

INTERVENÇÃO DO PRESIDENTE DA AEP - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL, JOSÉ ANTÓNIO BARROS, NO SEMINÁRIO «SUCESSO EM TEMPO DE CRISE – OPÇÕES INTELIGENTES E NOVAS OPORTUNIDADES», SOB O TEMA «EMPREENDEDORISMO – COMO SER EMPREENDEDOR EM TEMPOS DE CRISE», ESCOLA SUPERIOR DE ESTUDOS INDUSTRIAIS E DE GESTÃO DO INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO, VILA DO CONDE, NO DIA 6 DE ABRIL DE 2011.

Hoje, mais do que nunca, o dinamismo das economias e, diria mesmo, das sociedades, está intimamente relacionado com a capacidade empreendedora dos seus agentes (capazes de transformar ideias em projectos e projectos em actividade produtiva rentável e geradora de emprego).

Esta realidade é, hoje, reconhecida e aceite pelos portugueses. Nos últimos inquéritos realizados pelo Eurobarómetro, em 2007 e 2009, sobre este tema, os portugueses são dos que mais aderem à ideia de empreendedorismo, como sendo a base da criação de riqueza, beneficiando todos. São também dos que mais valorizam o empreendedorismo como criador de emprego.

Os portugueses foram também dos que afirmaram em maior percentagem que gostariam de ser patrões de si mesmos (*self employed*). Mas, curiosamente, foram também dos que mais consideraram ser inviável tornarem-se *self-employed* num horizonte temporal previsível. Não tanto por acharem que lhes faltam competências para tal, mas por ausência de uma ideia de negócio ou oportunidade, por falta de financiamento, pela complexidade dos procedimentos (burocracia), por falta de informação e, acima de tudo, por medo de falharem – ou seja, por aversão ao risco.

E esta conclusão é paradoxal, negando ela própria as respostas anteriores e explicitando a enorme fragilidade e desconfiança dos nossos potenciais empreendedores, dos nossos jovens!

Se definirmos empreendedorismo como o processo da percepção e a ousadia do aproveitamento eficaz das oportunidades, com vista à criação de valor social e económico, concluiremos facilmente que, em épocas de crise, é ainda maior a sua importância, como factor essencial para a regeneração do tecido empresarial e a criação de novos empregos.

Em períodos de maior escassez de dinheiro, como o que estamos a viver, quando a aversão ao risco é mais generalizada, são bem conhecidas as dificuldades do acesso ao capital necessário à criação de novas empresas, em virtude da escassez de mecanismos de partilha de riscos existentes no sistema financeiro.

Por outro lado, a actual crise económica e financeira, sem precedentes, tem vindo a provocar um impacto adverso no financiamento das empresas, em especial das PME, criando sérias dificuldades. Muitas empresas sofreram uma forte degradação da sua situação financeira, em boa parte resultante do atraso generalizado dos pagamentos dos seus clientes, empresas, particulares ou do próprio Estado e, apesar de possuírem quota de mercado, vêm-se privadas do acesso, em condições adequadas, aos recursos financeiros de que carecem não só para o desenvolvimento da sua actividade, como desde logo para a sua tesouraria, não tendo capacidade para lutar pela sua "sobrevivência". Fora de causa está qualquer despesa de investimento, como atesta a evolução negativa da FBCF nos últimos anos. E não podemos esquecer que o investimento é indispensável para o aumento da competitividade das empresas, para a sua modernização e para permitir o crescimento das exportações até aos objectivos hoje comumente aceites, 40% do PIB, valor que não será atingível com a capacidade de produção actualmente instalada.

Por outro lado, a crise (e em particular a que estamos a atravessar) traz dificuldades acrescidas, mas pode e deve ser vista como geradora de oportunidades, por ser, designadamente, ocasião de mudança acelerada, abrindo novos horizontes de desenvolvimento.

Em épocas de crise, quando a própria sobrevivência está em jogo, as empresas vêm-se obrigadas a repensar estratégias e modos de actuação, vencendo inércias há muito instaladas, eliminando ineficiências e, sobretudo, introduzindo soluções inovadoras, ao nível dos produtos, dos processos produtivos, da sua própria organização e gestão, e dos mercados onde actuam.

Um sinal evidente de que a crise traz consigo oportunidades de mudança está na profunda alteração a que estamos a assistir na estrutura geográfica das exportações portuguesas: há uma deslocação nítida dos mercados tradicionais para novos mercados emergentes, onde muitas empresas começaram a explorar oportunidades de negócio até agora desperdiçadas.

Mas o estímulo ao empreendedorismo vai muito para além da necessidade de criação de novas empresas. Há outros domínios em que é possível agir com resultados, porventura, mais imediatos.

Em épocas de crise, quando assistimos ao encerramento de muitas empresas e à destruição de milhares de postos de trabalho, surgem oportunidades únicas para as empresas com maior capacidade adquirirem empresas em dificuldades financeiras mas com quota de mercado, *know-how* e activos potencialmente rentáveis, adquirindo deste modo uma maior dimensão e, conseqüentemente, massa crítica, que facilitará a prossecução de estratégias de inovação e, sobretudo, de internacionalização.

Outro domínio passa por aproveitar as potencialidades de gestores, internos ou externos à empresa, com experiência profissional e ambição, que poderão assumir o controlo de empresas em dificuldades financeiras, - dirigidas por empresários ou gestores já gastos e desanimados, e muitas vezes desactualizados, - mas com capacidade de crescimento, e explorar de forma mais adequada o seu potencial, protagonizando os chamados *Management Buy-Out (MBO)* e *Management Buy-In (MBI)*.

Outro domínio, ainda, assenta no estímulo à transmissão da propriedade das empresas, associada à mudança de geração, ela própria acelerada pela crise. Este é um problema comum à generalidade das empresas familiares, onde, normalmente, há uma justaposição entre a titularidade do capital e da gestão, que frequentemente condiciona a sua capacidade de expansão, quando não a sua própria sobrevivência.

Também aqui as operações de MBO e MBI podem assumir um papel importante, ao promover a ascensão de novos empresários por via da transmissão de empresas, fazendo a ponte geracional entre empreendedores.

Para estes projectos é fundamental a existência de operadores formais ou informais de capital de risco, e ou de *business angels*, que possam aportar para estes processos capitais próprios que colmatem a escassez do crédito bancário, para além de experiência e do apoio à gestão.

A este propósito, destaco o Projecto FINTRANS – Dimensão e Transmissão empresarial, uma parceria desenvolvida entre a AEP e o IAPMEI, que visa *contribuir para o aumento da competitividade das PME portuguesas através do estímulo ao redimensionamento e transmissão empresarial, impulsionando processos de crescimento rápido que permitam às PME portuguesas alcançar a dimensão necessária para competir em mercados globalizados e simultaneamente proporcionar condições para facilitar casos de sucessão empresarial.*

Trata-se, sem dúvida, de formas de empreendedorismo que encerram em si as virtualidades da existência prévia de um *stock* de conhecimento/experiência, revestindo-se este *apport* de competências de importância vital na criação e desenvolvimento de novas empresas. São, por isso, bem-vindos todos os mecanismos (financeiros e/ou fiscais) de estímulo a este tipo de iniciativas.

Por outro lado, como já afirmei, as épocas de crise são particularmente interessantes “para se ir às compras”!

Mas é essencial que o sistema fiscal considere especialmente estas situações, - através, por exemplo, da consideração fiscal do *goodwill*, - incentivando as empresas em boa situação e bem estruturadas, que queiram aumentar a sua competitividade, a interessarem-se por empresas em dificuldade financeira através de uma estratégia de crescimento por aquisição.

Para além de visar o crescimento e o restabelecimento das condições de competitividade do tecido empresarial, contribuiria de forma positiva para o aumento ou, pelo menos, para a manutenção do emprego.

Por último, as projecções recentemente divulgadas pelo Banco de Portugal¹ (que apontam para um crescimento do PIB, em 2011, de -1,4%) são um sinal evidente da necessidade de um esforço acrescido, com o envolvimento de todos os portugueses, para vencer a crise.

Tal só será possível com políticas de estímulo ao crescimento da economia, claramente dirigidas a sectores produtores de bens e serviços transaccionáveis, que permitam aumentar as nossas exportações, ou substituir importações. E estas políticas, de apoio ao reforço da capitalização das empresas, ao investimento em bens de equipamento nos sectores atrás referidos, de estímulo à concentração empresarial e ao aumento de escala, de apoio à construção e à divulgação de sectores e marcas portuguesas nos mercados internacionais terão forçosamente de incorporar um estímulo e uma discriminação positiva pelo lado da fiscalidade.

É essencial que uma parte do aumento da receita fiscal que tem vindo a ser procurada, e obtida efectivamente, seja rapidamente canalizada para acções de estímulo ao crescimento económico, sem o que o combate ao défice será incapaz, no longo prazo, de reduzir a dívida externa e de assegurar o futuro.

Nós todos, sociedade civil, associações, empresas, patrões, trabalhadores, cidadãos e particularmente os mais jovens, naturalmente mais bem preparados, temos uma palavra a dizer, temos o direito de exigir mais, mas temos o dever de trabalhar e actuar muito mais! Como ouvi, há tempos, alguém dizer², o País não precisa que todos sejam empresários, precisa, sim, que todos sejamos empreendedores.

¹ Boletim Económico da Primavera 2011.

² Prof. Carlos Brito, da FEP, nas Jornadas de Vidago da AEP, de 2006.