

Empreendedor

Ahua Cortiça potencia o “surf”

Para a prática de “bodysurf” uma empresa da Caparica criou o “handplane” em cortiça, invenção que visa melhorar o controle de movimentos na onda.

Maíra Aço



TERESA GENS

Há muito tempo que, para as ondas californianas, brasileiras, havaianas e australianas, o “bodysurf”, em que a prancha é o próprio corpo do praticante, não é um estranho. Mas, em Portugal ainda é. Daí que a recém-constituída Ahua, empresa que opera no mercado do surf, vá aproveitar o Verão para apresentar e promover a modalidade que, em relação ao surf, “mais gente se sente capaz de praticar”. A garantia é dada por Nuno Mesquita, arquitecto, surfista e, por isso, criador da Ahua - Surf Within.

Embora o corpo seja o “instrumento” de base no “bodysurf”, os praticantes que procuram melhores performances usam os “handplanes”, umas pranchas pequenas que permitem “maior controlo da onda e elevam a prática ao

nível de desporto”. O que a Ahua pretende trazer de inovação à modalidade é o material com que os seus “handplanes” são feitos. A cortiça nacional torna estes modelos únicos no mundo e fornece-lhes características especiais que têm suscitado o interesse dos países onde a modalidade é comum.

“Crowdfunding” e Poliemprende decisivos

A empresa da Costa de Caparica produz, ainda, as alaias, pranchas de surf “mágicas” (ver caixa), afirma o empreendedor, feitas manualmente e ao gosto do cliente em paulownia, uma madeira oriunda da Ásia. Trata-se de produtos que o promotor da empresa, de 33 anos, testa no mar. Foi, aliás, um vídeo de surf com alaias - que um outro surfista lhe enviou - que esteve na origem da Ahua.

Quando viu pela primeira vez estas pranchas lisas de madeira

procurou no mercado nacional. Como não encontrou nada, pensou: “É a minha deixa.” Apaixonado pelas ondas, o empreendedor usou os conhecimentos que tinha enquanto arquitecto e pôs-se a desenhar e a trabalhar sobre os materiais. Após um período de experimentação, começou a fazê-las e a receber comentários “positivos”. Graças a estes estímulos, fundou a Ahua com uma amiga de longa data que assegura a gestão dos números da empresa.

Ana Correia que desafiou o amigo a concorrer ao concurso Poliemprende 8. Venceram a etapa regional, o que lhes valeu um prémio monetário e a incubação no Madan Parque. O financiamento necessário, cerca de seis mil euros, chegou, essencialmente, deste prémio e de uma campanha de “crowdfunding” na plataforma nacional massivemov.com.

A garantia de que os produtos

são “bons investimentos porque podem acompanhar o proprietário uma vida inteira e envelhecerão com classe” é deixada por Nuno Mesquita. Daí que considere os preços (ver caixa) competitivos com os praticados por marcas concorrentes. Nuno Mesquita salienta o facto de os produtos Ahua terem “um elevado custo de produção que advém da selecção de materiais nobres e de tecnologia de ponta para a produção”.

Por outro lado, “o facto de ser um projecto muito recente e de apresentar um produto novo no mercado tem como consequência que ainda não possam beneficiar de uma diminuição do custo de produção por via de economias de escala”. Também por ser inovador, os custos com publicidade, promoção e divulgação são ainda “bastante elevados”. O empreendedor espera, no médio prazo, conseguir alterar estas condições.

BILHETE DE IDENTIDADE

Data da fundação 10 de Maio de 2012

Área de actividade Mercado do “surf” e desportos de praia.

Postos de trabalho 2

Localização Costa de Caparica

Contacto www.ahuasurf.com/

O homem das pranchas

A vida de Nuno Mesquita tem sido feita entre pranchas. Arquitecto de profissão, o empreendedor passou por alguns ateliês de Lisboa até chegar, em 2010, àquele onde está ainda hoje. Lembra-se de todos por onde passou e aprendeu. Do que já não se lembrará tão bem, aos 33 anos, é de quando pegou na prancha de “bodyboard” pela primeira vez, mas sabe que era “muito novo”. Depois, já em pé, fez-se ao mar no surf e pelas míticas “longboards”. Mais virada para os números do que para os “tubos”, Ana Correia, 32 anos, licenciada em Gestão, trabalha num escritório de advogados desde 2005 como técnica de contabilidade. Acompanhou o projecto do amigo desde o minuto zero e é responsável pela organização empresarial e gestão financeira da Ahua.

Para toda a família

A Ahua tem cinco modelos de “handplanes” vocacionados para diferentes tipos de onda e utilizadores. Objectos pequenos e transportáveis custam entre 69 e 89 euros. As alaias são umas pranchas de surf com dois centímetros de espessura feitas de uma madeira “muito leve, flexível e resistente à água”. Parecem uma tábua de engomar e a característica mais distintiva em relação às pranchas de surf modernas é o facto de não terem quilhas. O empreendedor garante que nelas “parece que o surfista vai a pairar dois dedos acima da água”. O modelo foi popular no Hawaii e acabou por cair em desuso no final do século XIX. A Ahua produz quatro modelos para diferentes abordagens às ondas.