



MÁRIO JORGE MACHADO / Presidente da Associação Têxtil e Vestuário de Portugal

“Não temos de ser paternalistas com a China”

Perseguir o caminho da produção sustentável e taxar a entrada na Europa de têxteis com grande pegada ambiental provenientes da China é o trunfo que pode dar a vitória ao setor

Texto **Cesaltina Pinto** Fotos **Lucília Monteiro**

Números de fecho de 2020: diminuição do volume de negócios de 11%, cerca de €530 milhões de quebra de faturação. As exportações andavam à volta dos €5,2 mil milhões e caíram para €4,6 mil milhões. “Sendo mau, não é dramático, o problema é que há empresas que cresceram e empresas que decresceram”, diz o presidente da ATP, Mário Jorge Machado, destacando a quebra sobretudo no vestuário de uso no exterior. “Deixámos de ir a eventos, jantares, batizados, casamentos ou mesmo sair para trabalhar.” Apesar das implicações de um confinamento obrigatório, este dirigente associativo, que integra também a Euratex – organização que agrega as indústrias têxteis europeias –, mostra-se otimista e aponta um futuro cheio de oportunidades.

Olhando para os últimos dez anos, o que ressalva de diferente na fotografia do setor?

Houve uma evolução muito importante. As exportações cresceram mais de 50%, o que mostra que o setor foi capaz de se adaptar às novas realidades de procura do mercado. Vende um produto altamente concorrencial e conseguiu criar diferenciação para crescer. Num mercado competitivo como o europeu, mostra que se fizeram as coisas bem feitas: no design, na inovação, na velocidade e, agora, na sustentabilidade.

O private label ainda é a grande fatia do setor?

É. Representa mais de 80%. Portugal vive de trabalhar em private label, com as

grandes marcas dos segmentos médios e altos mundiais. Contrariamente ao que se dizia há uns anos, trabalhar com essas marcas não significa trabalho menos qualificado. As marcas hoje precisam de desenvolver em conjunto com as empresas os materiais, o produto, o design e a sustentabilidade.

Está a dizer que antes esse private label era feito à base de produtos massificados e de mão de obra barata, que isso depois foi deslocalizado para a Ásia, e o que ficou cá foi o produto mais refinado?

Exato. Portugal está a produzir diferenciação e não produtos básicos indiferenciados. Esses, Portugal já os perdeu quando a China aderiu à Organização Mundial do Comércio, no início do século. Nessa altura, o setor tinha 350 mil trabalhadores. Hoje tem 125 mil. Existiam cerca de 11 mil empresas, hoje são seis mil.

Menos empresas, menos trabalhadores, mas mais criação de valor?

Hoje exporta-se tanto em valor quanto se exportava então. Houve uma mudança de paradigma. Ficaram as empresas que produzem com mais sofisticação. Quais são os pilares? Produtos com melhor performance, mais velocidade, mais inovação e sustentabilidade.

Mais velocidade é responder rapidamente?

Exato. Faz uma grande diferença nos atuais modelos sustentáveis de negócio. Se tenho de tomar a decisão hoje de quanto vou comprar para vender daqui a seis meses,

corro riscos maiores. E como compro a grande distância, depois os produtos que não vendo acabam em duas situações: ou tenho de fazer saldos e estou a destruir valor da marca ou tenho de os mandar para aterro, coisa que também vai ser proibida na UE. A partir de dezembro de 2024, todos os produtos têxteis vão ter de ser reciclados, não vão poder ser queimados, nem ir para aterro, que é o que acontece hoje.

Até para contornar a falta de matéria-prima?

Essa é outra vantagem. Hoje, o produto é todo destruído no fim. Se inventarmos – e já estão a ser inventadas – tecnologias para reutilizarmos as fibras, será uma grande vantagem para a Europa, que não produz fibras. Se as queimamos em vez de as reutilizarmos, destruímos valor. Estão a ser desenvolvidas tecnologias para transformar peças de roupa novamente em fio para voltar a confeccionar. É uma grande mais-valia, mesmo na pegada carbónica. As matérias-primas não têm de andar a atravessar continentes, porque já estão na Europa.



A China representa quase 50% da produção têxtil mundial, quando no início do século era apenas 4% ou 5%. Destruiu tudo”

A crise de 2008 favoreceu a seleção das melhores empresas?

Nessa altura, o setor já estava razoavelmente encolhido devido à China ter entrado no grande comércio mundial. A China representa quase 50% da produção mundial de têxtil, quando no início do século representava apenas 4% ou 5%. Foi um processo destruidor em Portugal, Itália, França, Estados Unidos ou Rússia. Destruiu tudo o que era capacidade instalada. Mas 2008 provocou uma diminuição de consumo e tornou difícil a sobrevivência

das empresas. Mas, após a vinda da troika, o primeiro setor que começou a aumentar as exportações foi o têxtil. Mal as condições melhoraram, o setor foi capaz de responder imediatamente. Este setor é muito ágil. As empresas que vivem em esquemas muito rígidos e têm dificuldade em adaptar-se crescem menos e morrem mais.

Houve muitas empresas que fecharam.

Houve. Mas as que ficaram foram as que, desde 2011 até 2020, fizeram crescer as exportações consecutivamente, todos os anos. Foi uma década de crescimento. É algo notável, aumentar mais de 50% numa década, num setor desta dimensão. Na indústria transformadora, o têxtil representa cerca de 18% das exportações nacionais!

Queriam chegar aos seis mil milhões?

Queríamos e queremos. Claro que perder 11% num ano é um impacto muito grande. Estamos convencidos de que esta é uma crise de conjuntura e não de estrutura. E também estamos convencidos de que as oportunidades para o setor em Portugal e na Europa vão ser muito grandes na próxi-

ma década. O poder político percebeu finalmente a importância da indústria, fundamental para o crescimento económico da Europa e para a sua sustentabilidade. E o têxtil português e europeu tem práticas de produção sustentáveis, vai dar o exemplo ao resto do planeta. Não podemos ter uma Europa limpa e um planeta sujo.

Isso não vai encarecer o produto e alterar a sua competitividade?

Tem toda a razão. A competitividade é algo crítico. Mas os consumidores estão dispostos a pagar um prémio por essa diferença. É um prémio relativamente pequeno, entre 5% e 10%. Uma grande parte dos consumidores paga. Uma pequena parte não paga, ainda não está sensível, o que mostra a importância de sensibilizar os consumidores para comprarem sustentável. Este trabalho tem de ser feito a nível global. As gerações mais novas têm já uma preocupação grande. As mais velhas não foram educadas dessa forma, por isso a adesão é menor.

O consumidor quando confrontado com um édredon a €50 e outro a €10, se calhar compra o de €10...

Porque não tem toda a informação. Quando compramos um eletrodoméstico, já levamos em conta a sua eficiência energética. Defendemos que isso também aconteça no têxtil, que exista uma classificação da sustentabilidade para que o consumidor possa fazer uma compra informada. A introdução de um QR code, em que, com o nosso telemóvel, podemos ver a história do fabrico do produto, torna transparente o processo.

Isso entra com tantas variáveis. É assim tão fácil?

Não, não é. Estamos muito no início desse processo. Mas a Europa está à frente. Neste momento, a Comissão Europeia está a ouvir os intervenientes, porque quer, no segundo semestre deste ano, lançar a estratégia europeia para o têxtil e vestuário, à imagem do que já fez para as indústrias farmacêutica e de plásticos. Percebeu que ainda trabalham cerca de três milhões de pessoas no setor e que também consome muitos recursos. A Euratex está, em conjunto com a Comissão Europeia, a definir quais serão as regras para produzir sustentável, e também conseguir que a competitividade da produção europeia não seja afetada pelo que é produzido fora



E Macro

dela. É um grande desafio. Não se pode deixar o resto do planeta que não produz sustentável ficar com o mercado, porque as próprias leis europeias mataram a sua indústria.

Como vai ser isso feito?

Um produto que não cumpra os critérios de sustentabilidade europeus tem de ser taxado para ser vendido na Europa. Temos de manter a competitividade, mas também a sustentabilidade da produção. E como vamos resolver esta equação de produzir cada vez mais sustentável e mais caro e sermos, ao mesmo tempo, competitivos? Pondo os consumidores a valorizar a produção sustentável e, ao mesmo tempo, penalizando quem não o faz. Haverá uma dupla penalização: a do consumidor e a do legislador. Com isso, conseguiremos ter uma indústria competitiva. É uma estratégia ainda em construção, mas tentamos demonstrar a importância de criar condições para que esta indústria se mantenha na Europa e continue a prosperar.

Será uma taxa semelhante à do carbono?

Nessa linha. Um produto que sai da Europa para entrar na China, esta exige que seja testado nos laboratórios chineses. E um produto que vem da China e entra na Europa traz um relatório qualquer chinês e é aceite. Esta dualidade de critérios não pode continuar. A Europa tem de deixar de ser ingénua. Não pode desproteger a sua indústria e dar condições mais favoráveis a quem produz fora dela. Esta ingenuidade política tem contribuído muito para que a indústria europeia tenha vindo a decrescer consecutivamente. Porque, entretanto, quer a Ásia quer a América já descolaram do ponto de vista industrial. A Europa ainda não. E com o tipo de leis, regulamentação e acordos que tem no trade, está a ficar para trás. E isso tem consequências a nível de emprego e de oportunidades de criação de riqueza.

A indústria é uma grande fonte de emprego?

É. E não só. A China hoje já tem tantas ou mais patentes do que os Estados Unidos. A Europa está para trás. Porque onde está a indústria está a inovação. Isto de pensar que se pode fazer inovação no vazio é de quem não conhece os processos. Onde estou a fabricar é onde tenho os recursos, é onde tenho os problemas. E onde há problemas, há oportunidades, é onde está o conhecimento.



Pretender que a Europa possa ser um centro de inovação sem indústria é só mesmo de quem nunca trabalhou na indústria. E não podemos esquecer-nos de que uma das grandes vantagens de Portugal é que tem o maior cluster têxtil europeu. Cerca de 80 mil pessoas trabalham neste setor, num raio de 50 km à volta de Famalicão: desde fição, tricotagem, tecelagem, acabamentos, confeção, embalagem, botões, produção de produtos químicos... E ainda os centros tecnológicos, universidades...

Mas este não é um setor onde há empresas a várias velocidades?

Isso é normal. A Natureza não evolui por saltos. Temos de ter aquelas que fazem boas práticas para as outras perceberem qual será o modelo de evolução.

Qual a percentagem de empresas que podem não aguentar estes períodos de confinamento?

É muito difícil, depende das condições de cada uma. Há muitos fatores, mas principalmente um: como vai ser a retoma? É a pergunta que vale um bilião de dólares,



Onde está a indústria está a inovação. Pretender que a UE possa ser um centro de inovação sem indústria é não conhecer os processos”

já nem é um milhão. Será que a partir de maio vamos começar a ter bons resultados? Será que vai acontecer em junho deste ano o que aconteceu em junho do ano passado, em que se verificou uma retoma? Se for uma retoma tímida, é mau. Todos temos a expectativa, com estes programas de vacinação, de que a retoma seja rápida. Mas tenho de reconhecer que já me enganei, pois estava com expectativa de que o segundo semestre do ano passado fosse bom e foi pior do que pensávamos. Depois, achámos que este primeiro trimestre ia ser



23%, dependendo da tipologia. Com o sr. Trump, a situação complicou-se. Com o sr. Biden pode ser que se resolva. Está também numa fase avançada de aprovações um acordo entre a Europa e a América do Sul, que pode ser excelente. Porque o têxtil português e europeu é valorizado em todo o mundo, é apreciado por um consumidor chinês, norte-americano, brasileiro ou mexicano.

A China, para nós, é inacessível?

É inacessível porque tem barreiras aduaneiras elevadíssimas, de 30%, 40% e 60%. É desequilibrado, não tem sentido. Não temos de ser paternalistas com a China, atendendo ao peso que tem atualmente na economia mundial. Não defendemos que existam regras contra a China. Defendemos é regras iguais. Pretendemos a equidade, o que é exigido a um lado é exigido ao outro. Tão simples quanto isto.

E como tem sido com o Brexit?

Há o problema da introdução de barreiras alfandegárias. São os atos de populismo no seu pior. Vendem uma ideia aos eleitores, que, na prática, traz consequências negativas para o funcionamento da economia.

Tem prejudicado muito o setor?

Tem prejudicado no custo de contexto. Tornou mais difícil a ligação com Inglaterra. Todos os custos alfandegários vão ser pagos por alguém: ou pelas empresas na Europa, ou pelos consumidores em Inglaterra. Acrescentou algum valor? Não. Acrescentou custos de contexto sem necessidade.

Fechou mercados? O Reino Unido passou a encomendar a outros?

Pode vir a acontecer, mas não tem sido o caso. Muito provavelmente, o volume de negócios até vai ser idêntico. Passou é a ser burocratizado um processo que era simples. É exatamente o oposto do que defendemos. Defendemos não a criação de alfândegas, mas a sua cada vez mais eliminação, mais comércio livre.

Pode dizer-se que Portugal é a fábrica da Europa?

Não. Podemos dizer que Portugal fabrica os melhores produtos das melhores marcas europeias.

Não é a mesma coisa?

Não, porque há marcas de todos os continentes. As exportações têm vindo a crescer, é porque os clientes estão satisfeitos. Portugal está muito bem posicionado para desempenhar um papel importante no futuro. Agora com a vantagem da sustentabilidade e da economia circular. Em Portugal, a produção de energia é proveniente de fontes renováveis, está muito melhor do que a Alemanha.

Há uns anos, a grande queixa dos industriais era o peso do custo da energia na produção.

Tem razão. A energia em Portugal é mais cara do que na Alemanha. Voltamos ao problema da competitividade e da importância de o consumidor saber, quando está a comprar o produto, que foi feito com energia que veio de fontes renováveis e não da queima de carvão, como ainda há muito na Alemanha.

Essa alteração na forma de produzir vai alterar também o perfil do emprego?

Não tanto. A grande maioria dos equipamentos já é controlada por computadores, a tecnologia 4.0 já entrou na indústria. O que está a haver é a digitalização do produto. Criamos virtualmente uma peça, com todos os componentes, fazemos todos os ajustes atendendo às características do tecido. E confecciona-se a peça. Quem a vê no ecrã é real, mas ainda não foi produzida. Isso tem uma pegada muito menor, pois não tenho de a confeccionar e deitar fora se não estiver bem. E permite que possa colocar à venda uma peça que ainda não existe. Se não for sucesso, não vou ter stock. Também é importante para a velocidade.

E para a ausência de desperdício?

Exato. O grande sonho é vender primeiro e produzir depois. Só produz o que já vendi. Hoje ainda não é completamente possível, mas é nessa direção que a indústria têxtil portuguesa está a caminhar.

A maior parte das empresas está preparada para esse desafio?

O setor tem investido muitas centenas de milhões em equipamentos e em formação. Pensar que se vai para uma batalha sem as armas adequadas, que não é preciso inovar nas competências da guerra e que ainda podemos ir de arco e flecha... Não tenhamos dúvidas, o mercado em que o têxtil se posiciona é dos mais competitivos a nível mundial. **E**

fraco, mas nunca que fosse tão fraco. Agora, há muitas dúvidas para o segundo trimestre. Espero enganar-me pela positiva.

Essa retoma, que se traduzirá no regresso das encomendas, virá primeiro dos mercados comunitários ou extracomunitários?

A indústria têxtil trabalha sobretudo no mercado comunitário. É onde está concentrada a grande parte da exportação. E alguma no mercado norte-americano, sobretudo para os têxteis lar. Daí a importância de haver uma recuperação na Europa. Se esta não recuperar, vai ser muito complicado. Os nossos maiores clientes estão em Espanha, que foi o mercado que mais caiu. Claro que isso tem impacto direto nas nossas exportações.

Podem abrir-se novos mercados?

Há um acordo muito importante para a indústria têxtil, que é o acordo transatlântico. Esperemos que com [Joe] Biden seja possível um acordo com os Estados Unidos para a abertura do comércio e a diminuição das taxas entre a Europa e os Estados Unidos. Seria uma excelente oportunidade para o têxtil português, que ainda paga taxas de 20% ou



Comunicações

5G: Das guerras às oportunidades para Portugal

Conjuntura

Como mudou a economia, com um ano de pandemia em cima

Têxteis

Sustentabilidade e concorrência chinesa são os desafios do setor

Março 2021

Publicação Mensal

443

Portugal
€4,90 (Continente)

exame.pt

Exame

**ESPECIAIS**

PME INOVADORAS

SAÚDE

ALENTEJO
EMPREENDEDOR



A REBELIÃO DO PEQUENO INVESTIDOR

Grupos de investidores individuais desafiam Wall Street e juntam-se no Reddit para definir o rumo das ações, enquanto em Portugal dispara o número de contas de corretagem. Estaremos perante um novo tipo de capitalismo popular?

