

Mais rápidos e próximos das necessidades

A empresa surgiu em 2011 com um objetivo bem definido: “Criar um grupo forte, nacional, que fosse capaz de oferecer um painel de soluções tecnológicas e de competências globais e complementares entre si, porque quem se posiciona como parceiro de valor na Metrologia tem de estar preparado para um leque de requisitos e problemáticas muito vasto, ser capaz de acompanhar o crescimento dos seus clientes e prepará-los para os conceitos neste domínio, actuando como interface entre o status quo científico e a empresa. Importa sempre, usufruir da solução adequada para cada desafio e contextualiza-lo com as boas práticas e utilidade dos processos de medição; esse foi o nosso compromisso desde o início”, começa por abordar. É esta consciência que permite desde o começo que a Micronsense comunicasse com uma “diversidade enorme de empresas que representam várias tipologias de peças e mercados e em troca receber dos seus clientes o louvor de contarem com a Micronsense.

Nos sete anos que decorreram desde o momento da sua fundação a linha diretriz tem sido a formação elevada dos seus quadros, e o estabelecimento de canais de parceria com fornecedores de prestígio, que assegurem não só a confiança e posição de proa na tecnologia representada como a necessária transferência de conhecimento que se deseja - é preciso perceber que o mundo empresarial não conta com o contributo das academias nesta área de conhecimento - todo o crescimento é obtido de forma autónoma, sendo inteligente e perspicaz na busca e estruturação deste conhecimento. A realidade

é no entanto muito veloz: “Havia pouco conhecimentos nos vários setores e aqui, em particular, na área dos moldes, por isso o desafio inicial foi ir ao encontro da necessidade de cada sector e empresa em particular e adequar a Metrologia de forma eficiente e activa aos problemas”, especifica. O equilíbrio que decorre do crescimento com as adequadas competências técnicas, do conhecimento intrínseco dos seus clientes, assente em vários pilares determinantes que são os fornecedores – nas suas várias tecnologias representadas - determina a confiança e a sustentabilidade neste sector muito específico da engenharia, onde o produto o é a ‘referência’ e a ‘confiança absoluta’, onde a falha é muito penalizante e difícil de reverter.

Tratando-se a medição de um universo tão vasto, a empresa fora

A metrologia é a estrutura e a linguagem transversais a todos os processos de construção metalomecânica e injeção de plásticos, mas em Portugal tem sido lenta esta perceção, pouco clarividente a sua inserção na lógica das etapas de formação dos profissionais, desenvolvimento, fabricação e aprovação do produto. Hélder Morais desvenda-nos um pouco deste universo e mostra-nos como a Micronsense se foi adaptando às necessidades do mercado, tentando perceber a realidade de cada sector e os caminhos que as tipologias modernas traçam.



gradualmente adquirindo novos equipamentos e entrou em contacto com realidades tão diversas como os plásticos, os moldes, a fundição, o calçado, o automóvel, a aeronáutica, entre muitas outras indústrias. Perante esta linha de pensamento, a Micronsense aproveita agora as ligações que mantém com a FARO, a GE, a Wenzel, a OGP e a Aberlink e promove relações B2B.

DEFENDER O PROFISSIONALISMO

O que numa primeira fase passara pela junção de “bons profissionais, bons equipamentos e bons parceiros”, viera ganhar novos contornos quando a Micronsense apostara num novo serviço: a consultoria, “que é o que as empresas mais necessitam se pretendem crescer para sectores e clientes de maior valor e especialização”. Aí, o foco passa, precisamente, por dar apoio na gestão de projetos avançados, introduzir a perceção da metrologia como matéria de trabalho, e proporcionar o apoio necessário na criação de laboratórios dimensionais com conceitos adequados à actualidade. Importa realçar que ‘formação’ “não se trata somente de um trabalho de software, pois é preciso saber ler e medir uma peça, utilizar a melhor abordagem, desenvolver uma capacidade crítica sobre os critérios disponíveis, saber valorizar esse trabalho perante os clientes e conseguir, ainda, utilizar a informação que vem desta tecnologia para a optimização dos processos internos da fábrica”, transmite o empresário.

Nesta participação ativa no crescimento dos recursos, a Micronsense soube crescer para além da pura comercialização de equipamentos: “O que aprendemos na prestação de serviços aproveitamos na formação, e isso tem tido uma enorme receptividade no mercado pois torna mais rica e direta a informação projetada em cada cliente. As pessoas valorizam um parceiro que esteja próximo e a nossa resposta não tem igual, tanto nos serviços de medições como nos serviços de assistência a equipamentos”, defende.

TRANSFORMAÇÕES

Este trabalho envolve pesquisa e minuciosidade, e a escassez de mão-de-obra para esse efeito obriga a que empresas pensem em novas metodologias. Ainda assim, Hélder Morais acredita que a mente do empresário está agora em processo de transformação. Nesta otimização de recursos, verifica-se que os 15 colaboradores que aqui operam fomentam o diálogo e promovem um conjunto de sinergias, “pois queremos estar onde a necessidade se coloca, por isso abrangemos o país todo e situamo-nos em alguns setores e empresas também da vizinha Espanha”. A competência e a versatilidade tornam-se tão portentosas que Hélder Morais afirma com convicção que “a Metrologia quer-se cada vez mais rápida, adequada e próxima da sua necessidade”.

Contudo, este não é um mundo silencioso. Há conceitos tradicionais que são desmantelados em prol de uma inovação maior, e há ruturas que só poderão estar nas mãos das referências empresariais. A Micronsense procura afirmar-se nesse universo competitivo e percebe que as paredes outrora erigidas entre a fábrica e o laboratório de medição não farão mais sentido: “Existe uma proximidade maior entre os vários processos e nós queremos estar atentos ao papel da metrologia na eficiência dos processos”. Por isso, está agora a ser traçado um futuro que terá em vista “novos desafios ao nível do desenvolvimento da investigação” e começam a ser delineadas parcerias com instituições de ensino. Este pequeno horizonte passa já por “criar várias filiais no país para que possamos aproximar, ainda mais, a Metrologia dos clientes e das suas necessidades”, adianta.

Não basta ter bons meios produtivos. Uma boa cultura de Metrologia dimensional é a maior valência e factor de diferenciação e crescimento sólido de uma fábrica .. é aquilo que aproxima aos principais players neste jogo mundial.

MICRONSENSE

A MICRONSENSE PARTICIPA ATIVAMENTE NA MELHORIA E CRESCIMENTO DOS SEUS PARCEIROS!

Com os nossos serviços e com um amplo painel de opções tecnológicas de prestígio, respondemos a todos os níveis de exigência colocados pela indústria moderna. Prestamos serviços adequados às necessidades dos nossos clientes.

- / CONTROLO DIMENSIONAL
- / PROGRAMAÇÃO OFFLINE
- / ENGENHARIA INVERSA
- / ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- / CALIBRAÇÃO
- / SISTEMAS DE FIXAÇÃO
- / VENDA DE EQUIPAMENTOS E SOFTWARE
- / INSTRUMENTOS MANUAIS DE MEDIÇÃO
- / CONSULTORIA EM METROLOGIA
- / FORMAÇÃO EM METROLOGIA
- / FORMAÇÃO EM SOFTWARE



Micronsense, Metrologia Industrial, Ida.

Doroana Park, EN 109, Nave 10, Ponte da Pedra • 2415-180 Regueira de Pontes, Leiria
Tel.: +351 244 004 015 • geral@micronsense.com • www.micronsense.com