

Foi essa trajetória que ficámos a conhecer, junto de Dário Alves e Aloísio Cruz. Os responsáveis e fundadores recordam que a grande escola que tiveram foi a extinta Datamatic, uma das firmas pioneiras no nosso país dentro do trabalho com hardware e software. Foi aí, que iniciaram o seu percurso profissional na área das tecnologias de informação. Nesta primeira experiência, estiveram envolvidos de forma relevante no desenvolvimento “de um software de gestão que, na altura, era muito inovador pela sua interatividade”. Toda esta geração de técnicos que a Datamatic reunira tinha a particularidade de “ser todo ele de outras zonas do país que não Braga”, pelo que desenvolveram entre si um forte convívio e uma importante aprendizagem mútua.

A empresa vivenciou um pujante crescimento, num espaço de tempo que foi apenas do final dos anos 70 aos inícios de 80. Com a crise financeira que o país sofreu em 1983, a economia parou e o vasto mercado que a empresa tinha conquistado ficou comprometido, obrigando isso a que a Datamatic cessasse a sua atividade.

A Inforap é uma das mais antigas empresas nacionais no desenvolvimento de soluções informáticas de gestão. Ao longo de um percurso que já ultrapassa as três décadas, esta empresa bracarense soube acompanhar diferentes desafios colocados pelas mudanças nos cenários económico, industrial e tecnológico.

Na sequência deste fim, nasce a Inforap, perante a necessidade de continuar a dar suporte a alguns dos clientes que se mantiveram. O foco, nestes tempos iniciais, estava apenas nessa simples continuidade, mas rapidamente a Inforap delimitou novas ambições. Em 1988, começa a desenvolver as suas próprias soluções, assentando em tecnologias inovadoras e num conjunto de aplicações que abrangessem um amplo leque de atividades.

Alguns setores perderam importância e outros tantos foram sendo identificados como sendo o futuro. “As empresas de cash & carry eram, inicialmente, os nossos maiores clientes. Com as transformações que houve na distribuição, perdemos esse mercado e isso levou-nos a abraçar outros projetos interessantes na área da indústria. Começámos a especializar as nossas soluções no ramo das confeções – de calçado e de vestuário –, onde criámos um grupo de clientes muito interessante, com alguns deles de uma enorme dimensão”, explica-nos Dário Alves.

Um revés semelhante aos anteriores colocou-se, com a crise das indústrias do Vale do Ave. A Inforap, fazendo o que já tinha feito antes e que viria a fazer depois, não deixou de resistir a esta mudança de cenário. Paralelamente à inteligente relação com ramos económicos emergentes, trilhou também um caminho de inovação e de uma sucessiva melhoria dos seus produtos. Exemplificativa foi a parceria, iniciada em 1990, com a IBM. O gigante americano “não tinha soluções de gestão para a linha Unix e nós já possuíamos, desde 1989, soluções testadas a funcionar em ambiente Unix e com base de dados Informix”. A colaboração entre as duas partes “funcionou logo no primeiro momento, e trouxe à empresa uma performance fantástica,



Um parceiro
de referência do
aftermarket em
Portugal

com um crescimento muito interessante e uma maior visibilidade no mercado". A dita solução impôs-se, fruto de "uma grande fiabilidade e de um óptimo desempenho, que nos criou uma imagem de marca".

A estratégia comercial também conheceu uma viragem importante e foi aqui que o mundo dos automóveis ganhou uma nova expressão para a Inforap. Em 1991, a empresa vence o concurso para a informatização do Grupo Filinto Mota, na altura o maior distribuidor Citroen na Península Ibérica, e o Grupo Auto Industrial em 1995. Seguiram-se outros momentos de semelhante importância e, ao longo dos anos 90, a Inforap sedimentou a sua posição de fornecedor de referência para todo o setor.

Num tempo em que se olhava mais para a importância económica da comercialização do que para a da reparação, a área da distribuição de peças ainda não dominava as atenções da empresa. A quebra no comércio de automóveis novos veio inverter as coisas, sendo hoje o aftermarket, o setor mais relevante dentro do seu mercado-alvo. "No TOP100 das empresas de peças para ligeiros e no TOP20 das empresas de peças para pesados, que existem em Portugal, temos uma representação muito significativa, sendo os líderes de ambos os rankings, nossos clientes", dizem, acrescentando que estão "muito atentos às necessidades do setor, que são muito particulares, e sempre a tentar perceber que aspetos facilitadores e que valor acrescentado é que as nossas soluções podem trazer a estas empresas".

Tal tem passado, designadamente, pela "facilitação da interação entre as oficinas e os distribuidores de peças", conforme nos diz Aloísio Cruz, salientando-se também "a disponibilidade de interfaces de orçamentação como Audatex, Eurotax, GTMotive, VRC, Leaseplan e com ou outras ferramentas que venham a surgir". Os responsáveis argumentam ainda que "a utilização adequada da nossa solução (que é desenhada especificamente para as necessidades concretas do setor) possibilita aumentos de rentabilidade que podem chegar aos 30 ou 40%".

Para além do aftermarket, dizem-nos que atualmente a empresa pode "abrançar outras atividades", estando os seus negócios dirigidos para uma diversidade de setores que passa por alguns segmentos da indústria como a metalomecânica, a cerâmica, a produção de tintas ou as confeções, entre vários outros exemplos que poderiam ser dados.


A oferta de serviços da Inforap, ao mesmo tempo que contempla o já referido foco no fornecimento de soluções de software de gestão para o setor aftermarket, disponibiliza a prestação da consultoria, formação e suporte (local ou remoto) que lhes está associada. Paralelamente, também fornece soluções em que conta com a participação de valiosos parceiros, intervindo em áreas diversas como a gestão de armazéns, soluções de pré-venda e autovenda, e-commerce B2B e B2C, catálogos digitais de peças auto, soluções de orçamentação auto e serviços de alojamento na cloud.

Soluções de software de gestão

inforap
www.inforap.pt

O que nos move são os nossos clientes!

AS NOSSAS REFERÊNCIAS

 **Visual SGIX**

- A. Vieira
- AD Logistics MZ
- ASParts
- Auto Industrial Peças
- Auto Peças Barlavento
- Auto Silva
- Beirauto
- BGB
- Bomboleo
- Civiparts
- Cosimpor
- Engenho & Êxito
- Europeças
- Eurotorres
- Gaiafor
- Global Parts Sul
- Green Turbo
- Hawetu
- Hojer
- Iberoturbo
- J. Branco
- Leirimotor
- Menapeças
- Mondegopeças
- Nasacar
- Onedrive
- Parts 2.0
- Pluriparts
- Ribapeças
- RPL Clima
- SGP - Global Parts
- Silvas Auto Peças
- Sofrapa
- Sopeças/AD
- Soulima
- Stand Asla
- SVP Auto
- Tabuapeças
- Torrespeças
- Vauner
- Violantecar
- VTS

Os nossos parceiros

tips4y
SISTEMAS DE INFORMATICA AUTO
www.tips4y.pt

SYSDEV mobile computing
www.sysdevmobile.com

TETRAEDRO
tecnologia para melhores negócios
www.tetraedro.pt

redicom
www.redicom.pt

s4yb
www.solutions4yb.com

Warepack
www.logistema.pt