

EMPRESAS

“Um salário de €580, €600 ou mesmo €615 não é digno”

NUMA ALTA

Os empresários têm de oferecer um plano de crescimento para o país, diz Peter Villax, presidente da Associação das Empresas Familiares



NÚMEROS

70%

a 80% do tecido empresarial português é composto por empresas familiares, contribuindo para 50% do emprego, estima a consultora PwC

65%

do produto interno bruto é quanto representam as empresas familiares em Portugal, segundo a PwC

“Mil euros ou mais.” É para esse patamar que Portugal deve apontar no salário mínimo, diz Peter Villax, presidente da Associação das Empresas Familiares. Numa altura em que a concertação social discute o valor para 2019, sendo conhecido o compromisso do Governo de um aumento para €600, com os sindicatos a reivindicarem que se vá um pouco mais longe e as associações patronais a rejeitarem essa possibilidade, Peter Villax diz, em entrevista ao Expresso na semana em que assinalou o 20º aniversário da associação com a conferência “As Empresas Familiares 4.0”, que “precisamos de ter salários dignos. E um salário de €580 euros, €600 ou mesmo €615 não é digno”. A dar força à sua voz está uma associação com 312 empresas associadas, entre as quais algumas das maiores do país, como o Grupo Mello, a Mota Engil, o Grupo Luís Simões, ou a Impresa, proprietária do Expresso.

Muito crítico da concertação social em Portugal, que “serve para nos enganarmos uns aos outros” e do modelo sindical, “anacrónico, que continua baseado na luta de classes e não consegue dar resposta a fenómenos típicos da economia baseada no conhecimento”, Peter Villax alerta que os baixos níveis de produtividade em Portugal “traduzem-se em baixas margens de comercialização e

“Existe em Portugal uma cultura antinegócios muito forte”, diz Peter Villax

balanços fracos das empresas”. Por isso, “para termos salários dignos temos de ter crescimento económico. Temos de ter um objetivo ambicioso de 4% ao ano”. Caso contrário, “se os ordenados sobem mais do que a produtividade está a descapitalizar-se as empresas e a criar uma economia mais frágil”. O

resultado ficou à vista em 2011, quando “tivemos de tomar decisões muitíssimo dolorosas. O ajuste feito pelos salários nominais produziu, efetivamente, uma recuperação da produtividade, mas a um custo humano e social muito elevado”, lembra Peter Villax.

A tese do líder das empresas familiares é clara: “Os empresários têm de oferecer um plano de crescimento para o país. Já se viu que não é o Governo que vai propor esse plano.” Villax defende que, na concertação social, “os empresários devem dizer quais são as suas condições para termos um crescimento muito superior”. E aponta algumas linhas mestras: “Precisamos de crescimento assente em produtos industriais de qualidade para exportação. Isso é o motor de riqueza do país, mais do que os serviços.” Ao mesmo tempo, “precisamos de orçamentos a três anos e de estabilidade orçamental, legislativa e fiscal”, o que “não tem havido”.

Lembrando que “o Estado já nos deu infraestruturas de telecomunicações extraordinárias, como nem nos Estados Unidos existem, infraestruturas rodoviárias ao nível da Alemanha, um bom sistema de ensino e um bom sistema de saúde”, faltando apenas a “ligação ferroviária de Sines à Europa”, Peter Villax diz que é hora de “gestores e empresários arregaçarem as mangas”. Mas, “isso tem de ser feito em colaboração com o Governo e com os sindicatos”. O problema é que em Portugal, “os políticos dizem que querem apoiar os negócios”, mas “é mentira. Existe em Portugal uma cultura antinegócios muito forte. Histórica. O sucesso é mal visto”, enfatiza.

António Costa: confiança e demagogia

A recuperação da confiança no país é, para o gestor, “o grande mérito” do atual Governo. “A grande vitória de António Costa é ter posto os portugueses a

acreditar neles de novo e tem imenso mérito nisso”, defende, lembrando que “fez da confiança um ativo muito importante, porque relançou o consumo”.

Quanto a deméritos, aponta a “demagogia”. Nomeadamente, nas críticas às empresas. “Dizer que as empresas têm culpa porque pagam pouco às pessoas da parte de baixo da escala e muito às pessoas da parte de cima da escala é demagogia”, argumenta Peter Villax. E defende: “Temos de ver quais são as condições económicas para quem está a ganhar menos passe a ganhar mais, porque as empresas produzem e exportam mais e, ao mesmo tempo, ver como podemos formar mais gestores profissionais, para os acionistas não terem de pagar salários tão elevados aos gestores.” O que traz de novo ao acordo entre empresários e o Governo. Porque “precisamos de um aumento do investimento em Portugal”, remata Peter Villax.

SÓNIA M. LOURENÇO

slourenco@expresso.impresa.pt

“A última coisa que os Governos querem é mais um grupo de pressão”

Peter Villax diz que as empresas familiares são capazes de absorver melhor a variação do ciclo económico

As empresas familiares representam entre 70% a 80% do tecido empresarial português. Mas, ninguém sabe exatamente quantas são. Um cenário que Peter Villax, presidente da Associação das Empresas Familiares e CEO da Hovione Capital, gostaria de mudar. “Já discuti com três Governos,

PSD e PS, a necessidade de o Estado, nos formulários para a Segurança Social, criar uma alínea onde possa ser assinado ‘consideramo-nos uma empresa familiar nos termos da definição da Comissão Europeia’”. Mas, “nenhum Governo quer fazer isto, porque seria dar uma sanção oficial à

nossa dimensão. A última coisa que os Governos querem é reconhecer mais um grupo de pressão com chancela oficial”.

Peter Villax frisa que as empresas familiares “não querem apoio diferenciado”, mas defende “a eliminação de certos aspetos técnicos ao nível da fiscalidade” que as penalizam.

“Quando as empresas querem fazer uma reestruturação das participações familiares é uma dificuldade gigantesca por causa dos impostos de mais-valias”, exemplifica.

O poder da reputação

Duas décadas após o nascimento da Associação das Empresas Familiares, Peter Villax diz que as empresas familiares em Portugal “estão muito mais organizadas” e são diferentes das outras, porque “a família projeta-se e projeta os seus valores na empresa. Há uma associação reputacional muito forte”. Peter Villax dá um exemplo. Em 2009, em plena crise financeira, “Alexandre Soares dos Santos disse que a Jerónimo Martins ia cortar investimento, salários, bónus e dividendos, mas não ia despedir ninguém. Foi uma afirmação de uma coragem extraordinária”. Aliás, um estudo publicado na “Harvard Business Review”, “descobriu que as empresas familiares em tempos de prosperidade

sobem mais devagar, mas em tempos de crise descem menos”, cita. Ou seja, “são capazes de absorver melhor a variação do ciclo económico”.

Explicação? Primeiro, “são mais prudentes”, argumenta Peter Villax, lembrando que “têm políticas de distribuição de dividendos muito menos agressivas”. E, segundo, têm uma lógica de “longo prazo”. Por outro lado, enfrentam grandes desafios. A começar pela sucessão. Contudo, “a probabilidade de sobrevivência de uma empresa familiar é muito mais elevada”, argumenta Peter Villax. Outro, é a Revolução 4.0, que deu mote ao congresso das Empresas Familiares que decorreu esta semana. “Temos de nos reinventar continuamente. E isso é um desafio mais importante para as empresas familiares, porque têm um negócio com sucesso há uma, duas, três gerações. Mas, se não fazemos parte da inovação, acabamos por ser engolidos por ela”, remata. S.M.L.

Charme & Tradição
no Centro Histórico de Lisboa

HOTEIS HERITAGE
— LISBOA —

AS JANELAS VERDES • HERITAGE AVENIDA LIBERDADE HOTEL
HOTEL BRITANIA • HOTEL LISBOA PLAZA • SOLAR DO CASTELO

www.heritage.pt

VENDO

Vieira da Silva, 1972
Pomar, 1977
Paula Rego, 1967

Contactar:
918 830 390 ou 917 799 785