

JORGE PASTILHA, DIRECTOR-GERAL DA HOVIONE MACAU

«Queremos atrair pessoas locais formadas no estrangeiro»

PEDRO DANIEL OLIVEIRA
pedrodanielhk@hotmail.com

A empresa portuguesa Hovione pretende comemorar localmente os seus 50 anos de existência com o programa «Welcome Back to Macau». A medida visa atrair pessoas que nasceram em Macau, mas que se formaram nas universidades de outros países. «Serão inseridos na fábrica da ilha da Taipa, tendo em vista uma carreira internacional», referiu Jorge Pastilha. Em entrevista a *O CLARIM*, o director geral da sucursal da Hovione em Macau olha para o mercado com «grandes potencialidades» da China continental, adiantando que a fábrica na província de Zhejiang vai ao encontro do plano expansionista da companhia. Aquele responsável lembrou também a similaridade entre a Hovione e a abertura da China ao mundo, iniciada por Deng Xiaoping em 1978.

O CLARIM – A Hovione foi fundada há 50 anos em Portugal e encontra-se em Macau desde 1984. Trace um pouco do percurso da empresa que produz compostos activos para a indústria farmacêutica.

JORGE PASTILHA – Macau foi o primeiro passo para a internacionalização da Hovione. A nossa sede está situada em Loures (Portugal). Além da fábrica em Macau, temos ainda



um Centro de Transferência Tecnológica, inaugurado em Setembro de 2002, em Nova Jersey (Estados Unidos). Depois de alguns anos de parceria, a Hisyn e a Hovione formaram uma «joint venture», em Fevereiro de 2008, tendo aberto uma fábrica na província de Zhejiang (China continental). Mais recentemente, em Abril de 2009, adquirimos à Pfizer uma fábrica em Cork (Irlanda). Temos ainda um escritório na Suíça e outro em Hong Kong. Estamos a comemorar 50 anos de fundação e 25 anos em Macau.

CL – A empresa vai lançar na RAEM o programa «Welcome Back to Macau». A quem se destina?

J.P. – A nossa política em Macau sempre passou por recrutar pessoas com visão internacional. Macau é um lugar muito pequeno e todos os nossos clientes e fornecedores são de fora. O pro-

grama «Welcome Back to Macau» visa recrutar pessoas que aqui nasceram, mas que estudaram e se formaram em química, em engenharia química, em bioquímica ou em engenharia mecânica (áreas consideradas fundamentais para a nossa actividade) na Austrália, em Inglaterra, nos Estados Unidos, no Canadá, etc.

CL – Qual será o objectivo primordial dessa política de recrutamento?

J.P. – Queremos atrair pessoas que levem, a partir de Macau, a visão do mundo, por exemplo, até à fábrica que temos instalada na República Popular da China (RPC). Podem ser pessoas que tenham completado os seus estudos no estrangeiro ou, até mesmo, pessoas que trabalham e que estejam dispostas a regressar a Macau. Basicamente, oferecemos-lhes entre ano e meio a dois anos de trabalho na nossa fábrica da ilha da Taipa, para de-

pois ver se enveredam por uma carreira internacional. Podem ir trabalhar para a Irlanda, para os Estados Unidos ou para a RPC.

CL – Estando virada para a indústria farmacêutica, para que tipo de mercado está a empresa voltada?

J.P. – A Hovione encontra-se no mercado «premium», em que qualidade é valorizada. Historicamente, entre 45 e 50 por cento das nossas vendas vão para a América do Norte (Canadá e Estados Unidos), 25 por cento para a União Europeia, 15 por cento para o Japão, indo o residual para a Austrália e Nova Zelândia.

CL – Que potencialidades encontram na RPC?

J.P. – O nosso passo na China visa acompanhar a globalização. Hoje em dia, os nossos mercados históricos, embora com boas margens, têm tido crescimentos negativos ou, até mesmo, nulos. Enquanto isso, nos países em vias de desenvolvimento (China, Brasil, África do Sul, etc.) há um grande potencial de crescimento. Essencialmente porque esses países têm mercados farmacêuticos muito incipientes ou praticamente inexistentes. Este primeiro passo na China continental passa também por ter uma segunda estrutura que seja suficientemente competitiva em termos de custos.

CL – O Fundo Monetário Internacional (FMI) prevê que a RPC, nos próximos 15 meses, se torne a segunda economia mundial, ultrapassando o Japão. Que dividendos poderão daí resultar para a Hovione?

J.P. – Estamos a aprender como funciona o mercado interno da RPC. Nesse sentido, queremos estar preparados para que, à medida que ele for crescendo, nós possamos registar vendas significativas dentro da China.

CL – Em finais de 1978, o então líder da RPC, Deng Xiaoping, iniciou a política de abertura do país ao mundo e a Hovione não hesitou em tirar partido dessa situação...

J.P. – Se observarmos com atenção para a história da abertura da RPC ao mundo e para a história da Hovione, podemos concluir que nos últimos 25 anos elas são bastante coincidentes. A primeira visita que o engenheiro Ivan Villax fez à China foi em 1978. Depois de ter ido à importante Feira de Cantão, percebeu que a empresa tinha de estar na Ásia. Entretanto, por altura da sua visita a Macau, um grupo de pessoas conseguiu criar as condições ideais e ofereceu-lhe a possibilidade de aqui instalar uma fábrica.

CL – Porque decidiu vir para Macau?

J.P. – Houve duas razões fundamentais. Primeiro, a necessidade de internacionalização e, ainda, para estar perto das fontes de matérias-primas. Nessa altura já era claro que a maior fonte de matérias-primas da indústria farmacêutica estava na RPC. A doxiciclina (um antibiótico) é ainda hoje o produto mais bem-sucedido que produzimos na fábrica de Macau. Foi também esse produto que nos trouxe até cá. A segunda razão foi porque passávamos a estar isentos do pagamento de 30 por cento de taxas sobre os produtos importados. Por outro lado, – estamos a falar no período após o 25 de Abril de 1974, – havia poucas garantias de que as empresas não seriam alvo de nacionalização em Portugal.

CL – A companhia portuguesa sempre teve uma grande propensão pela internacionalização...

J.P. – É preciso ir um pouco mais fundo à história da companhia. O engenheiro Ivan Villax, um refugiado vindo da Hungria, casou em Portugal com Diane, uma senhora filha de pais ingleses. O casal foi – também ele – multinacional. Quando criaram a empresa, os primeiros produtos foram imediatamente vendidos para o Japão. Tendo começado pequenina, surgiu logo na Hovione a ideia de que os clientes estavam fora de Portugal. ■