

Alexandre Alves (FNAC)

«COM OU SEM MUDANÇAS

OS PALOP ABREM-NOS GRANDES PERSPECTIVAS»

CARLOS NOGUEIRA

É o homem forte da FNAC — Fábrica Nacional de Ar Condicionado, uma das mais conhecidas — terá disso a fama e o provelto — empresas portuguesas criadas, como o próprio nome indica, para dosear e tornar mais agradável a temperatura ambiente nos locais de trabalho, residências, espaços públicos, etc. Chama-se Alexandre Alves (João José Alexandre Alves) tem 43 anos — nasceu em 23 de Maio de 1947 — é casado e pai de duas jovens, a mais nova com 12 e a mais velha com 16 anos. Nasceu no Alentejo. Em Avis, onde viveu até aos 18 anos, altura em que foi viver para Lisboa com os seus pais, ainda vivos, concluindo os seus estudos e iniciando uma vida bem preenchida de trabalho. Alexandre Alves recebeu o «África» no seu gabinete de trabalho para a entrevista oportunamente marcada e que ele fez questão de não ser condicionada a não ser no tempo-horas, em dia de tempo-meteorologia a fazer muitas caretas.

O primeiro tema, como não podia deixar de ser, foi o percurso da sua vida até chegar a empresário.

— Nasceu rico?

— Não. Sou originário de uma daquelas famílias de quem no Alentejo se diz que são filhos ricos de pais remediados, ou seja pais que tentam dar aos filhos mais do que aquilo que tiveram.

— Estudou?

— Sim, comecei no Alentejo e concluí em Lisboa nos liceus Camões e Francês o Curso Geral dos liceus. Mas aos 18 anos comecei a trabalhar.

— Recorda-se do primeiro emprego que teve?

— Perfeitamente. Fui para a Alfândega de Lisboa como ajudante de despachante, conservando-me lá durante um ano.

— Depois...

— Depois empreguei-me na Agência Portuguesa de Revistas em Campo de Ourique. Entrei para lá com 19 anos e numa primeira fase estive lá até ir para a Guiné cumprir o serviço militar o que durou até 1970. Quando voltei a Lisboa regresssei à Agência já com melhores condições, para trabalhar na Direcção Comercial, com a responsabilidade da distribuição. Em 73 ingressei numa empresa de ar condicionado, a Telhado e Pereira. Até que em 1978, integrando um grupo de 12 pessoas, constituímos a nossa

primeira empresa nesta área, a TEP-Clima. Éramos todos originários do ar condicionado.

— Ar condicionado que era então ainda um luxo para muita gente...

— Era e ainda é, pois há muita gente por aí sem possibilidades de acesso ao ar condicionado.

— Quando foi que aconteceu o seu primeiro investimento em África?

— Foi depois que em 78 a TEP-clima teve ocasião de participar na primeira feira organizada em Moçambique pelo ICEP (Instituto de Comércio Externo Português). Já então a empresa estava dividida em três departamentos, sendo um de ar condicionado, outro de refrigeração e o terceiro de manutenção. No fim desse ano já empregávamos 76 pessoas. Em 1981 fundámos a FNAC.

— Quantos postos de trabalho têm actualmente?

— Aproximadamente 1700, espalhados pelo continente, ilhas e cinco países dos PALOP, onde temos representantes e também empresas com pessoas nossas.

Tempos difíceis

Não foi fácil o começo da FNAC em África, mais propriamente em Moçambique. Houve que remover obstáculos mas a empresa não recuou e hoje mantém lá uma in-

tenso actividade. Alexandre Alves explica:

— Toda a actividade empresarial, seja ela qual for, é composta de avanços e recuos, bons negócios e outros menos bons. O que acontece é que as pessoas, por formação ou deformação, têm o hábito de deixar que só venha à superfície o que é mau e do que é bom nem se fala.

E numa curiosa comparação:

— É como o caso da Rosa Mota que nos habituou a sucessivas vitórias mas se perde uma vez ninguém vai dizer que ela está acabada e que já não presta. Tem de haver um certo equilíbrio. Se ler o nosso Relatório e Contas de 1990, ficará com uma ideia das empresas todas onde nós participamos, daquilo que é hoje o grupo FNAC, da ligação que temos com África e dos investimentos que lá fazemos. Constatará também que, se calhar, ti-

rando uma meia dúzia de empresas ligadas ao Estado português, devemos ser o grupo que tem maiores investimentos nos países africanos de língua portuguesa.

— Decerto com bons lucros...

— Nem sempre a nossa perspectiva é a do lucro porque quem investe não pode esperar o lucro logo no ano seguinte. Há que amadurecer. É o caso de quando se investe em alimentação em países com todas as carências possíveis e imaginárias. Basta ver as distâncias enormes, os meios de transporte postos à disposição, o problema da guerra, etc., etc.

— Recela pelo futuro de África?

— De modo algum. Eu não tenho dúvidas de que a África é já hoje um grande continente e vai ser ainda maior amanhã, capaz de abrir grandes perspectivas às empresas portuguesas especialmente àquelas que se revela-

rem mais competentes e melhor souberem entender o seu processo evolutivo. Há que respeitar as opções políticas desses países resultantes de eleições democráticas, respeitando a evolução deles na área política.

— A vossa implantação nos países lusófonos obedece a algum critério de prioridade em relação a esses países?

— Veja, Moçambique está em primeiro lugar até por um relacionamento histórico que temos com este país. No entanto, Angola, quer pelos seus recursos, quer pelo potencial que encerra é, sem dúvida, o país que apresenta melhores oportunidades. Estamos interessados em reforçar e diversificar as nossas relações com Angola que, diga-se de passagem, são já bastante importantes.

Mudanças políticas — que influência?

Embora ainda relativamente jovem, Alexandre

Alves apresenta já um curriculum construído em mais de uma década de experiência de um modo geral bem sucedida no complexo mundo dos negócios. Essa maturidade permite-lhe alardear uma visível firmeza e um indissolúvel optimismo quando fala do futuro dos seus investimentos em África. Lá terá as suas razões. Porém e principalmente em relação a Angola e Moçambique, esse futuro terá que passar inevitavelmente pela tão desejada paz e, consequentemente, pelas definições políticas. O que nos levou a questionar:

— Não teme que logo que seja conseguido o cessar-fogo nos dois países o rumo político se altere e eventuais novos líderes privilegiem antes as relações comerciais com outros países?

— Em primeiro lugar quero esclarecer que todo o nosso relacionamento

(Continua na pág. 30)

«COM OU SEM MUDANÇAS OS PALOP ABREM-NOS GRANDES PERSPECTIVAS»

(Continuação da pág. 5)

com as entidades oficiais de qualquer dos cinco países dos PALOP se tem pautado por uma completa abertura sem que alguma vez se tenha registado da nossa parte qualquer ingerência de índole política. Os nossos interlocutores sempre foram e continuarão a ser as autoridades legalmente constituídas e reconhecidas pela comunidade internacional. Julgo que as mudanças políticas em curso nos PALOP não afectarão as relações comerciais com Portugal. Por um lado há o peso do passado histórico, ultrapassados que estão os traumas e ainda a língua comum; e por outro temos interesses económicos mútuos que fazem com que as duas partes se encontrem e realizem negócios.

E dando um exemplo mais explícito:

— Se, por hipótese meramente académica, amanhã o senhor primeiro-ministro de Cabo Verde entendesse que não devia ter relações com Portu-

gal, apesar de falar a mesma língua, apesar de ter aqui umas dezenas de milhar de emigrantes, apesar de ter um volume de negócios de quase dez milhões de contos com Portugal, preferindo, por exemplo, virar-se para a França, logicamente que essa medida teria dificuldade em funcionar, pois seria contrária ao percurso comum dos dois povos. Os laços históricos e culturais que unem os povos são indestrutíveis. É também deles que decorrem as relações económicas e culturais. Por outro lado, Portugal, tendo em conta o seu posicionamento geográfico, bem como o seu estágio de desenvolvimento, tem uma especial vocação para se relacionar com os países africanos em geral, nomeadamente os PALOP. Isto não se trata tanto de uma fatalidade, mas algo que tem a ver com o papel de charneira que até certo ponto podemos e devemos desempenhar entre a comunidade europeia a que pertencemos e os países ACP.

— Mas aí a CEE imporá as suas regras...

— Certo. Mas até nesse domínio eu penso que será a própria CEE um dos organismos a «empurrar» Portugal no sentido de ter esse relacionamento preferencial com África. Muito mais do que a Espanha, a Grécia ou a Irlanda, isto para citar países economicamente mais próximos de nós e que em determinado momento poderiam ser mais competitivos. Claro que aparecem outros perigos. A Espanha é um grande perigo sem dúvida porque tem um poder económico que nós não temos. Veja-se os acordos que ela fez e as linhas de crédito que abriu com Angola. Aliás, a Espanha e a França são, creio eu, os dois grandes concorrentes de Portugal em África. Punha-se a hipótese do Brasil mas eu nunca acreditei porque o Brasil tem muitos problemas internos.

— A FNAC também está no Brasil?

— Não. Já o tentámos várias vezes mas não é fácil a penetração lá devido à sua própria estrutura económica e política pouco favorável à implantação de qualquer grupo médio como nós somos. A grande multinacional entra mas um grupo médio não. Veja-se o relacionamento dos grupos portugueses com o Brasil que está muito próximo do zero.

E mesmo a penetração dos brasileiros cá só tem sido possível nos dois últimos anos e não com o objectivo principal de estarem em Portugal mas sim o de quererem entrar na Europa comunitária, tendo aqui patrcios que falam a mesma língua. E ao mesmo tempo aproveitam para fugirem à má situação económica do seu país.

O apoio do Estado

No seu Relatório e Contas relativo ao ano passado, apresentado com uma elogiável sobriedade, onde contras-

tam a frieza dos números com a beleza das artes plásticas expressas em reproduções de quadros da colecção da empresa, é salientado que as vendas no decorrer do ano de 90 atingiram 15,1 milhões de contos, mais 41,3 por cento do que no ano anterior e o equivalente a 25 por cento em termos reais. Nem os crescentes aumentos dos custos de produção (onde se incluem os aumentos salariais), nem o valor atingido pela inflação no nosso país — 13,4 por cento de média anual, só superado na Europa pela Grécia (20,5 por cento) e equivalente a mais do dobro do valor médio da Comunidade (5,7 por cento) —, nem a crise do Golfo com todo o seu cortejo de dificuldades criadas à nossa economia, travaram o ritmo do crescimento desta Empresa a qual, segundo nos disse Alexandre Alves, não espera pelo apoio estatal para ganhar novos fêlegos...

— Quando me põem a questão do auxílio do

Estado, eu costumo dizer que ele existe para servir os contribuintes ou seja os cidadãos e as instituições nas quais se incluem as empresas. Portanto, nós devemos exigir auxílio do Estado, tanto no que respeita ao difícil desafio que a integração europeia constitui, como no que concerne ao relacionamento económico com África. Neste particular, das relações com África, sou da opinião que o actual governo tem desenvolvido uma política correcta. Não aplaudo tudo mas acho que em termos globais o balanço é positivo.

FNAC, uma empresa virada para o futuro. Que aposta na formação profissional em Portugal e em África. («Actualmente temos em Moçambique umas dezenas largas de jovens a quem damos formação profissional e em Angola temos cerca de 40 pessoas na formação das técnicas de frio e de climatização dada por nós em condições de igualdade com o que fazemos cá em Portugal»).