

CLIMATIZAÇÃO  
**Tecnoflash registra crescimento de 100% nas vendas**

Empresa começou o ano com 50 projetos em carteira e encerrou janeiro com o dobro de contratos que em 2003

Adriana Thomas  
de Fortaleza

A carioca Tecnoflash Ltda., especializada em soluções customizadas de climatização por microaspersão, encontrou no Nordeste uma oportunidade de reforço para seus negócios, concentrados em especial no eixo São Paulo-Rio de Janeiro. A empresa começou o ano com 50 projetos fechados em carteira e encerrou janeiro com desempenho 100% superior ao registrado em igual período de 2003. "É tem muito para acontecer ainda", afirma o sócio, Bruno Dalla Fina.

Dentre dos próximos dias a empresa conclui o projeto de climatização no galpão de torção mecânica da Halliburton, empresa de engenharia, de Mossoró, Rio Grande do Norte, avaliado em R\$ 10 mil. O sistema, caracterizado como inovador pela fabricante, tem condições de reduzir em até 12° C a temperatura de ambientes, a partir da tecnologia de microaspersão que, via alta pressão, transforma água em microgotículas, que absorvem o calor, sem condensação ou gotejamentos, refletindo imediatamente o local. O equipamento ficou conhecido em 1994, quando foi adotado na climatização de ambientes nas Olimpíadas de Atlanta.

O negócio com a Halliburton — que investiu na climatização do espaço, onde trabalham cerca de 20 funcionários, encarregados de reparações de torres de petróleo instaladas em alto mar — é estratégico para a empresa. Dalla Fina reconhece que existe ainda um longo caminho, mas diz que o projeto abre perspectivas para o ingresso no segmento da indústria de petróleo, até agora não atendido.

"O projeto oferece a chance de a Tecnoflash trabalhar para outras empresas, também prestadoras de serviços de Petróleo e da própria companhia", aposta. A Companhia Indústrias de Óleos do Nordeste (Cione), processadora de castanha de caju, com fábrica em Fortaleza (CE), instalou equipamento de climatização em área de 1.200 m<sup>2</sup>, con-

trato avaliado em cerca de R\$ 17 mil, confirma Gerardo Aguiar, orientador do setor de beneficiamento na empresa. O representante exclusivo Tecnoflash no Nordeste, Daniel Martinho Barbosa Filho, acrescenta que a empresa desenvolveu projetos ainda no Instituto do Câncer do Ceará, Jackeline Confeções, Maternidade Escola Assis Chateaubriand Colégio Christus, Cervejaria Lupus. "Cerca de 50 equipamentos foram instalados na Capital cearense", conta. Empresas como a Têxtil Bezerra de Menezes (TBM) Colégio Imaculada Conceição, Igreja Presbiteriana de Fortaleza, e a Cooperativa dos Funcionários da Fábrika Fortaleza, entre outros, solicitaram orçamento. "Temos em torno de R\$ 300 mil em propostas, apenas no Ceará."

Em Pernambuco, outro mercado com bom potencial, são 20 pro-

jetos solicitados no valor global de R\$ 550 mil, incluindo empresas concessionárias de veículos (Mercedes Benz, Fiat, Ford), além da Floart, distribuidora de flores, e da Campari.

Barbosa traça meta de faturar de R\$ 120 mil a R\$ 150 mil por mês, no Nordeste, onde tem registrado 70 orçamentos, até agora. "A projeção é fechar cerca de 10 contratos por mês", acrescenta. Segundo o representante, o excesso de chuva atrapalhou o andamento dos serviços. "Essa é uma realidade de todo o País", acrescenta Dalla Fina. Os projetos levam de um a cinco dias para instalação. Barbosa afirma que o sistema de instalação da Tecnoflash não altera o layout da empresa.

**Empresa evita sazonalidade**

O mercado nordestino representa 20% do volume global da companhia e tem um perfil de cliente diversificado, voltado ao setor de serviços. Dalla Fina está de olho no segmento de turismo da Região e projeto crescimento de 20% nas vendas no Nordeste, sobre o ano passado. O Centro-Oeste é outro foco de atenção da empresa, para impulsionar os negócios, evitando os efeitos da sazonalidade. A Tecnoflash já tem projetos em andamento no Nordeste, sobre o ano passado. O Centro-Oeste é outro foco de atenção da empresa, para impulsionar os negócios, evitando os efeitos da sazonalidade. A Tecnoflash já tem projetos em andamento no Nordeste, sobre o ano passado.

Dalla Fina diz que o mercado de climatização, de um modo geral, vem crescendo nos últimos anos, mas utilização de tecnologia de microaspersão, é relativamente nova, por isso, ainda tem muito espaço para expansão. Segundo o empresário, o sistema vem ganhando mercado em diversos setores da indústria, especialmente pelo custo-benefício, em média, acima de 300 metros quadrados, em relação ar-condicionado é de até um terço do valor.

Basimada em Itambá, no Rio de Janeiro, e com unidade de produção, Itambá, em Minas Gerais, a empresa adota a tecnologia norte-americana e italiana em seus equipamentos, que agora alcançam, entre 85% e 90% de nacionalização.

O empresário explica que, o bico do ventilador e a bomba de pressão ainda são importados da Espanha, Estados Unidos e Itália, por uma questão de preço e qualidade. "Começamos arportando a tecnologia e, em sete anos, estru-

ramos a produção em condições de atender a demanda."

Nomes como Gerlano, em Santa Cruz; os Supermercados ABC-Pão de Açúcar, Centros de Distribuição do Posto Frio e LÓreal, Michelle, Multibrás, Resas Cam, Pilkington além de eventos por todo Brasil, como o recente Vivo Open Air, no Rio de Janeiro, fazem parte da lista de projetos. O empresário estima em mil o número de equipamentos instalados — 500 somente no ano passado, quando a empresa faturou algo em torno de R\$ 3,5 milhões, no País.

O resultado incluiu o contrato de licitação com o Rio Centro, envolvendo três dos cinco pavilhões, equivalentes a 50 mil metros quadrados ou cerca 500 equipamentos, no valor de R\$ 1,470 milhão. Para 2004, a expectativa indica crescimento real de 20% a 30% no faturamento global. A evolução vem apoiada em contratos já acertados e na perspectiva de novos, em fase de articulação. Entre dez projetos do ano passado e janeiro deste ano, o Dalla Fina agregou à sua lista, pelo menos 10 igrejas, no Rio de Janeiro.

Com sete anos de mercado, a empresa inclui em seus serviços ainda projetos de insuflamento e exaustão, troca de ar, projeto, fábrica e desenvolve soluções personalizadas e customizadas ainda para lojas, casas noturnas, fazendas e outros ambientes, que necessitam de alternativas de climatização. Dalla Fina diz que o maior gargalo da empresa, que emprega 40 pessoas, para atender a expansão da demanda fica com a formação da equipe instalação.

"Cerca de 90% de nossos projetos são customizados", justifica o empresário, que tem bases instaladas para a assistência técnica nas cidades do Rio de Janeiro, Goiânia e Fortaleza. No ano passado, a Tecnoflash arçipou de 500 m<sup>2</sup> para 1000 m<sup>2</sup> a fábrica no interior de Minas Gerais.

■  
Técnica de  
aspersão  
impulsiona  
novos  
negócios no  
Nordeste

■  
Sistema  
inovador  
reduz em até  
12° C a  
temperatura  
de ambientes

