Entrevista

Engº MÁRIO CARVALHO



No mercado há 25 anos, gere empresas bem conhecidas no sector e tem ligações com as mais variadas áreas de negócio. Como é que tudo começou?

O sector da Climatização foi um sector que sempre me despertou muito interesse.

Depois de concluir engenharia de máquinas, em 1980, fui estagiar para uma empresa do sector - a TERMOCICLO. Era uma empresa com pessoal muito seleccionado e competente. Vivia-se uma época diferente, onde poucas empresas operavam no mercado, actuando de um modo mais abrangente. O mercado de apoio era muito reduzido e as empresas tinham de fazer quase tudo, passando muitas vezes pelo fabrico do equipamento que instalavam.
Foi uma escola importante.

Ao fim de três meses passei de estagiário a efectivo, dirigindo empreitadas como a Carris de Miraflores, a Central Termoeléctrica de Sines, o Hotel Sheraton do Porto, o primeiro hipermercado Continente, em Matosinhos, para além de inúmeras outras empreitadas.

Na época as competências tinham de ser amplas, repartindo a actividade por áreas tão diversas e complementares, desde a concepção ou revisão do projecto, à preparação e controlo da empreitada, passando muitas vezes pelo fabrico de equipamentos necessários.

O que o motivou para iniciar uma nova etapa?

Em 1985 era visível a divergência tecnológica de gerações diferentes - complicava-se o que era simples.

Mantinham-se processos e procedimentos ultrapassados, lutava-se diariamente para contornar a falta de recursos, nomeadamente a falta de tecnologia ao serviço da empresa.

A impossibilidade de evoluir, levou-me a sair da empresa e a fundar uma nova empresa onde pudesse desenvolver os conceitos que há muito entendia fundamentais para um mercado em evolução, em rápida expansão, onde assuntos como a organização (com apoio tecnológico), a qualidade e a rentabilidade eram pontos-chave.

Surgiu assim, em 1985, a TECNICLIMA (www.tecniclima.pt).

Qual era o objectivo dessa nova empresa, em 1985?

cer essa água. É um sistema totalmente automatizado e remotamente monitorizável através de um avançado processo informático de controlo, que se interliga com esquemas hidráulicos muito versáteis. O dono da construção ou os seus usuários passam a dispor da possibilidade de usar a consola do equipamento ou o seu computador pessoal (a partir de qualquer local) para verificar ou alterar o estado de funcionamento. Do mesmo modo, é igualmente possível prestar qualquer necessidade eventual de assistência.

A Waterkotte não se limita a fornecer equipamentos ou componentes. A Waterkotte cria e desenvolve permanentemente um sistema global, no qual a bomba de calor geotérmica é apenas uma pequena parte.

Apenas com alguns meses de trabalho em Portugal, através da criação da WATERKOTTE Ibéria, a empresa está a seleccionar com algum cuidado parceiros instaladores que garantam a continuidade de um trabalho rigoroso, responsável e dedicado, na perspectiva de um serviço de qualidade semelhante à que sempre habituou os seus clientes noutros países europeus.



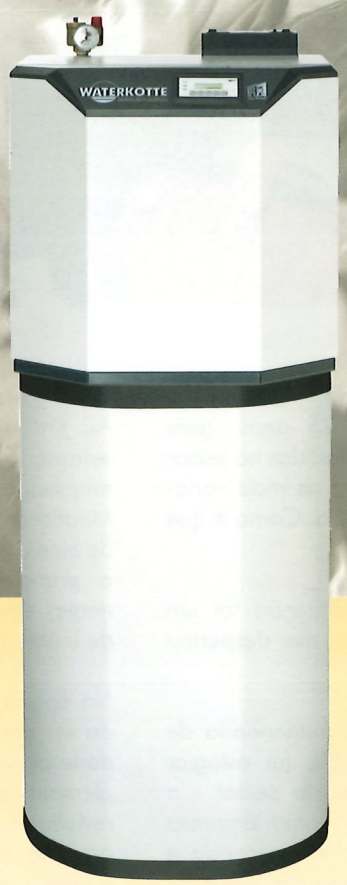
A WATERKOTTE Ibéria é também uma plataforma que pretende assegurar a presença da marca em todo o território da península. Contrariamente a outras multinacionais, a WATERKOTTE aposta na capacidade e competência dos técnicos portugueses para assegurar esse desiderato ibérico. Esta atitude comporta consequências muito vantajosas para o nosso país, no plano do emprego e da economia. ▼

Aquecimento, arrefecimento e águas quentes
com bombas de calor geotérmicas

Mais conforto
Menos custos

... e ainda mais!

- Livre dos custos crescentes do gasóleo e do gás
- Com a segurança de 30 anos de experiência
- Arrefecimento natural no Verão praticamente gratuito (Free cooling)
- E tudo em um: Fonte de energia, Bomba de calor, Distribuição de calor
- Bem-estar graças a abundantes reservas de água quente



Um futuro sem problemas com aquecimento, água quente e arrefecimento



A nova geração de Bombas de calor Ai1 (All in one) incluindo arrefecimento e depósito de água quente

WATERKOTTE

WATERKOTTE Ibéria
Rua da Lionesa – Centro Empresarial, L4
4465-671 Leça do Balio
Tel.: 229 065 123 • Fax: 229 065 125
info@waterkotte.pt • www.waterkotte.pt

Engº MÁRIO CARVALHO

A tendência na época (1985) era a fragmentação das diferentes actividades do sector. Era um mercado fragmentado.

É esta, ainda hoje, a realidade empresarial na área da climatização, certamente por ser mais fácil gerir uma pequena área de actuação, evitando-se estruturas mais complexas. Em Portugal, o mercado está dividido em demasiadas áreas de actividade: há empresas de projecto que só projectam, há empresas instaladoras que só instalam, há empresas de subempreitadas que fornecem mão-de-obra ou serviços aos instaladores, há empresas de manutenção, etc.

Os serviços estão demasiado dispersos, facilitando a ocorrência de erros, dificultando a compatibilização e a atribuição de responsabilidades quando algo corre mal. Por outro lado, este cenário facilita o aparecimento e desenvolvimento de pequenas empresas sem a capacidade técnica e financeira necessária, com poucas aptidões e recursos, dificultando muitas vezes a prestação, no seu todo, de um serviço adequado ao Cliente. Injustamente concorrem com aquelas que, pela sua experiência e organização, estão em condições de assegurar, com responsabilidade, um bom resultado final.

Não era esta a minha visão do negócio. Como nos países mais desenvolvidos, entendia que a solução de "Contractor" era a que melhor responderia ao mercado. Desde sempre defendi que uma empresa deveria oferecer ao Cliente um serviço completo.

A TECNICLIMA sempre foi um fornecedor de serviços, e o âmbito da oferta destes refere-se directamente às suas competências. Sempre acreditei 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 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 acreditei que era este o caminho.



Como desenvolveu este conceito?

Em 1985 iniciei a actividade na área do Projecto, mas rapidamente alarguei a actividade a áreas complementares como a da Instalação, da Manutenção e Assistência Técnica, da Distribuição, até à área da Comunicação.

Acabei por criar uma empresa para a área da distribuição, e uma revista especializada que tratasse os assuntos do sector numa perspectiva diferente da já existente. Mais tarde, criei um portal de internet para o sector da Climatização.

De modo gradual e consistente abrangia as diversas áreas de negócio do sector, e estou hoje consciente de ter atingido os objectivos que me motivaram há 20 anos.

Quer referir algum trabalho de referência?

Em 1988, a TECNICLIMA desafiando um concurso internacional, ganhou o concurso para a recuperação e remodelação do antigo paquete Infante D. Henrique, que hoje navega em águas americanas com o nome de Vasco da Gama.

Com apenas três anos de actividade, foi pela sua dimensão, complexidade e prazo de execução 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.

Estamos em 2006. Que novas oportunidades de negócio? Há novos projectos que tem andado a desenvolver?

Sim há novas oportunidades de

Engº MÁRIO CARVALHO



negócio e boas oportunidades para completar a nossa actividade, tornando a nossa oferta ainda mais completa.

Recentemente a CLIMAPORTUGAL (www.climaportugal.pt) apresentou na Horexpo uma gama de novos produtos e serviços, onde destaco a nova gama de equipamentos de filtragem electrostática e um completo serviço de higiene ambiental.

Na área da Higiene Ambiental oferecemos, através da TECNICLIMA, um serviço muito completo, desde a área da inspecção, à limpeza por escovagem e por criogenia de condutas e equipamentos, à análise da Qualidade do Ar Interior dos edifícios, até à análise microbiológica de superfícies e ambiente (em colaboração com o Laboratório de Microbiologia da Faculdade de Farmácia de Lisboa).

Acho importante oferecer estes serviços integrados num profundo conhecimento dos sistemas que estamos a inspeccionar.

Aqui, tal como anteriormente, defendo que quem inspecciona e limpa tem de conhecer bem o que está a inspeccionar e a limpar, e como as coisas funcionam no seu todo - é um todo difícil de separar.

Tem intervido directamente na área da comunicação. Porquê, se é uma área tão distinta?

Um mercado informado é fundamental. Sempre valorizámos a necessidade de transmitir de forma simples e clara, ao consumidor, o maior número de informação possível.

Hoje desenvolvemos e actualizamos diariamente 2 sites e 1 portal na internet - nos serviços o www.tecniclima.pt, na distribuição o www.climaportugal.pt e na comunicação o portal www.climanet.pt, indiscutivelmente úteis ao sector.

Assim de um modo fácil e actualiza-

do o consumidor pode obter a qualquer hora a informação que lhe possa interessar, podendo facilmente fazer downloads de inúmera informação técnica e útil.

Transmitimos ao mercado a informação. Trabalhamos diariamente para manter o mercado bem informado. São os clientes a regular o funcionamento do mercado, repito. A informação deve ser transmitida de forma clara e precisa.

O país está em crise? Comenta?

Naturalmente não haverá actividade nenhuma que não sinta a crise. É visível. As recentes noticias sobre a evolução da economia e competitividade de Portugal são preocupantes. Devem ser encaradas como um alerta sério.

Estamos motivados e estruturados para superar este período menos favorável e procurar consolidar a nossa posição junto dos nossos Clientes.

São notícias diárias a diminuição do consumo, o excessivo endividamento das famílias e das empresas portuguesas, e as dificuldades de muitas empresas nos mais diferentes sectores da economia nacional.

Penso que o êxito de uma empresa neste período passa pela racionalização dos seus custos e pela manutenção da qualidade do seu serviço. E na capacidade de oferecer um serviço diferenciado pela sua competência.

Como vê o futuro? Que mensagem gostaria de transmitir?

O nosso sector está intimamente ligado ao sector da construção e obras públicas. É um sector em recessão, como é do conhecimento público. A falta de investimento público e o reduzido investimento privado geram alguma apreensão.

A falta de produtividade da mão-de-obra, na generalidade dos sectores, é evidente.

Há muito que caminhar para atingir os padrões de qualidade e competitividade dos parceiros europeus. Devemos trabalhar afincadamente para aumentar a produtividade, aumentando a responsabilização de todos, para que possamos competir num mercado aberto.

Haverá casos mais fáceis, outros mais difíceis, mas a mensagem é comum: MELHORAR.

Mário Fernandes de Carvalho (eng.º)
Sócio-gerente da TECNICLIMA
Sócio-gerente da CLIMAPORTUGAL
Fundador do portal CLIMANET

