

*Entrevista com ATRAL-CIPAN*

*Sebastião Alves*

*Presidente do Conselho de Administração*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - a ANTRAL CIPAN não é uma empresa tradicional no sector farmacêutico. Fale-nos um pouco do percurso da empresa.*

R. - Depois de sair do serviço militar estive durante 3 anos como ajudante de farmácia enquanto acabava os meus estudos. Em 1947 morreu um dos sócios da farmácia que dirigia a área promocional da farmácia. A partir desse momento a farmácia iniciou um processo de falência. Numa reunião com um dos sócios da empresa dei a minha opinião de como deveria ter sido gerida a empresa para que não tivesse que entrar num processo de falência. A minha opinião foi muito bem aceite, onde me ofereceram a possibilidade de poder continuar com a farmácia aberta e que poderia por em prática as minhas ideias. Na altura sabia que esta área era muito poderosa e que podia ser desenvolvida. No segundo semestre de 1948, já estava instalando um laboratório. Paralelamente escrevi às Câmaras de Comercio de Africa e Ásia para sondar o mercado. Em Junho de 1949 embarquei para Africa onde visitei todas as colónias portuguesas. Centrei o negócio nas grandes cidades como foi o caso de Lagos na Nigéria através de uma empresa portuguesa que lá estava instalada. Nessa minha viagem que durou 4 meses estabeleci negócios em diversos países e claro nas suas principais cidades como Quênia, Sudão, Egipto, Bombaim, Goa, Cancun, Singapura, Beirute, Cairo, entre outras. Para mim foi fácil entrar nestes mercados porque estavam abandonados, não havia ninguém que para lá exportasse. Quando voltei em Outubro de 1949 a empresa estava refeita. A chave do meu sucesso foi encontrar clientes que não tinham fornecedores de bens essenciais nesta área. Foi desta forma que se iniciou a internacionalização da empresa. Depois fomos explorar a América Latina, seguidamente América Central.

*Q. - Qual a importância do mercado espanhol?*

R. - Através do sócio catalão existiu um intercâmbio de fabricação de produtos entre o nosso laboratório e um laboratório espanhol. Esta relação comercial durou bastantes anos.

*Q. - Quantos anos tem a empresa?*

R. - Eu comecei em 1944. A empresa tem mais de 60 anos de existência.

*Q. - Quais os momentos chaves da sua carreira que marcaram o futuro da empresa?*

R. - A minha primeira viagem foi muito importante. Outro momento importante na minha carreira em 1955, foi o início da fabricação de antibióticos. Em 1954 compramos toneladas de penicilina, um ano depois estávamos a fabricar antibióticos.

*Q. - O que o levou a tomar a decisão da fabricação dos antibióticos em Portugal?*

R. - Depois de ter recebido vários não por parte dos nossos fornecedores habituais de França, Alemanha, Itália e os EUA, decidimos que tínhamos que inverter esta situação, o negócio não podia parar. Fui para Itália e coloquei um anúncio no jornal para sair em Roma e Milão no mesmo dia. Deste anúncio obtivemos cerca de 20 respostas. Pouco tempo depois foram enviados 3 técnicos para Roma para trabalhar no Instituto de Saúde onde trabalhava o tio do qual recebi um dos primeiros prémios Nobel da Medicina. Este projecto em Roma ainda durou cerca de 1 ano. O nosso desenvolvimento foi muito rápido.

*Q. - Na minha opinião Portugal tem medo de sair das suas fronteiras. Qual a sua opinião?*

R. - É mais ou menos isso, Portugal vive de produtos de terceiros. Esta empresa teve uma postura de mercado muito diferente desde o início. Sempre fomos uma empresa independente.

*Q. - Durante todos estes anos existiu interesse por parte de outras empresas em se associar a esta ou mesmo de a comprar? Alguma vez se sentiu tentado em vender a empresa?*

R. - Várias vezes respondi a propostas que me foram feitas, mas nunca vendi nada. Já surgiram ofertas muito aliciantes e tentadoras, mas a política da empresa não é vender.

*Q. - Actualmente a empresa tem uma grande dimensão. Que objectivos tem a empresa para os próximos anos?*

R. - Através da internacionalização e desde 1966 o nosso principal mercado é os EUA. Os nossos antibióticos também vão para a Europa, Japão, Austrália. Neste momento estamos com um novo projecto para a implantação no mercado de um novo produto, que serve para reforçar a acção dos antibióticos existentes. Este projecto deve estar concluído em Março/Abril.

*Q. - Que mercados podem abranger com este produto?*

R. - Principalmente os EUA e a Espanha.

*Q. - Existe mais algum projecto a curto prazo?*

R. - Estamos retomando um projecto de internacionalização muito activo, retomando alguns mercados mais inactivos. Neste momento temos iniciados 3 novos projectos.

*Q. - Portugal está atravessando um período de crise. Quais as consequências desta crise?*

R. - Os portugueses já ultrapassaram épocas mais difíceis dos que estas. É evidente que as colónias na década de 70 deram muitos prejuízos na economia portuguesa, exportávamos cerca de 20%. A perda das colónias teve como consequência negativa a perda de muitos negócios que se efectuavam para África e Ásia. Os portugueses não estavam habituados a viver com a Europa e a contar com a Europa. Com a chegada dos subsídios não foram aproveitados da melhor maneira a partir de 1986. Faltou um plano económico de desenvolvimento. Espanha por exemplo soube aproveitar os subsídios ao contraio de Portugal. Portugal também não soube aproveitar o mar, a piscicultura actualmente representa cerca de 30% do consumo dos países. Portugal neste momento não tem qualquer percentagem relevante na área da piscicultura.

*Q. - Acredita que Portugal e Espanha juntos possam representar uma economia de força para enfrentar o resto do mundo?*

R. - Em Portugal vivesse com desconfiança em relação aos espanhóis e vice-versa. Há sectores onde a colaboração existe e se pode desenvolver sem atritos e dificuldades, como por exemplo a construção, turismo. Na industria farmacêutica a Espanha é muito mais poderosa e protegida pelos governo que em Portugal. A união dos 2 países poderá funcionar bem em alguns dos sectores.