

DC SUCESSO



Parceria Acadêmica:



Parceria Técnica:



DIVULGAÇÃO

Soluções em condicionamento de ar

Tuma Engenharia, com 40 anos de mercado, derruba o mito sobre a vida curta de empresas do segmento

Maria Helena Dias (MHD Comunicação) - A O clima mudou nos últimos dez anos. Recentes pesquisas confirmam o aumento da temperatura média do Planeta, registrada em quase 1° C, o suficiente para modificar todo o clima de uma região e provocar desastres ambientais. A temperatura como jamais sentida antes, unida ao crescimento da classe C brasileira, colabora para um boom no mercado de ar-condicionado no país. Antes visto como equipamento de luxo, o produto se tornou popular. Em janeiro deste ano, ponto alto do verão brasileiro, a média de aumento das vendas de ar-condicionado chegou a 75%, se comparada ao mesmo período de 2010.

Um dos maiores e mais abrangentes grupos empresariais do segmento de engenharia térmica e ar-condicionado do país, a Tuma Engenharia Térmica, fechou 2010 com um faturamento de R\$ 145 milhões, e pretende crescer 20% em 2011. “A globalização também traz esses reflexos. O mercado é uma projeção do futuro. O clima mudou e as empresas também”, explica o diretor superintendente da em-

presa, Túlio Vasconcellos. Ao lado de seus filhos Júlio e Marco Túlio Vasconcellos, o diretor comemora 40 anos de sucesso no mercado, com uma estrutura que permite à empresa atender às demandas em qualquer lugar do Brasil e do exterior.

Analisar o surgimento e crescimento da Tuma no setor de ar-condicionado é, no mínimo, interessante. Túlio não tinha retaguarda de capital nem tradição familiar de administração de empresas. Somente o seu domínio sobre a engenharia térmica e a vontade de crescer: “A vida média de uma empresa instaladora de ar-condicionado no Brasil não chega a cinco anos, pois muitas se perdem depois do sucesso momentâneo. Uma empresa não sobrevive somente com idéias ou com tecnologias. Tem de aliar os dois”, explica.

Formado em engenharia, em 1968, Túlio acreditava que tinha vocação para dar aulas. Começou sua carreira na área acadêmica e lecionou durante dez anos. Especializou-se em engenharia térmica na Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e entrou na área prática. Nessa época, trocou

“O empresário acomodado não sai do lugar. Nosso grande desafio é recriar a empresa continuamente”



Diretoria da Tuma: Julio Vasconcellos, Auxiliadora Rezende, Tulio Vasconcellos e Marco Tulio Vasconcellos

a segurança de um emprego na Petrobrás, para se dedicar às pesquisas na universidade, desenvolvendo projetos. “Dosar o presente com o futuro é um grande desafio. Precisa-se focar no que você quer, no que você acredita, que pode até não dar retorno imediato, mas pode ser duradouro”, diz. Com o tempo e as dificuldades em alcançar os benefícios necessários aos projetos, Túlio se viu desmotivado a trabalhar naquele setor. “Não estava mais realizado. Queria uma interação entre a universidade e a iniciativa privada”, explica.

Um grupo abrangente

A Tuma, que continua tendo o ar-condicionado como seu carro-chefe, transformou-se em um grupo consolidado e pronto para atender a diversas demandas do segmento. No total, são oito empresas nas áreas: industrial, instaladora, comercial, de manutenção e de energia. A explicação para tantas atuações, como explica o diretor, é que a empresa acreditou em um tripé: oportunidades de negócios, recursos financeiros e recursos humanos. “Quando víamos uma janela no mercado, nós a explorávamos. A empresa foi se organizando, se capitalizando, melhorando sua capacidade de investimento e qualificação”, explica. Atualmente, o grupo conta com 1.300 funcionários, excluindo os empreiteiros. Alguns ex-funcionários se tornaram sócios de Túlio, uma forma que o diretor encontrou para expandir os negócios. Três ex-funcionários, por exemplo, tornaram-se sócios na empresa de vendas de materiais hidráulicos. Túlio mantém-se como conselheiro.

Um grande diferencial que a Tuma ofere-

ce ao mercado é o financiamento para a revitalização de instalações existentes. A proposta é financiar em até 15 anos reformas em instalações de forma a reduzir o consumo energético e o custo operacional. É feito um contrato de locação com direito a compra no final e a prestação a ser paga mensalmente, que chega a ser menor que a economia na conta de eletricidade e gastos com manutenção. “O empresário acomodado não sai do lugar. Nosso grande desafio é recriar a empresa continuamente”, explica Túlio.

Sustentabilidade - O desenvolvimento da tecnologia, embora traga milhares de benefícios aos seus usuários, traz alguns desequilíbrios ambientais. Uma das soluções da Tuma para minimizar os danos é a opção de equipamentos que utilizem gases refrigerantes ecológicos, em restrição a outros nocivos à camada de ozônio. O descarte de resíduos de forma apropriada e as soluções energéticas economicamente eficientes são outras medidas sustentáveis da empresa.

Percepção de mercado

Apesar das quatro décadas que consolidaram a Tuma no mercado, o início da história profissional de Túlio teve muitos percalços. Em 1969, quando optou por sair da área de pesquisa, reuniu-se com outros sócios, em uma empresa de sistemas térmicos. Contudo, divergências de opiniões e administrativas acabaram fazendo-o afastar. Foi quando surgiu a Tuma. Ao lado de seu pai, Lourival Vasconcellos, captou vários clientes da área de ar condicionado. “A primeira sede foi na casa do meu pai. Pegamos uma representação de uma indústria que estava começando em São Paulo e trouxemos para Belo Horizonte. Como não tínhamos tradição, encontramos dificuldades para entrar no comércio com o ar-condicionado. Foi quando percebemos um mercado na área industrial, que se preocupava mais com tecnologia”, explica. Nessa época, o mercado tinha poucos fabricantes e que não eram nacionais. A única obra que se tinha notícia era a da Assembléia Legislativa de Minas Gerais, com máquinas artesanais. “Não existia a indústria do ar-condicionado”, revela.

No segundo ano de existência da empresa, a Tuma desenvolveu uma tecnologia de

padrão de condicionadores de ar para serem usados 100% externos, que foi utilizada no bloco cirúrgico do Hospital Militar de Belo Horizonte. Na década de 70, existiam muitas dificuldades para o condicionamento de salas cirúrgicas. Uma máquina custava três vezes mais que nos dias de hoje, mas a empresa desenvolveu uma adaptação, para tornar o produto economicamente viável.

Visão de futuro – Túlio destaca a sustentação da Tuma no mercado por visões como essa, dos blocos cirúrgicos. Antecipar as tendências do setor de condicionamento de ar sempre foi um desafio, mas também um diferencial. “Passamos por transformações rápidas, em uma só geração. Para conseguir sobreviver no mercado, ficamos sempre na vanguarda, trazendo tecnologia”, explica. A empresa foi responsável pelo primeiro projeto de ar condicionado no Brasil para resfriamento de minas profundas, em Nova Lima (MG), além de ter lançado o primeiro coletor solar. Em 1987, a empresa fundou a Tuma Industrial, dedicada exclusivamente à fabricação, instalação e comercialização desses coletores.

Opinião do Cliente

“Há mais de 20 anos, a Tuma presta um excelente atendimento ao Minas Shopping, sendo a responsável pela primeira instalação de todos os aparelhos de ar-condicionado do shopping. O serviço apresentado é muito bom e, sempre que preciso, sou atendido prontamente, pois a empresa é séria e respeita os prazos na hora das entregas. Além da qualidade superior, a Tuma possui equipamentos com ótimo custo-benefício. Costumo indicar a empresa com a certeza e a tranquilidade de quem é cliente de longa data”. **Carlos Cândido, engenheiro eletricista do Minas Shopping.**

O desafio de estar sempre à frente

Leonardo Motta*

“O que os empreendedores têm em comum não é determinado tipo de personalidade, mas sim o compromisso com a prática sistemática da inovação”, afirma Peter Drucker. Eu ousaria completar essa afirmativa - com a qual concordo plenamente - fazendo uma ressalva: “(...) inovação”, sem perder a capacidade de fazer contas e ser assertivo na maioria das vezes.

Isso pra mim é claro, pois, ao estudarmos os cases de sucesso de qualquer organização, nos prendemos aos exemplos e ações positivas traçadas ao longo da sua história. Mas é preciso não esquecer que nem tudo são flores nas histórias de vida das pessoas e das empresas. Existem ações que não dão certo, que não são implementadas, que ocasionam erros e etc. Mas no fechamento do balanço, tem de ter lucro real.

E é exatamente isso que entendo ser a

maior qualidade de um empreendedor de sucesso: nunca desistir dos seus sonhos e fazê-los acontecer positivamente para suas empresas. Ações erradas servem como aprendizado, orientação, crescimento e ponto de partida de um sucesso novo.

Imagine a história da Tuma. Uma empresa trabalhando sempre com tecnologia, sendo constantemente desafiada a criar soluções ainda não existentes e transformar tudo isso em negócios, e em negócios lucrativos, tendo quase sempre de arcar com o custo dessas criações e desenvolvimento, sem poder cobrar o valor real por tudo isso. Afinal, ser líder de mercado traz a responsabilidade de estar sempre um ponto na frente. Ouvir essa história é um privilégio e tenho certeza do enorme orgulho de todos seus colaboradores em vestirem essa camisa.

* lmotta@diariodocomercio.com.br

Patrocinadores:

