

JOÃO FIDALGO, GERENTE ADMINISTRADOR DA JBC PRAIA (JOÃO BENOLIEL DE CARVALHO)

"ESTABILIDADE POLÍTICA E ECONÓMICA DÁ MUITA SEGURANÇA AO INVESTIDOR ESTRANGEIRO"

Já foi "a" referência do mercado importador em Cabo Verde. Hoje é "uma das" referências. Mas também já fez 83 anos. A JBC foi criada em 1927 e é a mais velha empresa de importação ainda em actividade no arquipélago. Hoje, o gerente administrador da JBC é João Fidalgo, bisneto de um dos fundadores - João Benoliel de Carvalho (o outro foi Carlos Pinto Wahnion) -, que traça, na entrevista, um cenário optimista do mercado. Aos 39 anos, três depois chegar a Cabo Verde, viu a JBC crescer 12 por cento em 2009 graças a alterações implementadas a todos os níveis. Para este gestor e especialista em Informática, depois de passagens pelo Brasil, Inglaterra e França, a chegada a Cabo Verde chegou em boa hora, salientando que o mercado tem potencial. Natural de Espinho, onde nasceu no dia de Natal de 1970, João Fidalgo quer continuar a crescer no mercado importador, apesar das altas taxas aduaneiras que o país necessita de rever. A estabilidade política e comercial é um "trunfo" para o arquipélago e não tem dúvidas em considerar que, se houver condições e se os herdeiros dos fundadores assim o desejarem, a JBC estará pronta para a internacionalização. Por José Sousa Dias, da Agência Lusa (Texto e Fotos)



Foto: José Sousa Dias

Como surgiu a história da JBC em Cabo Verde?
A JBC Cabo Verde foi fundada inicialmente em São Vicente, onde tem a sede, em 1927, o que a torna a mais antiga importadora, muito provavelmente de Cabo Verde, ainda em actividade. Foi fundada pelo meu bisavô, João Benoliel de Carvalho, e o seu sócio, Carlos Pinto Wahnion, no intuito de preencher lacunas existentes a nível de importação. A JBC já foi uma das maiores empresas privadas de Cabo Verde, tendo áreas muito distintas, como transitários - éramos agentes transitários -, as linhas de navegação, importávamos oxigénio e combustíveis - éramos os distribuidores antes de surgir a ENACOL. A área inicial era essa, a de preencher todas as lacunas.

Criou-se, entretanto, um mercado que necessitava de um importador generalista e a JBC foi, durante muitos anos, uma das empresas de referência de Cabo Verde na importação de todo o tipo de material, desde alimentares, materiais de construção, electrodomésticos, linhas de ferragens, ferramentas, além de todas as áreas anexas, como as de serviços - transitários, navegação, oxigénio, etc. Tinhamos uma linha muito vasta de produtos, mas já abandonámos alguns deles, pois concentramo-nos nos materiais de construção. Mas ainda mantemos as linhas essenciais, como as electrodomésticos, ferramentas, manuais e eléctricas, e as ferragens.

Passaram desde então 83 anos. Como foi manter o negócio no pós-independência (em 1975) sabendo da animosidade de então contra os portugueses?



Tanto quanto sei, houve uma fase bastante difícil após o "25 de Abril" (de 1974), mas que foi muito bem gerida pelos próprios fundadores e seus herdeiros, que debateram pessoas de nacionalidade cabo-verdiana à frente da empresa, que deram o seu melhor para a manter de pé.

Quem são os acionistas da JBC?
A JBC é composta por 27 sócios que são, basicamente, os herdeiros actuais dos dois fundadores. Cada um dos grupos detém 50 por cento. Num dos dois lados, esses 50 por cento são detidos por seis pessoas e, no outro, por 21.

É qual o capital social?
Está a ser debatido entre os sócios um aumento de capital, pois está desafiado da realidade. É uma situação que já vem de há anos. Não me diz respeito directamente.

Mas qual é o montante?
Creio que era o montante mínimo exigido há muitos anos, que é de 5.000 contos (cabo-verdianos - cerca de 45,3 mil euros).

Quantos funcionários têm?
A JBC está dividida entre a sede, em São Vicente, onde estão 40 funcionários, e a Cidade da Praia, onde laboram 20. No total, são 60.

Hoje em dia, o que faz a JBC?
Hoje em dia, a JBC situa-se numa das grandes referências de importação em Cabo Verde, nomeadamente nos materiais de construção, ferragens, ferramentas e electrodomésticos. Mantemos ainda a liderança, se estamos entre os líderes, em certas linhas de negócio, como a construção, nomeadamente com o ferro de serralharia, o PVC, enfim, tudo o que diz respeito aos produtos anexas aos materiais de construção.

Passaram já 83 anos desde a fundação da empresa. Como está de saúde a JBC?
No ano passado, e contra todas as expectativas, devido à recessão mundial, tivemos um crescimento superior a 12 por cento. Em Agosto de 2009, eravamo com um crescimento de 30 por cento. As coisas deterioraram-se no último semestre, mas somos das poucas casas comerciais com um crescimento tão grande em 2009, devido à recessão.

E engraxado lembrar que, dois anos após a fundação da empresa, ocorreu o "crash" da Bolsa de Valores de Nova Iorque (1929) e conseguimos sobreviver. Hoje, passados quase 80 anos, conseguimos tam-

É depois de Agosto? Foi o efeito da recessão, da crise internacional?
Sim. Mas isso já estava previsto. Mas as alterações que promovemos acabaram por compensar. Não acreditava que cresceríamos tanto. Mas foram feitas implementações durante 2008, que foi o primeiro ano da crise. Foi feito um esforço muito grande para preservarmos a liquidez, que é um dos problemas que assolam, infelizmente, alguns importadores em Cabo Verde. O preservarmos a liquidez permitiu-nos ter uma moeda de troca com os próprios fornecedores, pois tinhamos a possibilidade de pagar, pois tinhamos a possibilidade de pagar.

Como vê a actual legislação comercial cabo-verdiana? É boa, há lacunas, pode ser melhorada?
A actual legislação pode ser melhorada, tal como pode ser melhorada em Portugal. Há sempre lacunas e falhas. Uma delas é a imposição excessiva em certas linhas de negócio, como o do mobiliário, que é taxado, por norma, a 30 por cento.

Percebese que deve haver a defesa da produção nacional, carpintaria, etc. mas a verdade é que essa protecção é excessiva e, ao fim e ao cabo, engloba outros artigos que não fazem parte da produção nacional. Isso é uma situação que prejudica o consumidor, porque encarece demasiado a mercaderia importada, mercaderia inexistente em Cabo Verde.

É perspectivas para 2010?
Espero que 2010 seja um ano onde esta continuação da recessão, que se tem verificado em Janeiro e Fevereiro, comece lenta-

Têm metas?
"Prognósticos só no fim" (risos). Mas gostaria de, mais uma vez, acabar o ano com uma taxa de crescimento acima dos dois dígitos. Isto é, acima dos 10 por cento.

Isso é exequível?
Eu acredito que sim. Se as implementações feitas, e as que estão em curso continuarem a funcionar, poderemos continuar a ganhar partes de mercado à concorrência, o que nos dará esse crescimento, mesmo que isso não aconteça na economia mundial.

Há condições para que a JBC possa expandir-se para todas as ilhas?
Isso é uma decisão que caberá sempre aos sócios. Nós estamos já indirectamente em praticamente todas as ilhas habitadas do arquipélago. Temos distribuidores locais nas ilhas, o que nos permite estar nessas ilhas e cobrir as necessidades.

Cabo Verde está inserido num triângulo comercial: América, Europa e África. Poderia internacionalizar-se a partir de Cabo Verde, fazendo dele uma plataforma?
Não está previsto, de momento, até pela própria conjuntura de mercado actual. Mas não está totalmente fora de questão num futuro próximo.

Pode perspetivar uma data?
Se fosse deliberado pelos sócios aceitar uma proposta de internacionalização e de aproveitamento dos recursos actuais para uma expansão da empresa, acredito que estaríamos aptos para iniciar o processo num prazo de três a cinco anos. Talvez a partir de 2013.

Acha que Cabo Verde é um bom país para se investir?
Sem dúvida nenhuma. Cabo Verde é um bom país para se investir, não pela dimensão do mercado, pois não é grande, mas porque carece de muita mão-de-obra especializada, nomeadamente nos serviços, carece também de mercadorias que cheguem ao arquipélago com maior rapidez e regularidade. Mas apesar da pequena dimensão do mercado cabo-verdiano, é estável e está em crescimento e acho que é um exemplo de estabilidade para toda a África.

É isso traz benefícios para os empresários? Sim, sem dúvida. Bastantes. Para todos os empresários. Mesmo para os portugueses. O facto de ser um pequeno mercado, não estável, seguro e não politicamente estável, isso dá muita segurança ao investidor estrangeiro.

Espero que a tendência de recessão, que se tem verificado em Janeiro e Fevereiro, comece lentamente a inverter-se a partir de Abril ou Maio. Ao que tudo indica, até ao final do ano haverá a inversão da recessão, mesmo em Cabo Verde