



Especialização assumida

Especializada na área do repintura e acondicionamento automóvel, a Tiró Risco mudou recentemente de instalações, como forma de satisfazer melhor os clientes particulares e de empresas.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

Como oficina na área da repintura automóvel a Tiró Risco existe há 14 anos. Apesar de estar associada a outra empresa do ramo (que tem também oficina), a Tiró Risco especializou-se unicamente neste negócio da repintura.

"A nossa opção sempre foi pela via da especialização na repintura e no acondicionamento automóvel. Depois recorremos ao outsourcing sempre que necessário para outras áreas, pois essa a melhor opção", começa por dizer João Vieira, gerente e operacional da Tiró Risco.

Também muito bem definida está a tipologia do serviço a realizar. "Não nos interessa trabalhos que exijam muito tempo. Estamos muito vocacionados para trabalhos que permitam maior rotação de serviço. Só dessa forma conseguimos fazer mais de 100 trabalhos por mês", explica o mesmo responsável. A empresa de Alcabideche mudou recente-

mente para umas novas instalações, bastante mais amplas e funcionais, tudo porque o espaço para estacionar carros e manobrar os mesmos começava a ser muito complicado. "Tínhamos demasiados problemas operacionais, mas agora que passamos de 400 m² para 1.070 m², conseguimos rentabilizar melhor o tempo e os nossos recursos humanos", afirma Álvaro Gil, gerente da empresa.

Aliás, falar em rentabilidade na repintura faz todo o sentido, por isso a política da Tiró Risco passa por fazer bem à primeira, um chavão que no entender de João Vieira é mesmo para cumprir, já que "se trata de uma atividade onde se gasta muito material desde o início até ao final de cada intervenção e que, por isso, exige uma gestão rigorosa para que seja rentável".

Para a Tiró Risco não faz sentido falar em tempários. "Temos os nossos tempários definidos ao longo dos 14 anos que temos de

experiência", assume João Vieira, dizendo que por isso é que a Tiró Risco nunca quis entrar ou pertencer a nenhuma rede de uma companhia de seguros. "Não nos interessa ter a oficina cheia de carros, para depois não ter rentabilidade", explica João Vieira, dizendo que por mês a empresa faz cerca de 30 peritagens mas com clientes próprios. Dessa forma, os principais clientes da Tiró Risco são empresas / frotas e particulares.

PARCEIROS

A Tiró Risco trabalha há cinco anos com a marca de tintas Octoral, através de uma parceria de longo prazo com os responsáveis da Fanlac. Nas peças de chapa a empresa recorre a três fornecedores, que anualmente são revistos. A opção por material de origem é ditada pelo cliente e nunca pela Tiró Risco, mas "apresentamos sempre ao cliente aquilo

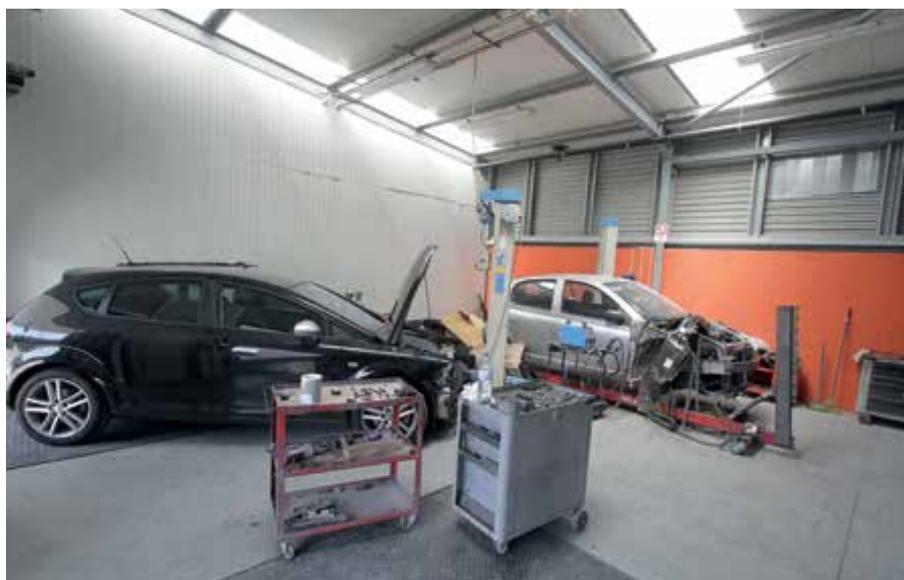
que julgamos ser a melhor solução. Mas é sempre o cliente, seja particular, seja empresa, que opta", refere João Vieira, dizendo que "para nós o que nos interessa é que o cliente fique satisfeito, pois queremos manter com ele uma relação de continuidade".

Uma das vantagens que a Tiró Risco tem neste mercado é a aposta na formação. "A relação que temos com o nosso parceiro nas tintas permite-nos ter formação na nossa oficina, em ambiente de trabalho, com todas as vantagens que isso acarreta", refere Álvaro Gil.

O processo laboral implementado na Tiró Risco permite rentabilizar ao máximo cada um dos seus recursos humanos, já que é uma oficina que "funciona como um linha de montagem", assegura João Vieira.

MERCADO

Seguindo a política de que "quem manda é o cliente", a Tiró Risco foi das poucas empresas



(nos últimos anos) que nesta área investiu no negócio em vez de desinvestir. "Foram anos em que não sentimos a crise, mas isso tem muito a ver com a forma como nos relacionamos com o cliente e pela aposta que fazemos na diversificação dos clientes. Preferimos trabalhar um pouco com muitos clientes que trabalhar muito com apenas algumas empresas", explica Álvaro Gil.

Sobre as tendências de evolução da pintura para conceitos como o "smart repair", João Vieira reconhece que têm o seu espaço no mercado, mas que não fazem concorrência a empresas como a Tiró Risco. "Muitos dos clientes desses serviços acabam por vir a ser nossos clientes mais tarde. O investimento que fazemos em recursos humanos e materiais permite-nos fazer um serviço de qualidade que muitos desses conceitos não conseguem garantir", explica João Vieira.

Difícil de gerir é o cumprimento das questões ambientais, fruto das exigências da lei e das constantes alterações da mesma, bem como a economia paralela e os "vão de escada" (concorrência desleal) tão comuns neste área da repintura e que, segundo os responsáveis da Tiró Risco, deveria haver medidas concretas para proteger quem trabalha segundo as regras. O

CONTACTOS

TIRÓ RISCO

Gerentes: João Vieira, Diogo Guerreiro e Álvaro Gil

214 602 682

tirorisco@gmail.com