



Alunos da ATEC

## Contacto com a realidade

› Nem só de teoria vive um aluno de Mecatrónica. O contacto com a realidade é essencial para formar um bom profissional. O Jornal das Oficinas acompanhou as apresentações dos formandos da ATEC sobre as suas visitas de estudo a concessionários de automóveis



Veja o vídeo em:  
[jornaldasoficinas.com](http://jornaldasoficinas.com)

Por: **Jorge Flores**

**T**oda a teoria tem (ou deveria ter) uma ligação direta com o mundo real. Por esse motivo, por mais competente que um aluno possa ser em termos técnicos, nada substituirá uma aprendizagem sobre o quotidiano daquela que será a sua futura profissão. Um contacto com o mundo real.

Os alunos do curso de formação para Técnico Mecatrónico Automóvel (com equivalência ao 12.º ano) da ATEC tiveram, justamente, uma oportunidade de

ficar a conhecer de perto o dia a dia da atividade que escolheram para si. Com base nas visitas de estudo realizadas em alguns dos principais concessionários de automóveis do país, elaboraram trabalhos de grupo que apresentaram ao público, recentemente, no Agrupamento de Escolas Matilde de Rosa Araújo, em S. Domingos de Rana.

O Jornal das Oficinas acompanhou estas apresentações e falou com o diretor de formação da ATEC, Eugénio Bastos.

“A ATEC tem, aqui, um curso de especialização tecnológica na área da mecatrónica automóvel a funcionar. E no âmbito do curso, a turma faz visitas a concessionários de várias marcas. Para estudar e ver a realidade das concessões”. O responsável explicou que as apresentações, “de todas as tecnologias, de todos os processos que ficaram das visitas deles”, representam o esforço dos formandos, durante vários dias. “Serve para os convidados verem a qualidade da formação

que está aqui em causa e que é complementada com estas visitas que são oferecidas e que os próprios funcionários aceitam fazê-las”, disse.

### ■ TRÊS MÓDULOS, TRÊS VISITAS

A tarde foi dividida em três apresentações sobre três empresas diferentes. Em cada uma delas, um grupo estudou o seu funcionamento na área da gestão pós-venda e identificou processos. Tudo

ferramentas para o seu futuro profissional. O nosso jornal falou com cada um dos "capitães de equipa", para que relevassem um pouco da sua apresentação. Pedro Guerreiro, de 22 anos, explicou que o trabalho do seu grupo visaria "apresentar dois dos setores de uma concessão – as entregas e a recepção. Vamos basear-nos no concessionário Mercedes-Benz

fazer uma pequena apresentação, um enquadramento da história da Mercedes-Benz, visto que eles reclamam ter sido a primeira marca a surgir na história da Humanidade", contou. Mas não só. "Depois disso, ficámos de apresentar a nossa visita, fazer uma breve descrição da C. Santos VP, em Alfragide. Fazemos, portanto, uma simulação de um caso fictício



C. Santos de Alfragide. Somos um grupo de seis pessoas e vamos abordar um bocado destes dois temas", adiantou.

Por sua vez, Gonçalo Pereira dos Santos, de 25 anos, garantiu que a sua equipa teria um "approach um bocado diferente". Porque? "Porque achámos que a quantidade de informação que tínhamos da nossa parte não era suficiente. E, então, vamos contextualizar aquilo que aprendemos nas aulas com as nossas visitas, mas de uma forma mais generalizada", sublinhou o formando.

Já Daniel Viana, de 31 anos, salientou que o seu grupo ficou "incumbido de

na viatura, que precisa de fazer uma manutenção e que, depois, é encaminhada para as respetivas zonas de manutenção mecânica e manutenção eletrónica. Basicamente, foi isso que fizemos no nosso trabalho. Acho que é um trabalho interessante, é um bocadinho mais aligeirado, não é assim tão massudo, e creio que as pessoas irão gostar", frisou. \*

Pode ver a classificação *online* em:  
[www.jornaldasoficinas.com/melhormecatronico/](http://www.jornaldasoficinas.com/melhormecatronico/)