

Sondar: “Vendemos sobretudo confiança”

5 de Novembro, 2021

A Sondar com todos os satélites que estão no seu entorno é como um sistema vivo, que ao contrário do Sistema Solar, não tem um centro, mas todos comunicam entre si, e todos com os agentes económicos, Empresas, Autarquias etc. sem que nenhum seja mais importante que qualquer dos outros.

Não existe hierarquia, somente valor e conhecimento vasto e profundo nas matérias da sua área de intervenção, que poderemos situar de forma vaga, Qualidade do Ar, Mobilidade, Tráfego, Saúde e acima de tudo, assertividade e estar sempre no momento certo, com as múltiplas soluções para resolver problema ou no mínimo quantificar de forma inequívoca as variáveis que são a fonte do problema.

Temos nos últimos 23 anos crescido em tamanho e conhecimento, estando sempre como servidores, na avaliação ambiental da esmagadora maioria das grandes empresas Industriais Portuguesas, como parceiros em todos os Estudos de Impacte Ambiental das obras estruturantes do país, e também como seria natural das PME.

Assim sendo fechamos o círculo de serviços enquadrando também os serviços de informação ambiental a Municípios como Lisboa e Cascais entre outros, e monitorar a qualidade do Ar interna e externa dos metros de Lisboa e Porto, edifícios etc...

Haverá poucos sistemas de monitorização de emissões para a atmosfera que não tenham sido calibrados por umas destas empresas, não há uma rede de qualidade do Ar privada em Portugal que não seja gerida por nós. Não é pouco nem é muito, é porque vendemos sobretudo confiança.

E quando se vende um bem escasso, que sabemos que escasso é, porque não é fácil ter conhecimento de excelência, temos uma responsabilidade acrescida, manter a confiança só possível com ainda mais ciência pois, confiança ou existe ou não existe.

A confiança tem um grande problema, é binária, não há meios termos, e porque o nosso sucesso assenta neste pilar com uma regra tão desafetada mas ao mesmo tempo tão cruel, que estamos em constante movimento e atenção para não descurmarmos nenhum detalhe.

O nosso sucesso é feito de minúcias costuradas umas nas outras, de empresa em empresa, de cliente em cliente, de colaborador em colaborador.

Somos uma rede de conhecimento, de aprendizagem, de transferência de conhecimento de transporte de ideias para o futuro. Somos visionários somente porque somos insatisfeitos com os lugares-comuns de fazer somente o necessário, nós queremos e temos conseguido ir para além do necessário, tornando-o depois desejado no futuro. Geramos necessidades que mais não são que bons hábitos de serviço que tem o já teve tem dificuldades em abdicar.

Somos, salvo melhor exemplo a classe executiva dum voo comercial.

****Este artigo foi publicado na edição número 89 da Ambiente Magazine***