



EMPRESÁRIO VÍTOR NETO CONTA COMO REVERTEU AS CRISES EM OPORTUNIDADES E ALERTA:

"Está novamente muita coisa em jogo para as empresas da região"

A história da empresa algarvia Teófilo Fontainhas Neto tinha tudo para correr mal: nasceu em plena guerra mundial, numa das regiões menos desenvolvidas do país e numa época de ditadura que limitava a livre iniciativa. Mas, ao longo dos anos, conseguiu resistir, sobreviver e até crescer, apesar das profundas alterações, desafios e crises que se sucederam. O trabalho compensou e, 77 anos depois, a empresa de São Bartolomeu de Messines chega ao patamar de melhor pequena e média empresa nacional no setor da distribuição alimentar. Em entrevista ao JA, o empresário Vítor Neto fala do passado, do presente e de um futuro cheio de incertezas. Uma grande história de vida e sucesso contada por quem seguiu os seus genes

> NUNO COUTO

Jornal do Algarve – O empreendedorismo é uma palavra que está na moda, mas até há bem pouco tempo não se ensinava na escola. Como é que tudo começou para a Teófilo Fontainhas Neto, há quase 80 anos?

Vítor Neto – A empresa foi fundada pelo meu pai em 1940, em plena guerra mundial, numa região das menos desenvolvidas do país, como era o Algarve, que iria enfrentar situações bastante difíceis ao longo dos anos: as carências do pós guerra; o fraco desenvolvimento económico do país agravado por medidas de "condicionamento industrial" do regime de Salazar, que limitavam as áreas abertas à livre iniciativa; o baixo poder de compra, o analfabetismo a emigração; a guerra colonial a partir dos anos sessenta... Nesses tempos, a economia do país era dominada por meia dúzia de poderosos grupos económicos e financeiros.

O avanço das grandes superfícies e dos grandes grupos de distribuição ameaça por um lado o pequeno comércio e a distribuição grossista tradicional

J.A. – Então, como foi possível uma empresa resistir, sobreviver e crescer nesse quadro? E ainda por cima a partir do interior algarvio?

V.N. – A resposta, para mim, é clara: capacidade para entender as tendências de evolução da economia e as suas variações conjunturais, e, ao mesmo tempo, adaptar a estratégia da empresa às novas realidades, sem teimar em

trilhar caminhos condenados. E, claro, confiança e muito trabalho. Foi o que Teófilo Fontainhas Neto fez. É este o principal ensinamento que deixa. E, quanto a mim, é válido hoje, mais que nunca!

J.A. – O seu pai teve certamente que derrubar muitos obstáculos para chegar até onde chegou. Que recordações guarda desses tempos?

V.N. – Antes de criar a sua empresa, ele ganhou uma grande experiência profissional no terreno, como agente comercial de uma empresa de vinhos de Lisboa, o que lhe permitiu conhecer todo o tecido comercial da região. Teófilo Fontainhas Neto era um homem culto, socialmente empenhado, com grande vivência e capacidade de relacionamento, procurando sempre colher experiência da relação com os dirigentes das grandes empresas com que trabalhava. Estava atento às mudanças, às razões dos sucessos dos concorrentes, era um homem atualizado. Sou testemunha pessoal destas experiências, que vivi diretamente com o meu pai.

J.A. – E como foram os primeiros dias da empresa?

V.N. – O meu pai fundou a Teófilo Fontainhas Neto com menos de 30 anos. Iniciou a atividade na área do comércio grossista de vinhos que alargou para o setor alimentar. Mais tarde, iniciou a atividade industrial na área dos frutos secos, começando pelos figos, a seguir a alfarroba e a amêndoa depois, em colaboração com o sogro (Manuel Vieira Cabrita) que já tinha uma fábrica na Guia, onde produzia para exportadores. Adquiriu equipamentos em Espanha e avançou para a exportação direta. Criou uma marca própria (Vieira), passando a concorrer com os exportadores afirmados de Portimão e Albufeira, acabando depois por integrar as 100

maiores exportadoras nacionais durante a década de 60. Assim, afirmou-se no quadro das empresas mais relevantes da região. Nessa altura, o quadro da estrutura económica do Algarve contava ainda, para além da pesca, com a indústria de conservas e da cortiça.

A nossa atuação nos anos anteriores reforçou as bases da empresa para responder a 'crises' como a de 2008, da qual conseguimos sair reforçados

J.A. – Ao longo de todos estes anos, quais foram as alterações e as decisões mais importantes que a empresa teve de tomar?

V.N. – O 25 de Abril de 1974, que Teófilo Fontainhas Neto saudou com alegria, trouxe novos desafios. O 25 de Abril, para além da liberdade e do fim da guerra colonial, trouxe inevitáveis alterações na estrutura económica do Algarve, que iriam conduzir a uma realidade completamente diferente. Teófilo Fontainhas Neto, que morre em 1976 com apenas 65 anos de idade, já não vai ter que responder aos novos desafios, mas a empresa que fundou já tinha as bases para absorver os principais impactos das alterações subsequentes.

J.A. – Que impactos foram esses?

V.N. – O Algarve vai mudar e vai-se confrontar com uma realidade gerada por diferentes vetores. Alguns novos. Em primeiro lugar vai-se assistir a uma quebra da produção agrícola, nomeadamente dos frutos secos, que provoca uma quebra de produção – figos e



amêndoas – que inviabiliza a industrialização e a capacidade para competir nos mercados de exportação, agravada no caso da amêndoa, com a concorrência agressiva da Califórnia. Acentua-se o desinteresse pela produção agrícola pressionado pelas políticas erradas da Comunidade Europeia. O deslumbamento gerado por alguns setores que emergem a reboque do turismo, também ajudou. O que resulta é um Algarve a navegar à vista. Sem estratégia. Sem liderança.

J.A. – E qual foi a resposta da empresa a essa nova realidade?

V.N. – Em finais dos anos oitenta, respondendo à conjuntura e à nova configuração dos mercados em que atuava, a empresa decidiu eliminar estes setores, com as consequências que se podem imaginar. Manteve apenas a laboração da alfarroba, que demonstra viabilidade, pois o seu cultivo beneficiou, neste caso, de ajudas comunitárias. Foi

uma decisão difícil da minha equipa de gestão, com riscos incalculáveis, pois abalava um dos dois pilares da atividade da empresa. Mas obrigatória.

Pense-se só nas incertezas geradas pela administração Trump, juntamente com o Brexit, na União Europeia... de que o Algarve tanto depende!

J.A. – Seguindo a cronologia, o que aconteceu depois, quando no início dos anos 90 começaram a surgir as grandes superfícies no Algarve?

V.N. – O avanço das grandes superfícies comerciais e dos grandes grupos de distribuição no Algarve vieram por em causa o pequeno comércio e a distribuição grossista tradicional. A Estabelecimentos Teófilo Fontainhas Neto, contrariamente a outras em-

presas concorrentes, decidiu retirar-se desse setor. O que teve consequências, pois tratava-se de um pilar estratégico da atividade da empresa.

J.A. – E como é que deram a volta a isso?

V.N. – A explosão da atividade turística alterou o quadro económico da região, com o alojamento, a restauração, os bares e a presença de milhões de turistas nacionais e estrangeiros todos os anos no Algarve. Aqui, a Estabelecimentos Teófilo Fontainhas Neto resolve apostar em força, desenvolvendo a atividade de distribuição na área das bebidas, (espíritos, vinhos, cerveja, águas, refrigerantes, etc.), envolvendo importantes marcas e representações. Complementando as alterações operadas nos negócios, a empresa soube construir uma boa equipa e profissionalizar a gestão, responder às oportunidades que o rápido desenvolvimento tecnológico proporcionou – inovámos processos, valorizámos a informação como objeto isso



projetar e responder às novas dinâmicas dos mercados em que atua.

O maior erro que as empresas do Algarve poderiam cometer no atual quadro, seria o de se fecharem, na perspectiva de que as dificuldades que podem surgir, não serão para eles

J.A. – Mais tarde veio a crise que se iniciou em 2008, que afetou tudo e todos...

V.N. – A nossa atuação nos anos anteriores reforçou as bases da empresa para responder a "crises" como essa, da qual conseguimos sair reforçados. Como corolário, recebemos agora com agrado a distinção como melhor PME, no setor da distribuição alimentar, atribuído pela Revista Exame, com os rácios económicos e financeiros que estão na base da avaliação. É esta a atividade que, associada ao setor industrial e exportador da alfarroba, constitui hoje o corpo central da atividade da Teófilo Fontainhas Neto e faz dela uma média empresa consolidada



A empresa que nasceu há 77 anos no concelho de Silves, liderada por Vítor Neto, foi distinguida como melhor PME no setor da distribuição alimentar



da na região. No setor da distribuição, operamos em todo o Algarve através de parcerias com importantes empresas nacionais, das quais destacamos a Unicer, Sogrape, Active Brands, Adega de Redondo, Diageo, Prime Drinks. No que respeita ao setor industrial, continuamos a ser uma empresa exportadora e operamos em todo o mercado nacional. E continuamos a ser um importante empregador em São Bartolomeu de Messines.

J.A. – Olhando para trás, o que lhe apetece dizer...?

V.N. – Foi uma caminhada difícil, dura, dramática mesmo em vários momentos, exigindo uma grande capacidade de resistência anímica, mas que permitiu reestruturar negócios, estabilizar a empresa e gerar credibilidade perante os parceiros – clientes, fornecedores, bancos, administração pública. Com muita dedicação de todos os que nela têm trabalhado e trabalham e da equipa de gestão. Continuamos a fazer honra ao fundador, Teófilo Fontainhas Neto.

J.A. – E agora, que futuro?

V.N. – Sem ilusões, mas também com serenidade. Estamos, de novo, à beira de alterações e está novamente muita coisa em jogo. Não só para a Estabelecimentos Teófilo Fontainhas Neto, mas para muitas outras empresas da região, para não dizer quase todas.

J.A. – Porquê?

V.N. – Por uma razão simples: estamos a entrar num período de incerteza económica (e política) nacional e internacional. Pense-se só nas incertezas geradas pela administração Trump e as suas consequências, juntamente com o Brexit, na União Europeia... de que o Algarve tanto depende! A experiência de 77 anos da Estabelecimentos Teófilo Fontainhas Neto diz-nos que devemos estar atentos e refletir, desde já, sobre a realidade atual e preparar as nossas empresas para responder a novos desafios. Sejam eles quais forem. Foi o que fizemos várias vezes ao longo de décadas. E será o que faremos de novo se for necessário. O maior erro que as empresas do Algarve poderiam cometer no atual quadro, seria o de se fecharem, na perspectiva de que as dificuldades que podem surgir, não serão para eles. A Estabelecimentos Teófilo Fontainhas Neto resistiu e respira confiança porque soube compreender as alterações de contexto e responder aos novos desafios. A maior prova de inteligência que os empresários do Algarve poderiam dar seria fr... mais uns com os outros, analisar situações, construir estratégias comuns, ganhar confiança e avançar unidos.

Vítor Neto conta como reverteu as crises em oportunidades

A empresa tinha tudo para correr mal, mas, ao longo dos anos, conseguiu resistir, sobreviver e até crescer, apesar das profundas alterações, desafios e crises que se sucederam. No final de 2016 foi premiada como melhor PME do país na área da distribuição alimentar. Vítor Neto, que gere a Teófilo Fontainas Neto, alerta que "está novamente muita coisa em jogo para as empresas da região"

P 4 e 5

