

Porque defendo que o mercado português vai ser interessante para o aparecimento de operações de MBO:

(i) Tecido empresarial constituído maioritariamente por empresas tipicamente familiares que são o resultado da acção de uma pessoa ou de um grupo muito reduzido de pessoas que conseguiram níveis de desenvolvimento interessantes mas que possuem sinais evidentes de falta de capacidade para assegurarem a respectiva sucessão. Nesse sentido antevejo que os fundadores tenham necessidade de venderem as suas organizações quer por questões de idade, doença ou até incapacidades do ponto de vista de gestão empresarial face às profundas “Descontinuidades” que se estão a verificar no mundo em que vivemos, quer estas sejam de âmbito tecnológico, demográfico ou até mesmo de, estilos de vida e/ou de regulação geopolítica.

Com certa frequência os citados Empresários decidem que a continuação da sua “obra” fique na mão dos quadros da empresa (i) como reconhecimento pela sua dedicação, lealdade e profissionalismo (ii) uma vez que a sua capacidade em dar continuidade ao negócio ser potencialmente superior à possuída por gestores estranhos à mesma (iii) dado que a venda a estranhos poderá conduzir a decisões de reestruturação muito profundas e com grande impacto no meio envolvente local o que muito das vezes vai contra os legítimos interesses dos empresários.

De referir que na maior parte dos casos a venda das empresas aos seus gestores, por parte dos citados empresários fundadores, passará por estruturas de operações semelhantes às que o Engº Belmiro de Azevedo adoptou quando proporcionou aos “Ex-Homens Sonae”, António Pinto de Sousa, Alberto Teixeira, Carlos Moreira da Silva e António Murta, a liderança de alguns “spin-off” de activos importantes do Grupo Sonae. Com efeito o líder da Sonae apesar de ter vendido os citados activos mantém o apoio aos seus homens de confiança através da permanência da Sonae no capital social das citadas “spin-off” quer para garantir a correspondente estrutura financeira quer porque dessa forma garante que não se produzirão mudanças anormais e contrárias à prática de negócios anterior. Nestes casos é muito comum o estabelecimento de cláusulas de opções de compra com preço pré-fixados.

(ii) Alguns dos Grupos Económicos Portugueses e até de algumas das filiais das Multinacionais, instaladas em Portugal, irão continuar a estar atentos a movimentos de aquisições de empresas que podem incluir activos ou empresas subsidiárias que não se desejam por não se enquadrarem no contexto do negócio fundamental pelo que poderão ser alienadas aos gestores dessas subsidiárias, quer porque interessa manter alguma confidencialidade sobre os contornos da transacção quer porque sempre será possível no futuro mater formas de relacionamento comercial em benefício de ambos.

(iii) Empresas em processo de liquidação quer por questões de desinvestimento estratégico quer por problemas de cariz jurídico-fiscal são cada vez mais frequentes no nosso país o que faz pressupor processos de negociação restritos e em circuito interno, (uma vez que se pretende rapidez, confidencialidade, estabilidade e um valor relativamente justo) só possíveis de assumir por parte dos gestores que conhecem os “dossiers” e ao mesmo tempo o potencial da oportunidade de negócio que se encontra subjacente a esta oportunidade.

(iv) As Sociedades de Capital de Risco, através dos seus gestores de participações, têm vindo a desenvolver capacidades operacionais de construção de negócios extremamente importantes na ajuda às empresas participadas no incremento dos seus índices de produtividade, através da adição aos projectos do “Capital Conhecimento”, resultante do “Saber Fazer”, das redes de contactos nacionais e internacionais e, principalmente, da credibilidade que proporcionam às Ideias.

(v) Mudança de atitude das instituições financeiras, cada vez mais interessadas neste tipo de operações através da concessão de taxas de juro atractivas aos Gestores que eventualmente pretendam alavancar financeiramente a Operação.

(vi) Maior liquidez do mercado de capitais, alterações legislativas, especialmente em matéria de impostos sobre os rendimentos e à melhor preparação das equipas de “Management”.

Francisco Banha – Presidente da Gesventure, SA