

A PROMOSPORT CONQUISTOU O SEU ESPAÇO E ACREDITO QUE IRÁ EXPANDIR-SE CADA VEZ MAIS

9 JUN 2022



António Teixeira é fundador e CEO da PromoSport, empresa de intermediação desportiva, com sede em Matosinhos e com um longo portfólio internamente e além-fronteiras.

Desde os tempos como praticante até à “aventura” na intermediação “quase por brincadeira” e “curiosidade”, António Teixeira percorre o passado, presente e futuro da empresa que lidera, a quem projeta um amanhã sempre acima daquilo que se conseguiu hoje, ou não tivesse sido assim desde sempre, numa empresa que orgulhosamente começou por baixo, mas galgou até ao topo em Portugal.

Como surgiu a PromoSport no contexto da sua carreira como empresário FIFA?

A PromoSport surge fruto da minha paixão e gosto pelo futebol. Um gosto que começou ainda como praticante, desde o escalão de iniciados até aos juniores no FC Penafiel, e depois como amador, no Aliados de Lordelo e no Castelo da Maia, até parar. Mas mesmo depois disso, continuei ligado ao futebol, como diretor, no Leixões, já na II Liga. Em 1993, quando saí da direção do Leixões, um pouco a brincar, comecei pela curiosidade a ir ao Brasil ver alguns jogos e jogadores e ponderei continuar ligado ao mundo do futebol através da intermediação. Foi o que aconteceu. Comecei um pouco para ver se tinha apetência para a área. Desde lá até hoje, a atividade expandiu-se.

Essa paixão pelo futebol acabou, então, por ser determinante no surgimento da empresa...

Sem dúvida. Ir ao Brasil, sem conhecer ninguém, começar a ver jogos e no final dos jogos esperar à porta do balneário para abordar jogadores que agradaram no sentido de lhes propor a vinda para Portugal... foi uma aventura. E, paralelamente, também falando com jogadores do mercado interno, perceber as dificuldades deles e começar, também, a movimentá-los, dentro das dificuldades do início de uma atividade.

Qual foi o primeiro negócio que ajudou a fazer no futebol e como foi o processo?

Já lá vão muitos anos. Houve um jogador que conheci no meu tempo de diretor para o futebol do Leixões, chamado Erasmo. Ainda nesse tempo de Leixões, comecei a sugerir um jogador amigo dele, que jogava no Vila Pouca de Aguiar, que não sei precisar em que Divisão estaria, talvez III Divisão ou até Distrital. O Erasmo vinha de Chaves, ali ao lado, e falava sempre de um grande jogador no Vila Pouca, o China, que estava escondido. Lembro-me que, na época, chateei vários clubes, contactei, mas não abriam a porta. E depois falei com um treinador chamado António Luís, que estava no Lourosa. Falei-lhe do China, como sendo um bom jogador, um bom número 10. Foi à experiência e ao fim de dez minutos de um jogo amigável, o António Luís começou logo a gesticular que era para assinar. Assinou, fez uma grande época, muitos golos, foram longe na Taça de Portugal onde só foram eliminados em Alvalade pelo Sporting. O China foi, assim, o primeiro jogador que eu movimentei.

Quais são as principais preocupações que norteiam a atividade da PromoSport, sobretudo juntos dos atletas e técnicos com quem trabalham?

São muitas e diferenciadas. A PromoSport dedica-se à intermediação desportiva e o termo é o correto: intermediar entre as partes. Estamos sempre próximos dos técnicos, jogadores e clubes que conhecemos. Procuramos aconselhá-los, encaminhá-los. Fazemos essa intermediação junto dos clubes. Somos contratados para intermediar transações entre clubes, mas também podemos ser contratados para intermediar transações entre clubes e jogadores. Os maiores desafios passam por evoluir cada vez mais na orientação que damos aos profissionais, fazendo-lhes ver qual o caminho a seguir. Aconselhar para tomar a melhor decisão. Às vezes não é só a questão financeira, mas também a desportiva. Compete-nos ter critério no aconselhamento que damos a jogadores e clubes. Escolher os melhores jogadores que se adaptem ao registo de cada clube. Nem sempre um jogador que é bom para um clube é bom para outros.

Quais os seus maiores motivos de orgulho nestes anos de atividade?

O maior motivo de orgulho creio que é poder dizer que a PromoSport e todos os seus colaboradores, desde o início da atividade até hoje, tem procurado pautar a sua ação pela transparência, ética e seriedade. Esse é o grande motivo de orgulho. Podemos orgulhar-nos de termos uma imagem muito limpa no mercado.

Como vê o momento atual da PromoSport face ao seu início de atividade?

A PromoSport é uma empresa que começou por baixo, por trabalhar muito nos escalões inferiores. Depois foi caminhando ao longo do tempo até chegar à I Liga, num processo que demorou alguns anos. Conseguiu trabalhar na I Liga com clubes de grande dimensão, nomeadamente o Vitória SC, que, através do seu Presidente, o Dr. Pimenta Machado, foi o primeiro clube da I Liga a abrir-nos as portas. Seguiu-se o Salgueiros e depois disso outras portas se abriram em clubes grandes. E fomos passo a passo. Começamos a trabalhar para o exterior, como Espanha, Alemanha, Turquia, Grécia, Roménia, entre outros. Hoje, quer no mercado interno, como no externo, a PromoSport tem uma atividade bastante intensa, colocando jogadores nos diversos quadrantes.

Como projeta o futuro da PromoSport?

Acredito que a Promosport vai continuar a crescer, embora cada vez haja mais intermediários. Mas a Promosport conquistou o seu espaço e acredito que irá continuar trabalhar da mesma forma que trabalhou até agora. E acredito que irá expandir-se cada vez mais e trabalhar mais e melhor.