

Entre empresas e criação de valor há uma relação de imanência. Antes que se ponham muitas questões, e outras tantas complicações, uma empresa só existe se criar valor: muito, pouco, legal ou ilegalmente, com ou sem ética. Se não criar valor, não tem nada para dar a ninguém; não tem razão para existir. Mede-se, a criação de valor, através da contabilidade: o que acrescenta, por diferença entre o valor/preço do que vende e o valor/preço do que compra.

A partir daqui, todas as questões são legítimas. Cria valor como? Legal ou ilegalmente? Em concorrência ou em monopólio? Cria valor para quem? Para os titulares/accionistas/donos? Para os colaboradores/trabalhadores? Para a sociedade em geral? Explora consumidores? Esmaga fornecedores? Esbulha terceiros accionistas? Respeita compromissos, sociais, ambientais?

Portugal tem uma necessidade imperiosa de criar valor. Valor acrescentado por trabalhador, também chamado de produtividade. Valor acrescentado por residente, em que, além da produtividade, interfere a chamada taxa de actividade (um problema, com o envelhecimento acelerado a que estamos sujeitos). Disso depende o nível de vida e, com este, em muito, a qualidade de vida.

Só as empresas (portuguesas, leia-se, residentes) poderão criar o valor de que precisamos, desesperadamente. O Estado não cria valor: redistribui-o, em parte, e consome-o, na parte restante. Fala-se muito em crescimento (do PIB). Em minha opinião, mais do que crescimento, exige-se produtividade (valor acrescentado/PIB por trabalhador). É disso, e só disso, que depende a evolução do nível de vida.

A produtividade é baixa. E não tem crescido – sobretudo nos últimos anos, em que a batalha se concentrou no emprego (que, se o PIB não crescer, só pode acarretar, como tem acarretado, baixa de produtividade).

Depende tudo de pessoas, e só das pessoas (se o Estado não atrapalhar). De quem conduz as empresas – de quem as gere. De todos os outros que, dentro das empresas, se deixam gerir (mais ou menos motivados, mais ou menos entusiasmados) e, nos modelos mais virtuosos, as co-gerem, partilhando responsabilidades, e resultados.

Nas condições que hoje prevalecem, Portugal tem um mercado interno muito pequeno, e muito aberto. Beneficiaram, algumas empresas, em alguns sectores, de reserva do mercado interno – monopólios, uma ou outra vez naturais (cada vez menos), sempre com apoio do Estado. Criaram muito valor. Distribuíram muito pouco, pelos colaboradores, pela sociedade em geral. Viveram, e vivem (ainda subsistem alguns...) de rendas, os seus accionistas, em prejuízo de consumidores (sempre), de colaboradores (com excepções, que também há), de concorrentes. Dizia-se, antes do 25 de Abril, que eram o “cancro” do regime. Não tenho a certeza de que o tenham sido menos, nos quarenta anos que se lhe seguiram. Houve, ao longo de todo este período, uma opção clara, e crescente, pelos chamados “não transaccionáveis”: o erro maior, cometido por um poder político que, aos poucos, se foi deixando capturar por um “capitalismo rentista”.

Não é este o valor que me interessa. Parece-me, felizmente, em declínio (já esteve mais...) e nunca será dele que, um dia, poderão viver melhor os portugueses em geral. Interessam-me as empresas que ninguém conhece – a Celoplas, a Critical Software, a Kyaia, a Outsystems, a Polisport, a Siscog, a Vision-Box, a WIT Software. Interessam-

me as empresas (poucas) que, pelos resultados conseguidos, e só por isso, se foram libertando desta “lei do desconhecimento”: a BA Vidro, a Celbi, a Corticeira Amorim, a Portucel, a Sogrape, a Sovena. Interessam-me as empresas (ainda menos) em que, pese embora todo o potencial associado a grandes investidores internacionais, há gestores e trabalhadores portugueses por detrás de histórias de sucesso incontornáveis: a Autoeuropa, a Bosh (Car Multimédia, Security Systems, Termotecnologia), a Continental, a Siemens. Quem diz estas, poderia dizer muitas outras, sem desmerecimento para quem quer que seja, dentro da mesma linha de actuação.

Estamos a falar de quê?

Estamos a falar de internacionalização: empresas que competem em mercado global, em regime absolutamente concorrencial. A economia portuguesa representa, em termos populacionais, cerca de milésima e meia da população mundial (um pouco mais, talvez duas milésimas, em termos de PIB e de poder de compra). Para uma empresa portuguesa que opere no mercado global, não existem problemas de dimensão de mercado; é infinito. Não se preocupa em saber se compra muito ou pouco e a quem compra ou deixa de comprar o Estado português (uma questão insolúvel e, por isso, uma perda de tempo). Vê, nas outras empresas portuguesas, muitas vezes, mais um parceiro de negócio, com quem pode abordar os mercados conjuntamente (Douro boys...), do que um concorrente a abater.

Estamos a falar de inovação, por vezes de produto (nem sempre com elevados índices de intensidade tecnológica), e, sempre, de processos, de cadeia de abastecimento (comprar o melhor, aos melhores fornecedores, onde quer que se encontrem), de respeito pelo mercado, com foco no cliente. Como nos dizia um grande senhor da inovação em Portugal, que tive o gosto e a honra de servir profissionalmente, “para mim, inovação é: (i) ser a mais eficiente de todas as empresas presentes no mercado, não necessariamente a maior; (ii) não haver um “malandro” de um cliente que, tendo-lhe ocorrido dispensar-me como fornecedor, não se arrependa no minuto seguinte, estando de regresso no próximo ciclo de compras”.

Estamos a falar (aqui não estou tão certo...) de empresas que fazem questão de pagar devidamente aos seus colaboradores, tão prontas para distribuir (quando os resultados o consentem) como para pedir sacrifícios (quando tal se torna indispensável). Políticas salariais com componentes variáveis consideráveis, única forma de conseguir o necessário alinhamento de vontades entre pessoas que, porque se vêem respeitadas, se sentem também motivadas.

Estamos a falar (quase sempre) de estruturas financeiras com um mínimo de solidez, e de autonomia, dotadas dos capitais próprios indispensáveis; e também de dimensões de capital optimizadas, com consumos de capital que não excedam o estritamente necessário. Num dos estudos mais interessantes que vi sobre estas matérias, com base em informação retirada de centrais de balanços empresariais, as empresas portuguesas eram, em termos comparativos, das que tinham mais elevados rácios de EBITDA sobre vendas (significando nomeadamente níveis salariais muito baixos) e das que, em simultâneo, exibiam mais baixas rentabilidades dos capitais próprios (significando que consumiam exageradamente em juros, por excesso de capital, financiado por dívida, e em amortizações, por excesso de imobilizado, o lucro bruto que se mostravam capazes de gerar).

Assim vamos: quem sabe, faz; quem não sabe, ensina, ou escreve artigos para os jornais (e também para as revistas especializadas...).

Daniel Bessa

Economista. Docente da Universidade do Porto