

Na minha opinião como estão as empresas a atravessar a crise?

O sector empresarial sente a crise como está a sentir a restante sociedade. A elevada taxa de desemprego de 12,3% traduz bem o drama social mas também que as empresas não têm neste momento capacidade nem confiança para empregar mais pessoas. Há cerca de um ano havia uma percepção generalizada que a crise era sobretudo sentida pelas pessoas que se encontravam desempregadas uma vez que para as restantes tudo se mantinha na mesma, nomeadamente no que toca ao seu poder de compra. O agravar da crise trouxe mais desemprego, cortes em vencimentos para a função pública, cortes em prestações sociais e aumento do IVA. Esta redução do rendimento disponível teve um impacto imediato junto das empresas através da diminuição do consumo e consequentemente das suas vendas e assim se repercuta a crise pela sociedade, sobretudo a mais dependente do mercado interno.

A situação difere bastante entre PME e grande empresas, tendo estas últimas uma melhor capacidade de se continuarem a financiar junto da banca. Já as PME – que representam 99,9% das nossas empresas e 80% do emprego - sentem o aperto das suas disponibilidades, o que começa com um problema crónico em Portugal e que diz respeito à tesouraria das empresas, agora agravado pela crise. Impedidas ou pelo menos limitadas no recurso a pedir empréstimos junto da banca, as PMEs sofrem com prazos longos de pagamento por parte dos seus clientes que podem chegar muitas vezes aos 6 e 9 meses sem qualquer tipo de juro cobrado. Inacreditavelmente é hoje normal ver empresas com elevada percentagem das suas vendas “na rua”. É algo que vem já do período anterior à crise e que se agrava agora, resultando de um certo descrédito que a justiça Portuguesa tem na sua capacidade de obrigar estes pagamentos a serem realizados atempadamente.

Juntando estes ingredientes, as empresas fazem o mesmo que as famílias: racionalizam recursos, tentam vender património não essencial a preços razoáveis e as que podem continuam a investir à espera do fim deste ciclo negativo (no que para as famílias podemos considerar a educação).

Refira-se no entanto que as empresas mais bem geridas tem apesar de tudo conseguido evitar maiores danos uma vez que têm conseguido manter uma atitude bastante proactiva na (i) protecção do seu cash flow pois tiveram consciência em devido tempo que ter cash era factor crítico de sucesso, (ii) na flexibilidade operacional, nomeadamente ao nível do ajustamento da sua estrutura de custos fixos a um menor volume de facturação e (iii) na monitorização da actuação dos seus principais clientes identificando eventuais riscos de incumprimento por um lado mas também oportunidades de facturação adicional por outro.

Com o agravamento das medidas de austeridade, com aumento dos impostos e subsequente quebra do consumo, que efeito terá isto sobre o tecido empresarial português?

Eu acredito que só há dois caminhos possíveis: as empresas que se conseguem reinventar e fazer face à crise e as que vão perecer - quer gora durante a crise quer quando estivermos a sair dela e estas se apercebem que ficaram bem para trás.

Reinventar durante a crise pode passar por reestruturar a empresa, reformular os serviços prestados, conceber produtos novos ou descobrir novos mercados. Temos que nos aperceber que a própria sociedade também está a alterar o seu comportamento de consumo. Saiu há poucos dias um estudo da Nielsen que indica um crescimento de 6,2% das marcas brancas e que 95% dos inquiridos não vão alterar o seu comportamento de compra após a crise. Este é por isso o momento para as empresas avaliarem se estão a vender aquilo que o mercado está de facto à procura e para encetarem esforços no sentido de se alinharem com o consumidor.

Também é o tempo para investir. Empresas com estratégias bem diferenciadas, uma perspectiva global e com elevado potencial de crescimento têm um mercado nacional e europeu de investidores de capital de risco que constituem uma alternativa à banca. Outras empresas podem ver nesta altura certa para se unirem a outras e unirem assim esforços e recursos com que possam melhor vencer a crise.

E é também a altura de exportar, de vender para mercados onde se sente já a crise a passar e que possam substituir a quebra de consumo nacional. Desde Janeiro que o Euro tem ganho terreno face ao dólar pelo que será dentro do espaço Euro que conseguiremos ser mais competitivos nos próximos meses.

As fontes tradicionais de financiamento estão a tornar-se cada vez mais escassas, tendo em conta que os próprios bancos poderão ter dificuldades em se financiar nos mercados financeiros?

Temos assistido nos últimos tempos a novos recordes nas taxas de juro praticadas nos mercados que compram dívida pública Portuguesa. Ao mesmo tempo a inflação na zona Euro tem vindo a subir e assistimos também ao corte no rating de vários bancos Portugueses. Todos estes ingredientes antecipam um agravamento das condições de crédito, quer às empresas quer aos particulares... e conseqüentemente às empresas de novo. Acredito que os bancos possam vir a ter dificuldade em se financiar mas tudo tem um preço e a dificuldade traduz-se nesse factor. A banca Portuguesa é

conservadora e isso vai levá-la a controlar ainda mais o crédito concedido por isso daqui não contemos com a possibilidade da solução surgir da banca.

Que alternativas existem? O capital de risco poderá ser uma delas?

Se a solução não vem da banca porque não vir das próprias pessoas? O capital de risco tradicional português – muito dele oriundo da banca – é também muito conservador e reflecte a mesma atitude face ao risco tomada pela banca.

Felizmente assistimos não só em Portugal como em toda a Europa a um aumento significativo dos fundos disponíveis para investimentos nas fases early stage, quer através de sociedades de capital de risco quer através de Business Angels. Estes investidores não substituem a banca mas são sem dúvida uma alternativa para aqueles negócios que como referi anteriormente querem aproveitar este período para se reinventar e procuram até cerca de 2 milhões de euros ao mesmo tempo que os investidores procuram as oportunidades com melhor potencial. Nesta perspectiva o capital de risco pode ser uma alternativa.

Gostava ainda de chamar a atenção para uma tendência que se verifica na Europa após algum sucesso nos EUA e que consiste em redes de crowdfunding, isto é, plataformas online onde indivíduos sem especial capacidade financeira investem em start-ups de elevado potencial que se podem tornar no próximo Facebook ou Twitter. Alguns podem entender isto como um verdadeiro jogo de casino mas o que mais destaque é o facto de, tal como sucede com os Business Angels, serem pessoas a investir noutras pessoas, passando assim sobre a hegemonia da banca na concessão de crédito.

Há muito que defendo o papel dos Business Angels e só lamento que não tenhamos ainda um sistema fiscal que favoreça estes investidores. Recordo que as condições que foram em 2010 concedidas aos Business Angels portugueses em matéria de benefícios fiscais que permitiam deduzir à Colecta de IRS 20% do valor dos seus investimentos, em projectos inovadores, até ao limite de 15% da citada Colecta, foi limitada este ano para... 100€, um valor “ridículo” mas que tenho esperanças que seja ainda revisto ao longo do ano. Os Business Angels precisam deste tipo de estímulos. No Reino Unido, país com o maior número de Business Angels na Europa, as condições fiscais foram há poucos dias revistas no sentido inverso com a dedução em sede fiscal até agora de

20% do valor do investimento aumentando para 30% e com o respectivo limite a ser duplicado para 1,14 milhões de euros (£1 milhão).

De pouco serve, aliás, termos um fundo de co-investimento com *Business Angels* no âmbito do COMPETE que é uma referência em toda a Europa e que motivou mais de 200 *Business Angels* portugueses a criar 54 veículos próprios de investimento com capacidade para alavancar 42 milhões de euros de investimento, se depois falham aspectos fundamentais como um sistema fiscal adequado. Para mais, tendo a formalização dos veículos de investimento requeridos pelo COMPETE terminado em finais de 2010, poucos investidores beneficiaram das medidas que estiveram em vigor durante o ano passado.

Também algumas sociedades de capital de risco com uma atitude mais compatível com as necessidades das fases iniciais de financiamento estão envolvidas no Programa COMPETE, encontrando-se “sentadas” sobre mais 200 milhões de euros que deverão ser investidos, assim como as verbas dos Business Angels, durante os próximos 30 meses conforme previsto neste Programa.

O capital de risco é por isso uma alternativa que deve ser francamente valorizada neste cenário de difícil acesso ao crédito devendo por isso os empresários portugueses e principalmente a nova geração de empreendedores de estarem devidamente informados sobre os novos Fundos, que atrás me referi, e que fazem de Portugal, neste momento, um dos Países da Europa mais atractivos para lançar novas empresas com potencial de valorização e crescimento.

Que perfis deverão ter para que possam tornar-se apelativas do ponto de vista do investidor?

As empresas que interessam aos investidores de risco (Business Angels e fundos de early stage) são as que têm um papel na nossa sociedade de amanhã.

Refiro-me a projectos que visam uma oportunidade de mercado claramente identificada com potencial de vendas, um produto/serviço de qualidade, retorno financeiro, inovação, modelo de negócios realista e, muito importante, uma forma de saída (venda a médio prazo da participação do investidor) perceptível.

Os projectos por si só valem muito pouco. Têm de vir acompanhados por um empreendedor que encaixa no negócio que está a ser apresentado e com competências para vir a ser um empresário de sucesso. Características como: entusiasmo, credibilidade, conhecimentos, motivações, percurso de vida... são factores importantíssimos na decisão final por parte dos investidores.

Importa recordar que são precisamente estas empresas nascentes que, muitas vezes partindo de uma ideia nascida a nível regional mas projectada para o mercado global,

se revelam mais capazes de vir a influenciar os mercados internacionais, criando emprego, valor e, acima de tudo, inovação. Sublinhe-se que 3 a 5% destas empresas nascentes têm capacidade de absorver entre 50 a 70% de todos os novos empregos. Estas empresas são, claramente, uma aposta no futuro, no bem-estar e prosperidade das nossas sociedades.

Respostas por Francisco Banha

Empresário, Business Angel e Presidente da Direcção da FNABA- Federação Nacional de Associações de Business Angels.

www.fnaba.org