A Tecniclima é...

A Tecniclima é uma empresa que actua no sector do ar condicionado, desenvolvendo uma série de actividades complementares que vão desde o estudo e projecto até à execução de instalações e à assistência técnica. Durante a entrevista cedida pelo eng. Mário de Carvalho, gerente da Tecniclima, após uma reunião geral de trabalho que decorreu em Tomar, no Hotel dos Templários, falou-se principalmente dos objectivos e estratégias desta empresa. Ficou clara a convicção do bom desempenho junto dos clientes.



Aspecto da reunião de trabalho da Tecniclima, realizada recentemente no Hotel dos Templários, em Tomar

CIDADE DE TOMAR: Acabou agora a reunião geral da Tecniclima. Pode-nos dar uma ideia da finalidade desta reunião e das suas conclusões?

MÁRIO DE CARVALHO: Esta reunião pretendeu abrir um debate alargado a todos os colaboradores com o objectivo de analisar diversos assuntos de interesse individual e colectivo. Pretendemos expor, reflectir e procurar as melhores soluções para a empresa. Deste modo conseguimos o envolvimento de todos num projecto importante para todos.

Na reunião, foram feitas algumas exposições. Pode-me referir quais as principais?

Foram abordados diversos temas, como por exemplo: "Segurança dos Documentos" pelo dr. João Ribau, responsável pelo Depto. Jurídico, "Caminhando para o Século XXI", pelo sr. Artur Jorge Mendonça, responsável pelo Depto. Orçamentação, "Higiene e Segurança no Trabalho", pelo eng. António Parente, Director de Produção e "Historial da Empresa", "Controlo de Créditos", "Alguns Elementos Comparativos de Gestão" e "Perspectivando o Futuro", por mim.

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

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

Poder-se-á dizer que a Tecniclima se dirige mais para uma determinada fatia de mercado?

Não se poderá dizer propriamente que nos dirigimos para uma fatia de mercado específica. Em onze anos de actividade, temos construído um lote de clientes fiéis, que continuam a procurar os nossos serviços. Quer na 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.

Essa última situação é comum?

Penso que não. No mercado nacional, embora admita que tem sido, nestes anos 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 frequentes vezes a soluções desse tipo.

Talvez trabalhos de menor dimensão ou responsabilidade, não?

Não poderei concordar com isso. É difícil reunir consenso quanto à maior ou menor responsabilidade dos trabalhos. No entanto, só para citar alguns 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 os sistemas de ar condicionado e ventilação da unidade de cuidados intensivos neo-natais e urgência pediátrica no Hospital Garcia de Orta, em Almada, projectámos e instalámos os sistemas de controlo da qualidade do ar, com micro-filtragem, nas salas de enchimento das Águas de Luso, projectámos e instalámos sistemas de ar condicionado e ventilação mecânica em milhares de m2, em edifícios de escritórios em Lisboa. Como vê, a nossa empresa apresenta uma capacidade para poder intervir em fatias de mercado sensível e importante, com padrões de qualidade ao nível dos melhores do mercado.

Qual o grau de penetração, no mercado, dos produtos comercializados pela Tecniclima?

Não temos produtos tipos para comercializar. Entendemos que é a necessidade, caso a caso, do nosso cliente que melhor define o tipo de produto a utilizar. Preocupamo-nos, assim, em comercializar, com evidentes vantagens, equipamentos e produtos de marcas conceituadas. Só para referir algumas marcas de equipamentos, somos instaladores autorizados de marcas como as americanas Carrier e Lennox, as japonesas Sanyo, Daikin, Panasonic, Mitsubishi e Sharp, a francesa HCF, entre outras de elevada qualidade. Somos representantes exclusivos em Portugal da marca "MD", um equipamento com tecnologia de origem Toshiba.

Para além de Tomar, a actividade da Tecniclima desenvolve-se apenas em Lisboa, ou abrange outras áreas?

Não temos, por princípio, zonas geográficas de actuação definidas. É, muitas vezes, a intenção de assegurarmos um serviço ao nosso cliente que determina o local onde vamos actuar. É frequente, na nossa empresa, acompanharmos o nosso cliente em locais tão diversos como Albufeira, Lisboa, Coimbra, Aveiro, Porto ou mesmo Braga.

Pensa que a actual recessão está a afectar a actividade na vossa área de negócio?

Obviamente que não haverá actividade alguma que não sinta este longo período de recessão. Mas a nossa empresa está motivada e preparada para ultrapassar este período menos fácil e procurar, de forma honesta, consolidar a nossa posição junto dos actuais e dos novos clientes. São notícias diárias a diminuição "imprevista" dos volumes de vendas em empresas dos mais diversos sectores da economia nacional. Temos, nos últimos anos, assegurado um crescimento regular do volume de negócios e dos nossos resultados. Penso que o êxito duma empresa, neste período, passa por uma racionalização dos seus custos, na manutenção da qualidade do seu serviço e no assumir das suas responsabilidades quando necessário.

Que futuro prevê para o mercado? Qual a mensagem que gostaria de deixar expressa?

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 neste 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 menos fáceis, 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.

Câmara de V. N. Barquinha atribuiu bolsas de estudo

A exemplo do ano anterior, a Câmara Municipal de Vila Nova da Barquinha, deliberou proceder à atribuição de subsídios com o objectivo de ajudar os estudantes residentes e recenseados no concelho, frequentadores do ensino superior e carenciados economicamente.

Adjacente a esta política pretende ainda a Câmara intensificar os laços que unem os bolseiros ao seu concelho, via projectos de sensibilização para a sua necessidade de nele expressarem as suas potencialidades, contribuindo igualmente com os seus trabalhos académicos para o desenvolvimento e enriquecimento sócio-cultural da sua terra.

Vila Nova da Barquinha pretende aliar à necessidade de ajudar os seus munícipes com mais carências a conseguir a valorização profissional, com a fixação dos quadros naturais do concelho, e buscar o seu contributo para o desenvolvimento do concelho.