

Entrevista com Têxtil André Amaral

André Amaral

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. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Têxtil Amaral e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

Quality Media Press - Fale-nos um pouco da actividade da empresa.

R. - A empresa Têxtil André Amaral surgiu em 1979. No início trabalhávamos muito com o mercado francês. Uma empresa dedicada a sector têxtil para homem, senhora e criança, dentro de um parâmetro de malhas exteriores com uma empresa com cerca 7 trabalhadores com uma produção diária de 5 mil peças. Desde o início que mantivemos o mesmo nível de capacidade com menos pessoas começamos com 100 pessoas agora temos cerca de 80.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - A média anual é de 6 milhões de euros.

Q. - A partir de que momento é que o mercado espanhol se fez notar?

R. - A partir de 2003 foi quando começamos a procurar o mercado espanhol, também sentimos que fomos procurados pelo mercado espanhol.

Q. - Como foi a experiência inicial com o mercado espanhol?

R. - Foi interessante, uma experiência que tivemos que tomar algum risco, foi uma aposta grande da empresa e com bastante êxito. Neste momento corresponde a cerca de 80% da produção.

Q. - Com a entrada no mercado espanhol os mercados de exportação alteraram-se?

R. - Inicialmente trabalhávamos muito com França e Alemanha, a partir de 2003 começamos com o mercado espanhol e foi sempre a crescer e estamos com 80% da nossa produção.

Q. - Qual o motivo da mudança? Deve-se a localização geográfica?

R. - O mercado espanhol nos últimos anos foi o mercado que mais acreditou em Portugal, com um poder de resposta rápida e numa facilidade de contacto, a proximidade geográfica também acho que foi importante. Trabalho muito com a Galiza. Depois porque tínhamos uma experiência têxtil com alguns anos implantados no mercado, as empresas que nos procuravam sabiam que há partida teriam uma boa resposta da nossa parte, que foi o que aconteceu. Nós somos um grande parceiro de um grupo já com alguma dimensão em Espanha que é de Vigo o **Grupo El Secreto del Mar** e que actualmente

corresponde a 70% da facturação. Depois temos outro que é a **Inditex** que deve corresponder a 10/15% da facturação estamos ainda num arranque, começamos há cerca de 6 meses. Neste momento estamos numa fase em que vamos depender muito do Grupo **El Secreto del Mar**. A experiência do Grupo tem sido muito boa inclusive connosco e eles estão adquirindo outras marcas estrangeiras para produzir em Portugal.

Q. - Como foi a experiência da mudança do mercado francês ou alemão para o mercado espanhol?

R. - Eu penso que nós em Espanha conseguimos ser um pouco diferentes em relação ao outro mercado, enquanto que a Alemanha, França estavam há mais tempo no mercado com marcas próprias e conhecidas, senti a obrigação de procurar o mercado asiático devido aos preços e quantidades que já compravam. Espanha a partir de 2000 passou a ser um mercado competitivo com marcas próprias e sentíamos que nós em Portugal éramos o parceiro ideal para começar com marcas novas. Portugal também se tornou mais competitivo nestes últimos anos.

Q. - O mercado espanhol é importante para o desenvolvimento do sector têxtil português?

R. - A Galiza tem colocado muitas encomendas em Portugal, penso que a zona do Minho está muito dependente do mercado espanhol.

Q. - Do ponto de vista têxtil Espanha é uma oportunidade?

R. - É mais uma oportunidade e nunca considero que seja uma ameaça. Da maneira que estamos a trabalhar com Espanha

sentimos que é uma boa parceria e bastante estável. Nós conseguimos ser muito competitivos em relação aos prazos de entrega, com um preço razoável no mercado. Fornecemos o El Corte Inglés que é o grande comprador do Grupo El Secreto de Mar. sentimos que o prazo de entrega é fundamental, e a qualidade.

Q. - Os novos países como a Turquia, o Norte de Africa podem ser considerados um concorrente no mercado?

R. - Penso que a Europa dificilmente vai ser concorrente de Portugal como a Tunísia, o Norte de Africa já podemos achar que é um concorrente apesar de sempre disse de há uns anos para cá que a concorrência dificilmente nos vão abater porque nos estamos com uma dimensão ideal (media empresa) de ter um mercado muito competitivo, com um grande poder de resposta.

Q. - A influência do mercado ibérico é positiva?

R. - Muito positiva, penso que neste momento o mercado está novamente a crescer. No início de 2008 as marcas tiveram um pouco de medo de comprar em grandes quantidades, depois do verão nota-se novamente uma grande agitação os clientes começam a comprar novamente. Inclusive nota-se novos clientes que já tinham estado em Portugal como é o caso dos franceses. Este final de 2009 considerou-o bastante interessante e com uma facturação bastante agradável.

Q. - O que pediria ao governo para ajudar o sector têxtil?

R. - Neste momento a nível geral, e o que nos passou connosco também, devido a crise o sector que mais nos poderá ter prejudicado foi a banca. Apesar da taxa de juro ter baixado os bancos subiram os spreads, não nos foi nada vantajoso. Neste aspecto o nosso governo não teve qualquer apoio, nós recorremos a um crédito que conseguimos. Penso que a têxtil deveria ter o apoio das seguradoras que não o tem, nós trabalhamos sem seguro. Senão fosse trabalhar com esta percentagem que trabalho com o mercado espanhol era muito complicado. Trabalhar com o mercado espanhol tem um risco muito reduzido. O que se está a sentir neste período após Agosto é uma maior abertura por parte da banca.

Q. - Como vê o futuro do sector têxtil em Portugal?

R. - Em termos de futuro da têxtil em Portugal está a ter uma nova fase. Há muitas empresas têxteis em Portugal, esta crise atingiu muitas empresas e algumas fecharam. As grandes empresas penso que não tem muitas empresas de sobreviver em Portugal. As empresas que vão sobreviver em Portugal são as medias empresas. Nessas medias empresas penso que não se vai sentir muito essa crise porque os clientes estão a voltar e estamos a conseguir voltar aos números que tínhamos antes desta crise.

Q. - Quais os objectivos para a empresa para os próximos 5 anos?

R. - Em termos de futuro para a Têxtil Amaral nós vamos continuar a fazer um investimento moderado e vamos continuar a ser bastante competitivos na qualidade e rapidez de entrega das encomendas e oferecendo preços

competitivos a todos os clientes que apareçam, mas sempre apostando muito no mercado espanhol. O mercado ibérico sempre será uma grande aposta da Têxtil Amaral, a proximidade de Espanha é bastante favorável para nós. Em relação ao futuro acho que a pior fase já passou.