



[www.tecnoflex.com](http://www.tecnoflex.com)

## CASE

Foi com as linhas Aero, Atend e Arrow que a Tecnoflex compôs os ambientes do Tribunal de Contas do Estado do Mato Grosso, com qualidade e ergonomia exigidos no projeto.

*Veja mais sobre esse case na página 3.*

## ARQUITETURA

Pesquisa americana mostra que ambiente acolhedor influencia a produtividade e o astral dos colaboradores.

*Saiba mais na página 2.*

## LICITAÇÃO

Na atual conjuntura econômica do Brasil, as licitações para o governo são as melhores formas de negócios para mobiliário de escritórios.

*Confira os detalhes na página 4.*



A Tecnoflex está pensando no futuro do planeta. Faça sua parte também! O meio ambiente agradece!

## Fidelização de Arquitetos



A Tecnoflex lançou no dia 03 de junho a Campanha InterAgir, uma Campanha de Fidelização, voltada exclusivamente para arquitetos, especificadores e *facilities*, de todo o Brasil, que trabalham com projetos que necessitam de móveis para escritórios.

Aproveitando a Certificação Ambiental ISO 14001, que a Tecnoflex recebeu no final de 2008, a Campanha de Fidelização tem como tema os animais em extinção.

A parceria dos arquitetos com a Tecnoflex vai gerar pontos que serão trocados por prêmios. Para 10 pontos um Kit de Brindes; 100 pontos uma Poltrona Ideas; 300 pontos uma Mesa Lex; 500 pontos uma viagem para Fernando de Noronha; 1000 pontos uma viagem para a Itália.

Os pontos serão contabilizados a cada venda pelos cartões fidelidade que serão cadastrados no site da Tecnoflex: Jacaré de Papo **Amarelo** (0 a 300 pontos); Ararinha **Azul** (301 a 500 pontos); Mico Leão **Dourado** (501 a 1000 pontos).

Parte do valor das vendas com a Campanha InterAgir será doada ao Mater Natura - Instituto de Estudos Ambientais (associação civil sem fins lucrativos) que tem como

missão contribuir para a conservação da diversidade biológica e cultural, visando a melhoria da qualidade da vida.

O formato da Campanha é ideal para a aproximação da Tecnoflex com os escritórios de arquitetura, possibilitando a fomentação de novos negócios, ao mesmo tempo que ajuda a financiar os projetos ambientais do Mater Natura.

O sucesso da Campanha depende e muito do trabalho dos representantes. Todo arquiteto parceiro deve ser apresentado à promoção e cadastrado para que os pontos possam ser computados. A visita a novos escritórios de arquitetura também é uma excelente estratégia para a divulgação dessa importante ferramenta de marketing disponibilizada pela Tecnoflex.

O trabalho da Tecnoflex com o Mater Natura a transformou num "Parceiro da Biodiversidade", uma aliança nacional para a conservação da biodiversidade formada entre empresas que possuem uma política de responsabilidade ambiental e social.

Saiba mais sobre a Campanha InterAgir no site: [www.tecnoflex.com](http://www.tecnoflex.com) e sobre os Parceiros da Biodiversidade [www.parceirosdabiodiversidade.org.br](http://www.parceirosdabiodiversidade.org.br)



## Brasil começa reagir à crise

O Brasil começa a registrar os primeiros sinais de recuperação na economia. Segundo o ministro da Fazenda Guido Mantega, "a crise não acabou, mas o seu pior momento já passou e estamos retornando para níveis de normalidade maior em relação aos últimos meses".

A crise começou mais tarde no Brasil do que em outros países, mas também deve terminar mais rapidamente. "Já temos sinais de recuperação. A retomada no mercado financeiro já se refletiu no Brasil, com o aumento de capitais no investimento estrangeiro, na Bolsa de Valores e em outros setores da economia brasileira", afirmou Mantega. "A recessão foi mais forte no primeiro semestre, mas até o final do ano, a economia do país estará mais equilibrada. A recuperação será mais forte nos mercados emergentes, como é o caso do Brasil". Segundo o economista Pedro Malan

"o Brasil não está em recessão, nem em deflação, mas em processo de desaceleração do crescimento que vai significar sim redução das receitas e, portanto, vai exigir cortes na expansão de gastos antes contemplados".

Muitas empresas criaram uma série de estratégias para se adaptarem a nova realidade financeira do Brasil. Para contornar a situação, uma dose de otimismo e uma reestruturação das tarefas de trabalho têm sido a forma como os empresários estão conseguindo atravessar a crise, cortando gastos e, infelizmente, reduzindo o quadro de colaboradores.

Com as empresas adaptadas aos formatos mais enxutos é possível oferecer produtos ou serviços com custos mais baixos e maiores facilidades de crédito, permitindo que o capital circule no mercado num ciclo virtuoso.

## Escritório bonito melhora desempenho

Os professores de gestão de RH sempre acreditaram que as condições de higiene e conservação do local de trabalho eram fatores secundários para a manutenção do clima organizacional. Um estudo divulgado nos Estados Unidos dá indícios de que essa crença está ultrapassada. Segundo a consultoria Gensler, especializada em design, o ambiente de trabalho exerce, sim, uma forte influência na satisfação, na moral e até na produtividade dos funcionários. A empresa entrevistou 2 mil pessoas empregadas nos Estados Unidos e chegou à conclusão de que quase metade delas (48%) trabalhariam uma hora a mais por dia - e sem reclamar - se seus escritórios fossem mais acolhedores. Do total da amostra, 58% dizem ter vergonha de mostrar o local de trabalho a clientes ou fornecedores. E nada menos que 90% dos entrevistados acreditam que suas empresas incrementariam seus resultados se simplesmente realizassem melhorias na organização e na limpeza das instalações.

"Essa mudança é reflexo de outra, mais ampla, que vem ocorrendo na forma como as organizações estão estruturadas", comenta Geraldo Gianiselo, diretor da Across, consultoria especializada em desenvolvimento organizacional. Segundo ele, as empresas estão passando por uma revolução. As antigas "bairros" estão sendo derrubadas, as hierarquias vêm se tornando cada vez mais simples e o trabalho em equipe é rotina obrigatória para a maioria das pessoas. Em outras palavras, as organizações estão deixando para trás a ideia de nichos particulares no local de trabalho - que se converte num espaço de todos.

Texto retirado: [www.amanha.com.br](http://www.amanha.com.br)

## Representantes

A partir do mês de junho a Tecnoflex passou a ter somente representantes em seu quadro de parceiros comerciais para a venda de seus produtos.

Cidades como Curitiba, São Paulo, Porto Alegre e Salvador que possuíam showrooms próprios, passam

a ter agora, representantes comerciais. Essa nova estratégia foi bem aceita pelas equipes locais que passaram de funcionários da Tecnoflex a empreendedores.

Desejamos sucesso aos novos representantes da Tecnoflex. Conheça a seguir algumas dessas equipes.



Representantes de São Paulo-SP. Da esquerda para a direita: João, Wilson, e Walter.



Representantes da Rio de Lemos de Porto Alegre-RS. Da esquerda para a direita: Tatiana e Zéda.

## case

## FICHA TÉCNICA

Cliente: **Tribunal de Contas do Estado de Mato Grosso**  
 Local: **Cuiabá - MT**  
 Data da instalação: **Setembro/2008**  
 Área total do projeto: **aproximadamente 11800 m<sup>2</sup>**  
 Nº de postos de trabalho: **375 postos de trabalho + reuniões**  
 Produtos do projeto: **Mesas Arrow, Balcão Atend, Mesas de Reunião, Armários de Gabinetes, Longarinas Aero**  
 Arquiteto: **Marcelo Catalano**  
 Representante: **In Office :: Cuiabá-MT**

Fotos: In Office



As estações de trabalho foram compostas por mesas Arrow



Na área de recepção as longarinas Aero compõem o ambiente

## Necessidade do cliente

Com a construção do edifício que abriga o Tribunal de Contas do Mato Grosso, finalizada em janeiro de 2008, foi elaborado o processo licitatório para a aquisição do mobiliário, com base em projeto e especificações propostas. Como uma das metas da gestão era dar condições ideais de trabalho para os servidores, a ergonomia aliada a qualidade e a resistência do produto, foram os pilares da especificação técnica.

## Solução Tecnoflex

Como qualidade de produto e ergonomia são preocupações constantes da Tecnoflex, não foi tarefa difícil concorrer no processo licitatório do Tribunal de Contas, no qual a qualidade e a ergonomia faziam parte das exigências e da concepção do projeto, especificadas na licitação. O órgão foi bastante exigente quanto à prestação de serviço (entrega e montagem) e a Tecnoflex também satisfaz plenamente o cliente, nesse aspecto, pois a entrega feita em caminhões próprios da Tecnoflex, permitiu que mercadoria chegasse intacta. Os montadores aptos e experientes fizeram uma montagem rápida e organizada, atendendo todas as expectativas do cliente.



O balcão Atend foi utilizado para a área de informações



## licitação

Eduardo Duarte | Departamento de Licitação

### Uma importante ferramenta de vendas

A nova realidade do mercado nacional de mobiliário corporativo, nestes tempos com recessão mundial, nos leva a acreditar que a venda para o governo através de licitações é uma excelente oportunidade para bons negócios. Direcionarmos parte dos nossos esforços na prospecção deste mercado pode nos dar o retorno esperado em um breve espaço de tempo.

O governo sempre foi o grande comprador de móveis para escritórios, representando quase a metade do que se vende no país, e até agora, é quem menos sente os efeitos da falta de recursos para investimentos, inclusive cortando muito pouco do orçamento direcionado para este fim.

Historicamente o segundo semestre aparece com as melhores demandas ao nosso segmento, pois o governo depende da aprovação do congresso das verbas orçamentárias que são votadas no começo do ano.

A Tecnoflex acompanhando esta tendência e vendo nisso uma grande oportunidade de "virar o jogo", ainda este ano, está investindo na reestruturação e no fortalecimento do departamento de licitações, com ações para dar suporte à equipe de vendas. A fábrica também está se adaptando às exigências das licitações, adquirindo mais certificações ABNT e laudos de todas as linhas de produtos, tornando-se mais competitiva em vendas governamentais.

Hoje, já começamos a atuar mais agressivamente na formação dos nossos preços, e na detecção de oportunidades por serviços especializados em buscar informações de licitações. Porém, uma peça fundamental no processo é o representante, procurando oportunidades de licitações, antes mesmo de o edital ser especificado.

A informação de um processo de compra governamental antes da publicação é um dos fatores de sucesso neste segmento, lembrando que

o comprador quase sempre tem muito pouco conhecimento de produto. Convencê-lo a comprar um mobiliário de qualidade parece ser o que fazemos no dia a dia, com os demais compradores do mercado privado. Como argumento pode-se informar que comprando móveis com laudos e ABNT, de uma fábrica que tem ISO 9001 e 14001, há maior garantia de qualidade e ergonomia dos produtos. Entretanto, a busca de editais, sem critério e já especificados por outros fabricantes acaba criando para a Tecnoflex, um problema de identidade e qualidade, fazendo com que, nem sempre, tenhamos preços competitivos, pois nosso chão de fábrica tem procedimentos montados para nossas linhas e precisam ser reprogramados para uma especificação diferente.

#### DICAS IMPORTANTES

» Catalogar e visitar comissões de licitação (estas pessoas já compraram ou vão comprar móveis para o órgão que trabalham). As obras do governo também são excelentes indícios que haverá orçamento para mobiliário.

» Apresentar a empresa, mesmo não tendo como deixar um catálogo a cada visita. Lembrar que o SITE tem todas as informações necessárias. Nem sempre o órgão vai comprar no momento da visita. Um cartão de visita ainda funciona bem.

» Muitas obras governamentais têm arquitetos, contratados por licitação, para inclusive, especificar o mobiliário. Visitas aos arquitetos também são importantes.

» Para as licitações já em andamento, fazer uma leitura prévia, principalmente na descrição dos produtos, pois qualquer peça de mobiliário com baixo valor agregado, pouca dificuldade na execução e sem solicitação de laudos e certificações, torna-se objeto de desejo de fábricas menores, mercenárias familiares etc, com formação de preços com critérios subjetivos.

» Uma breve leitura do Diário Oficial da União e do seu Estado (disponível gratuitamente na internet) é uma boa ferramenta para quem quer se especializar no assunto, pois é obrigatória a publicação de editais em quase todos os casos.

## curtas

» A Tecnoflex conta desde janeiro/09 com o Representante Jesus Fernandez da Geteca, na Venezuela e no Panamá. Alguns projetos nesses países já levam a assinatura da Tecnoflex. Conheçam abaixo a equipe Geteca de Caracas, Venezuela.



» Acompanhe a classificação dos "times" de Representantes da Tecnoflex no 1º semestre da Campanha de Vendas Brasileira 2009: 1º lugar Softplace (Belo Horizonte-MG); 2º lugar Escritório São Paulo (São Paulo-SP); 3º lugar Tekrio (Rio de Janeiro-RJ); 4º lugar In Office (Cuiabá-MT); 5º lugar Escritório Curitiba (Curitiba-PR); 6º lugar AZ3 (Blumenau-SC); 7º lugar Gynflex (Goiânia -GO); 8º lugar Escritório Porto Alegre (Porto Alegre-RS) e 9º lugar Escritório Salvador (Salvador-BA).

» A equipe de Representantes de Curitiba - Tecnospace - participou nos dias 3 e 4/06 do 1º Simpósio Internacional de Sustentabilidade em Arquitetura e Urbanismo, promovido pela ASBEA-PR. A Tecnoflex foi uma das patrocinadoras e aproveitou o evento para lançar a Campanha InterAgir para os Arquitetos.



» A Tecnoflex tem um registro de preço do DETRAN que, com algumas exceções, pode ser aceito em qualquer Unidade da Federação. Aproveitem essa boa oportunidade de negócios!