# o instalador

REVISTA TÉCNICA ▪ EDIFÍCIOS ▪ ENERGIA ▪ AMBIENTE

Abril/Maio 2006
Nº 120/121
Periodicidade Mensal
Preço: €5,22


## Entrevista

Engº Mário Carvalho

## Técnica


Síntese da Conjuntura - Indústria Eléctrica e Electrónica

GREENBUILDING - Eficiência Energética e Energias Renováveis em Edifícios

NORMAS EUROPEIAS - Equipamentos de Bombagem Contra Incêndios

S&P - Ventiladores 20 Casos Práticos 3 Ventilação de Vapores de Nitroglicerina







Associações Colaboradoras:

apiee

EFRIARC

apiee

# 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?**

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



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

