

TÊXTEIS

# Há “denim” em Famalicão que melhora com a idade



Miguel Machado e Paulo Santos têm como alvo um público que gosta de andar de mota.

**A Wlrod trabalha com materiais semelhantes aos que eram usados nos anos 30 para fazer calças de ganga e roupa que apele a quem gosta de motas. A empresa quer vender calças “vintage” para o Norte da Europa.**

**ALEXANDRA NORONHA**  
anoronha@negocios.pt  
**PAULO DUARTE**  
Fotografia

Um dos clientes da Wlrod comprou máquinas dos anos 30 e enviou-as para Famalicão, onde Paulo Santos as reabilitou e usou para fazer aquilo que os equipamentos actuais não permitem: calças de ganga e outra roupa “à antiga”, com materiais semelhantes aos que eram usados no início do século XX. “Às vezes, há fabricantes que vêm aqui ver o que eu faço e fogem logo. Com medo de quebrar as máquinas, que estão preparadas para os tecidos leves, finos de hoje” refere o empresário.

Um dos seus sócios, Miguel Machado, explica que a estratégia da marca passa por fazer roupa que apele a um público que gosta do estilo de vida ligado às motas. E para chegar a esses clientes,

a empresa vai usar uma técnica que é muito século XXI: uma plataforma online de vendas, que já está a dar os primeiros passos.

“Queremos vender lá para fora, online, directamente ao consumidor final. Sabemos que a par desta estratégia temos que fazer um caminho apoiado em lojas, porque as pessoas têm que conhecer e experimentar o nosso material”, adianta o empresário. Os mercados prioritários são os do Norte da Europa, onde este tipo de roupa “vintage” já conheceu alguma expansão. O investimento de 300 mil euros a que se irão candidatar no Portugal 2020 será precisamente para melhorar o “site”, mas a Wlrod já está a vender em lojas sobretudo no Norte do país.

Estes produtos são para usar

o mais possível, mas lavar o menos possível. Paulo Santos garante que estes materiais estão feitos para durar muitos anos e que passam mesmo de geração em geração. Demasiadas lavagens não ajudam a manter as características do produto.

“Há situações de lavagens que são biológicas e isso é para manter a matéria-prima o mais virgem possível, e mais limpa durante mais tempo. O vintage não é algo com 20 ou 30 anos, mas uma coisa que seja elaborada de uma matéria-prima muito boa e que com os anos vai envelhecendo e ficando melhor”, refere Paulo Santos.

Cada par de calças pode chegar aos 200 euros e os casacos aos 600 euros, mas a Wlrod garante que duram uma vida inteira.

## BARÓMETRO

### SÓCIOS QUEREM INVESTIR MAIS

Planos da Wlrod para 2015 e 2016

A Wlrod ainda está numa fase de arranque do projecto e conta no final deste ano ter dois trabalhadores (um dedicado aos novos canais, e outro na área administrativa). A empresa tem presença em oito lojas, sendo que já foram investidos 100 mil euros neste projecto. A Wlrod conta investir mais 300 mil nos próximos dois anos, depois de se candidatar ao Portugal 2020.

	2015	2016 (est.)	Varição
Trabalhadores (est.)	2	-	-
Fornecedores	20	20	-
Lojas	8	-	-
Investimento*	100.000	300.000*	200%

Fonte: Wlrod; valor em euros a aplicar nos próximos dois anos

Miguel Machado e Paulo Santos orgulham-se de não seguir as tendências da moda, até porque as peças estão concebidas para durar muitos anos. “Isto não se rege por moda. Não temos colecções. O artigo é duradouro”, adiantou Paulo Santos. “O cliente que procura isto tem outra coisa em mente. E estes tecidos continuam a ser feitos por esta fábricas, onde não há o conceito de saldos. Mas todos os anos são introduzidas peças novas”, referiu o empresário.

E concentrar a produção, que está em pequenas confecções, na empresa? Para os sócios não faz grande sentido. “Podemos ter uma ou duas pessoas a produzir? Se calhar sim. Ter uma equipa de grandes teares não me parece”, referiu Miguel Machado. ■





## AS TRÊS LIÇÕES DO EMPRESÁRIO

### Conhecer e ter foco



Às vezes há fabricantes que vêm aqui ver o que eu faço e fogem logo. Com medo de quebrar as máquinas.

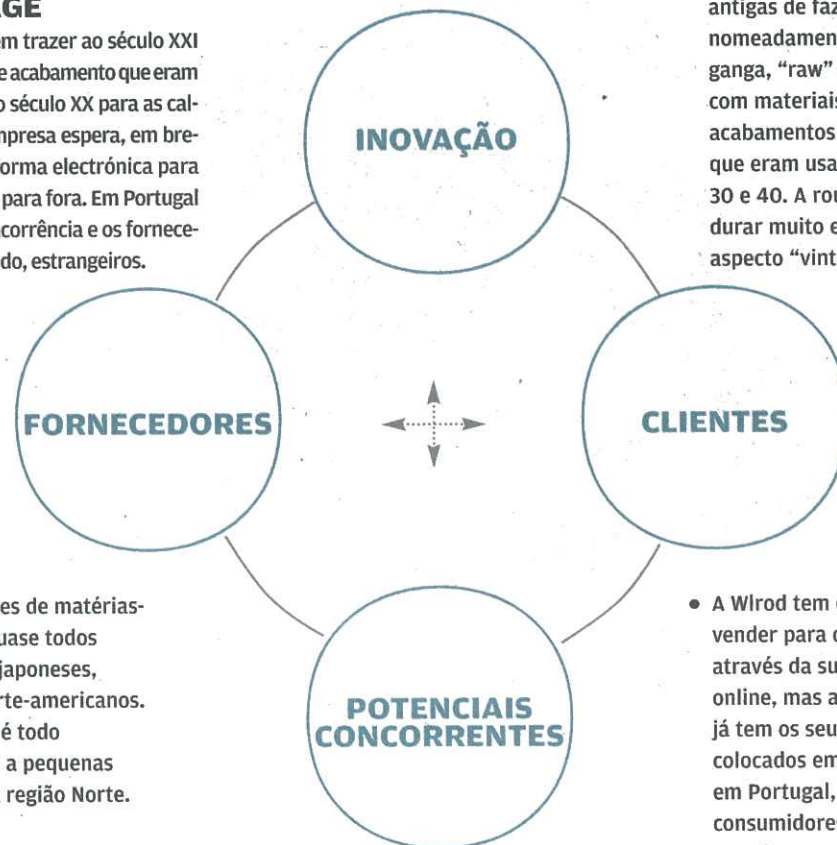


**PAULO SANTOS**  
Sócio da Wlrod

### INOVAR PARA SER VINTAGE

A Wlrod apostou em trazer ao século XXI técnicas de fabrico e acabamento que eram usadas no início do século XX para as calças de ganga. A empresa espera, em breve, ter uma plataforma electrónica para vender as peças lá para fora. Em Portugal não há grande concorrência e os fornecedores são, sobretudo, estrangeiros.

- Os fornecedores de matérias-primas são quase todos estrangeiros: japoneses, italianos e norte-americanos. Mas o fabrico é todo encomendado a pequenas confecções da região Norte.



- Em Portugal não há grande concorrência neste segmento, mas as marcas internacionais e os grandes criadores já redescobriram o denim "raw" e "selvedge", bem como os casacos e outros acessórios, muito ligados ao estilo de vida de quem anda de mota.

- A marca apostou em técnicas antigas de fazer roupa, nomeadamente calças de ganga, "raw" e "selvedge", com materiais e acabamentos do género dos que eram usados nos anos 30 e 40. A roupa acaba por durar muito e fica com aspecto "vintage".

- A Wlrod tem como objectivo vender para o cliente final através da sua plataforma online, mas actualmente já tem os seus produtos colocados em algumas lojas em Portugal, para os consumidores ficarem a conhecer a roupa.

### CONHECER

Miguel Machado acredita que o mais importante quando se começa um negócio é ter conhecimento do segmento em causa. "Tem que se saber do que se está a falar. Deve conhecer-se muito bem o negócio", referiu o empresário, que dá o exemplo do seu sócio, Paulo Santos, com o seu trabalho de décadas no sector.

### FOCO

Os fundadores da Wlrod apontam para a necessidade dos empresários se focarem como sendo uma das questões mais importantes para lançar um negócio de sucesso. "Temos que nos focar, montar um plano", referiu Miguel Machado.

### PERSEVERANÇA

Já não é um conselho novo, mas continua a ser repetido pela maioria dos empresários: resistência às dificuldades. É preciso "perseverança. Não desistir e ter em conta que as coisas vão correr mal, vão atrasar-se os pagamentos...", salientou Miguel Machado. "Se for um negócio inovador isto tudo é ainda mais importante", realçou o empresário.