

CORDÕES DE FIBRA ÓTICA À MEDIDA DO CLIENTE

Presente no mercado há mais de duas décadas, a Teleflex é uma empresa que trabalha nos segmentos de mercado da indústria e infraestruturas em edifícios, na área das comunicações com base em cobre ou fibra ótica. Rui Laranjinha, CEO da Teleflex leva-nos a conhecer um pouco mais sobre estes cabos que, com o avanço da tecnologia, foram substituindo os cabos de cobre.

Desde 1993 a exercer atividade no mercado nacional, a Teleflex atua ao nível da importação, fabrico e distribuição de produtos elétricos e eletrónicos na área das comunicações em redes de voz e dados em cobre ou fibra ótica. São vinte e três anos a acompanhar as tendências do mercado, correspondendo sempre de forma eficaz às exigências dos clientes.

Em 2010, com a evolução das infraestruturas nacionais em fibra ótica, a empresa implementou um laboratório de produção de cabos conectorizados com capacidade para utilizar conectores de diversos tipos (SC/APC; ST; LC; SC; E2000/APC; FC; FC/APC e LC/APC). A verdade é que, atualmente, cerca de 90% dos lares em Portugal estão preparados para receber serviços através de fibra ótica, uma média muito superior à da União Europeia, que se situa nos 23%, segundo o relatório anual que caracteriza o setor publicado pela Anacom.

A produção de cordões terminados com comprimento e conectores selecionados pelo cliente é manufacturada e testada de acordo com as normas da indústria mais exigentes, sendo que as suas características mecânicas e desempenho ótico está de acordo com as especificações das normas IEC, CENELEC e Telcordia.

Uma das prioridades da Teleflex passa pelo cumprimento dos prazos estabelecidos e prazos de entrega imediatos. Assim, o prazo de entrega típico é cerca de 2 a 5 dias, podendo produzir quantidades de 1 a mil unidades em cerca de 1 a 5 dias. Mesmo para quantidades superiores o prazo de entrega é de 2 a 3 semanas.



RUI LARANJINHA

"Em todas as áreas a que nos dedicamos temos de ter sempre como base um forte conhecimento científico".

O MERCADO DA FIBRA ÓTICA

Em 2014 é dado outro passo e a empresa começa a preparar o processo de internacionalização, estando desde logo presentes como expositor na maior feira de tecnologia informática da Europa Cebit em Hannover pelo que, hoje em dia, os produtos da Teleflex estão já presentes nos mercados da Tunísia e Angola. "É inevitável expandirmo-nos internacionalmente e estamos a trabalhar nesse sentido.

Sabemos que temos capacidade em termos de competitividade nestes mercados", afirma Rui Laranjinha.

O engenheiro explica que, antes deste boom da fibra ótica, a empresa já trabalhava com as mesmas, mas apenas a nível das operadoras de comunicação como a PT e a Vodafone.

No entanto, quando em 2011 surgiu o novo regulamento ITED (Infraestruturas de Telecomunicações em Edifícios) com a introdução da fibra ótica, "surgiu ali uma oportunidade e um nicho do mercado que queríamos explorar e expandir", explica o administrador da Teleflex. Para o engenheiro trata-se de um mercado com soluções à medida que dá primazia à proximidade, necessitando de especialistas que

apresentem respostas imediatas e eficazes. "Implementamos, assim, o nosso laboratório, começamos a desenvolver conhecimento e a especializar-nos nesta área que é delicada e exigente", refere Rui Laranjinha para quem esta área obriga a testes com uma precisão e técnicas

muito mais avançadas, um forte know-how e uma aposta contínua na formação técnica da equipa. "Trata-se de uma produção bastante complexa que tem de estar associada a um tempo médio de trabalho rentável", acrescenta. Com uma vasta gama de produtos para responder prontamente a uma elevada percentagem de clientes, a Teleflex, a par da fibra ótica trabalha, igualmente, com a distribuição de componentes em cobre e equipamentos ativos, ou seja, a infra-estrutura completa para a rede funcionar, conseguimos responder a soluções mais alargadas em mercados internacionais.

Atualmente, os produtos Teleflex estão presentes em todas as operadoras de comunicação a nível nacional, bem como na EDP. "Temos junto dessas empresas um patamar de confiança bastante satisfatório. Penso que para tal contribuem fatores como a qualidade do produto que é fornecido atempadamente e dentro dos preços expectáveis, bem como a relação de

confiança que é desenvolvida entre nós e o cliente", explica Rui Laranjinha. A par do apoio técnico e logístico que disponibilizam, a empresa presta, igualmente, total acompanhamento e apoio pós-venda. "Tentamos estar sempre atentos e responder eficazmente a algum problema que surja", afirma o engenheiro.

APOSTA CONTÍNUA NA FORMAÇÃO

"Em todas as áreas a que nos dedicamos temos de ter sempre como base um forte conhecimento científico. A partir daí apostamos continuamente na aprendizagem", explica Rui Laranjinha.

A preocupação constante da empresa é a aposta numa equipa composta por pessoas especializadas e com um forte conhecimento em diversas áreas de forma a poderem complementar-se. Por outro lado, acompanham, regularmente, feiras internacionais procurando estar sempre atentos a novos produtos que surjam. "Seguimos de perto as tendências do mercado para conseguir corresponder às exigências dos nossos clientes. Temos também um contacto direto com os fornecedores para conhecer bem os produtos e saber quais são os mais adequados, sendo fundamental uma boa análise e estudo do mercado antes da escolha dos mesmos", explica o nosso entrevistado para quem é importante sair da zona de conforto e procurar "saber o que está a acontecer nos mercados internacionais".

Se no início a linha orientadora da Teleflex era a distribuição de produtos, trabalhando com algumas das marcas mais conceituadas, rapidamente a empresa apercebeu-se que tinha capacidade e potencial para fabricar e implementar produtos com a sua marca. "Assim, podemos definir a nossa qualidade e a nossa competitividade e esse é o caminho que a empresa irá seguir. Queremos centrar-nos nas nossas próprias soluções", afirma Rui Laranjinha.

Futuramente, a par do desenvolvimento e da consolidação do mercado da fibra ótica, a Teleflex irá apostar noutro segmento do mercado: soluções fotovoltaicas. "Estamos já a desenvolver essa componente e o futuro da empresa passará, certamente, por estas duas áreas promissoras do mercado", conclui Rui Laranjinha. ■



Conectorização de Cabos e Cordões de Fibra Ótica

Zona Industrial de Aveiro (Taboeira) , Lote 30-A
Apartado 846 - Esgueira | 3801-801 AVEIRO

Telefone: 234 315 744
Fax: 234 315 838

Geral: teleflex@mail.telepac.p