A garantia de um projeto completo



A TECNICLIMA fornece serviços na área da climatização, trabalhando com elevados padrões de exigência e qualidade.

O mercado da climatização em Portugal caracteriza-se por uma dispersão dos serviços: há empresas de projeto que só projetam; há empresas instaladoras que só instalam; e há empresas que, por exemplo, só fazem manutenção. Mas também há exceções a essa regra e a TECNICLIMA orgulha-se de ser uma delas. Em sentido inverso à referida divisão dos serviços entre muitas áreas de atividade, a qual é "facilitadora da ocorrência de erros", a TECNICLIMA posiciona-se como uma empresa que chama a si tanto a conceção como a implementação dos projetos.

À semelhança das melhores práticas observadas nos países mais desenvolvidos, esta empresa da área da climatização aposta diariamente na capacidade técnica para oferecer ao cliente um serviço completo. "Entendemos que a solução de *Contractor* é a que melhor responde ao mercado", explica Mário Fernandes de Carvalho, diretor-geral, fundador e CEO da TECNICLIMA. Segundo este responsável, um posicionamento estratégico como o da sua empresa permite a mais-valia inerente à responsabilização de uma única entidade por todo o projeto. "Quem conseguir assegurar estes serviços, conseguirá, simultaneamente, um melhor desempenho na obra", assegura.

Qualidade em vez de facilidade

Numa análise ao setor, Mário Fernandes de Carvalho compreende que os principais desafios das empresas devem passar por acumular e manter indicadores de topo relativos a competência, qualidade e fiabilidade. "Quando só o preço conta, comprometem-se os objetivos dos clientes e por vezes fazem-se coisas que não funcionam. O caminho não pode ser esse."

No caso da TECNICLIMA, enquanto empresa fornecedora de serviços, valoriza-se a qualidade e não a facilidade, trabalhando com elevados padrões de exigência. "Damos importância à formação dos nossos recursos humanos, de forma a comprometer todos os nossos colaboradores com o ADN da TECNICLIMA: a defesa dos investimentos dos nossos clientes."

A empresa chama a si tanto a conceção como a implementação dos projetos



Mário Fernandes de Carvalho, diretor-geral, fundador e CEO da TECNICLIMA

Margem de crescimento no mercado profissional

O setor de atividade da climatização e ambiente está a transmitir sinais de confiança para o futuro. E, no caso do segmento comercial e industrial, o potencial de crescimento "é enorme". Quem o diz é Mário Fernandes de Carvalho, que explica a origem dessa tendência com o facto de as alterações climáticas terem tornado o clima mais instável, criando maior amplitude de temperatura e humidade ambiente. "O ar condicionado deixou de ser um luxo para se tornar num equipamento utilitário – aquece ou arrefece o ambiente, proporcionando conforto a baixo custo de exploração durante todo o ano."

Já no plano doméstico, o mercado "continua a responder bem", apesar de "terem terminado" apoios como o Programa de Apoio a Edifícios Mais Sustentáveis, do Fundo Ambiental, que proporcionaram uma melhoria das condições de habitabilidade de muitas habitações portuguesas", frisa Mário Fernandes de Carvalho. "A climatização e a eficiência energética estão a ter particular atenção por parte dos portugueses."

C-Studio é a marca que representa a área de Conteúdos Patrocinados. É o local onde as marcas podem contar as suas histórias e experiências.