

**NUNO CARVALHO – Inforauto**

# Gestão, consultoria e mediação

**A Inforauto tem como principal atividade a gestão de processos de compras de veículos novos e usados. Nuno Carvalho, Gestor, destaca a solução global e integrada dos serviços oferecidos e a transparência dos processos tratados.**

**Auto Profissional:** Qual é o historial da Inforauto ao nível da comercialização de veículos novos e usados no país?

**Nuno Carvalho:** A Inforauto nasceu como resposta às necessidades que clientes particulares e empresas têm relativamente ao setor automóvel. Depois de ouvir muitos potenciais clientes, foi muito bem-recebida a ideia de existir uma empresa que faça a gestão, consultoria e mediação na área automóvel, nomeadamente na venda e compra de veículos automóveis, financiamentos, seguros, peças, acessórios e alugueres.

Com base na experiência acumulada ao longo de mais de 16 anos em concessionários automóveis, em setembro de 2014 foi criada a Inforauto, apresentando-se como um *player* diferenciado na compra e venda de veículos novos e usados. Proporcionando uma oferta muito abrangente no setor automóvel, vendendo também viaturas de um *stock* próprio, no entanto, a atividade principal da Inforauto passa pela venda de veículos pertencentes aos seus proprietários, que delegam na Inforauto toda a gestão do processo de venda. A prestação deste serviço tem proporcionado mais-valias aos nossos clientes que veem maximizados os ganhos financeiros e minimizados os incómodos decorrentes de um processo de venda. Muito importante é também o facto de os nossos clientes verem suprimidos os riscos associados à venda das suas viaturas, sejam eles riscos de cobrança ou riscos administrativos e obrigações fiscais relacionados com a posse e propriedade das viaturas.

A Inforauto tem o objetivo de prestar os seus serviços, de modo a que todos os negócios e transações se efetuem, defendendo os interesses dos seus clientes, mas também de quem está no outro lado do negócio, a comprar ou a vender. Na Inforauto acreditamos que o negócio deve ser bom para ambas as partes. Só assim é possível construir relações duradouras no tempo.

**AP:** Quais são as principais atividades da Inforauto na área da Gestão Automóvel?

**NC:** A Inforauto tem como principais atividades a gestão integral dos processos de venda de veículos automóveis de outros proprietários, a venda de veículos usados de um *stock* próprio, a gestão de processos de compras de veículos novos e usados, assim como a gestão de processos de financiamento e seguro automóvel. A empresa consegue também proporcionar o acesso a peças, acessórios e alugueres de automóveis, a



preços mais competitivos que os valores médios praticados no mercado. Além de todas estas atividades a Inforauto pode tratar de situações específicas à medida de necessidades individuais que possam surgir. Por exemplo, tratar de um processo de importação de uma viatura ou de um transporte de um veículo entre dois pontos do país ou estrangeiro, o cancelamento de uma matrícula, a obtenção de diversos orçamentos para a substituição de componentes de um dado veículo, etc.

**AP:** Como avalia o crescimento atual da empresa, enquanto prestadora de serviços no mercado automóvel?

## 24 ENTREVISTA

**NC:** O crescimento tem sido feito de forma bastante sustentável. Do primeiro para o segundo ano ocorreram números bastante elevados, o que é normal, dado o primeiro ano ter sido o de arranque e da empresa só ter começado a produzir no último trimestre do ano. No entanto, do segundo ano de atividade para o terceiro, verificou-se um crescimento de 27% no número de operações efetuadas e de 63% no valor das vendas. Do terceiro para o quarto ano, no período homólogo (1º quadrimestre) verificou-se um crescimento de 19% no número de operações efetuadas e de 76% no valor das vendas. Estamos dentro dos objetivos propostos e a crescer de forma sustentável.

**AP: De que forma classifica a procura de mercado pelos modelos de automóveis apresentados pela empresa?**

**NC:** O que se tem verificado é que todos os modelos de automóveis têm uma procura suficiente para que a sua venda possa ocorrer num período de tempo razoável desde que estejam corretamente posicionados em termos de preço face às suas características e estado de conservação. Não quer isto dizer que os veículos tenham de estar baratos ou abaixo do seu preço, o que se pretende transmitir é que os carros devem ter um preço adequado e que não exceda o que o mercado esteja disposto a pagar pelos mesmos. O trabalho da Inforauto passa muito pela definição desse preço, pela elaboração de anúncios de venda credíveis, por uma negociação eficaz, pela disponibilização de ferramentas para a compra (acesso a financiamento e retomas) e fundamentalmente pela transmissão de confiança aos potenciais compradores.

**AP: Na sua opinião, de que forma a Inforauto se diferencia da concorrência com a sua oferta?**

**NC:** A Inforauto tem uma oferta única no mercado na medida em que proporciona aos seus clientes a possibilidade de venderem as suas viaturas por um valor tendencialmente a convergir para o valor de venda (ao cliente final) e não pelo valor de compra (valor de retoma para revenda). O nosso serviço proporciona que os compradores possam comprar uma viatura a um particular com ferramentas que normalmente só estão disponíveis em stands de venda, como por exemplo, a entrega de retomas ou o recurso a financiamento. É também diferenciadora a solução global e integrada de serviços oferecidos e a transparência com que todos os processos são tratados. Também nos diferenciamos pelo rigor dos processos utilizados que têm como objetivo a supressão dos riscos do negócio. A prova que estamos no bom caminho tem sido o fantástico feedback que os nossos clientes têm dado sobre os nossos serviços. Essas

críticas bastantes animadoras e podem ser vistas na página da Inforauto no Facebook.

**AP: Como descreve a importância da oferta da empresa na prestação dos serviços efetuados?**

**NC:** Considero que a oferta é bastante importante na medida em que é bastante diferenciada dos habituais e tradicionais canais de venda e de prestação de serviços na indústria do retalho automóvel. Não somos mais uma empresa a operar, somos uma empresa que presta um serviço diferente, que gera mais-valias significativas para os clientes.

**AP: De que forma se processa o financiamento aos clientes da empresa?**

**NC:** Temos protocolos com entidades financeiras, através dos quais possibilitamos o recurso a financiamento por parte dos nossos clientes. O processo decorre de forma bastante simples e rápida. O processo é todo gerido pela Inforauto e pela empresa financeira, sendo que o único trabalho dos clientes é reunir a documentação necessária para a análise de risco. De resto todo o processo é tratado por nós.

**AP: Quais são as parcerias mais relevantes da Inforauto no mercado automóvel?**

**NC:** As parcerias mais importantes são com entidades financeiras para recurso ao crédito e com um grupo económico a operar no retalho automóvel. Para além destas relações mais formais, mantemos relações com mais empresas do setor para escoamento de veículos automóveis e de motociclos. Qualquer uma destas entidades nos oferece níveis máximos de confiança para que nos seja possível prestar um serviço de excelência aos nossos clientes.

