

Tecnilab: “queremos parceiros em cada país que se dediquem a conhecer e a trabalhar no mercado”

22 de Março, 2017

A Tecnilab Portugal, SA iniciou atividade em 1978 e, desde aí, esta empresa portuguesa sediada no Restelo, em Lisboa, tem fornecido produtos e soluções tecnológicas para o mercado das águas, energia e construção civil. Presente na Green Business Week, que decorreu de 15 a 17 de março, no Centro de Congressos de Lisboa, Margarida Pinhão, responsável pelo Departamento de Válvulas, em declarações à Ambiente Magazine, realçou que a presença no certame serviu, sobretudo, para a apresentação de portefólio e soluções.

“Fornecemos, produzimos válvulas hidráulicas mas também definimos as soluções. Temos o nosso portefólio de produtos e definimos as soluções para integração desses produtos” refere.

Com um enfoque especial no mercado das águas, a Tecnilab apresenta diversos produtos que vão “desde as válvulas de controlo de pressões e níveis em reservatórios aos detetores de fugas da água e medição de caudais”.

Relativamente a este departamento, a responsável considera que atualmente os principais desafios se prendem com “as perdas de água, gestão das pressões” e a seu ver, “o que há a fazer em Portugal na área das águas potáveis é, precisamente, a redução de perdas de água”.

Para além do mercado nacional, a Tecnilab iniciou, já em 2006, a sua exportação de produto. “O produto que exportamos é a válvula de controlo e aí sim exportamos mais do que o que é atualmente absorvido no mercado nacional”.

Quanto aos principais mercados, Margarida Pinhão destacou a Alemanha, República Checa, Colômbia, Perú, sendo que contam também este ano com a Índia. “O nosso objetivo com as válvulas é encontrar parceiros locais para que possam eles próprios prestar serviços técnicos aos clientes. Fabricamos aqui mas não pretendemos abrir escritório lá. Queremos parceiros em cada país, que se dediquem a conhecer e a trabalhar no mercado”.

Para este ano, a responsável refere ainda que a empresa pretende, sobretudo, “aumentar mercados e conseguir mais parceiros” nos diferentes países. “A estratégia é frequentar por exemplo, feiras locais, contactar empresas de cada país e pesquisar sobre eventos que trabalhem com o cliente final. Procuramos “Tecnilabs” nos outros países e que nos queiram representar”, acrescenta por fim.