivos apontados, por Carlos Manuel Silva, são vários. “A questão demográfica ainda por resolver; o alheamento e afastamento dos jovens em relação às profissões mais tradicionais desta indústria, e o facto destes já não acompanharem a vontade dos pais e as suas profissões; o subaproveitamento da comunidade imigrante presente na região, pouco integrada social e profissionalmente; a pouca incidência nas empresas da reconversão dos postos de trabalho e consequente realocação interna de profissionais nos processos produtivos, através da requalificação de competências”, elencou o gestor de formação, acrescentando que a “exigência que caracteriza a indústria de moldes e que impõe elevadas condições de entrada para nela trabalhar, é, também, fator de relevo para ‘afugentar’ particularmente os jovens”. Para Carlos Manuel Silva, os jovens “não estão habituados a esse conjunto de requisitos e, na maior parte



das vezes, não os aceitam e deles têm receio, procurando outros contextos menos exigentes e de mais fácil acesso”. No caso dos adultos em “processos de reconversão e requalificação”, o “panorama” é “diferenciado”, uma vez que são os mais procuram formação e trabalho na referida indústria. O recrutamento para o setor tem sido, por isso, uma dificuldade crescente. E

das empresas têm chegado também algumas preocupações, “particularmente nestes últimos dois anos”. “Por um lado as dificuldades sentidas e reconhecidas por que passam algumas empresas e particularmente as da indústria de moldes; por outro, o crescimento de empresas que, estando elas em mercados similares, não sentem essas dificuldades da mesma >>

<< maneira”, comparou o diretor do núcleo da Marinha Grande do Cenfim, analisando ainda a importância “da rápida evolução tecnológica e digital ocorrida nos últimos anos”, que “exigem que as pessoas desenvolvam harmoniosamente o seu potencial e adquiram formação especializada”.

A resolução da falta de mão de obra, qualificada e não qualificada é o desejo de todas as empresas e, nesse sentido, importa focar nas soluções.

E, olhando para dentro do núcleo do que lidera, o dirigente aponta algumas:

“Procurar desenvolver uma formação individualizada, baseada em projetos e na resolução de problemas, modular e especializada, mas simultaneamente atrativa, flexível e adaptada aos novos tempos” elenca, a título de exemplo, explicando que, com isso, pretende-se “despertar, nos jovens (e nos adultos) a curiosidade para as profissões desta indústria, estimulando a procura e a participação”.

“A comunicação, utilizando para isso as redes sociais onde estes habitualmente estão, e a informação e esclarecimento junto das famílias, dos pais e encarregados de educação, são absolutamente necessários”, assim como “os adultos livres e/ou desempregados e a reconversão de trabalhadores das empresas” que, considera, “assumem em matéria de atração de novos formandos para estas atividades um relevante papel”. “Trazer ao Cenfim (ou a qualquer outra entidade educativa/formativa) a comunidade e dar a conhecer à sociedade em geral a indústria e as profissões a ela ligadas, é absolutamente prioritário”, afirma.

Nos últimos anos, revelou, o Cenfim realizou um “forte” investimento em recursos técnico-pedagógicos, na

formação contínua de formadores, e em tecnologia nas diferentes áreas de atuação (softwares de projeto, metrologia, programação e maquinação CNC de 5 eixos, automação e manutenção industrial, eletrónica e robótica, soldadura, digitalização e impressão 3D de polímeros e de pó metálico por fusão a laser), o que se tem constituído como uma importante mais-valia para os formandos. “Este é um salto qualitativo enorme, para o qual muito tem contribuído o Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) permitindo aumentar e melhorar significativamente o par-

### ***A falta de mão de obra, qualificada e não qualificada, é um tema que está na ordem do dia das empresas e no setor dos moldes não é exceção***

que tecnológico instalado”, sublinhou, revelando que estão “previstas para 2025 intervenções ao nível das instalações e layouts oficiais e laboratoriais”.

“A participação em projetos de Empreendedorismo, e no PENSE INDÚSTRIA, nos Campeonatos de Formação Profissional SKILLS PORTUGAL, a implementação da OIF – Oficina Individual de Formação/de Aprendizagens em autonomia, e o Programa Erasmus+, tem possibilitado e continuarão a proporcionar experiências únicas aos nossos formandos”, garantiu Carlos Manuel Silva, asseverando que o CENFIM pretende “formar seres humanos completos, que saibam ser, que sai-

bam estar e que aprendam a fazer”. Os anos vindouros serão certamente complicados, mas simultaneamente desafiantes para o Cenfim e para as empresas, logo, as parcerias, mas essencialmente a cooperação que daí tem de advir, impõem-se como fulcrais e obrigatórias”, evidenciou.

Sobre os próximos anos, o diretor do Núcleo da Marinha Grande do Cenfim – espaço que tem contribuído ao longo de quase 40 anos de atividade para o desenvolvimento das empresas, do setor, e da indústria nacional – repisou que as “contrariedade subsistem para as empresas da região”, “e não podem ser negadas”, notando, ainda assim, que existem oportunidades. “Podem ser alavancadas com um maior aproveitamento de todos os indivíduos que tendo a atitude certa e querendo trabalhar, devem ter a possibilidade de aceder a processos formativos e/ou de qualificação que lhes possibilite manter ou ingressar no mercado de trabalho de forma célere, adequada e justa”, considerando que “uma conjunta atuação na integração dos imigrantes, mais pensada, mais planeada, mas igualmente mais estruturada nas suas ações, podem fazer com que estes indivíduos tenham um papel mais ativo como futuros profissionais das empresas da região”, exemplificou, já depois de afirmar que “já não é só a falta de pessoas qualificadas, mas cumulativamente a falta de pessoal para qualificar e/ou requalificar”.

O CENFIM pode, por isso, ter um papel muito importante para a formação de novos profissionais da área, diminuindo um problema que tem vindo a afetar as empresas em geral.

# Ser NERLEI é fortalecer a sinergia empresarial na região.

Impulsionamos positivamente os resultados dos nossos associados, fortalecendo o ambiente empresarial e promovendo o desenvolvimento económico e social na Região de Leiria.

**Agregar para desenvolver.**

JOÃO FAUSTINO, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA DE MOLDES (CEFAMOL)

# “NA CEFAMOL ESTAMOS CONSTANTEMENTE A PROCURAR NOVOS MERCADOS”

***O presidente da Associação Nacional da Indústria de Moldes (Cefamol) traça um retrato do setor dos moldes, elencando as mudanças que aconteceram na última década e os desafios que daí advêm.***

**REGIÃO DE CISTER (RC) > Que papel desempenha a Cefamol no setor dos moldes?**

JOÃO FAUSTINO (JF) > A Cefamol tem um papel, desde há muitos anos, muito importante em todas as atividades que estão no setor e à volta dele. O principal papel é dinamizar as nossas capacidades além fronteiras. Além disso, estamos junto dos associados e damos-lhes a melhor assessoria possível em termos de conhecimentos técnicos, de formação, de oportunidades e também marcamos presença em feiras internacionais e em missões empresariais. A Cefamol tem um papel fundamental que se traduz no aumento da produtividade, da competência e da eficiência e do aumento do reconhecimento em Portugal a nível da indústria de moldes.

**RC > Como avalia o peso dos moldes na região de Leiria?**

JF > Comparativamente ao panorama de nível nacional, a nossa região é composta por empresas de menor dimensão. As empresas de maior dimensão estarão no Norte do País. Mas, a nossa região é sobejamente maior em termo de número de empresas e de funcionários. região Centro. Temos vários nichos, como os concelhos de Alcobaça, Marinha Grande, Leiria, Porto de Mós, Pombal. Diria que a nível de concelhos, a grande fatia está precisamente nos concelhos da Marinha Grande e de Alcobaça.

**RC > E podemos falar num cluster dos moldes na freguesia de Pataias e Martingança?**

JF > Sim, existem empresas muito interessantes nessa freguesia. Empresas de charneira e pioneiras, que estão constantemente a inovar, o que é fundamental na indústria dos moldes. Há empresas que estão a investir e que têm outras unidades fora do País. Existe uma simbiose muito próxima entre o concelho de Alcobaça e o da Marinha Grande.

**RC > Como evoluiu o setor?**

JF > Diria que o setor da indústria dos moldes esteve muito bem até 2018, estivemos a crescer a dois dígitos, não havia o problema que estamos a viver hoje. Com o Dieselgate, nos Estados Unidos, muitos dos fabricantes de automóveis ficaram sob uma pressão muito grande. E a pressão era saber se iriam construir moldes elétricos, a gasolina ou a diesel. Esta pressão tem-se mantido. Neste momento, existe uma pressão ainda muito maior, que é a proliferação dos carros de marca chinesa. Os carros de marca chinesa estão e vão tirar muito mercado aos carros fabricados na Europa. O que é que isto quer dizer? Quer dizer que os carros de marca chinesa não vão usar moldes feitos em Portugal, não vão montar componentes feitos na Europa... e isso vai trazer-nos problemas como a falta de capacidade competitiva e produtiva das empresas, porque não sabemos o que é que vai acontecer a seguir.

**RC > Foca, sobretudo, a indústria automóvel. O que representa no setor dos moldes?**

JF > O peso da indústria automóvel, a nível nacional, é cerca de 80%. E a pergunta que me vai fazer a seguir é



qual é a alternativa. Eu digo que alternativas temos poucas ou nenhuma, porque já lá vão os anos em que a indústria automóvel se dedicava a fazer moldes para computadores, para impressoras, para máquinas de lavar, para frigoríficos e muitos outros componentes. Uma grande parte desses produtos hoje em dia não são feitos na Europa. Alguns vêm da Turquia, com moldes chineses, outros chegam da Tailândia, do Vietname e da China. Ou seja, a indústria automóvel foi o grande responsável pelo crescimento da indústria de moldes e ainda bem. Porquê? Porque na indústria automóvel, a determinada altura, todas as empresas investiram em jipes, carrinhas, carros desportivos e isso não era normal. Isto fez com que houvesse uma grande quantidade e necessidade de fabrico de

moldes. Ou seja, com este abrandamento, esta capacidade instalou-se em Portugal, instalou-se na Europa, principalmente na Alemanha e na Itália. E, neste momento, vimo-nos confrontados com uma capacidade excessiva face àquilo que é a nossa concorrência chinesa, que está a proliferar com preços muito, muito, muito complicados.

**RC > Além da indústria automóvel, em que outras áreas os “nossos” moldes também têm expressão?**

JF > A última coisa que vamos fazer é deitar a toalha ao chão. Na Cefamol estamos constantemente a tentar procurar novos mercados e novos nichos de mercado. Posso dizer que, recentemente, estivemos na Irlanda, numa missão com várias empresas.

Empresas, sobretudo, de indústria médica, no sentido de tentar fabricar moldes para aquele setor. Além da Irlanda, já estivemos em Inglaterra e nos Estados Unidos. É evidente que a indústria médica é uma oportunidade. É um mercado muito grande, mas não é fácil entrar na indústria médica. Digamos que a capacidade existente em Portugal também é de tal maneira excessiva que a indústria médica não comporta essa capacidade excessiva. A indústria médica caracteriza-se muitas vezes por moldes muito complexos, de pequena dimensão e de muita precisão. Todavia, nós, em Portugal, temos fábricas que fazem moldes muito grandes e por isso não dão para a medicina. Mas temos de ir à luta e continuar e ir e ver. Para nos tornarmos mais competitivos face à concorrência asiática, >>

<< aquilo que temos de fazer dentro das empresas é procurar aumentar a produtividade. E procurar aumentar a produtividade não é trabalhar mais horas. É trabalhar com mais eficiência, com mais eficácia. Se conseguirmos colocar máquinas a trabalhar mais horas e a produzir mais com menos pessoas, com certeza vamos conseguir sair do problema que temos neste momento.

**RC > Abordou a indústria médica, que outras áreas é que poderão estar na calha também para o investimento do setor de moldes?**

JF > Nos anos 80, 80% do que a indústria de moldes fazia era para os Estados Unidos. E esses 80% era principalmente para brinquedos. Hoje julgo que ninguém faz em Portugal ou na Europa um molde para um brinquedo. Depois, a determinada época, fizeram-se moldes para telemóveis. Quem é que não se lembra dos Nokias? Hoje, que eu saiba, na Europa não se fazem moldes para telemóveis. Vem tudo da Ásia. Ou seja, quando falhava um aparecia outro e íamos conseguindo substituir. Hoje, na indústria automóvel, não é bem assim. É evidente que o mundo está em evolução. Estão a aparecer novos produtos. Está a aparecer, por exemplo, mobiliário de escritório. Pode ser uma oportunidade. Quem diz o mobiliário de escritório, fala noutras soluções que os automóveis vão ter de ter e que se calhar ainda não estamos preparados para fabricar. Mas vamos ter



de fazer como fizemos nas outras alturas. Aprender e readaptar.

**RC > Com a excessiva dependência do setor dos moldes à indústria automóvel estamos a falar de um risco de encerramento de muitas empresas?**

JF > Não diria que está em risco o encerramento de muitas empresas, mas vai ter haver uma grande mudança interna. Precisamente pela quantidade de pessoas que têm e pela necessidade de negócios que têm de ter para que todas essas pessoas sejam rentáveis. Ou seja, para que a empresa consiga ter um nível de negócios capaz de pagar os salários de todas essas pessoas, os equipamentos, as ferramentas, etc. Portanto, não vou dizer que vão en-

cerrar muitas empresas, porque isso ninguém sabe. Agora, o que posso dizer é que vai ter de haver aqui uma reinvenção da indústria. E essa reinvenção da indústria tem de ser feita dentro da indústria.

**RC > E isso significará uma redução dos recursos humanos?**

JF > Tenho de admitir que sim. Porque, repare, se tivermos máquinas mais eficazes, se tivermos máquinas que possam fazer mais em menos tempo, com menos recursos... Já agora, salientar que a mão de obra na indústria de moldes representa mais de 30% do volume de negócios na indústria de moldes. Mais de 30%... Se os moldes chineses chegam à Europa com um custo mais barato do que o nosso, quer dizer que não



temos muito para fugir. Temos de nos readaptar. E tentar fazer com que esses mais de 30% do nosso volume de vendas, que hoje é destinado a pagamento de pessoal, seja reduzido. Ora, para ser reduzido só temos uma solução. Eventualmente, reduzir pessoas, talvez reformas antecipadas. Mas, cada empresa é uma empresa, cada caso é um caso.

#### **RC > Já é notória essa quebra de produção do setor?**

JF > É. Depois da pandemia, já houve alguns problemas, digamos que há empresas que, infelizmente, não estavam preparadas e não conseguiram sobreviver. E porquê? Porque, como dizia ainda há pouco, até 2018, o setor cresceu a dois dígitos. Não havia nada e fizemos um trabalho

que devíamos fazer muito bem feito. Aproveitamos o programa Portugal 2020 para aumentar a nossa capacidade produtiva e eficiência. Então, as empresas investiram. Nalguns casos foram investimentos avultados na expectativa de que os anos seguintes seriam idênticos aos anos anteriores. No momento em que aparece a pandemia, uma grande parte desses investimentos ficaram parados e não foram rentabilizados. Como não foram rentabilizados, as empresas tiveram de assumir custos, tiveram de assumir pagamentos de prestações de equipamentos, tiveram de assumir todo um conjunto de encargos, mas não conseguiam vender. E isso trouxe aqui alguns problemas complicados em algumas empresas que não conseguiram resistir. Isso é verdade.

#### **RC > Que papel tem tido a digitalização no setor?**

JF > Se hoje entrar numa fábrica de moldes, não há papéis. Está tudo digitalizado. E cada vez mais existem softwares que comunicam uns com os outros. Ou seja, hoje é possível ter uma máquina a trabalhar 24 horas por dia, se ela tiver capacidade para isso. Porquê? Porque o software comanda essa máquina, associado aos programas que estão dedicados a essa máquina. Se a máquina tiver várias mesas, pode acabar um trabalho, depois de acabar esse trabalho, vai fazer outro, e assim sucessivamente. Ou seja, a digitalização na nossa indústria, praticamente está anos luz de muitas outras indústrias. Agora, se me perguntar se há

algumas coisas ainda a fazer, com certeza que há. A digitalização está em tudo o que é tecnologia, tudo o que é informática, está a evoluir todos os dias. Todos. Portanto, só temos uma opção: ir atrás.

#### **RC > E olha para a fabricação de impressão 3D como um aliado ou um concorrente nessa evolução?**

JF > Sinceramente, sou um pouco cético e não acredito que a impressão 3D vá tirar trabalho ao setor da indústria de plásticos. Porque nós fabricamos moldes para a indústria de plásticos. O que é que isto quer dizer? Quer dizer que em pequenos nichos, em que não haja necessidade de produzir grandes peças, peças grandes e muitas peças, aí a impressora 3D pode fazer alguma diferença. Mas, se estivermos a pensar em nichos de peças grandes e de grandes quantidades, não estou a ver que a impressora 3D, nos próximos anos, venha a ser um concorrente sério à indústria portuguesa de moldes. Mas as coisas têm uma evolução tão grande e tão rápida que, de um dia para o outro, aquilo que hoje é mentira amanhã é verdade.

#### **RC > De que forma é que os “nossos” moldes são vistos lá fora?**

JF > Somos o terceiro maior fabricante de moldes na Europa. Somos o oitavo maior fabricante de moldes do mundo. E exportamos para 80 países. O que quer dizer que o nosso setor tem peso, tem capacidade e é reconhecido. Porque se >>

<< não fosse reconhecido, não estaríamos neste top 3 ou neste top 8. É evidente que tudo isto surge na sequência do esforço dos empresários e dos seus colaboradores, porque trabalhar nos moldes não é fácil. Às vezes não temos horas para começar nem horas para acabar. As coisas têm de ser feitas para cumprirmos os contratos naquele dia, naquela hora. Muitas vezes estamos sujeitos, apesar das multas, se não conseguirmos cumprir aqueles contratos. E como tal, quem nos compra, quem nos visita, reconhece que existe essa flexibilidade em Portugal. E isso tem sido uma grande vantagem para que os nossos concorrentes continuem a apostar naquilo que vamos produzindo. Associado a isso, temos a qualidade que os outros têm a nível de equipamentos. Estamos tão bem equipados como os outros fabricantes de moldes do mundo.

**RC > Estas “classificações” são o melhor registo ou está distante do que já foi?**

JF > Na Europa, o primeiro fabricante de moldes é a Alemanha. A Alemanha não está muito bem, em termos de fabricantes de moldes. A seguir é a Itália. A Itália também não está bem. Ou seja, esta crise que existe não é uma crise portuguesa. É uma crise europeia e é uma crise mundial. Portanto, tudo depende daquilo que acontecer na Alemanha, daquilo que acontecer na Itália e daquilo que acontecer em Portugal. Se acontecer aquilo que eu gostaria que não acontecesse, haver uma redução drástica de fabricantes de moldes

na Itália, Portugal poderia passar a número 2. Mas isso era muito mau porque, quer queiramos, quer não, a Itália tem uma quantidade alargada de modelos de automóveis. E os fabricantes italianos produzem moldes para essa grande quantidade de modelos de automóveis italianos. Se essa quantidade de modelos de automóveis italianos desaparecerem, muitos dos fabricantes de moldes italianos também vão desaparecer. E isso não é bom, nem para nós, nem para os italianos. Portanto, a concorrência é saudável. É bom que Portugal continue no top 3. E se continuamos no número 3, estamos todos bem. Não desejamos o mal do vizinho.

**RC > Relativamente à mão de obra, tem sido fácil recrutar colaboradores?**

JF > Trabalhar na indústria de moldes, como disse ainda há pouco, não é fácil porque tem de haver muita flexibilidade. Há uns anos, trabalhar na indústria de moldes era trabalhar no setor de elite. Elite. Porquê? Porque havia a possibilidade, fruto de haver um trabalho, de as pessoas ganharem muito bem. Hoje já não é tanto assim. Porque quando temos a nossa concorrência a vender moldes muito baratos, não conseguimos acompanhar os preços que tínhamos há uns anos. Portanto, não conseguimos pagar, infelizmente, aos colaboradores aquilo que era pago há uns anos. E depois as gerações também vão mudando. Se formos ver os cursos de jornalismo, de desporto e de tantos outros... estão to-

dos cheios. Todos. Só para dar um exemplo: fomos contactados pela Universidade do Minho para ver se poderíamos financiar propinas aos alunos que entrassem no curso de Engenharia de Polímeros porque a Universidade do Minho é a única universidade em Portugal que tem o curso de Engenharia de Polímeros, estava na iminência – não sei mesmo se chegou a abrir o curso – de não haver alunos. Na Marinha Grande temos o Cenfim, mas, pela primeira vez em mais de 30 anos, este ano, não vai abrir o curso de serralheiros porque não há alunos. Ou seja, a juventude, hoje em dia, tenta escolher profissões mais aliciantes, em que não haja tanta matemática, não haja tanta necessidade de obrigações de horários, tanta flexibilidade, etc.

**RC > Como vê o futuro?**

JF > Se a guerra da Ucrânia terminasse hoje, íamos explodir, no bom sentido, em termos de trabalho. Ucrânia está devastada e tem de ser construída. Tenho a expectativa, se calhar sou ignorante, que quando a guerra acabar, se crie uma oportunidade para toda a Europa. São 200 milhões de consumidores. O que sabemos é que dos grandes fabricantes de automóveis, alguns anunciam encerramento de empresas, outros a redução de modelos, e isso é mau para nós. Exemplo: a Porsche não vai lançar nenhum carro novo até 2028 e todos os carros que tinham em desenvolvimento pararam. Quer dizer que há milhares de moldes que não serão fabricados em toda a Europa. Vivemos uma época de indefinição e de grande expectativa.

ALCOBAÇA

# SETOR DOS MOLDES

O tecido económico e empresarial do nosso concelho tem vindo, consecutivamente, a dar provas da sua força e dinamismo. O setor dos moldes assume um papel fundamental no desenvolvimento da economia local e nacional.

## NÚMEROS DO CONCELHO DE ALCOBAÇA 2023

17

empresas

748

trabalhadores

€58,8

milhões

FATURACÃO

28,4

milhões

exportação

principais países  
de destino da exportação



Foto: CESMA/CL



PRIMEIRA OFICINA INSTALOU-SE NA MARINHA GRANDE NO FINAL DOS ANOS 1920

# MOLDES CHEGARAM À REGIÃO ATRAVÉS DA INDÚSTRIA DO VIDRO



O setor do vidro está na gênese do surgimento da indústria dos moldes em Portugal. Foi no decorrer do século XX que surgiram os primeiros moldes fabricados em território nacional para a indústria vidreira, algo que até então não acontecia, uma vez que se recorria à importação destes moldes de países da Europa Central, como Alemanha ou Áustria.

No final dos anos 1920, foi pela mão dos irmãos Aires Roque e Aníbal H. Abrantes que chegou, à Marinha Grande, a primeira oficina de moldes para vidro prensado. É também nesta época que surge, em Portugal, a baquelite, um dos primeiros plásticos sintéticos a ser produzido em larga escala, que, com propriedades

como a versatilidade, a maleabilidade, a durabilidade e a resistência desempenhou um papel fundamental na evolução da indústria dos moldes, tornando-se num material indispensável para a produção em massa de diversos produtos.

O início da 2.ª Guerra Mundial criou um período de dificuldades, em que as matérias-primas começavam a escassear, interrompendo o desenvolvimento da indústria dos moldes, que só voltou a arrancar com o reaparecimento da baquelite em 1945. Dois anos antes, já Aníbal Abrantes tinha instalado uma pequena empresa de moldes para matérias plásticas, na Marinha Grande, sendo o criador da produção do primeiro molde para

injeção de plásticos em Portugal. Em 1955 dá-se outro marco importante no setor, quando se iniciam exportações para Inglaterra. Nos anos seguintes, assiste-se a um crescimento do setor e a um aumento da qualidade dos moldes portugueses, alavancado na exigência do mercado.

Na chamada região de Cister, em 1965, surge a Somoplaste, a primeira fábrica de moldes instalada no concelho de Alcobaça. Américo Silva nasceu em Leiria, no ano de 1938, e foi um dos seis sócios-fundadores da empresa. Passou por várias experiências profissionais, como o fabrico de gaiolas, mostrando, desde cedo, grandes habilidades. Os dois anos de trabalho em Leiria ficaram marcados por

um episódio que o inspirou a criar a Somoplaste com outros cinco sócios: a fábrica onde trabalhava teve pouca sensibilidade quanto à igualdade salarial entre empregados, o que levou a um diferendo que resultou na saída dos seis funcionários e proporcionou a fundação de uma empresa de moldes, em 1965. Instalada na Avenida Rainha Santa Isabel, na então freguesia de Pataias, o negócio floresceu e, ao fim de um ano, estava o investimento recuperado e houve recursos para comprar um carro para cada sócio-fundador. O crescimento da empresa forçou a mudança para os pavilhões da atual Geocam. Na época, “os moldes eram bem pagos e a concorrência era fraca”, recordou Américo Silva ao REGIÃO DE CISTER, o que permitiu a abertura de mais duas empresas, a Molding e a Somoprecise. O empresário manteve os negócios até ao final da década de 1990.

O trabalho da Somoplaste é também valorizado pelo presidente da Câmara de Alcobaça, Herminio Rodrigues, considerando que o grande salto do setor dos moldes no concelho dá-se, precisamente, na década de 1980. É também nesta época que esta indústria dos moldes ganha relevo no concelho de Porto de Mós, após a instalação da Acemoldes. Porém, depois da insolvência da empresa “muitos trabalhadores estabeleceram-se em Porto de Mós e outros foram para a Marinha Grande”, refere o presidente da Câmara de Porto de Mós. No entanto, o setor dos moldes “foi sempre referenciado como um dos polos industriais do concelho”, sublinha Jorge Vala.

Outra data importante no setor dá-se em 1969, com a fundação da Associação Nacional da Indústria de Moldes, mais conhecida por Cefamol, que se apresentou como uma “instituição sem fins lucrativos e de utilidade pública”, cujo a principal missão é “representar, de forma ativa, os seus associados, consolidando a sua identidade e o seu espaço de intervenção através de uma atuação que permita unificar e sintetizar interesses da indústria portuguesa de moldes”. A fundação da Cefamol foi fundamental para a promoção da indústria

### ***Há oito décadas nasceu na Marinha Grande a indústria de moldes para injeção de plásticos. Aníbal H. Abrantes deu o primeiro passo para a produção do primeiro molde em 1943***

portuguesa dos moldes no mercado exterior, representando o setor nas negociações com o governo e com várias organizações oficiais, quer nacionais como estrangeiras. A associação, que opera na pesquisa tecnológica, na formação profissional e no intercâmbio de informações técnicas e científicas com entidades da mesma área, estende a sua ação para todos os sub-setores da indústria dos moldes, para além dos moldes plásticos.

Entre 1969 e 1980, os avanços no setor em Portugal foram significativos, de modo que já se exportava para mais

de 50 países, sendo que só na região da Marinha Grande e Leiria existiam 64 empresas ligadas aos moldes, que davam emprego a mais de 2 mil colaboradores.

A criação do Centro Tecnológico da Indústria de Moldes e Ferramentas Especiais (Centimfe), em 1991, foi mais um passo dado numa direção evolutiva desta área. Tendo como finalidade dar suporte técnico e tecnológico ao setor e de desenvolver atividades entre outras instituições e a indústria, promovendo e difundindo a investigação, o desenvolvimento tecnológico e o progresso de redes de cooperação e de conhecimento, o Centimfe conta atualmente com mais de 230 associados e é reconhecido como um Centro de Tecnologia e Inovação, integrando empresas, as associações sectoriais Cefamol e a Associação Portuguesa da Indústria de Plásticos, e os parceiros públicos, o lapmei, o IPQ e as Câmaras da Marinha Grande, de Leiria, da Batalha, e de Oliveira de Azeméis.

Hoje em dia, contabilizam-se cerca de meia centena de empresas de moldes nos concelhos de Porto de Mós e de Alcobaça, maioritariamente na União das Freguesias e Pataias e Martingança. Alcobaça é, aliás, o terceiro concelho do distrito com mais empresas de moldes e plásticos, representando 748 postos de trabalho.

O setor dos moldes é um dos que tem mais impacto na região. Nos últimos anos, o avanço tecnológico impulsionou ainda mais a indústria, que atravessa agora tempos desafiantes, mas preserva uma tradição de grande relevo para a região.

GRUPO TEM EM CURSO PROCESSO DE REINTEGRAÇÃO COM APENAS DUAS EMPRESAS

# SOCEM PREPARA MELHORIA DE EFICIÊNCIA COM REORGANIZAÇÃO



O crescimento sustentado da Socem motivou a criação de várias empresas, consoante as exigências do mercado. Hoje, o grupo, sediado na Martingança, no concelho de Alcobaça, está num “processo de reintegração”, com o objetivo de simplificar a metodologia adotada até à data.

“Fomos criando empresas, um processo que agora estamos a reverter. Dentro de pouco tempo existirá só a Socem. Estamos num processo de reintegração, que em 2025 já será uma realidade. Vamos ter apenas uma empresa na área dos moldes, a Socem, e outra na área dos plásticos, a Maxiplás”, assume o fundador

e CEO da Socem, explicando que os moldes e os plásticos já têm o mesmo peso na produção, ainda que a ideia seja duplicar a produção de plásticos até 2027. Para Luís Febra, a reorganização do grupo vai simplificar o futuro: “aumentamos a eficiência e diminuímos a complexidade para a próxima geração”. “Temos alguma competitividade entre empresas e, assim, elimina-se”, justifica. A estratégia prevê ainda “ganhar sinergias”. Esta alteração surge na sequência do processo de sucessão que já se prepara. “A próxima geração na gestão tomará posse dentro de dois anos”, adianta o empresário.

A Socem, fundada em 1986, nasceu na Marinha Grande e só depois se mudou para o concelho de Alcobaça. “Começámos de uma forma curiosa, talvez inovadora para a época. Alugámos as instalações e os equipamentos e isso permitiu-nos fazer o primeiro investimento, logo em alta tecnologia, o que nos diferenciou da maioria dos concorrentes. E o início terá sido, basicamente, já com essa diferenciação”, recorda o administrador do Grupo Socem, contando que, um ano depois de iniciar a atividade, a Socem se mudou definitivamente para onde está hoje. “A nossa vinda para a Martingança foi ‘acidental’ e

explica-se por uma questão de oportunidade, porque havia um edifício livre. Encontrámos um espaço a bom preço que nos permitia expandir e a verdade é que hoje temos quase 15 hectares de instalações, o que noutra local como uma zona industrial seria difícil”, refere Luís Febra.

A partir dali, o caminho fez-se “passo a passo”, com os olhos postos em propostas que acrescentassem valor ao cliente. “Depois de adquirirmos as instalações, desenvolvemos, sobretudo, a nossa orientação para não sermos apenas um fabricante de moldes, mas para nos orientarmos para serviços, com o objetivo de orientar a empresa numa lógica de acrescentar valor ao cliente”, partilha o CEO do grupo, destacando ainda a preocupação em inovar desde a primeira hora. “Muito cedo resolvemos adquirir prototipagem. Fomos a primeira empresa em Portugal, e talvez na Península Ibérica, a comprar uma máquina de prototipagem rápida, em 1995”. Uma aquisição que, à data, o administrador da Socem classifica como “ousada”.

“Não se falava de impressão 3D na época. Hoje já se fala muito, mas se recuarmos 30 anos, teremos sido, diria, ousados. Gastámos quase um milhão de euros num equipamento desses”, conta.

Sobre o futuro, Luís Febra reconhece o “desafio muito grande” relacionado com a manutenção. “Algumas empresas estão a passar algumas dificuldades, sobretudo, empresas que não têm maturidade de mercado ou que não têm uma área comercial já madura. A Europa, como um todo, sobretudo o setor automóvel, está a

viver um paradigma difícil, que tem a ver com a transição da questão energética e com a recessão que o mercado está a fazer”, observa o empresário, abordando a incerteza daquele segmento da indústria. “Acredito que procuraram ir mais rápido do que o próprio mercado consegue absorver”, refere. “O setor automóvel da Europa está a viver um momento de incerteza, sem saber o que fazer. Não há projetos novos e há uma queda abrupta de trabalho. Do lado da compra, a elasticidade é grande, os preços estão de cortar à faca e a situação que as empresas vivem torna-se muito difícil”, analisa.

No caso do Grupo Socem, a indústria

### ***Grupo Socem, sediado na Martingança, procura aliar know-how, inovação, tecnologia e recursos humanos para se diferenciar num mercado cada vez mais competitivo***

automóvel é responsável por cerca de 70% da atividade, mas há também uma parcela da produção orientada para o desenvolvimento de “embalagens industriais, peças para equipamento bélico e alguma eletrónica”. O grupo foi, aliás, fazendo ajustes e readaptações no sentido de deslocar os serviços para onde os clientes necessitassem. “Em 1998, estávamos a trabalhar cerca de 80% para o Brasil e tínhamos duas opções: ou íamos para lá ou perdíamos os clientes. Em 2001, resolvemos ir para o Brasil. Isso iniciou o nosso processo de

internacionalização. Já passaram 23 anos e sofremos imenso numa fase inicial, mas isso deu-nos capacidade para irmos mais além”, partilha.

Aquela primeira saída de Portugal abriu os horizontes do grupo, que, em 2014, investiu no México, local onde já produz moldes. A maior proximidade com os Estados Unidos da América é uma das vantagens. “Estabelece laços de confiança com o mercado norte-americano”, vinca. A Socem exporta praticamente 100% da produção, trabalhando “numa lógica de A a Z”. “Um cliente tem uma ideia. Nós podemos desenvolver o conceito, materializá-la em engenharia, desenvolver um produto do ponto de vista de produção, prototipá-lo,

fazer testes de campo, produzir ferramentas e, no final, fornecer-lhe as peças plásticas ou o produto já finalizado. Isso é absolutamente diferenciador no setor dos moldes em Portugal”, descreve.

Por outro lado, a falta de mão de obra no setor tem sido con-

tornada com os holofotes colocados nos funcionários e é isso que tem permitido uma estabilidade nos recursos humanos. “Investimos nas pessoas, criamos condições, temos protocolos, estamos próximos das universidades, ajustamos, participamos no IPL Indústria, patrocinamos alguns cursos, sem necessariamente obrigar a que eles nos coloquem aqui estagiários”, refere. Esta tem sido a estratégia criada pelo Grupo Socem para atrair jovens e fazer com que os 600 colaboradores se sintam em casa.



EMPRESA CONCENTROU PROCESSOS NOS ÚLTIMOS ANOS PARA MELHORAR EFICIÊNCIA

## LISMOLDE PREPARA FUTURO COM OTIMIZAÇÃO DE RECURSOS

A Lismolde é uma das empresas portuguesas com mais tradição no setor dos moldes, celebrando, em 2024, 65 anos de atividade. O percurso da empresa, sediada em Porto de Mós, sofreu bastantes reajustes e, nos últimos anos, resultou numa fase de readaptação, de forma a otimizar recursos para aumentar a eficiência.

“A nossa estratégia, ultimamente, passa por reduzir um pouco o peso da empresa, em termos de recursos, para manter o melhor do melhor que temos. Não procuramos fazer tantos projetos como antes, mas aqueles em que participamos, focamo-nos na qualidade e em executar bem”, revela o administrador da Lismolde, explicando que o *modus operandi* teve de ser ajustado nesta fase do negócio. “Queremos focar-nos no nosso nicho, o que fazemos temos

de fazer bem e fazer de forma que o cliente fique satisfeito. Certamente que isso vai gerar um resultado positivo. “Costumo dizer que a Ferrari faz muito menos carros do que a Peugeot e não é por isso que ganha menos dinheiro”, explica Diogo Pombeiro, que representa a terceira geração da família à frente do negócio.

Instalada na Zona Industrial de Porto de Mós, a Lismolde registou um volume de negócios de 2,2 milhões de euros, de acordo com os dados publicados na revista 250 Maiores Empresas dos concelhos de Alcobaça, Nazaré e Porto de Mós, no exercício financeiro do ano de 2022. Num passado recente, a empresa chegou a faturar três vezes mais, mas a passagem por esta “fase de emagrecimento” tem como objetivo preparar o futuro, procurando maximizar

recursos para aumentar a competitividade. “Temos de trabalhar muito na eficiência. Temos de ser competitivos, fazer mais rápido, mais barato e melhor. Não basta dizer que somos bons, temos de conseguir fazer, satisfazer o cliente, em preço e prazo, porque cada vez mais as empresas são maiores e a preocupação é preço e prazo”, vinca.

É precisamente na competitividade que Diogo Pombeiro vê um dos grandes desafios no futuro, sobretudo, pela mudança de relações entre empresas e clientes e também pela alteração do perfil do consumidor. “Antigamente, havia uma relação: um fornecedor, um cliente, uma empresa. Lembro-me que a minha avó fazia almoço porque os clientes vinham. Até hoje, temos um cliente inglês que, todas as vezes que vem a Portugal, vai ao cemitério visitar

a campa do meu avô, porque existia uma relação próxima e um respeito muito grande pela pessoa. Hoje em dia, não é assim”, lamenta o empresário, justificando: “O cliente precisa de um molde, manda um email para 80 empresas, como costume dizer é o ‘cliente de Excel’, que procura qual é o mais barato e o mais rápido. As coisas estão muito contratualizadas e essa competitividade obriga-nos a trabalhar no sentido de potenciar os nossos recursos ao máximo para conseguirmos competir”, analisa o gestor, de 37 anos.

A Lismolde nasceu em 1959, em Leiria, pela mão de José Barros Rosa, com apenas cinco funcionários. Sete anos depois, Vítor Alexandre (avô de Diogo Pombeiro) foi convidado a entrar para a sociedade Lismolde – Indústria de moldes para matérias plásticas, em 1966. Naquela época, a grande fatia da produção era distribuída no mercado interno, mas já se começava a estabelecer relações com o exterior. Anos depois, procedeu-se ao aumento do capital social da empresa, com Vladimiro Alexandre (pai de Diogo Pombeiro) entre os sócios-gerentes.

O crescimento do negócio e o aumento da solicitação dos clientes motivaram a expansão do negócio, tendo sido desta forma que a entidade criou várias empresas, fazendo nascer o Lismolde Group, com o intuito de oferecer mais serviços ao cliente, aumentando também a especialização. Naquela época, o grupo era constituído por cinco empresas, a atual Lismolde, a Molfatec, a Temoinplás, a Unitecmol e a Lismolde 2, criada em 2004.

O crescimento ditou a criação de uma nova unidade de produção, em Porto

de Mós, no ano de 2004, e em 2012 o Lismolde Group passa a ser detido exclusivamente pela família de Diogo Pombeiro, que assume a gerência. Naquele ano, ocorreu a mudança da sede para a Zona Industrial de Porto de Mós e em 2013 o grupo concentrou os serviços numa só empresa e num só local.

Os moldes estão há várias gerações na família do atual gerente da empresa, uma das fundadoras da Associação Nacional da Indústria de Moldes (Cefamol), em 1969. “O meu bisavô fazia moldes para a indústria do vidro, o meu avô começou a produzir moldes para trabalhar o plástico, e hoje em dia, estamos mais focados na indústria automóvel”, esclarece o gestor. “Pela percepção que tenho, se recuarmos 20

### ***Grupo histórico, que chegou a ter quatro empresas, “emagreceu” recursos, centralizando a produção na empresa-mãe, a Lismolde, com sede em Porto de Mós***

anos praticamente não havia indústria automóvel nos moldes. Trabalhava-se para outros setores, para brinquedos, eletrodomésticos e depois começou a aparecer o automóvel”, recorda.

O cenário adverso vivido pelo setor automóvel arrastou muitas empresas para uma situação delicada, pelo facto de estarem muito dependentes daquela indústria, que, atualmente, ainda representa 85% da produção da Lismolde. “Trabalhamos para uma indústria automóvel específica, diferente da indústria automóvel com a qual trabalhávamos

no passado. Temos outro tipo de cliente, que privilegia um produto com mais qualidade”, conta Diogo Pombeiro, adiantando também que o próprio serviço da empresa está muito mais completo e personalizado. “Uma das nossas vantagens é que não vendemos apenas o molde, entregamos a solução completa, ajudamos a desenvolver a peça, a parte do controle dimensional, desenvolvemos ferramentas, processos específicos para o cliente, trabalhando na redução dos tempos de ciclo e vendendo soluções”, revela.

Encontrar talento jovem não tem sido tarefa fácil e muitos dos colaboradores da Lismolde já têm várias décadas de trabalho na “casa”. Diogo Pombeiro criou, em parceria com o Instituto

Educativo do Juncal, um curso profissional na área dos moldes a fim de solucionar o problema de falta de recursos humanos qualificados. “Em três anos conseguimos ter três turmas, mas nos últimos dois anos letivos já não conseguimos abrir nenhuma. Trabalhar na indústria exige dedicação e passar, por vezes, mais do

que oito horas a trabalhar porque é de facto uma profissão muito desafiante. Hoje em dia, as pessoas fogem disso, mas acredito que o cenário vá mudar”, perspetiva o jovem.

Há cerca de dez anos, a Lismolde tinha cerca de 80 pessoas nos quadros, hoje conta com a colaboração de 30. A exportação é o destino de 95% da produção da empresa, sendo que a indústria automóvel continua a ser preponderante para aquela que é uma das empresas de moldes com maior reputação na região.

CENTRO TECNOLÓGICO INSTALADO NA MARINHA GRANDE É UM DOS ALIADOS DO SETOR

# CENTIMFE AJUDA INDÚSTRIA A REFORÇAR COMPETITIVIDADE



A indústria dos moldes “ganhou” um forte aliado em 1991 com a criação do Centro Tecnológico da Indústria de Moldes, Ferramentas Especiais e Plásticos (Centimfe). Com sede na Marinha Grande, e com mais de 230 associados, tem a missão de “trabalhar com as empresas, sendo um interface entre o que se designa de sistema científico (as universidades, os centros de investigação, os centros de I&D das empresas) e as próprias empresas”, refere o diretor-geral do Centimfe em entrevista ao REGIÃO DE CISTER.

Em síntese, o Centimfe procura “antecipar aquilo que são as neces-

sidades das empresas em termos de desenvolvimento tecnológico e competitivo para se diferenciarem dos concorrentes internacionais e tenta antecipar aquilo que são os conhecimentos e as tecnologias o mais rapidamente possível e desenvolver essa capacidade de oferta no imediato”, acrescenta Rui Tocha, falando numa espécie de “parceiros das empresas para o desenvolvimento de soluções”. O Centimfe “tenta perceber aquilo que são as necessidades das empresas para se diferenciarem e poderem posicionar-se junto dos clientes de outra forma mais competitiva”, resume.

Com um conjunto de recursos humanos e tecnológicos e uma vasta rede internacional de parceiros, o Centimfe representa as necessidades das indústrias de moldes, ferramentas especiais e plásticos, atuando em várias áreas de intervenção, como Desenvolvimento e Engenharia, Industrialização e Produção, Fabrico Aditivo/impressão 3D, Formação Especializada e eventos corporativos. Reconhecido como Centro de Tecnologia e Inovação (CTI), integrando o Sistema Nacional de Ciência e Tecnologia, o Centro “tem, muitas vezes, um papel que não se vê, muito importante”, considera o diretor-geral.

Sobre a evolução do setor, Rui Tocha observa “o caminho fabuloso” trilhado pela indústria. Do ponto de vista tecnológico, “as empresas conseguem fazer qualquer molde e isso foi um salto gigantesco. Por isso é que duplicaram a faturação e as exportações desde 2010 até 2018”, observa o também docente universitário. Relativamente à indústria automóvel, com impacto mundial, e à dependência que a indústria de moldes tem dela, a opinião é clara: “Temos de tentar por todos os meios fazer uma diversificação, a indústria automóvel vai reduzir, não podemos estar à espera que volte a reanimar-se e agora é um trabalho de nicho,

esforço, grupo, competências, contactos e afirmação”. “Nunca como hoje foi tão importante trabalhar em conjunto. Faz cada vez mais sentido uma política de clusters, que devia ser ativada em Portugal de uma forma muito séria, procurando aliar os parceiros. Temos de criar valor, produtos e competências e esse trabalho está por fazer. Temos de trabalhar mais em conjunto”, vinca.

#### Semana dos Moldes

É também o Centimfe, em conjunto com outras associações setoriais, que organiza a Semana de Moldes, de dois em dois anos. “É o ponto alto da nossa promoção internacional, porque

congregamos várias conferências internacionais que nos permitem fazer a atualização do que se está a fazer no mundo inteiro”, refere Rui Tocha. O painel de debate “Indústria de Moldes: O desafio da competitividade na Europa”, que reuniu representantes de vários países, em novembro do ano passado, na Marinha Grande e em Oliveira de Azeméis, possibilitou perceber que “o futuro ainda apresenta muitos obstáculos, que os desafios e a situação atual dos nossos congéneres europeus são semelhantes à nossa, e que questões como a cooperação e diversificação de mercados serão fundamentais para o sucesso futuro”. >>



## União de Freguesias de Pataias e Martingança

Contactos

244 589 156 • geral@ufpm.pt • Largo do Cruzeiro, 2445-261 Pataias

ufpm.pt



### Futuro e tecnologia

Sobre o futuro, o diretor-geral do Centimfe prefere não antecipar grandes cenários. “Podemos ter uma estratégia de desenvolvimento, mas o mundo está numa transformação muito grande neste momento”, observa Rui Tocha, para quem “há uma grande dificuldade neste momento, para os políticos e gestores, em decidir e sempre sob escrutínio”. Com uma “concorrência feroz” e com a “Europa nas mãos de uma anarquia económica”, em que “países com condições que não temos estão a derreter a capacidade produtiva industrial da Europa”. Pelo que, acredita o docente universitário “será necessário de tomar medidas em conjunto, sob pena de decisões muito difíceis e irreversíveis”. “O caminho tem de se fazer com os pés no chão e mesmo assim as empresas podem fechar de um momento para o outro. Há empresas que vão fechar, nós po-

demos fechar... a incerteza é muito grande”, acrescenta.

Sobre as tecnologias da inteligência artificial, Rui Tocha não tem dúvidas de que “o que está a acontecer é algo natural, ou seja, aproveitar as tecnologias para poder fazer coisas

### ***Diretor-geral do Centimfe considera essencial que haja mais trabalho em conjunto, defendendo uma política de clusters em Portugal para criar mais valor***

que tenham valor”. “Na indústria de moldes sempre usamos as tecnologias mais avançadas porque era a forma de se diferenciar dos concorrentes”, relata o diretor-geral do Centimfe, alertando que “as tec-

nologias são cumulativas, não são disruptivas”. “Essa integração das tecnologias é perfeitamente normal, quanto mais depressa a adoptarmos melhor”, acrescenta. Ainda assim, “há muitos riscos”, alerta, até porque, “a legislação normalmente vem atrás dos problemas e haverá ainda muitos ajustes”, refere. É, por isso, que a ligação entre a ciência e a indústria é importante. “Os clientes pedem tecnologia e soluções às empresas que não são possíveis. Essas soluções estão a ser investigadas e trabalhadas como a questão da incorporação dos resíduos para a economia circular. É muito bonito, mas não há resíduos suficientes para fazer reciclagem e com qualidade. Há muito desenvolvimento científico e tecnológico que vai exigir inteligência artificial e outras coisas para que possamos caminhar para a ambição de crescimento da sociedade”, conclui.

# E SE A FISIOTERAPIA FOSSE AO SEU TRABALHO



Cuide de quem faz a sua empresa crescer. A fisioterapia no trabalho melhora o bem-estar dos seus colaboradores, promove o sentimento de pertença e aumenta a produtividade. Empresas que cuidam dos seus trabalhadores destacam-se pela diferença. Comece a transformar o seu ambiente de trabalho e veja a mudança.



**physioclem**  
fisioterapia e osteopatia

UNIDADE DE FISIOTERAPIA E OSTEOPATIA

Rua Dr. José Nascimento e Sousa, N° 39, 2460-042 - ALCOBAÇA  
Tel.: 262 598 239 · 968 370 588 | email: info.alcobaca@physioclem.pt

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

OPINIÃO

# INOVAÇÃO E COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA DE MOLDES

**Manuel Oliveira**

Ssecretário-geral da CEFAMOL

Num mercado global, extremamente dinâmico e competitivo, a histórica capacidade da indústria de moldes em investir em novas tecnologias e conhecimento tem alavancado a produtividade e competitividade das empresas, oferecendo soluções distintivas e diferenciadoras, que se assumem, atualmente, como fatores críticos de sucesso no panorama internacional.

A inovação tem sido fundamental neste contexto, permitindo que as empresas otimizem processos de produção e implementem novas formas de abordagem ao mercado, criando uma oferta que satisfaça e acompanhe a evolução das exigências dos clientes e promovam um efetivo crescimento sustentável. No atual panorama económico-social, onde a tecnologia e o mercado assumem uma evolução rápida e a incerteza é uma constante, abraçar a inovação não é uma escolha, mas sim uma necessidade.

Esta cultura aporta, de igual modo, a cooperação e o trabalho em rede, reforçando não só a colaboração entre empresas e centros de saber, mas também com clientes e fornecedores. Ao fomentar este espírito, incentiva-se a partilha de conhecimento e boas práticas, a transferência de tecnologia e o trabalho colaborativo.

***No atual panorama económico-social (...) abraçar a inovação não é uma escolha, mas sim uma necessidade***

Com tecnologias disruptivas e novas tendências de mercado a surgirem regularmente, as empresas que dão prioridade à inovação podem adaptar-se mais rapidamente a tais mudanças, aproveitando oportunidades e mitigando potenciais riscos. Isto permite às organizações serem proativas em vez de reativas, mantendo-se ágeis e resistentes face à inconsistência que tanto caracteriza o atual cenário macroeconómico.

Há que apostar em ganhos de eficiência e produtividade, impulsionando avanços na introdução de automação, digitalização ou inteligência artificial, revolucionando processos de produção, permitindo ao sector ser mais eficaz e eficiente, posicionando as empresas para uma maior rentabilidade e sustentabilidade financeira.

No entanto, tal só será possível com uma forte aposta nas pessoas e competências, criando nas empresas um ambiente de trabalho aberto e multidisciplinar, em que as equipas têm o poder de partilhar ideias, experimentar e assumir riscos.

Em paralelo, a compreensão profunda das necessidades do mercado é, também ela, impulsionadora desta transformação. As empresas devem envolver-se ativamente com o seu público-alvo, analisando expectativas e recolhendo feedback para identificar desafios e oportunidades. Ao alinhar os esforços de inovação com as perceções dos clientes, podem desenvolver-se soluções que respondam verdadeiramente às suas exigências e necessidades.

Perante uma transformação global da sociedade com um foco na sustentabilidade, torna-se imperativo que a indústria de moldes reforce o seu nível de eficiência e produtividade, condição fundamental para manter uma competitividade global. A capacidade de se adaptar, de abraçar os avanços tecnológicos e de criar soluções diferenciadoras, integrando novas competências e conhecimento, será vital para lidar com num mercado em rápida e constante mutação.

37 ANOS DE AGILIDADE, PACIÊNCIA E SUCESSO.

# SEJA PARTE DA NOVA VISÃO QUE REVOLUCIONA MOLDES E PLÁSTICOS.

Design, Prototipagem Rápida, Engenharia, Moldes Protótipo,  
Moldes de Série, Tratamento Superfícies, Laboratório de  
Ensaio, Mãos Robô (EOAT), Injeção, Meios de Controlo e  
Manutenção de Moldes.

OPINIÃO

# MOLDES: UMA ALAVANCA DA INOVAÇÃO NA REGIÃO



**António Poças**

*Presidente da Direção da NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria*

Em Portugal o setor dos moldes é facilmente identificado, em termos de implantação geográfica das suas unidades produtivas, com dois concelhos: Marinha Grande e Oliveira de Azeméis, este último na zona norte do País.

Contudo, na nossa região, apesar do concelho da Marinha Grande ser o mais conotado com a indústria de moldes, fruto da evolução expansionista do setor nas últimas décadas proliferaram empresas do setor que se implantaram em vários concelhos vizinhos como são o caso de Alcobaça e Porto de Mós, que integram a região de Cister.

Este setor afirma-se na nossa região quando algumas das empresas que produziam moldes para a indústria vidreira, identificam uma oportunidade nos moldes para o sector dos plásticos. Surgem, assim, os primeiros moldes de injeção para plásticos. Desde então, o setor tem-se afirmado com um dos mais inovadores e mais exportadores da região, levando ao crescimento do número de empresas e da expansão geográfica na nossa região.

Sendo um setor que atua em mercados globais bastante exigentes, quer em termos de preço, quer de standards de qualidade, está permanentemente atento às mais recentes e inovadoras tecnologias o que, aliado à sólida experiência, conhecimento e à capacidade de cumprimento de prazos, lhe garante uma posição competitiva vantajosa nesses mercados.

Por outro lado, e pelas fortes relações que mantém com outros sectores empresariais da nossa região, seja ao nível dos serviços e comércio, seja de outros sectores industriais, como os plásticos e vidros, desempenha um forte efeito indutor de inovação que dissemina na cadeia de valor em que se desenvolve.

Contudo, a realidade geopolítica mundial traz desafios acrescidos para as empresas, sendo necessário que fortaleçam a sua capacidade de análise desse cenário e da sua evolução, bem como da influência nos seus negócios.

Assim, as empresas têm de fazer o seu caminho para se robustecerem, num cenário cada vez mais incerto.

***(...) o setor tem-se afirmado com um dos mais inovadores e mais exportadores da região, levando ao crescimento do número de empresas e da expansão geográfica na nossa região***

Desde logo procurando ganhar dimensão no mercado global; desenvolvendo estratégias de diversificação de mercados, produtos e clientes; apostando na proximidade geográfica e no melhor conhecimento das especificidades de cada mercado. Depois, é fundamental a aposta em profissionais qualificados; em métodos e práticas de gestão cada vez mais eficientes; em inovação

técnica, de materiais (tendo subjacente conceitos de sustentabilidade e economia circular) e equipamentos; e em cadeias de valor globais que integrem cada vez mais serviços (know-how, engenharia de produto, design industrial e desenvolvimento de materiais). Só assim será possível que a indústria de moldes se mantenha na vanguarda da inovação e fortemente competitiva.

# real factory

PORTO DE MÓS CREATIVE HUB



SUSTENTABILIDADE E  
TECNOLOGIAS VERDES



DÉSIGN INDUSTRIAL  
E DE PRODUTO



ARTE E VALORIZAÇÃO  
DO PATRIMÓNIO



INTEGRAÇÃO DE  
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

 3 EDIFÍCIOS

 24 ESPAÇOS

VEM CRESCER  
CONNOSCO!

## OPINIÃO

# VENTOS DE MUDANÇA



**Rui Tocha**

*Economista, Diretor-Geral do CENTIMFE e da POOL-NET, e docente do Instituto Politécnico de Leiria*

Vivemos tempos de mudança acelerada, de incerteza desconcertante, e de transformações económicas e sociais “silenciosas”, mas de enorme impacto, que exigem maior convicção, assertividade e racionalidade na tomada de decisão. A capacidade de “ver”, “Interpretar”, “antecipar” e “adaptar” passou a ser considerada uma competência de primeira linha!

No plano empresarial, a modernidade é uma obrigatoriedade sem discussão, exigindo recursos, capacidade de mobilização, trabalho em rede, mas, acima de tudo, produtividade. Hoje, não basta INOVAR mais depressa e antes dos concorrentes, se essa capacidade diferenciadora não se transformar em mais riqueza, menor desperdício, maior qualidade e melhor serviço, mas sem impactos nefastos.

Como consumidores, exigimos o melhor produto ou serviço, ao melhor preço e o mais rápido possível. Como sociedade, elevamos os patamares da exigência, lutando por uma economia mais verde, com menor pegada do carbono, buscando a automatização dos processos no trabalho para termos menos horas de trabalho, exigimos maior qualidade de vida, com custos mais baixos, menos impostos, e mais rendimento. Os Governos lutam pela economia global, apostando no comércio livre, sem barreiras, como se na competitividade internacional e equidade e o “negócio-justo” fossem uma realidade. Vivemos um tempo de utopias sociais e de pensamento económico, que urge refletir, ajustar e corrigir, sob pena de caminharmos para tempos de destruição. Neste contexto, há referências que não podemos perder e que temos de visitar!

Sem a Indústria de Moldes, muitos setores industriais e produtos, não existiam. Esta Indústria integra uma intensidade tecnológica e de conhecimento nos processos produtivos, que a tornam uma “Enabling Industry” (Indústria de fronteira tecnológica avançada, na qual a Indústria 5.0 tem o maior

expoente). A Indústria de Moldes é uma Indústria de inovação permanente, mobilizando para a fertilização cruzada do conhecimento, e o crescimento da economia. Trata-se também de uma Indústria assente em normas que regulam e asseguram a qualidade dos processos e dos produtos finais. Cada Euro investido na Indústria de Moldes traduz-se numa alavancagem multiplicadora de valor na economia, quer em termos de produtos, de serviços, de emprego e de bem-estar.

No entanto, a Indústria, apesar da grande evolução tecnológica, ainda não está a altura destes desafios. Há tecnologias que ainda não estão maduras, há processos que ainda não estão desenvolvidos, há materiais que ainda não existem, ou ainda não são industrialmente processáveis com eficiência e produtividade. Há, pois, um caminho de desenvolvimento a acelerar, ligando os desafios da Indústria, ao conhecimento científico, e à capacitação. Por outro lado, a adoção de tecnologias avançadas de produção e digitalização implicam investimento permanente, elevando os custos produtivos, o que condiciona a competitividade, em especial, face a mercados concorrentes que não têm as mesmas regras e obrigações.

A Indústria de Moldes, sendo um pivot desta modernização tecnológica e de conhecimento, e da transição digital vigente, é e deve continuar a ser considerada como estratégica nesta revolução global vigente. E, esta é a determinação dos empresários e empreendedores da nossa Indústria de Moldes. Cabe aos decisores políticos, nacionais e europeus, entenderem bem o papel da Indústria no desenvolvimento da sociedade, da economia e dos países, e estarem atentos e serem atuantes convictos, com medidas que acautelem, as práticas desleais de negócios (como o “dumping”), e promovam a EQUIDADE que assegure às empresas europeias o justo e equilibrado caminho para a competitividade global.

Assim, a aposta clara no desenvolvimento da Indústria estratégica do País (Clusters), bem como, nos ecossistemas de Inovação (Centro Tecnológicos, Incubadoras e Entidades do Ensino Superior), são políticas de desenvolvimento fundamentais, neste caminho de enorme incerteza e de risco, para assegurar a competitividade das empresas, das Regiões, do País e da Europa. Saibamos bolinar “os novos ventos de mudança”!

# COMPETITIVIDADE FAZ GIRAR O MUNDO

1 245 milhões de euros foram destinados ao financiamento  
de micro e pequenas empresas em 2023

ESTAMOS CÁ POR UM BEM MAIOR

PUBLICIDADE 06/2024



Para mais informações:  
[creditoagricola.pt](https://creditoagricola.pt)



Fonte: Relatório de Sustentabilidade CA 2023

Caixa Central – Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo,  
C.R.L., registada junto do Banco de Portugal sob o nº 9000  
M.C.R.C. de Lisboa e Pessoa Colectiva nº 501 464 301 |  
Capital Social € 321.405.715,00 (variável)  
Rua Castilho nº 233, 233 A, Lisboa

 **CA**  
Crédito Agrícola



MADE IN  
**CISTER**

**MOLDES**  
**12 DE OUTUBRO**  
GRUPO SOCEM  
MARTINGANÇA

## PROGRAMA

**10H00 · RECEÇÃO**

**10H15 · ABERTURA DA CONFERÊNCIA**

SARA VIEIRA (REGIÃO DE CISTER)

HERMÍNIO RODRIGUES (CÂMARA DE ALCobaÇA)

**10H30 · PROJEÇÃO DE DOCUMENTÁRIO**

**10H50 · "DESAFIOS DO SETOR"**

JOÃO FAUSTINO CEFAMOL

**11H10 · "CENTIMFE: UM ALIADO DA  
DA INDÚSTRIA DOS MOLDES"**

CRISTINA CRESPO CENTIMFE

**11H30 · "UM SETOR EM MUDANÇA:  
VISÃO SOBRE O FUTURO"**

LUÍS FEBRA GRUPO SOCEM

**11H50 · DEBATE**

**12H30 · ENCERRAMENTO**

**SECRETÁRIO DE ESTADO  
DO PLANEAMENTO  
E DESENVOLVIMENTO  
REGIONAL**

**HÉLDER REIS**

