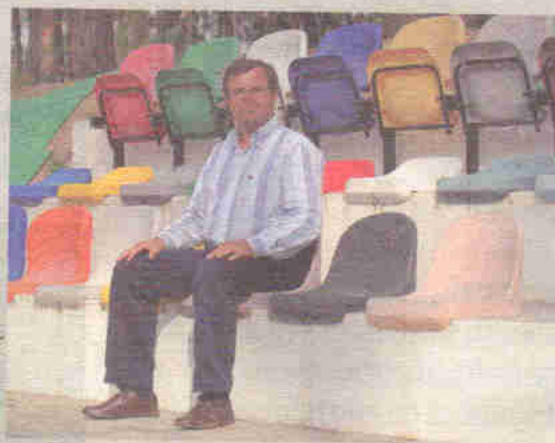


Autódromo do Algarve com cadeiras *made in Leiria*

As cadeiras do Autódromo Internacional do Algarve, que vai ser inaugurado no dia 2 de Novembro, foram fornecidas e instaladas pela DEM2, empresa da Maceira, Leiria. Dado que a premissa inicial respeitante às bancadas era que "as cadeiras tinham de ser fixadas no talude, de modo a parecer que acompanhavam todo o relevo natural que envolve a pista", o fornecimento e instalação das mais de 75 mil cadeiras foi "enorme desafio" para a equipa da DEM2. É que também não bastava colocar os assentos: estes tinham de ser postos de modo a formarem os desenhos dos logótipos dos vários patrocinadores. Alguns dos números da obra: 120 toneladas de plástico, mil toneladas de tubo metálico, 27 quilómetros de tubo metálico redondo e 100 quilómetros de tubo metálico rectangular. O resultado final pode ser apreciado no dia 2, quando a prova do Campeonato do Mundo de Superbikes for transmitida, em directo, pelo Eurosport.



RICARDO GRAÇA

Leiria

DEM2 senta adeptos no Maracanã



A DEM2, empresa da Maceira, Leiria, tem estado a fornecer cadeiras para as infra-estruturas brasileiras que vão receber os jogos Pan-americanos, que se realizam este mês. São 120 mil cadeiras, instaladas no estádio do Maracanã, Rio de Janeiro, novo Estádio Olímpico João Havelange, pavilhão Maracanazinho e Arena PAN, entre outros espaços. Empreitadas que os sócios da empresa consideram ser um "alento para prosseguir a missão". Algumas das cadeiras foram de Portugal para o Brasil, mas outras foram produzidas neste país, explica Aurélio Ferreira. Com 16 anos, a DEM2 "atingiu um dos objectivos perseguidos: ser a principal referência nacional na concepção, produção e instalação de cadeiras e pavimentos para recintos desportivos". A médio prazo, o objectivo é ser também uma referência internacional. A empresa, que esteve em destaque a semana passada no programa Sucesso.pt, emitido pela SIC Notícias, obteve recentemente o certificado de qualidade segundo a Norma ISO 9001:2000.

“Desconfiamos do que é nosso”

Que dificuldades sente no desenvolvimento da actividade?

São muitas, mas a principal é o facto de desconfiarmos do que é nosso. Temos uma auto-estima extremamente baixa e isso leva a que achemos que os produtos do estrangeiro são melhores que os nossos. Muitas vezes, em instituições públicas, somos confrontados com essa desconfiança. Vendemos hoje muito mais para o estrangeiro do que para Portugal e gostaríamos de inverter isto. O que nos preocupa mais é o facto de os técnicos com quem conversamos terem pouca noção do que é a cadeira em si. Tendo pouca noção, procuram essencialmente o baixo custo. Mas a DEM2 não quer vender produtos por terem custos baixos, mas por serem inovadores, terem *design* e serem tecnicamente adequados às necessidades. Presidentes de clubes, naturalmente, não percebem nada de cadeiras, as construtoras procuram mais-valias e nas Câmaras, infelizmente, a maior parte dos técnicos também percebe muito pouco.

A empresa tem tentado sensibilizar?

Sim, temos feito uma guerra aberta ao nível do Estado. No Instituto de Desporto de Portugal, por exemplo, estamos sempre a bater à porta para nos ajudarem, certificarem os produtos



Manuel Matias e Aurélio Ferreira

e promoverem testes. É que para vendermos a preço baixo temos que eliminar características técnicas. Normalmente, um dos produtos que é retirado é o aditivo anti-UV, que se adiciona ao plástico para que ele resista mais aos raios solares. Este aditivo é quase tão caro como a matéria-prima, mas se não for colocado, seis meses após a instalação da cadeira a cor desaparece. Mesmo quando explicamos isto, o cliente quer é o problema resolvido no momento e acaba por comprar o mais barato. Por isso, defendo que a solução passa por formar as pessoas.

A DEM2 aderiu ao projecto *Compro o que é nosso*, pro-

movido pela Associação Empresarial de Portugal. A iniciativa pode ajudar a mudar mentalidades?

Acredito seriamente que sim. Tem todo o sentido, só é pena que não tenha partido do próprio Estado a iniciativa de sensibilizar para o que é nosso. Em Espanha ou na Alemanha, por exemplo, não está escrito que primeiro se privilegiam os produtos nacionais, mas é o que acontece. É uma questão de mentalidade. Desde que estejamos a falar de qualidade igual a preços semelhantes, devíamos privilegiar o que é nosso. Não quero ser protegido por ser português. Mas também não quero ser preterido só por ser português.

Precisa com frequência contratar trabalhadores porários. Tem tido dificuldades?

Não. Existem em empresas de trabalho porário muito competentes, sérias e com muito bom senso de resposta. A Ades, a quem trabalho desde 2004, é um exemplo.

Os activos têm alguma desvantagem em relação ao trabalho porário. Para si, é uma alternativa de emprego?

É. Mas até é pena que não haja mais pessoas inscritas no trabalho temporário, porque são muito competentes. Se tivesse mais, admitia alguns dos jovens que estão inscritos, por outro lado, não há um tipo de trabalho para muita gente que só precisa de trabalhar dia-a-dia, sem se preocupar com o futuro. Há também universitários que querem ganhar algum dinheiro. Hoje em dia são diferentes, é tudo muito mais pago, com os devidos benefícios e os devidos médicos, mas no final da vida de 90, quando começa a procurar trabalho porário, a ideia que tinham eram pessoas que eram pessoas que buscavam.