

bluepharma



PAULO BARRADAS REBELO

CEO Bluepharma

Fotos: Octávio Passos
Nuno Coimbra | DR



INVESTIR PARA INOVAR. INOVAR PARA INTERNACIONALIZAR

**Sonhador, alegremente inquieto
e resiliente deita mãos à obra
para fazer acontecer.**

**Inspire-se nas atitudes, valores,
aprendizagens e caminho trilhado
no desafiador mercado da indústria
farmacêutica, por Paulo Barradas Rebelo,
CEO da reputada Bluepharma.**



“ A escola do associativismo foi fantástica! Evidenciou a importância de ter estratégia, de prestar contas aos associados, de ser rigoroso, resiliente e o gozo de fazer coisas. O gozo de fazer, com os outros, é maravilhoso. **”**

DO it/ QUEM É O PAULO BARRADAS REBELO?

PBR: Sou filho de Coimbra, inspirado pelo Dr. Bissaya Barreto e pela minha mãe. Por Bissaya Barreto devido ao seu exemplo de empreendedorismo, de amor à cidade e às causas. Quanto à minha mãe, pelo exemplo de empreendedora no comércio de peças em estanho e pelo estímulo que me deu para começar a trabalhar cedo. Por isso, aos 13 anos já tinha a primeira mota, comprada com o dinheiro que ganhei a trabalhar.

DO it/ O QUE O ORIENTOU PARA A PROFISSÃO QUE ESCOLHEU?

PBR: Certo dia tive um acidente de mota e fui parar ao hospital... Desejava ir para Medicina, mas o que vi no hospital fez-me mudar de ideias e ir para Farmácia.

Desiludi o meu avô materno que era médico e que desejava que o neto mais velho (dos vinte e um netos que tinha), seguisse as suas pisadas. Porém, deixei feliz o outro avô, que era farmacêutico...

Acabado o curso tive uma primeira farmácia em Pedrógão Grande, onde vivi cinco anos e onde fiz algumas experiências de desenvolvimento de medicamentos, com matérias-primas da região, tais como resinas e essências do eucalipto.

A minha mulher acompanhou-me sempre. É uma grande companheira e uma empreendedora que respeito e admiro.

Voltei a Coimbra, onde estive mais cinco anos numa farmácia situada perto do Estádio Cidade de Coimbra, hoje integrada no próprio complexo do Estádio.

Após dez anos de experiência ao balcão de duas farmácias, já com quatro filhos, liguei-me ao associativismo. Foi uma experiência maravilhosa! O trabalho nas farmácias deu-me estrutura (conhecer o cliente e suas necessidades) e no associativismo desenvolvi competências estratégicas.

Nunca trabalhei em multinacionais. A escola do associativismo foi fantástica! Evidenciou a importância de ter estratégia, de prestar contas aos associados, de ser rigoroso, resiliente e o gozo de fazer coisas. **O gozo de fazer, com os outros, é maravilhoso.** Recordo o trabalho interessante realizado na antiga Farbeira, hoje Plural e na Associação Nacional de Farmácias. Tenho muito orgulho do trabalho feito em prol do associativismo.

**DO it/ E O QUE O LEVOU A ENTRAR NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA?**

PBR: Quando visitava indústrias farmacêuticas no estrangeiro escutava sempre a mesma história: muitas das grandes farmacêuticas começaram por ser uma farmácia que soube integrar o conhecimento e desenvolver-se. Ficava fascinado com essas histórias, tendo isso funcionado como um grande estímulo para o meu futuro.

DO it/ COMO APARECEU A BLUEPHARMA?

PBR: Há 22 anos atrás li no jornal que a Bayer ia vender a fábrica em Coimbra. Fiquei triste e simultaneamente revoltado. Como era possível! Achei uma desgraça a hipótese de desaparecer uma fábrica de medicamentos a qual tinha um património humano e de conhecimento valioso que não se podia desperdiçar. **Encerrar essa fábrica era sinal de falta de visão e de liderança de quem mandava no país e na cidade...**

Vivemos nunca sociedade acomodada, programada para não fazer...

Porém, como mais importante do que as palavras são os atos, mobilizei-me e consegui obter os apoios necessários para que, em apenas 9 meses, conseguisse concretizar o negócio. Juntei capital de risco, envolvi a Dr^a Maria Isolina Mesquita (Diretora de Operações), uni vontades e reunimos as pessoas que nos permitiram iniciar a Bluepharma.

Com um Business Plan muito rudimentar caí na real. E agora? Senti-me um privilegiado e fomos à luta...

DO it/ QUE VALORES ORIENTAM A ATIVIDADE DA BLUEPHARMA?

PBR: No desempenho das suas atividades e nas relações com cliente, fornecedores, prestadores de serviços, entidades reguladoras, entidades externas em geral, concorrentes ou funcionários destes, os colaboradores da Bluepharma devem assegurar níveis máximos de Profissionalismo, Seriedade, Competência, Lealdade, Integridade, Transparência e Diligência.

DO it/ E COMO SE FORAM TORNANDO SUSTENTÁVEIS?

PBR: Investindo! Durante dez anos não se retiraram quaisquer dividendos e os resultados foram todos investidos nos 3 I's: **Investir** para Inovar; **Inovar** para **Internacionalizar**.

Inovar é fazer diferente. Se não inovamos não surpreendemos o cliente. E quem não surpreende o cliente permanentemente, não tem futuro pois os concorrentes têm a vida facilitada.

Tínhamos um caminho: fazer mais barato que os outros mas não teria sido sustentável, pois existiam muitos que já o faziam.

Decidimos seguir o caminho de produzir medicamentos de qualidade a preço reduzido, dedicando-nos ao desenvolvimento de genéricos.

Começámos com um sentido de responsabilidade social acrescida, pois não só estávamos a criar emprego e a gerar riqueza, como também a proporcionar ao mercado medicamentos de qualidade a preços justos. A responsabilidade social faz parte do nosso ADN.

Recordo que Portugal era, na altura, o país da Europa onde as pessoas mais horas trabalhavam para comprar medicamentos.

Criámos logo um laboratório de desenvolvimento. 10 a 15% do nosso orçamento vai sempre para investigação. Acreditamos que a investigação permanente é o caminho certo, apesar de ser preciso muito dinheiro, acarretar riscos e necessitar de tempo para se obterem resultados.





DO it! COMO VÊ O CONTEXTO ATUAL?

PBR: A pandemia mostrou que são as empresas que inovam e que percebem que a partilha é a verdadeira alma dos negócios, que conseguem prosperar, tornando-se sustentáveis, atraindo e retraindo talento.

O atual contexto não tem lógica... Guerras em pleno séc. XXI? Não compreendo...

Temos um mundo melhor do que no passado, mas as ameaças globais são muito desafiadoras, tais como as questões demográficas e ambientais.

O séc.XIX foi o século das nações e das fronteiras. O séc.XX o das multinacionais e o séc. XXI o século das pessoas. Temos as tecnologias ao nosso dispor.

Somos mais autónomos do que nunca...temos que ver além...

DO it! Considera-se um sonhador?

PBR: Sou, assumidamente, um sonhador!

Gosto de dizer que me vou desempregando todos os anos. Gosto de procurar e enfrentar novos desafios. Move-me o fazer. Envolver pessoas em projetos. Adoro ver gente feliz e saber que contribuo para esses sorrisos. Considero que isso dá lógica à minha vida. Gosto de sonhar e fazer os outros sonhar.

Por exemplo, enquanto Presidente da ACEGE – Associação Cristã de Empresários e Gestores, em Coimbra, tenho o sonho de poder contribuir para que os líderes gostem de liderar através do amor e da verdade.

DO it! QUE MENSAGEM QUER PARTILHAR COM OS EMPRESÁRIOS?

PBR: O empresário que só pensa em dinheiro não vai convencer ninguém a acompanhá-lo. **Trabalhar bem, com as pessoas, sabendo o que realmente é importante para o cliente é o caminho a seguir.**

DO it! QUAL É A MAIOR QUALIDADE DE UM PROFISSIONAL?

PBR: Não tenho dúvida nenhuma: a humildade.

Pessoas que gostem de partilhar. Pessoas com valores fortes como a verdade e a sinceridade.

DO it! A BLUEPHARMA TRABALHA COM MUITOS PAÍSES. COMO CONQUISTOU ESSES MERCADOS?

PBR: Começar por cima foi a nossa estratégia.

Começámos por países exigentes ao nível da qualidade para aprender e inovar, de forma a sermos capazes de compreender, satisfazer e conquistar esses mercados, estando assim preparados para todos os outros.

Com orgulho podemos dizer que hoje a Bluepharma está nível do melhor que existe no mercado em que operamos.

DO it COMO SE MANTÉM UP TO DATE?

PBR: Temos reuniões semanais com as equipas. Somos praticantes da melhoria contínua. Temos sistemas de qualidade muito exigentes. Fazemos questão de envolver clientes naquilo que somos e fazemos. Eles ajudam-nos muito a crescer, sendo também uma riquíssima fonte de aprendizagem. Estamos sempre atentos ao que se passa no mundo...

DO it O QUE TRANSMITE AOS SEUS FILHOS?

PBR: Que façam o que gostam, aquilo que fazem bem e que tenha relevância para os outros.

Tem um projeto no Alentejo...

Sim, a minha mãe nasceu no Alentejo (Santa Eulália). Gosto muito do Alentejo.

Muitas vezes disse a amigos que se um dia a vida me corresse mal me refugiaria no Alentejo e que, se me corresse bem, faria o mesmo.

Em 2006 a minha mãe faleceu. Foi muito duro. Era a mulher da casa. Era muita ativa. Esta fatalidade fez com que comesse a ir mais ao Alentejo. Vi uma casa de aldeia que gostei, mas a minha mulher convenceu-me que não era a melhor solução. Depois vi um Monte que tinha tudo o que desejava. Campo, celeiro, lagar, capela, etc. Fez sentido. Eu precisava desse escape. Fica em Monforte. Chama-se Torre de Palma. Nasceu assim um projeto empresarial ao qual me dedico com muito carinho e pelo qual estou apaixonado. Tenho a possibilidade de partilhar esta paixão com muita gente. Está a ser muito gratificante...

DO it E QUANTO A COIMBRA?

PBR: Coimbra tem tudo... e há muito por fazer, muito potencial para explorar. Tem História e património únicos. Temos que mudar o mindset. Temos que falar bem de Coimbra e das oportunidades que existem...

Tal como na vida e nos negócios, Coimbra tem que saber surpreender...

“ *Somos praticantes da melhoria contínua. Temos sistemas de qualidade muito exigentes. Fazemos questão de envolver clientes naquilo que somos e fazemos. Eles ajudam-nos muito a crescer, sendo também uma riquíssima fonte de aprendizagem*

