TECNICLIMA - 20 Anos

No 20º aniversário, a TECNICLIMA revê com orgulho o seu percurso e evolução. Fundada a 10 de Setembro de 1985, como empresa de projectos, cresceu, diversificou-se e é hoje considerada uma das mais completas empresas do mercado.

A diversificação dos seus serviços, fruto de anos de experiência e competência, permitem à TECNICLIMA oferecer aos seus clientes soluções globais personalizadas, em vez das tradicionais relações comerciais.

Dedica-se de modo transversal a todas as áreas de negócio, passando por áreas tão diversas como a concepção e projecto, a instalação, a manutenção e assistência técnica, a higiene ambiental, a distribuição dos equipamentos MKC (CLIMAPORTUGAL), e a comunicação e imagem (CLIMANET).

TECNICLIMA
Grupo CLIMAPORTUGAL



Um Pouco de História

Em 1985, nasce a TECNICLIMA como empresa de consultoria e projecto.

Em 1987, a TECNICLIMA inicia o seu processo de expansão, dedicando-se simultaneamente ao Projecto, à Instalação e à Assistência Técnica.

Apoiada nos seus quadros, com experiência na área da instalação (com várias obras de referência no curriculum pela sua complexidade e dimensão), definiu a estratégia e expandiu as suas competências e responsabilidades. Tinha presente a importância de acompanhar todas as necessidades dos seus clientes



A TECNICLIMA sempre foi um fornecedor de serviços, e o âmbito da oferta destes refere-se directamente às suas competências. Sempre acreditou que são os clientes os principais reguladores do funcionamento do mercado. E tinha que se reflectir sobre questões fundamentais para um bom desempenho global: qualidade e capacidade técnica, cumprimento dos prazos, garantia dos equipamentos e das instalações, manutenção e fiscalização.

Ao se apostar na capacidade técnica, pode-se assegurar um projecto completo (Concepção e Implementação) com a responsabilização de uma única entidade. Quem conseguir assegurar estes serviços conseguirá, simultaneamente, um melhor desempenho na obra. E sempre acreditámos que era este o caminho.

Em 1988, a TECNICLIMA dá um passo importante, desafiando um concurso internacional, e conseguindo obter o contrato para a recuperação e remodelação do antigo paquete Infante D. Henrique, que hoje navega em águas americanas com o nome de Vasco da Gama. Foi pela sua dimensão, complexidade e prazo uma obra de referência. Este trabalho foi contratado na modalidade de concepção/construção, dando início a uma das mais fortes áreas da TECNICLIMA dos últimos 20 anos pensar, projectar, instalar, manter e fornecer assistência às instalações. E garantir ao cliente a qualidade do seu investimento.

Com o objectivo de expandir a sua actividade, em 1994 a TECNICLIMA introduz no mercado as primeiras unidades de ar condicionado chinesas. Iniciava-se assim, em Portugal, a distribuição da marca MD (hoje a conhecida Midea), recorrendo à importação directa da China, e garantindo preços de valores muito mais baixos aos seus Clientes.

Em 1997, aceita o desafio de um dos maiores fabricantes da China, a HAIER, e a 24 de Fevereiro constitui uma nova empresa, a CLIMAPORTUGAL. Desde essa data que representou em Portugal esse fabricante.

Em 1998, a CLIMAPORTUGAL redefine a estratégia e, beneficiando do vasto conhecimento do mercado chinês, cria a sua própria marca, a MKC. Passa a produzir na China os seus próprios equipamentos de ar condicionado (MKC), e alarga a sua gama de produtos, desenvolvendo de base uma completa gama de equipamentos de filtragem electrostática. Entrava na área do ambiente.

Atenta à necessidade de desenvolver e consolidar as suas estruturas, em 2000 apresenta ao mercado o portal "CLIMANET". Entrava-se assim na área da comunicação.

A TECNICLIMA aos 20 anos

Para nós, na TECNICLIMA, a optimização de todos os processos, assentes em poderosos sistemas de gestão, tem sido uma prioridade constante.

No 20º aniversário, cientes das dificuldades do mercado, mas confiantes no seu desempenho e solidez, procedemos à reestruturação do grupo de empresas. Adaptamo-nos às novas realidades do mercado, aos novos desafios, e principalmente às novas necessidades dos clientes.

A Organização

Uma optimização eficaz não se pode apenas centrar em mudanças ligeiras, numa estrutura que funcione bem, mas sim na adaptação de toda a filosofia da empresa aos futuros desafios e às novas necessidades do mercado. Criámos uma equipa directamente ligada à gerência que, de modo independente e cooperativo, trabalha diariamente com os diferentes sectores produtivos da empresa, melhorando métodos e tempos, modernizando continuamente todos os seus serviços. Encaramos com tranquilidade os novos desafios do mercado.

Em 2005, enfrentámos com optimismo as dificuldades da economia nacional, aperfeiçoando diariamente a estrutura, e em condições adversas, crescemos.

Foram introduzidas novas ferramentas tecnológicas para uma maior e melhor gestão de informação e meios. Como por exemplo, o CallCenter e o Inosat.

O CallCenter é algo inédito em empresas deste sector.
A TECNICLIMA investe na gestão centralizada de toda a informação recebida e expedida de modo de reduzir tempos de resposta, desimpedir canais de comunicação, e agir como um todo na sua comunicação, independentemente do modo como esta é feita. Controlamos a cada instante todos os processos pendentes.

O INOSAT é um sistema de gestão de frotas por GPS. Vemos nesta tecnologia uma fonte de optimização de recursos, através do controlo e monitorização, em tempo real, da nossa frota automóvel.

Um Passo Certo - A Qualidade do Ar Interior dos Edifícios

Apresentámos um programa completo de **Higiene Ambiental**, sólido e bem suportado, com uma visão consciente e inovadora da problemática da Qualidade do Ar Interior.



Contamos com as mais modernas tecnologias, com parcerias credíveis, salientando a colaboração com o laboratório de microbiologia da Faculdade de Farmácia de Lisboa.

Temos uma visão consciente e inovadora acerca da problemática da Qualidade do Ar Interior, com a avaliação prévia das instalações a nível físico, químico e microbiológico, a limpeza das instalações quando necessário (garantida por um sistema inovador de escovagem mecânica monitorizada ou pelo sistema de limpeza criogénica) e, quando necessário, a desinfecção.

A Informação

Para nós, a "informação" é um importante factor a ter em consideração. Os clientes e o público em geral devem ter acesso a toda a informação relevante. É este o nosso entendimento.

Neste sentido, a TECNICLIMA coloca à disposição do público um muito completo conjunto de meios de informação on-line.

O **www.climanet.pt** inaugurado em 2000 tem sido uma referência da informação on-line sobre todo o sector.

Em paralelo, o site www.tecniclima.pt é o espaço on-line da TECNICLIMA, actualmente visitado por milhares de empresas e particulares que aí encontram informação, oportunidades de negócio, e informações respeitante à estrutura sólida e aos serviços da empresa.

A loja **e-tecniclima** (**http://www.tecniclima.pt/loja/default.htm**) é um espaço onde propomos equipamentos de referência, aos melhores preços.

A Consolidação

A nível de Estratégia, 2005 foi também o ano da consolidação do grupo.

Aproximámo-nos da área da distribuição, colaborando no desenvolvimento de novos projectos, que obrigaram à ampliação do leque de produtos comercializados, nomeadamente no que se refere à oferta de uma vasta diversidade de equipamentos de captação e filtragem de ar, com especial referência para a nova gama de equipamentos de filtragem electrostática.

A CLIMAPORTUGAL oferece uma completa gama destes sistemas, estando toda a informação acessível num catálogo electrónico on-line, em **www.climaportugal.pt**.

Durante 20 anos demos uma primordial atenção à relação com clientes, fornecedores e parceiros, bem como à eficácia das soluções e serviços que apresentámos.

Apostamos em parecerias fortes, em Portugal e no estrangeiro.

Mantemos uma postura séria e responsável.

Estamos conscientes que a solidez das empresas instaladoras é hoje, não só um factor de credibilidade, mas também uma questão de sobrevivência. E a criteriosa gestão dos créditos é um factor fundamental.

Para minimizar riscos, a TECNICLIMA recorre ao seguro dos seus créditos.

Para reduzir atrasos, e facilitar a gestão da tesouraria, a TECNICLIMA cede parte dos seus créditos, para cobrança, a instituições financeiras.

É esta a estratégia que nos garante a solidez e eficácia por todos reconhecida, e que nos faz acreditar no futuro com objectividade e tranquilidade. Estamos conscientes dos novos desafios mas sentimo-nos preparados e motivados, transmitindo essa confiança aos nossos clientes.

Há 20 anos pensámos numa estrutura completa, e hoje estamos conscientes de ter alcançado esse objectivo, de um modo sério e eficaz.

Mário Fernandes de Carvalho
Gerente da TECNICLIMA▼