

Na senda da expansão

A Tecniclima foi fundada em Setembro de 1985 pelo eng.º Mário Fernandes de Carvalho e pelo coronel José Fernandes de Carvalho, com um capital de 100 mil escudos, tendo como primeiro objectivo a prestação de serviços de consultadoria e projectos de engenharia, principalmente nas áreas do ar condicionado e da ventilação mecânica.

Usufruindo da experiência anterior de Mário Carvalho na área da instalação entre 1981 até à fundação da Tecniclima. O ano de 1987 foi palco de um alargamento de actividades que passaram a englobar a instalação e a assistência técnica.

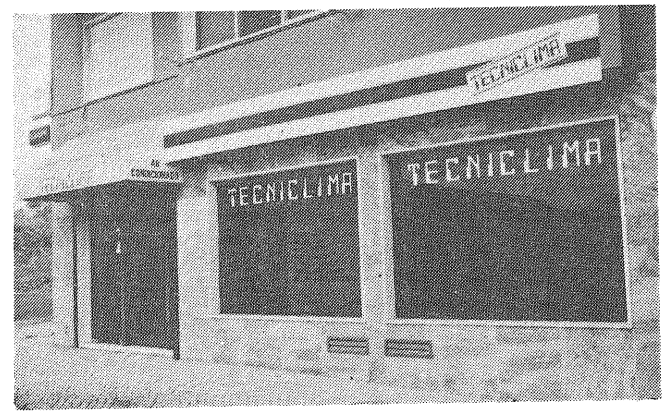
Procedeu-se igualmente a um aumento do capital social para 500 mil escudos. Evoluindo continuamente, este tornou-se em 1989 dez vezes maior. Neste ano sucederam também algumas mudanças a nível de instalações, surgindo uma nova sede social e uma oficina/armazém. Um novo escritório surgiu no ano passado. Neste, funcionam os serviços técnicos, comerciais e administrativos desta empresa. Com este novo espaço, a sede social, que se manteve, está a ser preparada para de futuro se transformar num local de exposição de equipamento e atendimento a clientes.

O ano de 1993 não apanhou a Tecniclima desprevenida, antes pelo contrário, uma vez que na senda da expansão a inovação que caracterizam esta empresa, foi decidido autonomizar o departamento de informática, constituindo-se uma nova sociedade, a MFComp, Sistemas de Informação, Lda., participada em 52 por cento pela Tecniclima. A empresa possui igualmente o alvará de empreiteiro de obras públicas na categoria de instalações especiais e na subcategoria de ventilação, aquecimento e condicionamento do ar. É igualmente titular do alvará de industrial de construção civil, nas mesmas subcategorias.

Principais trabalhos executados em consultadoria e projecto

Pilares decisivos para o crescimento e consolidação desta empresa foram, sem dúvida, os importantes trabalhos efectuados, quer na área de instalações quer a nível de consultadoria e projecto que abaixo citamos.

- * Caixa Geral de Depósitos - Portel e Tavira;
- * Edifício Solmar - Ponta Delgada;
- * Hotel Açores Atlântico - Ponta Delgada;
- * Hospitar Garcia da Orta, Urgência Pediátrica e Unidade de Cuidados Intensivos Neo-Natais - Almada;
- * Hotel Terra Nostra - S. Miguel (Açores)
- * Hotel Hortasol - Vila Real de St.º António.
- * Motel Shell - AE1 Leiria/Fátima
- * Áreas de Serviço Shell na AE1 - Fátima e Antuã;
- * Lacto-Açoreana - S. Miguel (Açores);
- * Tribunal de Contas - S. Miguel (Açores);
- * Secretaria Regional das Finanças - Ponta Delgada;
- * Secretaria Regional do Trabalho - Ponta Delgada;
- * Universidade dos Açores - S. Miguel (Açores);
- * Teatro Lethes - Faro;
- * Parques de Estacionamento das Avenidas - Av. Conde Valbom/Av. João Crisóstomo e da R. Marquês Sá da Bandeira, em Lisboa;
- * Pizza Hut - Albufeira, Amadora, Aveiro, Porto (3) e Braga;
- * Pizza World - Olaias, Benfica, Algés e Carcavelos.



A Tecniclima é uma empresa que actua na área do ar condicionado, desenvolvendo um leque de actividades complementares que vão desde estudos e projectos até à execução de instalações especiais. Durante a entrevista cedida pelo eng.º Mário Carvalho, gerente da Tecniclima, falou-se principalmente acerca dos objectivos e estratégias que envolvem esta empresa, nomeadamente a nível de concorrência e competitividade. Ficou no entanto claro que o sector irá registar uma expansão nos próximos anos.

«Publiexpo»: Pode-nos referir, de uma forma genérica, quais as principais actividades desenvolvidas pela Tecniclima?

Mário de Carvalho: Posso definir a Tecniclima como uma empresa de serviços que desenvolve a sua actividade nas áreas do ar condicionado e da ventilação, quer comercial, quer industrial. Nestes sectores, elaboramos estudos e projectos, executamos instalações especiais e prestamos um serviço completo de assistência técnica.

«P»: Poder-se-á dizer que a Tecniclima se dirige mais para uma determinada fatia de mercado.

M.C.: Não. Não se poderá dizer propriamente que nos dirigimos para uma fatia de mercado específica. Em oito anos de actividade, temos construído um lote de clientes fiéis, que continuam a procurar os nossos serviços. Quer para a concepção e projecto de instalações especiais, apoiados ou não por um serviço de fiscalização e apoio à obra, quer para a execução de instalações que são normalmente sujeitas a concurso. Ou ambos. Temos, de facto, clientes que se têm apoiado na nossa empresa para, em conjunto, estudarmos e projectarmos as instalações de que necessitam, e ajustarmos directamente o orçamento para as executar.

«P»: Essa última situação é comum?

M.C.: Penso que talvez não seja uma situação muito comum no mercado nacional, embora admita que tem sido, nestes anos

TECNICLIMA

SOLIDEZ E EFICIÊNCIA



da nossa actividade, uma situação muito frequente na nossa empresa. A confiança que nos é depositada pelos clientes, na nossa capacidade de «criar» a solução equilibrada para as suas necessidades específicas, tem conduzido várias vezes a situações deste tipo.

«P»: Talvez trabalhos de menor dimensão ou responsabilidade, não?

M.C.: Não poderei concordar consigo. Penso ser difícil reunir consenso quanto à maior ou menor responsabilidade dos trabalhos. No entanto, só para citar três exemplos, fomos nós que projectámos e instalámos as alterações aos sistemas de ar condicionado e ventilação do paquete Vasco da Gama (ex-Infante D. Henrique), projectámos e instalámos a remodelação dos serviços de cuidados intensivos neo-natais e urgência pediátrica do novo Hospital Garcia da Orta, em Almada, projectámos e instalámos os sistemas de ar condicionado, ventilação e ultra-filtragem do ar nas zonas de enchimento da Sociedade de Águas do Luso.

Como vê, a nossa empresa apresenta uma capacidade para poder intervir em fatias de um mercado sensível e importante, com padrões de qualidade ao nível dos melhores do mercado.

«P»: Tem havido um recente acréscimo no que diz respeito às empresas do ramo que escolheram Portugal como novo mercado. Quais as

consequências deste acréscimo concorrencial?

M.C.: Penso dever subdivir este problema em duas vertentes: a primeira diz respeito ao aparecimento de algumas empresas estrangeiras no mercado, e a segunda à construção de um sem-número de novas empresas portuguesas, originadas ou pelo desintegrar de grandes empresas em crise (exemplo do desmembramento do grupo FNAC), ou pela reconstrução de outras que entenderam ser o ar condicionado um negócio interessante.

Quanto à primeira, as empresas estrangeiras surgem por saturação do seu mercado natural, e muitas vezes por razões de sobrevivência, procurarem mercados alternativos. Os casos conhecidos são empresas credíveis nos seus países mas que, actualmente em Portugal, só têm uma estrutura de cúpula, recorrendo quase integralmente ao subcontrato de mão-de-obra nacional, que por vezes se lhes afigura de difícil controlo. Não são, na minha opinião, nesta situação, empresas superiores às boas empresas nacionais.

Em relação à segunda vertente, são raras as empresas com estrutura capaz de se poderem afirmar com segurança no mercado.

«P»: Qual o grau de penetração, no mercado, dos produtos comercializados pela Tecniclima?

M.C.: Não temos um pro-

duto tipo para comercializar. Entendemos que é a necessidade, caso a caso, do nosso cliente que melhor define o tipo de produto a utilizar.

Neste sentido, preocupamo-nos em assegurar a comercialização, com evidentes vantagens, de equipamentos e produtos conceituados. Só para referir algumas marcas de equipamento, somos instaladores autorizados de marcas como as americanas Carrier e Lennox, as japonesas Sanyo, Daikin, Mitsubishi e Panasonic, a francesa HCF, entre outras de elevada qualidade.

«P»: A actividade da Tecniclima desenvolve-se apenas na área de Lisboa, ou abrange outras áreas?

M.C.: Não temos, por princípio, zonas geográficas de actuação definidas. É, muitas vezes, a intenção de assegurarmos o serviço aos nossos clientes que determina o local onde vamos actuar. É frequente, na nossa empresa, acompanharmos o mesmo cliente, por exemplo do Porto, em obras, em locais tão diversos como Albufeira, Lisboa, Aveiro, Porto ou mesmo Braga.

«P»: Pensa que a actuação recessão está a afectar a actividade na vossa área de negócio?

M.C.: Obviamente que não haverá actividade alguma que não sinta a crise. Mas a nossa empresa está motivada e estruturada para superar este período menos fácil e procurar, de forma honesta, consolidar a posição junto dos actuais e dos novos clientes.

São notícias diárias a diminuição «imprevista» do volume de vendas em empresas dos mais diversos sectores da economia nacional. Mas penso, mais uma vez, que o êxito de uma empresa, neste período, passa por uma racionalização dos seus custos, na manutenção da qualidade do serviço.

«P»: Que futuro prevê para o mercado nacional? Qual a mensagem que gostaria de deixar expressa?

M.C.: O nosso ramo, como sabe, está intimamente ligado ao ramo da construção e obras públicas.

É certamente um sector que irá estar em expansão nos próximos anos, como o justifica a aposta das empresas estrangeiras no nosso mercado.

Temos ainda muito que avançar para atingir os padrões de qualidade e competitividade dos mercados mais desenvolvidos. É nesse sentido que deverá ser aumentada a produtividade, aumentando a responsabilidade de todos, para que em breve possamos competir em pleno com os nossos parceiros.

Penso, no entanto, que haverá situações mais difíceis, como a globalidade da nossa indústria, e outros de mais fácil solução, como seja o caso do comércio e serviços. Em ambos os casos, a nossa mensagem é comum: melhorar.

H.G.

Retrato da empresa

Nome da empresa: Tecniclima, Projectos de Climatização, Lda.

Capital social: 5000 contos

Volume de vendas: 150 000 contos

N.º empregados: 15

Staff administrativo: Eng.º Mário José Fonseca Fernandes de Carvalho, Coronel José Leitão Fernandes de Carvalho