

Paulo Pereira: Momento crítico para empresas familiares

Na projeção do evento 'Empresas familiares – desafios, boas práticas e continuidade', quarta-feira próxima, organizado pela Delegação da Ordem dos Economistas, Paulo Pereira aborda a temática.

Por **David Spranger**
davidspranger@jm-madeira.pt

'Empresas familiares – desafios, boas práticas e continuidade', é uma temática recente?

Na Madeira, das empresas privadas todas as empresas 'não CINM' são de cariz familiar, ou seja, são de uma família ou sociedade de poucas famílias, com fortíssima presença dos proprietários na gestão das mesmas. As empresas familiares enfrentam a questão da sua continuidade com o envelhecimento e desaparecimento dos empreendedores fundadores. Das empresas pré 25 de Abril, quase nenhuma existe hoje, muitas delas que pareciam eternos e invencíveis na altura. Hoje, com cinco décadas de autonomia, estão a chegar ao ocaso das suas carreiras muitos fundadores de empresas, colocando em risco a continuidade a médio prazo, senão mesmo a curto prazo.

Propósito da iniciativa?

A maior fragilidade da nossa economia é a geração de capital, o tal que permite que se invista em ativos físicos e humanos que garantam maior produtividade, que é o que permite perpetuar o ciclo virtuoso de crescimento, e com isso maiores salários reais e bem-estar. A não resolução dos problemas de sucessão e funcionamento coloca em risco - em especial nesta fase em que temos muitos empresários na casa dos 70/80 anos - a continuidade de muitas empresas e vai agravar essa situação.

'Transição geracional e os seus impactos'. Que tipo de impactos?

A sucessão dos fundadores das empresas é um processo que dificilmente as pessoas gostam de enfrentar sozinhas, pois implica enfrentar o inevitável fim que tudo um dia tem e ce-



der poder e influencia a outros. Mas a questão de protocolar funcionamento é igualmente importante, pois é do conhecimento de todos as perturbações ao funcionamento das empresas familiares que advêm por uma colocação de familiares dos sócios nas mesmas sem critério, motivação dos restantes trabalhadores, causando ciúmeiras e brigas entre sócios... Estas situações são normalmente melhor vistas por fora do circuito dos sócios/donos das empresas, comentadas discretamente entre fornecedores, trabalhadores, bancos e clientes, mas os proprietários dificilmente têm tempo, oportunidade



Nos próximos 5/6 anos uma geração inteira de líderes empresariais importantes para a Região vai-se afastar das empresas familiares.

PROGRAMA

O evento terá lugar 4.ª feira, 19 de outubro, no Centro de Estudos e História do Atlântico, a partir das 09h00. Ao longo da manhã, Cristina Cabral Ribeiro, Managing Partner da CCR Legal abordará 'as Principais conclusões dos estudos da PwC sobre as Empresas Familiares e desafios de transição geracional' e ainda 'os princípios e regras fundamentais do regime sucessório português'. Pelo meio, Paulo Pereira falará a realidade regional, com 'a visão sobre as Famílias Empresárias Madeirenses. 'O Protocolo Familiar – como alcançar o acordo da família' será apresentado por Luís Pedro Oliveira, Partner da CCR Legal' e 'Reorganizações empresariais e fiscalidade' estará a cargo de Ana Luísa Costa, Tax Partner da PwC.

e humildade para se aperceberem dos próprios desafios e como resolvê-los sozinhos.

As novas gerações mostram interesse por essas heranças ou há tendência de vender/trespasar?

Há gente que sim, e muita que não. Os primeiros se agirem a tempo aumentam imenso as probabilidades de sucesso futuro e continuidade sólida das empresas que herdaram, os outros terão mais desperdício, conflito e menores probabilidades de sucesso. A venda/trespasse de uma empresa tem muito que se lhe diga e com a exceção de cafés e restaurantes, quando perante a situação, sem ajuda profissional, perde-se muito valor.

E seguem a linha de negócio dos seus antepassados ou é frequente se assistirem renovações?

Verificam-se ambos os casos. O momento histórico é crítico, pois nos próximos 5/6 anos uma geração inteira de líderes empresariais importantes para a Região vai-se afastar das empresas. Ou garantem sucessão, familiar ou profissional, ou é melhor que as vendam enquanto têm valor...

Maior qualificação dos herdeiros tenderá a fazer a desaparecer as empresas familiares?

Se um empreendedor na área de materiais de construção tiver três filhos, um médico, um biólogo e um artista de teatro, em que nenhum quer nada com a empresa, há que estudar se existem familiares para o suceder, capacidade para contratar gestão profissional, ou se o caminho é preparar a empresa para ser vendida. Outro cenário é a liquidação, o fim da empresa e retalho dos seus ativos, normalmente em ambiente de grande destruição e valor e de trabalho acumulado.

O que move aqueles que seguem os negócios herdados? Tradição, emoção ou vertente financeira?

Todos esses motivos são bons. Não deve ser por obrigação, apenas por pressão, por exemplo de dívidas garantidas pessoalmente que seriam executadas se a empresa não continuasse. O medo é importante e 'guarda a vida', mas a motivação também é fundamental para a continuidade do sucesso. Felizmente há muitas maneiras de ajudar os empresários e herdeiros nestes processos, que devem ser acutelados o quanto antes. É isso que queremos abordar nesta Conferência, indicando alguns caminhos já trilhados por outros com sucesso, mas cada caso é um caso.