

## Entrevista com NGS Malhas

Nuno Cunha e Silva

Sócio Gerente

Com **quality media press** para Expresso & El Economista

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica.

**Quality Media Press** - Fale-nos um pouco da história da NGS Malhas.

R. - NGS é uma empresa que tem 10 anos. É uma empresa em que nasce numa altura em que o têxtil está a mudar. O têxtil português fazia artigos de grande quantidade e trabalhava artigos básicos, fazia fatos de treino, t-shirts de algodão e poliéster. Nesta altura estamos numa fase completamente diferente e é aí que a NGS Malhas nasce. Foi uma empresa que lança no mercado malhas inovadoras, diferentes e delicadas. Hoje trabalhamos com produtos a 100% de seda e caxemira e suas misturas. Temos um volume de negócios que já foi mais alto, mas agora com crise que estamos a atravessar temos que ter um pouco de cuidado.

Q. - Qual o volume de negócios da empresa?

R. - A NGS faz parte de um grupo, tem a empresa mãe que é MTV/NGS SGPS, depois essa empresa é de duas outras empresas, a NGS que faz malhas acabadas pronta a cortar, malha delicada e inovadora e a MTV é uma empresa que por um lado consumo 30% da nossa malha e que confecciona para

entregar aos seus clientes. Tínhamos clientes que não queriam só a malha mas sim confeccionada e criou-se essa empresa. Ou seja, nós fazemos todo o controle, toda a supervisão, todo o desenvolvimento. A NGS factura 12 milhões de euros a MTV 8 milhões e no conjunto por volta dos 20 milhões de euros.

Q. - Qual a estratégia que esta a ser utilizada para ultrapassar este período de crise?

Q. - A nossa maior dificuldade é estar nos nossos clientes, ou seja há varias confecções no país onde uma grande parte estão com problemas de crédito e por outro lado a banca começou a fechar a porta. O estado fala muito mas depois na prática não se faz nada, no fundo somos nós que estamos a financiar as confecções.

Q. - A Espanha é um mercado alvo?

R. - Com Espanha trabalhamos de forma indirecta. Trabalhamos com grande grupos como a Inditex, mas com quantidades pequenas e com produtos muito especiais. Trabalho mais com clientes tipo **Bimbilola????**, são clientes que vendes os produtos mais caros que tem um valor acrescentado maior, com maior margem. Pelo que sei é uma empresa que está a crescer muito, está nos melhores sítio de Paris com as suas lojas. Espanha deu muito bem a volta ao seu têxtil porque transformou empresas transformadoras em empresas de retalho, ai está a chave do negócio.

Q. - Qual o segredo do negocio para conseguir prosperar no mercado?

R. - Nós na NGS fazemos malhas em 10 dias pronta a cortar, é excelente. Estive numa reunião com um indiano em Paris que me disse que o grande problema deles não é a confecção, é ter os materiais para confeccionar. Resposta rápida é um ponto-chave para o sucesso e muita inovação.

Q. - O sector têxtil já percebeu que é preciso mudar ou ainda é muito conservador?

R. - Eu penso que as pessoas perceberam, aquilo que fizemos há 10 anos atrás todos actualmente o fazem. Nós somos inovadores, continuamos a ser a maior empresa que vende malha acabada, somos líder no mercado.

Q. - A concorrência está a aplicar uma politica muito similar à da NGS?

R. - Exactamente. Nós temos uma vantagem em relação ao nossos concorrentes porque normalmente eles têm máquinas próprias e nós fazemos parcerias com determinados tricotadores e tinturarias o que nós torna mas versáteis e rápidos porque temos um leque de máquinas ao nosso dispor.

Q. - O que é necessário que o governo mude para ajudar o sector?

R. - Eu penso que é um pouco a nível europeu que as coisas tem que ser feitas, deveríamos ter uma marca obrigatórias

nas nossas etiquetas na Europa e isso não existe para deixar o consumidor escolher. Por vezes estamos a consumir produtos feitos na china onde a etiqueta e retira e no fundo estamos a enganar o consumidor. O espanhol sempre foi um povo que defendeu muito o Made In Spain, o que não aconteceu em Portugal, para nós tanto faz. Penso que nós europeus deveríamos criar uma situação em que pelo menos passássemos a mensagem de que se comprássemos europeu estávamos a ajudar os nossos cidadãos a ter um futuro melhor e evitar que se pense que a produção de tudo é feita na Ásia.

Q. - O Norte de Portugal acredita no futuro do sector têxtil?

R. - Se os compradores tiverem em atenção que o preço não é tudo e que não se vê na peça mas sim no resultado final de um negócio eu continuo a acreditar. Um dos grandes inimigos do retalho é ficarem sobras, a soberania, o diálogo é muito importante.

Q. - O mercado ibérico existe? Ou é um conceito?

R. - Eu acho que mais uma vez os espanhóis foram mais esperto que nós, neste momento são 4 vezes mais que a nossa população, financeiramente são muito mais fortes, compram as grandes empresas. No que diz respeito ao têxtil estão muito bem implantados no retalho e com grande vantagem relativamente a marcas portuguesas. Por exemplo a Zara é considerada uma loja ancora para qualquer centro comercial, tem preços competitivos e a qualidade é muito boa.

Q. - Portugal está a aproveitar as oportunidades do desafio ibérico?

R. - Acho que ainda não, estamos a deixar de lado aquela ideia de que somos mais pequenos e que temos menos capacidade. Nós aqui sempre trabalhamos mais com o mercado inglês do que com Espanha, mas sinto e vejo que Espanha será um bom mercado.

Q. - Quais os objectivos do grupo para os próximos anos?

R. - Gostaria de lhe dizer que cada vez estamos mais próximos (Portugal/Espanha), que aquilo em que Espanha é boa faz em Portugal e vice-versa e que no fundo a nossa relação seja de grande parceria e não de rivais. Penso que é importante referir que as malhas que fazemos em Portugal estão ao preço mundialmente muito bom, ou seja é tão caro fazer cá como fazer fora, depois o problema está na confecção, ou seja transformar a malha em confecção. Está a acontecer muito em Portugal que é contratar muita mão-de-obra no norte de africa. Penso de dentro de alguns anos que poderemos competir com a china porque para alem de desenvolvermos relações comerciais entre países e fica-nos muito perto.