

NEGÓCIOS INICIATIVAS PRÉMIOS EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

INDÚSTRIA

Polisport compra marca italiana de porta-bebés

A empresa de Oliveira de Azeméis adquiriu a Dieffe para completar o portefólio na entrada de gama, prevendo a entrada na grande distribuição em Itália, no Leste europeu e também na América do Sul.

A Polisport Plásticos adquiriu a marca, os modelos e produtos da italiana Dieffe para completar a estratégia de posicionamento na categoria de cadeiras para transportar crianças em bicicletas, o principal artigo e imagem da empresa e em que lidera a produção mundial, com mais de meio milhão de unidades anuais.

Ao Negócios, o diretor de operações, Paulo Freitas, explicou que precisa de estar em todos os segmentos no “core business” dos porta-bebés e que faltava uma marca de entrada de gama. Uma lacuna que surgiu depois de posicionar a Polisport como média-gama – “é como um BMW a ser vendido no supermercado, não funciona”, ilustrou – e também de já ter como marca “premium” a Bobike, que comprou em 2013 a uma concor-

rente holandesa.

Apesar de ser uma marca forte em Itália e em países da Europa de Leste com menor poder de compra – geografias em que continuará a apostar –, o investimento foi relativamente pequeno, na ordem dos 150 mil euros. Até porque a dona da Dieffe estava a atravessar dificuldades e acabou mesmo por entrar em processo de falência. A produção veio para Oliveira de Azeméis, mas como há também potencial de venda na América do Sul, prevê transferir o fabrico de um dos modelos para a fábrica que tem no Brasil.

Em 1978, com apenas 18 anos, Pedro Araújo era um praticamente amador e entusiasta do motociclismo “off-road” e, face à dificuldade em encontrar artigos de reposição, decidiu começar a produzir peças plásticas para motos. Na década de 1980, percebendo que as bicicletas

também precisavam de produtos similares – como manetes, punhos ou guarda-lamas –, o jovem nortenho começou também a produzir esses acessórios.

Fruto desta paixão do ainda acionista único pelo mundo das duas rodas, a Polisport Plásticos, que emprega 250 pessoas, faturou 28,7 milhões em 2018 e, dadas as encomendas em carteira

para o último trimestre, prepara-se para fechar este ano com vendas de 31 milhões de euros, a quase totalidade na exportação. Na bicicleta, Holanda, Alemanha e França são os melhores mercados; as peças plásticas que produz para os fabricantes de motos KTM, Husqvarna ou Suzuki, além dos produtos de catálogo com marca própria, têm como maior destino os EUA.

Ainda nas motos, está agora a apostar na Ásia, tendo já nomeado um gestor comercial específico e estando a desenvolver produtos específicos para modelos de motos locais. Paulo Freitas releva ainda a “aposta muito forte no e-commerce”, destacando a angariação de dois “clientes estratégicos”: a Amazon, em regime de FBA, para todos os armazéns na Europa; e a 24MX, maior retalhistas online da Europa nas motos. ■

ANTÓNIO LARGUESA

31
VOLUME DE NEGÓCIOS
A Polisport Plásticos prevê fechar o exercício deste ano com vendas de 31 milhões de euros.



Angariámos dois clientes estratégicos no ‘e-commerce’: a retalhista europeia 24MX nas motos; e a Amazon, em regime de FBA para todos os armazéns na Europa.

PAULO FREITAS
COO da Polisport Plásticos



A Polisport surgiu nos anos 1970 pela mão do empreendedor Pedro Araújo.



negócios digital

negocios.pt
e apps



SAIBA MAIS
Prémios

Veja toda a informação sobre esta iniciativa em cofinaeventos.com

PERGUNTAS A PAULO FREITAS

Diretor de operações da Polisport Plásticos



“Centro de operações nos EUA avança em 2020”

Sem abrandar o negócio no Brasil, criou outra filial nas Américas para gerir stocks, patrocínios e ter serviço após venda.

Há alguma nova aposta na internacionalização, seja com alguma estrutura industrial, comercial ou logística?

Sim, criámos a Polisport USA e vamos ter ali um centro de operações a partir do início de 2020. Estamos agora a fechar os acordos para a criação do centro logístico - queremos ter algum stock dos produtos mais vendidos, dos novos e de maior desgaste - e a estrutura de recursos humanos para as operações logísticas, serviço após venda e marketing (sobretudo para a gestão de patrocínios de equipas de todo-o-terreno).

Por que decidiram avançar?

Os EUA são o nosso maior mercado na área de motos e no próximo ano vamos começar a trabalhar também a bicicleta. Aliado à distância, o cliente americano quer muita informação sobre o produto e quer falar diretamente com a marca, não com um distribuidor. É importante ter uma pessoa local, com e-mail e telefone americanos,

disponível para esclarecer todas as dúvidas.

E como está a correr a "joint-venture" no Brasil para o fabrico de produtos para bicicletas destinados ao mercado sul-americano? Há sinais da instabilidade no país?

Todos os meses temos crescimentos superiores a 10%, estamos a aumentar a faturação desde o início de atividade e o resultado financeiro é positivo. A economia não está favorável, mas, ainda assim, estamos a conseguir implementar o nosso plano estratégico. ■

A economia no Brasil não está favorável, mas estamos a conseguir implementar o plano estratégico.

RAIO-X

Novos produtos sobre rodas

PORTA-BEBÉS E REBOQUE

Para bicicleta, tem um novo porta-bebé destinado ao e-commerce, que é “muito ‘user friendly’ na montagem” e no volume reduzido, para arrumação em pequenos apartamentos. E lançou um reboque para transporte de crianças usando a bicicleta.

PROTETOR DE ESCAPE

No segmento de mota lançou este ano diversos produtos da linha exclusiva de “performance parts”, com destaque para o inovador protetor de escape para motas “pipe guard - armadillo”, que no primeiro trimestre vendeu o projetado para o ano inteiro.



PRÉMIOS • EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

NOVO BANCO¹ negocios

Premiar e promover o sucesso das empresas nacionais.

Prémios Exportação

Grandes Empresas Bens Transacionáveis

Vencedor: **BA Glass Portugal**
Menção Honrosa: **Vieira Pocargil**

Grandes Empresas Serviços

Vencedor: **Gardengate**
Menção Honrosa: **J. Pinto Leitão**

PME Bens Transacionáveis

Vencedor: **Casa Santos Lima - Companhia das Vinhas**
Menção Honrosa: **Malhas Sonix**

PME Serviços

Vencedor: **Mecalbi - Engineering Solutions**
Menção Honrosa: **Meninadesign**

Exportação + Emprego

Vencedor: **Ceramirupe - Cerâmica Decorativa**
Menção Honrosa: **Prifer - Fundição**

Revelação

Vencedor: **Tech4home**
Menções Honrosa: **Moldoeste II - Indústria Plásticos**

Multinacional

Vencedor: **Continental Mabor - Indústria de Pneus**

Setor Estratégico: Mobiliário

Vencedor: **Aimmp - Ass. das Indústrias de Madeira e Mobiliário de Portugal**

Prémios Internacionalização

Grandes Empresas

Vencedor: **Vila Galé - Sociedade Empreendimentos Turísticos**

Prémio Especial do Júri

Vencedor: **Ascendum Portugal - Serviços de Gestão**
Vencedor: **Unbabel**

Iberinform
Crédito y Caución

