

[ MITCHELL TSENG PROFESSOR DA UNIVERSIDADE DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE HONG KONG ]

# Americanos e alemães também copiaram as primeiras máquinas inglesas

Especialista diz que a China está mais activa na defesa da propriedade intelectual

Luísa Bessa lbessa@mediainf.pt

Que faz um chinês de Hong Kong num fórum de industriais europeus? Dá a perspectiva asiática. Mitchell Tseng, especialista em assuntos industriais e professor da Universidade de Ciência e Tecnologia de Hong Kong não se fez rogado, na primeira sessão da Conferência Manufature 2007, ontem, no Porto. No final, respondeu às perguntas do Jornal de Negócios.

## Qual é a perspectiva asiática sobre a indústria no mundo global?

Grandes injeções de capacidade de produção da China, Índia e outras nações asiáticas geraram uma enorme sobrecapacidade num mundo global com recursos limitados. O resultado é que temos mais e melhores produtos com baixa inflação, porque de repente há tanta capacidade que toda a gente pode ter bens mais baratos, seja carros, roupas ou

22

## Quem produz lâminas de barba de repente tem que ser competitivo com as que saem da China por 10 ou 15 cêntimos e isso é muito difícil.

Mitchell Tseng

casas. Vejo isto como boas notícias. Eu gosto de falar do exemplo da lâmina da barba, como aquela que encontrei no meu quarto do hotel, que era "made in China". Claro que quem produz lâminas de barba de repente tem de ser competitivo com as que saem da China por 10 ou 15 cêntimos e isso é muito difícil em países como Portugal. Portanto é preciso encontrar formas diferentes e há coisas que as pessoas são capazes de fazer melhor aqui. Por exemplo, o Vinho do Porto não se faz noutros países. É importante identificar a sua tradição, os seus pontos fortes, as suas capacidades, as suas vantagens competitivas.

## Fala-se muito da abertura dos mercados. Mas será que a China e outras economias emergentes estão efectivamente a abrir os seus mercados?

Acho que há uma tendência e é preciso olhar para o longo prazo. Se os produtos forem competitivos e corresponderem às necessidades das pessoas, mais tarde ou mais cedo vão chegar às mãos dos consumidores.

## É uma questão de tempo?

Eu próprio vivi no Ocidente durante 25 anos. Vivo em Hong Kong

mas todos os meses vou à China continental em trabalho. E verifico que posso comprar na China a maior parte dos bens que desejo. Talvez não consiga encontrar uma determinada variedade de queijo, ou uma coisa muito específica, mas a maior parte dos produtos ocidentais estão à venda e com preços muito competitivos.

**A Europa está preocupada com a protecção da propriedade intelectual. Referiu na sua intervenção que à medida que as empresas chinesas começam a inovar e a desenvolver novos produtos, também se preocupam com esses aspectos. Mas a Europa considera que as autoridades chinesas não estão a fazer o suficiente.**

Há alguma verdade nisso. Mas se comparar a realidade hoje verá que é muito melhor do que há cinco anos. E vai ficar ainda melhor porque haverá muito mais propriedade intelectual chinesa para ser protegida. É bom olhar para a história e ver o que aconteceu com as primeiras máquinas da revolução industrial. Os americanos não estavam autorizados a importá-las, portanto começaram a copiá-las. Falei aqui com um colega alemão que reconheceu que também foi assim que os alemães fizeram a sua primeira locomotiva, compraram-na em Inglaterra e copiaram. Não estou a encorajar que isto se faça mas faz parte da natureza da história humana, quando as empresas estão mais atrasadas e querem recuperar terreno.

## Outro tema sensível é a cotação do yuan.

Eu sou apenas especialista em indústria. Concorro que a moeda chinesa está subavaliada. O que já se fez foi substituir a indexação ao dólar por um cabaz de moedas e este intervalo de controle está a relaxar-se, permitindo mais flutuações. É o que estava programado. Europeus e americanos gostariam de ver este processo acelerar-se, para aumentar o intervalo de flutuação. Mas essa é uma questão sobretudo política para os dois lados resolverem.

## Quais podem ser as forças da indústria europeia, na sua perspectiva?

Dei alguns exemplos, como o "branding" nas ferramentas eléctricas (ver texto ao lado). Quando passo num loja Louis Vuitton no aeroporto há sempre grandes filas de clientes.

## Nem todos podem competir no negócio do luxo?

Cada um tem a sua diferença. Há algumas capacidades, por exemplo máquinas de alta precisão, a Europa tem grande tradição em fabricá-las e acho que vai continuar a ter. Para voltar ao exemplo anterior, quem está no negócio das lâminas de barba vai ter dificuldades, porque não há qual-



Paulo Duarte

quer barreira que impeça toda a gente de competir. Um hipótese é em vez de as fazer mais baratas fazê-las mais caras. Ou convencer as mulheres de que também precisam.

## Há especialistas que dizem que para produtos de muito baixo preço a China já não é muito competitiva, face a outros produtores da região

Depende das categorias. A questão é que a China acumulou massa crítica. Não se pode olhar apenas para o produto, mas para toda a infraestrutura, para os fornecedores, toda a cadeia produtiva, porque a China evoluiu muito depressa. Na minha opinião, além da mão de obra barata é preciso introduzir a questão do consumo de energia. O Governo de Pequim não está a encorajar, aliás está a desencorajar, este tipo de indústrias. Temos que trabalhar conjuntamente para encontrar uma maneira de ter menos destes produtos intensivos em energia. Se os expulsarmos da China para outros países como o Vietname ou o Camboja não estamos a resolver o problema, porque vivemos no mesmo planeta. Temos que encontrar uma maneira de trabalhar conjuntamente de forma a evitar que, no fim, todo o mundo esteja poluído.

## Carlos Zorrinho: "Há certas tendências que são como o mar"

Três empresas europeias de ferramentas – Hilti, Einhell e Bosch – deram a Mitchell Tseng exemplos bem sucedidos de transformação para concorrer no mercado global. Ingredientes essenciais: a marca e a transferência da produção para países de mais baixo custo, sobretudo para a China, mantendo o controle de actividades críticas. A Hilti, com sede no Luxemburgo, descreve-se a si própria como "uma rede de informação que por acaso vende ferramentas". Tseng é muito claro: "As empresas que aproveitam a capacidade dos países de baixos custos florescem, as que não o fazem desaparecem."

Tseng foi o defensor da perspectiva asiática na Conferência Manufature 2007, um fórum dominado por representantes da indústria europeia e quadros de Bruxelas, preocupados com as questões da investigação e desenvolvimento e a transferência de tecnologia, para a manutenção da competitividade do

sector transformador europeu. Recordou que a China era em 1750 uma das fábricas do mundo, responsável por um terço do "output" mundial, e apresentou o grupo Li & Fung, de Hong Kong, que classificou como "um grupo industrial sem fábricas", como outro exemplo de transformação de uma empresa tradicional.

Carlos Zorrinho, coordenador do Plano Tecnológico, disse ao Jornal de Negócios que gostou do que ouviu: "As empresas europeias têm que se focar na cadeia de valor e não na cadeia de produção. Falou-se aqui em inovação 2.0, que significa colocar a criatividade e o timing em cima da inovação. O que vai ser importante é a diferença percebida nos produtos. O outro campo é vender mais barato e nisso a Europa não tem hipótese".

"Há certas tendências que são como o mar. Não vale a pena enfrentar a onda o que é preciso é surfar", concluiu.