

Alcione de Albanesi

Fundadora e presidente da FLC fala sobre a primeira fábrica de lâmpadas LED do país

Por Adriano Degra
e Erlei Gobi

POR VOLTA DE 2020, CERCA DE 70% DO FATURAMENTO mundial em iluminação será proveniente dos diodos emissores de luz, assim profetizam especialistas. Não se trata de especulação ou de previsão superestimada. A Abilux (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação) prevê que as vendas de LED cresçam 30% ao ano no país, corroborando as informações e opiniões divulgadas pelo setor. Este cenário, próspero e sem volta, conduz as empresas de iluminação a buscarem um conhecimento cada vez maior sobre o LED e aprimorarem e ampliarem suas linhas de produtos com esta tecnologia.

Mas somente algumas vão mais longe, como a empresa brasileira FLC, que inaugurou em junho último a primeira fábrica de lâmpadas LED do país, apesar de já estar produzindo desde maio. Nesta entrevista exclusiva à Lume Arquitetura, Alcione de Albanesi, fundadora e presidente da empresa, conta como surgiu a ideia de criar esta fábrica em São Paulo, discorre sobre sua trajetória no ramo da iluminação e faz projeções para o futuro deste setor, que ela conhece muito bem. Comunicativa e positiva, a empresária ainda fala do seu lado filantropo e do objetivo de montar outra fábrica de LED, só que dessa vez no nordeste brasileiro.



Lume Arquitetura: *Fale sobre sua trajetória e como iniciou as atividades no ramo da iluminação.*

Alcione de Albanesi: Eu tinha uma confecção e, após vendê-la, um amigo sugeriu que eu comprasse uma pequena loja na movimentada Rua Santa Efigênia, em São Paulo, e assim o fiz. Tudo corria muito bem. Quando abriram as exportações em nosso país, eu estava nos Estados Unidos e notei uma lâmpada a US\$ 0,76; imediatamente, fui ao consulado chinês perguntar sobre aquele produto. Porém, como não consegui nenhuma informação, decidi ir para a China; isso em 1992.

Chegando lá, notei que eles não tinham dados relevantes sobre a indústria de lâmpadas. Encontrei-me com um intérprete e pedi-lhe para me ajudar a enviar alguns faxes com o seguinte dizer: “Sou uma empresa brasileira e tenho interesse em comprar lâmpadas; por favor, contate-me”. Foi através deste contato que comecei a receber as repostas e amostras das fontes de luz. Como não tinha experiência nenhuma no ramo, posso resumir essa minha ida à China da seguinte maneira: saí buscando lâmpadas fluorescentes tubulares e conheci as compactas fluorescentes. Claro que nem imaginava que aquela viria a ser a lâmpada mais importante do mundo e substituiria as incandescentes. Costumo dizer que não conheço sucesso sem três atributos: trabalho, inteligência e Deus (o que para alguns é sorte). Esses três elementos são importantíssimos. Haja vista que eu tive muita sorte de voltar exatamente com a lâmpada que substituiria as incandescentes.

Mas nem tudo foram flores. Cheguei ao Brasil com uma lâmpada compacta na mão e também com os pedidos finalizados das fluorescentes tubulares. Entretanto, comprei cinco containers errados, pois as fontes de luz funcionavam apenas em um tipo de reator. Eu cheguei a mandar testar aqui no nosso país, no entanto, os testes foram feitos justamente

no único reator compatível. Ou seja, sorte para eles e azar para mim.

Lume Arquitetura: *Qual foi a reação das pessoas ao seu redor quando isso aconteceu? O que a fez tentar novamente?*

Alcione de Albanesi: Quando fui para a China, todos ficaram abismados e perguntavam o que eu iria fazer naquele país. E no momento em que voltei com as lâmpadas erradas, todos ratificavam que tinham me alertado para não ir e tentaram me convencer a esquecer “aquela ideia maluca”. Porém, eu ficava observando a amostra de lâmpada compacta na minha mão e não parava de imaginar e planejar

*A FLC acredita que o
LED seja o futuro,
investimos neste futuro e,
acima de tudo, investimos
em nosso país.*

o momento de voltar para a China. Queria conhecer melhor aquele produto e apostar nele. E foi o que aconteceu! Provavelmente, outra pessoa no meu lugar teria desistido, mas eu não desisto. Talvez isso seja até um problema, pois vou até o fim com aquilo que acredito. Assim eu posso criar convencimentos e não frustrações.

Lume Arquitetura: *O sucesso teve início após o retorno à China?*

Alcione de Albanesi: Sim. Voltei para a China, mesmo tendo perdido muito dinheiro e, desta vez, comprei as lâmpadas compactas. Chegando ao Brasil, visitava os clientes e mostrava as lâmpadas; porém, não tinha muitos argumentos, pois era um produto novo e eu também estava aprendendo sobre ele. Mesmo assim, pedia para os meus amigos lojistas colocarem as lâmpadas em suas lojas, pois eu tinha certeza que venderia, e realmente acabou vendendo muito.

Daí começou a importação de um container atrás do outro e, quando já estávamos com um volume bom de vendas das lâmpadas compactas, eu quis certificá-las voluntariamente. Mais uma vez, as pessoas me perguntavam: Pra que tirar selo do Inmetro? Você terá muito dor de cabeça. E eu dizia: nosso slogan é a marca da qualidade e teremos o selo do Inmetro voluntariamente. Saímos em uma feira mostrando que éramos as únicas certificadas, o que levou as multinacionais a ficarem surpresas com a nossa iniciativa.

Lume Arquitetura: *A FLC teve um boom de crescimento na fase do apagão; conte-nos um pouco como isso tudo ocorreu.*

Alcione de Albanesi: Um pouco antes deste período, tínhamos reservado um investimento muito alto para iniciarmos campanhas publicitárias na TV, em revistas e no rádio. Já tínhamos definido o Lima Duarte como garoto propaganda. Para ter ideia do meu entusiasmo, em fevereiro de 2001 nós vendíamos “x” de lâmpadas e eu comprei dez vezes o que vendíamos para deixar em nosso estoque. Além disso, pela primeira vez fiz contrato com as fábricas chinesas. Novamente, todos perguntaram se eu estava louca fazendo tudo aquilo. Estava em Nova York no final de maio do mesmo ano (com parte das encomendas já recebidas), quando, para minha surpresa, recebi a notícia de que não precisaria tirar do papel o plano de marketing, pois havia sido anunciado o famoso “apagão”.

Tudo o que tínhamos de lâmpadas, nós vendíamos. Fomos a primeira empresa a realizar o fretamento aéreo de lâmpadas (que tem um custo muito superior ao fretamento marítimo), devido a necessidade do mercado. Éramos a única empresa do país que tinha lâmpadas compactas. Mais uma vez, chamamos de Deus, ou sorte, se preferir.

Independente de tudo isso, a FLC sempre trabalhou com muita eficiência



Fábrica de LED da FLC em São Paulo (SP).

no mercado. Não aceitamos o mais ou menos, somos uma empresa de detalhes, nenhum departamento encerra as atividades diárias sem ter a certeza de que realmente tudo ficou de forma correta.

Lume Arquitetura: *A FLC possui uma relação muito próxima com a China. Explique um pouco como funciona tudo isso.*

Alcione de Albanesi: Já fui 71 vezes para a China. Nós temos fábricas por lá produzindo exclusivamente para a FLC, com laboratórios, equipe de engenheiros, supervisores de qualidade e uma gestão muito próxima em todas as fábricas. Isso tudo nos garante qualidade, e a nossa marca é justamente a marca da qualidade, não podemos errar nisso.

Lume Arquitetura: *A FLC é líder de lâmpadas desde 2001. Quando surgiu a ideia de entrar para o mercado de LEDs?*

Alcione de Albanesi: Nós sabemos fazer lâmpadas, o LED é a fonte de luz que tem o olhar do mundo e a tecnologia mais avançada. Portanto, não poderíamos ficar de fora. A primeira fábrica de LED do Brasil veio justamente por estarmos à frente de algo que é e será o futuro e queremos estar preparados para isso. A FLC acredita que o LED seja o futuro, investimos neste futuro e, acima de tudo, investimos em nosso país. Nós geramos mais de três mil empregos na China para produzir os milhões de lâmpadas que compramos. Infelizmente, não existe nenhuma produção da lâmpada compacta

no Brasil devido à escassez da matéria prima – o fósforo – o que nos deixa reféns.

Já o LED, nós podemos fabricar no Brasil; e foi justamente essa a condição imposta por mim logo na primeira reunião de conselho. Essa fábrica pertencerá ao desenvolvimento do nosso país, e a FLC foi pioneira. Primeiro para estimular outras empresas a investirem na indústria nacional e também para gerar empregos. Afinal, a tecnologia chega reduzindo cada vez mais mão de obra. Como faremos com os jovens que estão se formando? Hoje, quando alguém vem oferecer um sistema, sua primeira informação é sobre a quantidade de mão de obra que será reduzida. E eu pergunto: como será o dia de amanhã?

Lume Arquitetura: *Qual foi o investimento nesta fábrica?*

Alcione de Albanesi: O investimento foi de cerca de oito milhões de dólares e a nossa capacidade produtiva projetada é de 500 mil peças/mês.

Lume Arquitetura: *Explique como funcionará o Centro de Desenvolvimento e Inovação LED da FLC.*

Alcione de Albanesi: O nosso Centro de Desenvolvimento e Pesquisa e o Centro de Desenvolvimento e Inovação são espaços interativos onde iremos promover treinamentos e encontros com especificadores e lojistas, para que eles conheçam todo o processo de fabricação e o controle de qualidade.

Lume Arquitetura: *Dentro do mercado nacional de LED, quem são os principais concorrentes da FLC?*

Alcione de Albanesi: As multinacionais Osram, Philips e GE.

Lume Arquitetura: *Com a fabricação das lâmpadas LED em território nacional, os preços da FLC ficarão mais em conta frente aos concorrentes que importam esses produtos?*

Alcione de Albanesi: Atualmente, os preços dos produtos da FLC são muito competitivos, e acreditamos que com a produção em escala e os incentivos fiscais conseguiremos melhores condições.

Lume Arquitetura: *A FLC é muito forte na venda em varejo. Como educar o consumidor final sobre esta novidade e convencê-lo a comprar os LEDs?*

Alcione de Albanesi: Em todos os pontos de vendas temos um informativo sobre LED onde são armazenadas as informações de equivalência. Neste informativo, o consumidor poderá entender que uma lâmpada LED de 4W tem melhor desempenho do que uma de 60W com tecnologia convencional. Essa é a primeira informação que ele precisa saber. Disponibilizamos também pequenos vídeos explicativos em alguns pontos de vendas. Além disso, fornecemos aos lojistas materiais para eles treinarem suas equipes de vendas, pois eles serão os multiplicadores da informação. Acreditamos que este seja o caminho para os

nossos parceiros e clientes ampliem seus conhecimentos sobre o LED.

Lume Arquitetura: *A FLC tem como slogan a marca da qualidade e, atualmente, os LEDs não são certificados no Brasil. A empresa está trabalhando para essa certificação?*

Alcione de Albanesi: Sim. Afinal, a falta de certificação acaba colocando em risco o futuro de uma tecnologia. No dia 17 de junho, tivemos uma reunião sobre este tema e temos o conhecimento de que a Abilumi (Associação Brasileira de Importadores de Produtos de Iluminação) está trabalhando bastante para que isso seja concretizado. Acredito que em pouco tempo teremos essa certificação.

Lume Arquitetura: *Com a nova linha de LED a empresa também busca atingir o mercado dos especificadores?*

Alcione de Albanesi: Este mercado possui outro formato e posso afirmar que é a nossa missão. Criamos inclusive uma divisão interna para atender os setores de especificadores, iluminação corporativa e pública. Acreditamos que seja um público estratégico para o LED e estamos criando produtos específicos para esses departamentos.

Nós temos mais de nove mil clientes ativos no Brasil, ou seja, sabemos lidar com logística e processos difíceis. Além disso, temos uma marca de credibilidade que facilitará nossa entrada. Como sabemos fazer lâmpadas e entendemos de vendas, em um curto espaço de tempo estaremos nos destacando também neste cenário.

Lume Arquitetura: *Como você avalia o momento do mercado nacional de iluminação e qual sua expectativa para os próximos cinco anos?*

Alcione de Albanesi: Acredito que o LED trouxe vida para a iluminação. Era um mercado que estava sem movimento, com as mesmas tecnologias, e o LED

trouxe renovação ao nosso setor. Conversei com uma pessoa, recentemente, que, após 56 anos de vida, foi pela primeira vez ao mercado comprar uma lâmpada, justamente para conhecer um pouco mais desta tecnologia. Ou seja, quando as pessoas começam a se interessar por um produto novo, o mercado se movimenta naturalmente.

Já as perspectivas são muito positivas, pois com a saída das incandescentes a tendência é que o diodo emissor de luz ganhe cada vez mais terreno. Além disso, existe uma quantidade enorme de vias públicas que necessitam ter a tecnologia substituída pelo LED, sem contar que ele é 98% sustentável.

A FLC teve um crescimento de 31% em 2013, na comparação com o ano anterior, o que significa muito em um mercado já conquistado. Já informei a minha equipe que não aceito um crescimento menor este ano. Trago sempre comigo um pensamento do Henry Ford: “Se você me perguntar o quanto quero, eu respondo um pouco mais”. Nossa expectativa é de crescimento nas compactas e de agregar ainda mais com a chegada do LED. Não acredito em recessão e no país desanimado. Essa “nuvem” de pessimismo é passageira. Creio em um Brasil alegre e com o crescimento da economia.

Lume Arquitetura: *E dentro desses cinco anos está inclusa a fábrica de LED no nordeste?*

Alcione de Albanesi: Com certeza, bem antes disso. Temos a missão de gerar trabalho no nordeste.

Lume Arquitetura: *Gostaria que você contasse como foi criada a ONG Amigos do Bem e sua atuação na entidade.*

Alcione de Albanesi: A FLC foi fundada em 1992 e o meu projeto social nasceu em 1993. Tudo começou quando reuni um grupo de amigos para ir ao nordeste brasileiro ajudar de alguma forma as pessoas carentes de lá. Fico feliz em notar o

crescimento da FLC, mas fico mais feliz ainda em saber que as casas de taipas e o mato seco encontrados na nossa primeira visita, a uma cidade do sertão nordestino, deram espaço a um local com escolas e Centros de Transformação. O que significa que não somente a FLC prosperou, mas o bem também!

O empresário nasce com o dom de transformar e não podemos utilizar este dom apenas em benefício próprio. Nós temos como dever transformar esse dom em um “olhar humano” para o próximo. Todos os meses, passo dez dias no sertão nordestino e estou a caminho de um projeto de vida, para que eu consiga cuidar cada vez mais de pessoas carentes. Temos um povo bom, mas ainda existem muitas pessoas vivendo de forma inaceitável. A fome não pode ser aceitável, afinal, quem tem fome não é livre. Como podemos falar de futuro se existem crianças em escolas de taipas, sem merenda, transporte e tantas outras necessidades básicas?

E se nós morrermos de uma hora para a outra? O que deixaremos se não uma semente boa e a nossa colaboração ao país que nos recebeu? É exatamente isso o que eu vivo e sinto. Temos de ter atitudes; não adianta apenas ficar observando notícias nos jornais e na televisão e ficar tecendo comentários. Temos que agir. Todos nós temos como dever fazer algo, não importa se é pouco ou muito, mas devemos colaborar com as pessoas que estão ao nosso lado.

A ONG Amigos do Bem tem um lema que admiro muito: “Se não posso fazer tudo o que devo, devo ao menos fazer tudo o que posso”. Tenho tentado seguir isso e fazer o meu melhor. Estamos colocando nossos jovens na universidade e eles irão se formar; portanto, precisamos inseri-los no mercado de trabalho. Para isso buscamos levar empresas para lá. Daí surgiu a ideia de montar uma fábrica de LED no nordeste brasileiro; e vamos trabalhar para que isso aconteça. ◀