



Tecniwood

inovação, rigor e transparência

A laborar a partir de Braga, há muito que a Tecniwood se consagrou enquanto player de excelência no que diz respeito ao universo das soluções em madeira, provando que não há impossíveis quando o objetivo é satisfazer as expectativas do cliente.

Falar deste nome implica que façamos alusão a duas empresas cujos âmbitos de atividade se entrecruzam. Se, por um lado, a Tecniwood – Distribuição, S. A. se caracteriza pela “compra e venda de derivados de madeira” (como sejam, por exemplo, aglomerados, contraplacados ou MDFs), importa salientar que a Tecniwood – Indústria, S. A. se assume como “especialista no fabrico de componentes para cozinhas” (nomeadamente de portas, gavetas ou kits completos, bem como de mobiliário em HPL como cabines, cacifos e mobiliário urbano), introduz Hugo Silva, CEO deste projeto empresarial.

Nesse sentido, e apesar de a flexibilidade e a qualidade do serviço se apresentarem como elementos indissociáveis do trabalho da Tecniwood, tem sido essencialmente no âmbito da supramencionada vertente de fabrico que a empresa tem conquistado uma interessante diferenciação no mercado, à qual não terá sido alheio o input de iniciativas de apoio ao investimento, tais como o Portugal 2020. Hoje, com efeito, “as máquinas e equipamentos permitem à empresa garantir a melhor qualidade do mercado”, enfatiza o porta-voz. Convirá sublinhar, no entanto, a abrangência do trabalho subjacente à Tecniwood – Indústria: “prensamos, cortamos, maquinamos em CNC, orlamos e entregamos a solução que o cliente deseja, perfeitamente customizada”, esclarece Hugo Silva.

Apostada em proporcionar “um serviço de profissionais para profissionais”, a empresa diferencia-se ainda pela impressionante abrangência de uma coleção de portas de cozinha, cortadas e orladas que engloba “cerca de 100 cores sempre disponíveis”, com prazos

de entrega médios de uma semana. Mas outro fator de incontornável referência é o facto de a Tecniwood se encontrar equipada com uma avançada tecnologia que permite a orlagem sem juntas, bem como o desenvolvimento de produtos com características antibacterianas, dotando os diversos agentes do setor de um produto inovador.

UMA RELAÇÃO DE CONFIANÇA

Em consonância com a política de qualidade que descreve estes processos de fabrico, também o serviço de distribuição da Tecniwood tem apostado numa relação com o cliente baseada num só, embora valioso, princípio. Efetivamente, “tem de ser fácil trabalhar connosco”, remata Hugo Silva, numa referência ao empenho, à flexibilidade e à transparência que existe entre a empresa e todos quantos lhe solicitam serviços. Apenas mediante tais predicados se compreende o facto de a Tecniwood contar com uma carteira que, por ano, ronda os “mil clientes”. Escusado será dizer que a utilização de matérias-primas de elevada qualidade, provenientes de florestas sustentáveis, constitui-se como um aspeto obrigatório para “um negócio que não se pode dissociar do ambiente em que se insere”.

Já outro fator que tem merecido o aplauso do abrangente leque de parceiros da Tecniwood é a capacidade que esta demonstra em “ir ao encontro daquilo que o cliente necessita”. Nesse sentido, toda a distribuição do material é assegurada pelo staff da empresa, que conhece – melhor do que ninguém – as características e o tipo de

sensibilidade que cada produto exige no seu processo de transporte. Por outro lado, e no que ao timing das entregas diz respeito, está assegurada a capacidade de fazer chegar qualquer mercadoria, num raio de até 50 quilómetros, num prazo máximo de 24 horas. É, de resto, com base nesta ética de compromisso que Hugo Silva sintetiza outra filosofia da empresa: “costumo dizer que milagres fazemos todos os dias. O impossível demora mais um bocadinho”.

CRESCER ALÉM-FRONTEIRAS

Se, em 2018, a Tecniwood testemunhou um crescimento de 20% no ramo da Distribuição e de 50% na vertente da Indústria, é convicção do CEO que estes rácios se repetirão no decorrer do presente ano. Em sintonia com este otimismo, Hugo Silva não esconde o peso que as ambições de internacionalização assumirão daqui para a frente. “Neste momento, vendemos cerca de 10% do nosso total para Espanha e,

este ano, vamos participar em feiras internacionais para que possamos alargar a componente de exportação”, elucida o administrador. Por detrás desta nova etapa, está o desejo de garantir que a empresa não fique “demasiado dependente do mercado nacional”, bem como a percepção de que “este produto e este nível de serviço poderão ser interessantes para mercados europeus”.

Concomitantemente, “a ideia é perceber a receptividade deste produto e desenvolver contactos com distribuidores locais”, que ajudem a empresa a alcançar interessantes nichos, não apenas no país vizinho, como também noutras geografias. Naturalmente que, a par destes acontecimentos, o reforço da formação da equipa de 22 colaboradores que compõe as duas empresas da Tecniwood permanecerá como um imperativo. “Os sinais do mercado levam-nos a crer que continuará a haver crescimento e queremos pessoas que gostem de cá estar, que se interessem em satisfazer os clientes e que percebam como a qualidade é fundamental”.



TECNIWOOD
Indústria & Distribuição

- ♥ Derivados de Madeira
- ♥ Componentes para Cozinhas
- ♥ Cabines e Cacifos em HPL
- ♥ Prensagem, Corte e Orlagem
- ♥ Maquinação em CNC
- ♥ Soluções em Pavimentos



BRAGA
Rua Parque Industrial de Marvila, nº 7 • 4705-629 Sequeira - Braga
Telefone: 253 339 648 • Fax: 252 098 073

info@tecniwood.pt
www.tecniwood.pt

