



PROSECORE

Desenvolver projetos, prestar serviços de excelência e encontrar as melhores soluções definem a atuação da Prosecore. A empresa, fundada em 1998, atua na indústria alimentar, química e farmacêutica, representando e comercializando equipamentos e fazendo da satisfação dos clientes a grande alavanca para o seu crescimento.

Quando se entra na Prosecore, parece que, subitamente, nos encontramos no meio de um grande bazar, onde é possível comprar garrafas de vinho, conservas de peixe, pratos pré-

tor”, conta o administrador, João Rodrigues. No entanto, clientes satisfeitos conquistam-se com dedicação, conhecimento e muita confiança. É a vasta experiência da equipa da Prosecore que a

outras – é cada vez mais relevante, já que é nela que reside a solução para cada necessidade.

PASSO A PASSO

Acompanhar o cliente em

PARA JÁ, A AMBIÇÃO É MANTER UM CRESCIMENTO SUSTENTADO E ACOMPANHAR AS TENDÊNCIAS DOS MERCADOS NUNCA POUPIANDO ESFORÇOS NO QUE RESPONDA À SATISFAÇÃO DOS SEUS CLIENTES, ESSE SERÁ, SEGURAMENTE, O RUMO A SEGUIR

todas as fases do processo é o mote da empresa e a consultoria técnica é, por isso mesmo, imprescindível. “Quando falamos com o potencial cliente, começamos por identificar quais as suas necessidades fazendo a



análise dos dados que este nos faculta. A partir daí, iniciamos

a discussão das diversas soluções mais adequadas às suas expectativas e apresentamos a respetiva proposta de implementação. A partir do momento em que o cliente adjudica, passamos então à fase seguinte, acompanhando a construção das máquinas, a sua instalação e a formação dos operadores para potenciar a sua utilização correta”, destaca Luis Hernandez, um dos sócios da empresa.

A Prosecore complementa a sua atividade comercial executando trabalhos de manutenção e reparação de máquinas. Maioritariamente este serviço é garantido com meios próprios, salvo quando não existe essa possibilidade, sendo que, nesses casos, a empresa recorre às parcerias de referência que foi estabelecendo ao longo dos anos.

Uma das atividades com algum relevo é a da venda de equipamentos usados, surgindo esta, por um lado, pela perceção de que existem potenciais clientes sem o poder económico necessário para adquirir equipamentos novos, e, por outro, como facilitador da comercialização destes últimos – por via da retoma dos existentes. Através dos seus técnicos, a Prosecore procede, na sua oficina, à reabilitação de máquinas em segunda mão. “A venda destes equipamentos é sempre acompanhada por uma garantia e, nos casos em que as máquinas, devido à sua antiguidade, não foram proje-

tadas e construídas segundo as normativas europeias, procedemos também a essas atualizações sem pôr em causa as suas próprias características”, garante João Rodrigues, acrescentando que, para prestar serviços de qualidade, é fulcral o investimento em formação interna, já que acompanhar a constante evolução do mercado é um fator obrigatório.

de mercado em tudo quanto se relaciona com a medição de parâmetros em embalagens metálicas”, diz-nos o responsável deste departamento, José Coelho.

EVOLUIR E CRESCER

Para já, a ambição é manter um crescimento sustentado e acompanhar as tendências dos mercados – nos dias de hoje, há uma forte demanda de projetos na área das microcerve-



cozinhados, saquetas de legumes secos, mas também todo o tipo de detergentes, para além de rótulos e tampas avulso. Nada de mais errado.

Todo este material serve ou serviu para, de há duas décadas a esta parte, desenvolver projetos, comercializar equipamentos e prestar serviços de manutenção. “Abrimos as portas em 1998 com o objetivo de suportar a atividade comercial e técnica de uma série de fabricantes internacionais de equipamentos para a indústria alimentar (e não só). Alguns já existiam em território nacional e outros, graças à sua capacidade tecnológica, aos preços competitivos e ao dimensionamento adequado ao mercado português, tinham não só potencial, como poderiam acrescentar valor ao negócio da Prosecore. A empresa regista um crescimento anual na ordem dos 10% e é hoje uma referência no se-

torna uma grande mais-valia para os seus clientes. “Temos uma ação muito alargada, que, por um lado, advém do facto de termos na nossa equipa pessoas com experiência de chão de fábrica em diversos contextos e, por outro lado, da



própria estrutura das empresas representadas, que abrangem setores muito diversos, como acima se indica”, comenta o administrador, explicando que a carteira de representações – que inclui marcas com o Grupo C.F.T, Cepi, I-Blow, Quality by Vision, VMI, Senzani, entre



Também em franco crescimento está o setor do controlo de qualidade, nomeadamente nas indústrias que utilizam a lata ou o Pet como embalagem principal. “Neste momento, caminhamos para ser líderes

de mercado em tudo quanto se relaciona com a medição de parâmetros em embalagens metálicas”, diz-nos o responsável deste departamento, José Coelho.