

## CONSTRUÇÃO GLOBAL STADIUM

## Minhotos lideram re(l)volução nos estádios do Brasil

O campeonato brasileiro vai ser jogado pela primeira vez num relvado sintético instalado pela firma portuguesa, que está a aproveitar Olimpíadas para construir pistas de atletismo.

**ANTÓNIO LARGUESA**  
alarguesa@negocios.pt

Uma linha de financiamento comunitário para construir relvados sintéticos, que abrangia 80 municípios, foi a “oportunidade de mercado” identificada por Luís Botas para criar a Global Stadium em 2008. Era funcionário de uma empresa que fornecia este produto ao grupo ACA e, a partir dessa relação, constituiu uma sociedade com essa construtora de Famalicão, que hoje detém a empresa na totalidade.

Perto de 90% do negócio assenta nos relvados sintéticos, sobretudo para futebol e, em menor escala, para ténis e paddle, executando também pistas de ciclismo – o velódromo de Sangalhos é o cartão de visita – e de atletismo. Duas delas, em Londrina (Paraná) e São Caetano do Sul (São Paulo), estão em obra no Brasil, sendo este um segmento que “poderá crescer e ganhar relevo” em ano de Jogos Olímpicos naquele país.

Representante da Italgreen, a Global Stadium recebe o material virgem de Itália e instala o relvado. “Não é só estendê-lo. Há todo um cenário de obra associado, tão importante como o próprio fabrico”, sustenta o responsável, frisando que já levou equipas a vários países para dar formação na área e recebeu ou-

tras provenientes de mercados árabes. E se no início era a fabricante italiana que angariava os negócios e os subcontratava para executar a obra, a relação directa com os clientes finais permite-lhe agora captar contratos em vários destinos.

Do “pecúlio” de 200 mil metros quadrados em 2015, só 20% foram montados em Portugal. A internacionalização arrancou em 2009 em Cabo Verde e na lista estão França, Angola, Brasil, Estados Unidos – instalou um relvado no Ground Zero, em Nova Iorque, já retirado – e Rússia, onde fez campos de treino no complexo olímpico de Moscovo. Nos dois países de língua portuguesa tem estrutura própria, nos outros está “a reboque” da empresa-mãe.

Os esforços estão concentrados no Brasil, onde há um ano comprou uma fábrica e tem a Italgreen e empresários locais como sócios. É com essa unidade na Bahia que pretende exportar este ano para quatro novos

**A empresa de Famalicão associou-se aos italianos da Italgreen para comprar uma fábrica na Bahia.**



Luís Botas é o gestor da Global Stadium, que no ano passado instalou 200 mil metros quadrados de relva sintética.

destinos e é nela que assenta a expectativa de crescer 150% no “país irmão”, onde opera como GV Group.

Depois de ganhar um concurso público, num consórcio com a ACA Brasil, para pavimentar um complexo multidesportivo em Itapetininga que nos próximos meses receberá a tocha olímpica, a “joint venture” da empresa minhota está a substituir o piso natural do Arena Baixada, em Curitiba, por um sistema de relva sintética com certificação “FIFA Pro”. O estádio do Atlético Para-

naense estará pronto a 15 de Fevereiro para o arranque do Brasileirão, o principal escalão de futebol.

A intervenção num dos 12 palcos do Mundial de 2014 envolveu duras e prolongadas negociações com a própria Confederação Brasileira de Futebol (CBF). Luís Botas argumenta que este é um projecto emblemático porque “quebra um paradigma” no tipo de relvados do outro lado do Atlântico e gera “a expectativa de que outros clubes o queiram fazer em estádios e centros de treinos”. ■



**negócios digital**  
**negocios.pt**  
**a apps**



**INICIATIVA NEGÓCIOS**  
**Prémios Exportação**  
**e Internacionalização**  
Conheça as empresas portuguesas que foram além-fronteiras e estão a ganhar mercados.



## PERGUNTAS A LUÍS BOTAS

Responsável da Global Stadium

### “É um orgulho vencer num mercado complicadíssimo”

O gestor reconhece que o Brasil é uma dor de cabeça logística e uma “aprendizagem contínua” e explica como gere a mão-de-obra.

Qual o vosso maior princípio na internacionalização?

A nossa filosofia é, onde entramos, respeitar toda a gente, quem nos chama, seja de onde for.

Como cumprem esse compromisso nas várias geografias?

Este ano a aposta foi manter o volume em Portugal e crescer no Brasil, ignorando outros mercados que nos solicitaram. Ainda há pouco nos ligaram da Nigéria, podia ser mais um país, e tivemos de rejeitar. Rejeitar contratos é uma situação muito difícil, mas tivemos de fazê-lo. Não podemos ir a todo o lado, sob risco de fazermos uma instalação mal feita, que nos afectava negativamente.

Como tem sido a vossa experiência no Brasil, onde muitas empresas portuguesas falham?

O Brasil é um mercado complicadíssimo. Não por culpa dos brasileiros, mas sobretudo da dimensão do país. De um momento para o outro temos de saltar de estado em estado e é uma dor de cabeça em termos logísticos, de mão-de-obra, de equipamento. E depois há a questão tri-

Empresa rejeitou contratos em vários países por reconhecer que “não pode estar em todo o lado”.

butária, das leis do trabalho... É uma aprendizagem contínua. Para nós é um orgulho estarmos a vencer ali.

Como fazem a gestão dos recursos humanos?

Tentamos evitar aumentos de estrutura. Em Portugal o problema é a sazonalidade. Somos 10 pessoas, sendo cinco ou seis especialistas na instalação de relvados, e sempre que aumenta o volume de trabalho recorremos a funcionários de outras empresas do grupo e vamos dando formação. E aproveitamos os serviços partilhados do grupo, o que nos permite não ter vários custos, da contabilidade aos serviços jurídicos. No Brasil, o problema é a dispersão de trabalhos. Há 40 pessoas que são realmente da empresa e temos sempre mão-de-obra externa, com parceiros locais que funcionam quase como representantes estaduais. ■

## NOTAS RÁPIDAS

### Participada do grupo ACA

#### INTEGRADA NUM GRUPO DE CONSTRUÇÃO...

A Global Stadium é uma participada do grupo ACA, que é um dos mais relevantes no sector da construção em Portugal. Fundado por Alberto Couto Alves, tem um volume de negócios consolidado de cerca de 200 milhões de euros.

#### ... QUE FAZ NEGÓCIOS DO AMBIENTE AO ALIMENTAR

O grupo tem presença directa em Angola, França, Brasil, Argélia, Polónia. Além da engenharia e construção, actua na reabilitação urbana e saneamento, imobiliário, ambiente, energia, tratamento de resíduos e distribuição alimentar.



PRÉMIOS • EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

NOVO BANCO <sup>+</sup> **negócios**

## Premiar e promover o sucesso das empresas nacionais.

A afirmação da economia nacional e a melhoria da sua competitividade dependem em muito do incremento da capacidade exportadora e da aposta na internacionalização das empresas portuguesas.

O NOVO BANCO e o Jornal de Negócios, numa parceria com a IGNIOS destinada a premiar e promover o sucesso das empresas nacionais na exportação e internacionalização da sua atividade, lançam a edição 2016 dos Prémios Exportação & Internacionalização.

Estes prémios, destinados a PME e Grandes Empresas, têm duas componentes:

- **Prémios Exportação**, que distinguem as empresas com melhor performance exportadora;
- **Prémios Internacionalização\***, que premeiam os casos de sucesso na internacionalização.

\*Inscreva a sua empresa até 11 de janeiro de 2016 em:

<http://premioexportacaointernacionalizacao.negocios.pt>