



João Caiado Guerreiro
Advogado

Negócios à Parte | As empresas portuguesas estão, corajosamente, a fazer o mesmo que as europeias: crescer, quer dentro quer fora

Oito OPA

Demonstrando um dinamismo insuspeitado, no meio da crise da economia portuguesa, as nossas empresas lançaram oito ofertas de aquisição desde o início do ano. Oito. Para uma economia estagnada de há vários anos para cá, é obra. E demonstra que os empresários portugueses são tão bons e tão dinâmicos como quaisquer outros. Estas ofertas de aquisição não foram, naturalmente, todas lançadas pela mesma razão. Algumas, como a da Cimpor, correspondem à execução rigorosa de uma estratégia delineada há anos que tem transformado esta empresa numa das primeiras multinacionais portuguesas. Hoje, a Cimpor detém operações em três continentes, e a actividade em Portugal corresponde apenas a 31,15% das receitas da empresa. Se pensarmos que a maioria do capital só foi privatizada em 1996 e que a internacionalização só se iniciou em 1992, é um percurso notável. A Cimpor prepara-se, caso consiga as respectivas autorizações para colocar um pé na Turquia e aumentar a sua quota de mercado no Egipto, onde já detém cerca de oito por cento e passará a deter 12,3%. Mas não se pense que o investimento na Turquia é pequeno: são cerca de 535 milhões de euros a que acrescem os 287 milhões no Egipto. E se a estratégia seguida pela Cimpor tem sido um sucesso, esta não é a única. A Secil, sua concorrente, vai investir cerca de 60 milhões de euros na aquisição de uma cimenteira no Líbano.

Também o Banif, de Horácio Roque continua a crescer no exterior, adquirindo por três milhões de euros o Banco CaboVerdiano de Negócios. Interessantíssima, é a contra OPA lançada pela Martifer, em parceria com a indiana Suzlon, sobre a RE Power. A história é a seguinte: Martifer é uma super dinâmica empresa Portuguesa, gerida por Carlos Martins, que tem também como accionista a MotaEngil. E, há algum tempo, adquiriu 24,5% da alemã RE Power, que produz aerogeradores. Entretanto, a francesa Areva, gigante da energia acordou com a REPower a compra desta. Só que, os Portugueses não gostaram e lançaram, apoiados pelos indianos, uma contra-OPA. Seja esta feita por razões estratégicas – a Martifer e os seus

parceiros querem mesmo a empresa – ou financeiras – trata-se apenas de fazer subir o preço, para vender melhor, a Martifer já ganhou. Ganhou credibilidade, agilidade, e respeito nos meios internacionais. A Martifer é, aliás, uma empresa em franco desenvolvimento, da qual continuaremos a ouvir falar.

Mas há ainda mais propostas de compra – e pode mesmo já haver mais, escrevo a 15 de Fevereiro – a Impresa quer adquirir a Gestão de Conteúdos e a Violas, SGPS, o resto da Solverde num negócio de cerca de 26 milhões de euros. Se pensarmos que aguardam ainda desfecho as OPA do BCP sobre o BPI e da Sonaecom sobre a PT, os empresários portugueses estão de parabéns. Animação não falta no mercado.

Refira-se que as empresas portuguesas estão, corajosamente, a fazer o mesmo que as suas congéneres europeias e particularmente espanholas: crescer, quer dentro quer fora. Porém, e como habitualmente, jogam em desvantagem competitiva: enquanto as empresas espanholas podem amortizar fiscalmente 30% do *goodwill* da aquisição (a diferença entre o valor de aquisição e o valor contabilístico dos activos) as portuguesas não o podem fazer. Aliás, boa parte da expansão internacional das empresas espanholas, que realizaram aquisições de mais de 190 mil milhões de dólares em 2006 justificase por causa desse benefício fiscal.

Estas empresas portuguesas, e muitas outras de que se vai falando, demonstram claramente que o Portugal dos negócios está vivo e quer crescer. E que se a economia nacional parece não crescer nunca mais, isso não impede os mais dinâmicos de procurarem fora o que o país não lhes oferece: crescimento, futuro, mercados maiores, mais competitivos mas mais compensadores.

Existem pois sinais positivos de que estas empresas podem ser uma grande mais valia para Portugal. Mas é também preciso que os nossos governos saibam apoiar-las e acarinhá-las: muitas delas, já tem mais negócio no estrangeiro que em Portugal. Daí a mudar a sede porque Portugal é pouco competitivo fiscalmente, ou porque não somos flexíveis como a Holanda ou a Inglaterra, é só um passinho. ▀

clamar o acto, suportando os custos necessários para o efeito, ainda ter que pagar ou correr o risco de ver as suas contas bancárias penhoradas, não pode ser rotulado de forma distinta: um autêntico abuso dos direitos do contribuinte nas suas relações com a Administração Pública