

## COMO VENCER SEGUNDO...

Aurélio Ferreira\*

### DEM 2

Cadeiras da Marinha Grande  
equipam mítico Maracanã

50

A Nova Zelândia é o mais recente país a integrar o catálogo de destinos da DEM 2, empresa da Marinha Grande que fornece cadeiras, pavimentos modulares e tribunas retrácteis para recintos desportivos em todo o mundo.

Provenientes da indústria de moldes, os sócios Aurélio Ferreira e Manuel Matias encontraram nesta área de negócio um terreno com vista para o sucesso. Desde o arranque das operações, em 1996, a DEM 2 já concebeu, produziu e instalou mais de 1 milhão de cadeiras e poltronas em recintos desportivos, estando presente em 24 países. Trabalhou com o Worcester Rugby Club (Inglaterra), o AEK de Atenas e o PAOK (Grécia), o Maccabi Netanya (Israel), o Croatia Zagreb (Croácia) e nos estádios do Bessa, de Aveiro, do Restelo, do Algarve e de Leiria, entre muitos outros. Em Portu-

gal está em 270 concelhos, incluindo piscinas, campos de ténis e ginásios desportivos.

Este ano, a propósito dos Jogos Pan-Americanos, que o Brasil acolheu de 13 a 29 de Julho, a empresa equipou o mítico Maracanã, no Rio de Janeiro, com 45 mil cadeiras, tendo colocado outras 85 mil, para a mesma competição, no Olímpico João Havelange, em dois pavilhões, num parque aquático e num velódromo.

Com a atribuição da organização do Mundial 2014 ao Brasil, uma nova oportunidade de negócio se abre. "Foi uma boa notícia para nós porque já estamos nesse mercado e temos lá um parceiro que assegura a parte da produção a partir dos nossos moldes, permitindo-nos evitar os custos de transporte e as taxas de importação", afirma Aurélio Ferreira.

A missão da comitiva organizadora ao

nosso país, em Maio, facilitou os contactos, que já decorrem ao nível da Confederação Brasileira de Futebol e dos próprios arquitectos envolvidos no projecto. Há dezenas de concorrentes e ganhar o contrato não será fácil, embora a DEM 2 tenha as suas armas. "Temos capacidade para apresentar soluções à medida com grande flexibilidade, versatilidade e ligeireza. Somos alfaíates que fazem o que o cliente pretende", aponta Aurélio Ferreira.

A estrutura ligeira da empresa é uma vantagem. Resume-se aos dois sócios e a cinco colaboradores, responsáveis pela concepção e desenvolvimento do produto e pela comercialização. Tudo o resto – fabrico do molde e injeção, transporte e montagem – é subcontratado. Além dos custos fixos reduzidos, esta abordagem permite chegar rapidamente à resposta que o in-

**C**om sede na Estrada dos Guilhermes, perto da Zona Industrial de Casal da Lebre, a DEM 2 facturou 2 milhões de euros no ano passado. A estratégia passa por apostar no mercado externo. A nível interno, há expectativas de um bom segundo semestre de 2008, com mais obras públicas, a antecipar as eleições legislativas de 2009. Actualmente, está em fase de desenvolvimento um novo modelo de cadeira, que a empresa tentará lançar num dos próximos grandes eventos desportivos.

terlocutor deseja. "Somos técnicos, além de comerciais, e encontramos soluções", sublinha o empresário da Marinha Grande. "Temos sempre a preocupação de deixar o cliente satisfeito, pois ele é o principal divulgador do nosso produto. Isto para nós tem sido uma mais-valia".

A DEM 2 começou por projectar e comercializar moldes, actividade que continua a desenvolver, mas as cadeiras, pavimentos e tribunas para recintos desportivos são, actualmente, 80 por cento da facturação. Numa área que concentra as melhores oportunidades de negócio nos grandes eventos desportivos, começa já a posicionar-se para os Olímpicos de 2012 em Londres e para o Campeonato da Europa de Futebol que decorrerá no mesmo ano na Polónia e na Ucrânia. É preciso es-

tar atento, marcar presença nas feiras internacionais e nas cerimónias em que são anunciados os países organizadores. Em relação a Londres 2012, está em estudo a constituição de uma parceria com um fabricante britânico.

Num contexto global, outra virtude decisiva é a capacidade de apresentar uma oferta que se distingue: "Construímos cadeiras com base naquilo que o mercado pede e tentamos diferenciar o produto pela versatilidade, inovação, qualidade, conforto e design", refere Aurélio Ferreira. Os rasgos centrais para drenagem da água, o desenho baseado em linhas curvas e o sistema de fixação anti-vandalismo são disso exemplo. •

\* Sócio-gerente da DEM 2