

Infomecatrónica.

O parceiro técnico das oficinas

A complexidade eletrónica dos automóveis cria novas exigências às oficinas. Nem todas estão preparadas para dar resposta a determinados problemas. A Infomecatrónica aparece muitas vezes para os resolver, tornando-se parceira técnica das oficinas.

TEXTO PAULO HOMEM

Fundada no início da década, a Infomecatrónica nasce de uma antiga ideia de Sérgio Pinto no sentido de desenvolver uma linha de apoio técnico às oficinas. Em 2005 criou a CIFRA, uma empresa de formação e informação para a reparação automóvel que trabalhava quase em exclusivo para um distribuidor de peças. Tendo a noção que continuava a faltar uma linha de apoio técnico e detendo muita informação técnica obtida ao longo de vários anos de trabalho, em 2011 a CIFRA, em conjunto com mais duas empresas da área, juntam-se para fundar a Infomecatrónica, proporcionando aos clientes das três empresas o acesso à informação.

Cada vez com mais aceitação no mercado, estrategicamente Sérgio Pinto decidiu que Infomecatrónica teria que crescer junto de grandes clientes, de modo a ganhar dimensão e volume no mercado mais rapidamente. A fase mais recente da Infomecatrónica levou a que apenas Sérgio Pinto tivesse dado continuidade ao negócio, começando precisamente a trabalhar com grandes empresas. Atualmente a Infomecatrónica fornece a linha técnica da Würth, dando apoio técnico aos

equipamentos WOW, tendo desenvolvido pacotes de formação para os seus clientes (oficinas). A empresa trabalha também para as redes Rino e Precisão, estando também a dinamizar a linha técnica da SKF, tendo ainda outros clientes (retalhistas e grossistas) na área das peças.

“Temos em vista começar a trabalhar com outros clientes importantes. Alguns não querem apenas a linha de apoio técnico pois pretendem integrar outras funcionalidades, como bases de dados, orçamentação e formação”, revela Sérgio Pinto, Diretor-Geral da Infomecatrónica, explicando que “podemos sempre desenhar o fato à medida das necessidades específicas de cada cliente”.

DADOS TÉCNICOS

A Infomecatrónica sempre foi uma empresa muito vocacionada para a componente técnica. “A nossa visão foi sempre a de fornecer às oficinas independentes o que os concessionários têm do fabricante em termos de informação técnica”, explica Sérgio Pinto, revelando que há muitos anos que a empresa tem vindo a investir bastante em dados técnicos, dispondo atualmente de uma



tremenda base de dados técnicos que permite à empresa dar resposta a qualquer oficina. “Independentemente do equipamento de diagnóstico que uma oficina use ou da informação que necessite para qualquer marca de automóveis, temos a capacidade de dar resposta às solicitações”, assegura Sérgio Pinto, que diz que atualmente não se coloca sequer a questão do preço do serviço técnico que a Infomecatrónica disponibiliza, pois “cobramos pelo nosso serviço apenas 19,90 euros mensais, isto é, qualquer oficina poderá ter acesso a uma linha técnica de apoio, que lhe é muito útil no seu dia-a-dia, por um preço mensal muito baixo”.

Diga-se que um contrato de serviço terá de ser no mínimo de três meses, sendo o valor do mesmo variável em função do tipo de cliente (se for uma rede é mais barato).

PARCERIAS TÉCNICAS

Recentemente a Infomecatrónica anunciou uma parceria com a empresa JCM, especialista em caixa de velocidades e transmissões automáticas. Com esta parceria os clientes Infomecatrónica poderão dispor de informação técnica em termos de transmissões automáticas e caixas automáticas, assim como poderão também recorrer aos serviços da JCM – CONSULT e solicitarem reparações e orçamentos para reparações.

“Temos em vista o desenvolvimento de mais parcerias técnicas, com empresas que são especialistas nas suas áreas de negócios, através das quais podemos ganhar mais conhecimentos técnicos como as podemos recomendar aos clientes que necessitem do serviço dessas empresas”, explica Sérgio Pinto que argumenta que muitas vezes a Infomecatrónica acaba também por funcionar um pouco como uma central de informação a que os clientes recorrem para determinados tipos de serviços.

SERVIÇO AO CLIENTE

A linha de apoio técnico da Infomecatrónica destina-se sobretudo às oficinas, que a ela recorrem para resolver muitos dos problemas que as suas máquinas de diagnóstico e software de dados que utilizam já não conseguem dar resposta.

Porém, a capilaridade oficial existente em Portugal obrigava a Infomecatrónica a ter muitos comerciais no terreno (com os custos inerentes) para chegar a todos os clientes. Dessa forma, a empresa apostou nas parcerias com grandes clientes (redes, marcas de peças, retalhistas e grossistas de peças e consumíveis) que depois dinamizam para os seus clientes (oficiais) a linha de apoio técnico da Infomecatrónica.

A empresa dispõe de três técnicos (estando em vista a contratação de mais um) que dão todo o acompanhamento aos clientes (normalmente entre as 9 e as 18 horas, horário de funcionamento das oficinas).

A formação é uma área em que a empresa vai apostar cada vez mais, quer na casa do cliente quer em instalações próprias, algo que será mais dinamizado atendendo que em breve a Infomecatrónica vai dispor de um novo escritório na zona de Deiras.



CONTACTOS

INFOMECASTRÓNICA

DIRETOR GERAL SÉRGIO PINTO

TELEFONE 214 450 437

E.MAIL info@mecatroniconline.pt

WEBSITE www.mecatroniconline.pt

A outro nível, a Infomecatrónica desenvolveu, em parceria com a TIPS 4Y, uma solução que combina o programa de dados técnicos da HaynesPro com a linha de apoio técnico – produto STREMA. Esta boa experiência, permitiu que Pedro Barros, responsável pela TIPS 4Y, seleccionasse em conjunto com a HaynesPro, a Infomecatrónica como a nova entidade responsável pela comercialização dos dados técnicos WorkshopData da HaynesPro (ex-Vivid) em Portugal. “Sempre tivemos uma relação muito próxima com a TIPS 4Y, com quem trabalhamos em parceria há vários anos e que consideramos uma referência no mercado do pós-venda automóvel, como especialista em sistemas de informação. Esta é uma escolha que nos orgulha pela confiança que a TIPS 4Y e a HaynesPro depositam na



Infomecatrónica. O call center técnico era uma exigência da TIPS 4Y e acabou por ser decisivo na decisão final de Pedro Barros”, afirma Sérgio Pinto.

A internacionalização da Infomecatrónica é também já uma realidade, dedicando-se

a empresa à venda de equipamentos e à assistência dos mesmos em Angola e Moçambique (juntamente com outros parceiros), estando a empresa com vontade de desenvolver a linha de apoio técnica também nesses mercados. 📍