



“Ser líder não é uma vontade, mas sim um plano”

Para percebermos melhor este trajeto, torna-se determinante dar alguns passos para trás: “A YUDO começou a distribuir produtos para a Europa em 1997. Na época, era uma empresa muito pequena, que faturava cerca de 50 milhões de dólares por ano e, em 2003, surgiu a necessidade de abrir uma subsidiária”, introduz José Dantas, presidente da YUDO na Europa e Médio Oriente.

Apesar de a marca ter promovido ao longo do tempo o desenvolvimento e aperfeiçoamento dos sistemas de injeção no mercado sul coreano, a verdade é que a globalização exigiu outras expansões. As indústrias de Itália, Alemanha e França revelavam sinais menos favoráveis e, em 2006, “decide-se avançar com uma fábrica em Portugal”. Esta aposta, como todas as outras decisões, teve o seu momento de adaptação, pois afinal existia “uma diferença cultural muito grande entre a Europa e a Ásia”.

A evolução envolveu não só o investimento em recursos físicos, humanos e tecnológicos como deu a possibilidade de perceber qual a posição que um país como Portugal - naturalmente exportador no setor dos moldes - assume no globo: “Passámos por um processo de reformulação e desde 2011 que a YUDO tem crescido a um ritmo de 25% por ano”. Neste momento, sabe-se que a unidade, que emprega 82 pessoas em Portugal, 200 na Europa e cinco mil no mundo, tem como principal função o fabrico de canais quentes para a indústria de moldes e plásticos. José Dantas sente-se otimista em relação às perspetivas de crescimento e sublinha que “desde 2007 que a YUDO é líder mundial no segmento em que atua. Queremos agora também ser líderes na Europa”.

UM CAMINHO PARA O SUCESSO

Crescer exige uma grande dose de responsabilidade e, como tal, o presidente da YUDO na Europa e Médio Oriente afirma que “ser líder não é uma vontade, mas sim um plano, e nós começámos esse plano em 2013”. A estratégia começou a ser delineada sabendo já de antemão que é no setor automóvel que a indústria dos moldes tem maior preponderância. Durante esse processo evolutivo, várias mudanças foram tidas em conta. Uma das mais importantes foi a criação do Key Account Management (KAM), “que é uma estrutura transversal a todo o grupo

e cria novas estratégias comerciais”. No fundo, “abre portas para que os vendedores da YUDO consigam estabelecer novos negócios”.

Paralelamente a esse pilar importante da economia portuguesa, surgiu também a possibilidade de impulsionar soluções de packaging para uma resposta mais abrangente.

Porém, esta passagem para a liderança não atingiu ainda a velocidade pretendida. No decorrer deste percurso, José Dantas considera

quatro pontos essenciais: 1) o produto - um produto adequado às necessidades específicas do cliente. Foi nesse sentido que foi desenvolvida a linha TINAAM, especialmente concebida para o ramo automóvel; 2) as pessoas - o recrutamento de jovens engenheiros como preparação de mão de obra para o futuro ao mesmo tempo que promovemos ações de team building para fortalecimento dos laços entre aqueles que já fazem parte da equipa; 3) o crescimento da unidade em Portugal - “têm de

Foi em 1980 que o empresário Francis Yu fundou a YUDO Trade CO. Ltd - empresa mãe do grupo YUDO - na Coreia do Sul. A firma, que completa diferentes áreas de atuação e foco nos sistemas de canais quentes, com aplicação na indústria dos moldes e transformação de plásticos, atua a partir de Portugal desde 2007.



ser dadas condições para as pessoas trabalharem, pois a nossa empresa está a crescer". A área produtiva tem agora 1200 m2, e passará a ter 3000 m2 até ao final de 2018; 4) a assistência técnica

– “pois ninguém gosta de trabalhar com uma empresa que não faça a manutenção do produto”. No culminar destes pontos poderá ser referida também a capacidade do desenvolvimento de novos

produtos, como é o caso do Yudrive, um produto apresentado no início de 2018 e desenvolvido a 100% na Europa e que possibilitará “uma janela de processo bastante mais ampla para quem utilizar os nossos sistemas”.

Como há sempre um antes e depois na história de todas as firmas: “Quando o projeto iniciou em 2007, faturávamos cerca de quatro milhões de euros na Europa apenas com a linha Bala e sem unidade fabril a produzir; em 2017, ultrapassámos os 32 milhões de euros com a linha Tina e com fábrica em Portugal, mas para sermos líderes na Europa temos de atingir 70 milhões de euros. Se trabalharmos com estas ferramentas e tivermos um produto bom e acessível, acredito que isso é possível. Neste momento, estamos a formar pessoas e a cuidar de todas as frentes para que isso aconteça”.

O responsável da YUDO na Europa e no Medio Oriente justifica ainda a confiança na Marinha Grande, pois não só a indústria dos moldes está bem cotada lá fora como a competitividade neste setor tem vindo a revelar uma melhoria, fruto da relação do euro face ao dólar. A conjuntura apresenta-se favorável e não será por acaso que esta foi já considerada (em 2011 pela revista Exame) uma das melhores empresas para se trabalhar em Portugal.



YUDRIVE[>]
you control

AGORA, É VOCÊ QUEM CONTROLA.

NOVO CILINDRO ELÉTRICO INDEPENDENTE

YUDRIVE é um cilindro elétrico de última tecnologia para sistemas de canais quentes valvulados com a incorporação do controlo em molde. Permite o controlo preciso e eficaz do fluxo de material, através da abertura e fecho da valve pin. Esta tecnologia, garante elevada precisão e redução de tempos de preparação, flexibilidade durante o processo de injeção e uma alta Qualidade de acabamento superficial. Compacto, de reduzidas dimensões, com vantagens a nível de tempo de maquinação e a fragilização do molde.

www.yudoeu.com

KAM

ASSISTÊNCIA DEDICADA.
365 DIAS POR ANO
(KEY ACCOUNT MANAGER).

R&D

INVESTIMENTO
CONSTANTE EM I&D
(356 PATENTES).

GLOBAL

PRESENTE EM 47 PAÍSES,
CENTROS DE PRODUÇÃO
EM 4 CONTINENTES.

YUDO[®]

BUILDING
TRUST
WORLDWIDE

YUDO DREAM FACTORY | MARINHA GRANDE | PORTUGAL

www.yudoeu.com

Travessa 13 de Março, 6 • Amieirinha • P.O. Box 273 • 2431-904 Marinha Grande
Tel.: +351 244 570 390 • Fax: +351 244 570 399 • E-mail: general@yudoeu.com

