



Empresas Familiares



Por uma definição consensual

1º Objetivo

- Revisão da literatura especializada pretendendo encontrar uma definição consensual relativamente às EF

O peso dos números

Segundo João Carvalho das Neves (2001), “Gersick et al. (1998) mencionam que entre 65% e 80% das empresas a nível mundial são familiares. Das 500 maiores empresas listadas pela Fortune, cerca de 40% são detidas ou controladas por famílias. Em Portugal, empresas de grande dimensão, como é o caso do Grupo Espírito Santo, Grupo Sonae, Grupo Amorim, ou ainda Luís Simões ou Salvador Caetano, podem ser consideradas familiares” (Neves, 2001:1).

2º Objetivo

- Perceber o porquê deste tipo de organizações familiares não ter um maior destaque no seio da sociedade portuguesa

Perceber o porquê deste tipo de organizações familiares não ter um maior destaque no seio da sociedade portuguesa

As EF têm sido associadas, ao longo dos últimos séculos, a uma forma desatualizada de gestão empresarial. Segundo Santos (2007), existem explicações que ajudam a compreender este facto.

- Os Estados Unidos tornam-se na maior economia mundial no século XIX, realidade que coincide com ascensão do capitalismo gerencial, definido pela abertura do capital das empresas.
- As publicações dos historiadores da economia, nomeadamente Landes (1951), os quais justificam o atraso económico francês em comparação com a Inglaterra, a Alemanha e os Estados Unidos, com a primazia de EF tradicionais neste país.
- Peculiaridades dos primeiros investigadores, que eram maioritariamente consultores, geralmente conselheiros financeiros ou terapeutas familiares. O que explica que grande parte das publicações seja de carácter prescritivo, pouco favoráveis ao estruturamento de um campo consistente de pesquisa.
- Falta de uniformidade das próprias EF, as quais podem ser representadas por pequenas firmas, grandes empresas internacionais, organizações jovens ou, por outro lado, empresas de terceira ou quarta geração, por organizações onde o capital está concentrado em apenas uma família ou então em empresas de capital aberto.

Perceber o porquê deste tipo de organizações familiares não ter um maior destaque no seio da sociedade portuguesa

Dimensão política ideológica

- Durante o Estado Novo, estas organizações prosperaram, nomeadamente os grandes grupos empresariais familiares.
- A partir de Abril de 1974, com a mudança de regime e a democratização da sociedade portuguesa, a elite empresarial perde o apoio por parte do Estado, vendo os seus bens confiscados e os seus grupos empresariais nacionalizados.

Existe ainda hoje em Portugal uma certa reserva quando se fala de grandes grupos económicos familiares

- Esquerda, nomeadamente o Partido Comunista, mantem uma posição antagónica em relação a estes grupos empresariais, na medida em representam a concentração do capital nas mesmas famílias.
- Orientação liberal assente na meritocracia, que olha para a sucessão dentro destas empresas como algo mais assente na herança e consanguinidade de que no mérito.

Revisão da literatura especializada pretendendo encontrar uma definição consensual relativamente às EF

Inúmeras definições, nem sempre consensuais, para este tipo de empresa. Devido a uma grande quantidade de firmas familiares e à sua grande diversidade e especificidade.

Num sentido lato, podemos dividir as diferentes opiniões do que deve ser considerado EF em dois grandes grupos de autores:

- Os que optam por uma definição mais abrangente, Davis (1982), Gorgati (2000) e Sharma, Chrisman e Chua (2005).
- Os que propõem um conceito mais restritivo para EF, Donnelley (1967), Grzybovski e Tedesco (1998), Lodi (1987), e Ricca Neto (1998).

Este último grupo de autores consideram organizações familiares apenas as empresas que já tenham passado por um processo de sucessão, ou seja, a partir da segunda geração familiar.

Revisão da literatura especializada pretendendo encontrar uma definição consensual relativamente às EF

- Esta forma de entender a EF exclui todas as organizações familiares de primeira geração, ou seja, a maioria das EF.
- Em Portugal predominam organizações familiares com menos de 20 anos de existência (1ª geração).
- Mesmo partindo do pressuposto de que o momento da sucessão é o período mais marcante, podendo condicionar a existência da EF existe sempre a possibilidade de aferir numa empresa de primeira geração quais são os preparativos e estratégias que estão a ser tomados com vista à sucessão.
- No entanto, compreendemos as especificidades e diferenças entre uma grande EF de terceira geração e um Micro EF de primeira geração.
- Sugerimos a adoção de um conceito *a priori* mais amplo e abrangente em que ambas estão inseridas, existindo no entanto a necessidade de as categorizar *a posteriori* relativamente à sucessão – EF de 1ª, 2ª, ..., 10ª geração, podendo comparar o que é comparável e distinguir o que não é idêntico.

Revisão da literatura especializada pretendendo encontrar uma definição consensual relativamente às EF

O modelo de três círculos enfatiza os três subsistemas existentes na EF: família, propriedade e gestão.

- A Comissão Europeia avança com sugestões específicas para que uma empresa seja considerada EF e, num relatório publicado a 4 de Dezembro de 2009, anuncia a recomendação aos Estados membros da adoção de uma definição de EF. A definição proposta foi a seguinte:
 - a) A maioria dos direitos de decisão estão na posse do(s) fundadore(s) da empresa, ou na posse da(s) pessoa(s) que adquiriu (adquiriram) a quota de capital da empresa, ou ainda na posse dos seus cônjuges, pais, filhos, ou herdeiros diretos dos filhos;
 - b) A maioria dos direitos de decisão são diretos ou indiretos;
 - c) Pelo menos um membro da família, ou um seu familiar, está formalmente envolvido na gestão da empresa;
 - d) A pessoa, família, ou seus descendentes, que fundaram ou adquiriram a empresa possuírem pelo menos 25% dos direitos de decisão mandatados pela sua quota de capital. (European Commission, 2009:9)

Dimensão das empresas (familiares)

Os autores Gallo e Ribeiro (1996) e Coelho (2002) apontam que muitas vezes se confunde EF com pequena e média empresa.

Este equívoco, na nossa opinião, não está diretamente relacionado com as EF mas sim com a falta de classificação da dimensão da empresa em questão.

- seguindo as recomendações da Comunidade Europeia e de acordo com o anexo ao Decreto-lei n.º 372/2007, de 6 de o IAPMEI, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, passa a classificar uma empresa relativamente à sua dimensão, tendo em consideração os referidos limiares:

Micro Empresa – Menos de 10 trabalhadores efetivos

Volume de negócios anual ou Balanço total anual \leq 2 milhões de euros;

Pequena Empresa – Menos de 50 trabalhadores efetivos;

Volume de negócios anual ou Balanço total anual \leq 10 milhões de euros;

Média Empresa – Menos de 250 trabalhadores efetivos;

Volume de negócios anual \leq 50 milhões de euros ou Balanço total anual \leq 43 milhões de euros;

Grande Empresa – Mais de 250 trabalhadores efetivos;

Volume de negócios anual $>$ 50 milhões de euros ou Balanço total anual $>$ 43 milhões de euros;

Conclusão

- Combater o preconceito em relação às EF
- Opção por um conceito a jusante mais abrangente, existindo no entanto, a necessidade de especificar a montante o tipo de EF a que nos estamos a referir 1ª; 2ª;...6ª geração.
- Dissociar a conotação existente entre EF e pequena empresa, passando a classificar as organizações familiares de acordo com a sua dimensão enquanto empresas, Micro EF; Pequena EF; Média EF e Grande EF

Bibliografia

- Coelho, A.J. (2002). *Aspectos críticos numa empresa familiar – estudo de um caso*. Universidade da Beira Interior. Instituto Politécnico de Castelo Branco. Castelo Branco, Portugal. Disponível em: www.rvj.pt/ensino/em-artigo03.pdf. Acedido em: 01 Agosto, 2018.
- Davis, J. A. (1982). *The influence of life-stage on father-son work relationship in family companies*. Unpublished doctoral dissertation. Harvard Business School.
- Decreto- Lei nº 372/2007. (2007, Novembro 6). Diário da República nº 213/07 - I Série Ministério da Economia e da Inovação. Cria a certificação electrónica do estatuto de micro, pequena e média empresa (PME).
- Donnelley, R. (1967). *A empresa familiar*. Revista de Administração de Empresas, 7 (23), 162-198. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/23910/a-empresa-familiar/i/pt-br>. Acedido: em 01 Junho 2018.
- European Commission. (2009). *Final report of the expert group overview of family business–relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies*. Disponível em: http://ec.europa.eu/geninfo/query/index.do?queryText=european+commission+2009+final+report+of+the+expert+group+overview+of+family+business&summary=summary&more_options_source=global&more_options_date=*%&more_options_date_from=&more_options_date_to=&more_options_language=en&more_options_f_formats=*%&swlang=en. Acedido em: 09 Julho, 2018.
- Gallo, M. A.; Ribeiro. V. S. (1996). *Gestão das Empresas Familiares*. Lisboa: Ed. Almedina. 1996.
- Gorgati, V. (2000). *Os determinantes da estrutura de capital de empresas familiares brasileiras durante os processos sucessórios*. 2000. 117 fls. Dissertação Mestrado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo.
- Grzybovski, D.; Tedesco, J. C. (1998). Empresa familiar x competitividade: tendências e racionalidades em conflito. *Revista Teoria e Evidencia Economica*, Passo Fundo, v. 6, n. 11, p. 37-68, Nov.
- Lodi, J. B. (1987). *Sucessão e conflito na empresa familiar*. São Paulo: Pioneira.
- Neves, J. C. (2001), *A sucessão na Empresa Familiar: A Estrutura de Governo e o Controlo do Capital*. Conferência de Finanças Universidade dos Açores. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Joao_Carvalho_das_Neves/publication/267220527_A_SUCESSAO_NA_EMPRESA_FAMILIAR_A_Estrutura_de_Governo_e_o_Controlo_do_Capital/links/544fba870cf249aa53da8115/A-SUCCESSAO-NA-EMPRESA-FAMILIAR-A-Estrutura-de-Governo-e-o-Controlo-do-Capital.pdf?origin=publication_detail. Acedido em: 02 Julho, 2018,.
- Santos, R.B. (2007). *Empresas E Sucessores Familiares – O Dilema Da Gestão E Da Propriedade: Um estudo Comparativo em empresas brasileiras e portuguesas*. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Ciências Econômicas - Universidade Federal de Minas Gerais, Brasil.
- Sharma, P.; Chrisman, J. J.; Chua, J. H. Trends and Directions in the Development of a Strategic Management Theory of the Family Firm. *Journal of Entrepreneurship: Theory and Practice*. Vol: 29. Iss.5. P. 555 - 576. Baylor University.
- Ricca Neto, D. (1998) *Da empresa familiar a empresa profissional*. São Paulo: CL-A Cultural.