



ENTREVISTA

João Rafael Koehler presidente da Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE)

# “Queremos atuar no financiamento”

Texto ABÍLIO FERREIRA  
Foto FERNANDO VELUDO/NFACTOS

João Rafael Koehler tornou-se aos 40 anos o quinto presidente da Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), sucedendo a Francisco Maria Balsemão. Sucessor do pai na Colquímica (fabricante de colas), convive na direção com herdeiros de gestores de elite, como António Portela (Bial), Tiago Moreira da Silva (Barbosa & Almeida), Alberto Teixeira (Amorim Turismo) ou Armindo Silva Matos (A. Silva Matos). O principal desafio “é tornar a ANJE autossustentável”. Entre as três prioridades do mandato, cabe a promoção de uma nova sociedade de capital de risco para financiar negócios promissores de jovens.

■ O mandato anterior terminou com um ano de atraso. Houve dificuldades na sucessão?

■ Julgo que não. A anterior direção fez um grande trabalho no saneamento das contas e teve a preocupação de encontrar uma lista consensual e forte, com pessoas ligadas a indústrias com dimensão, com experiência de gestão. As empresas representadas valem mais de €700 milhões de faturação. Não é fácil encontrar do norte ao Algarve pessoas até aos 40 anos com este perfil e disponibilidade.

■ Ainda faz sentido uma associação como a ANJE?

■ Cada vez mais. É uma tragédia verificar que os jovens da geração mais qualificada do país têm de emigrar para terem acesso ao mercado de trabalho. O empreendedorismo é mais do que nunca essencial. De preferência estruturado, com plano de negócios e não por necessidade. Este é o desafio da ANJE. A associação tem o seu espaço, é a associação mais representativa, em geografia e diversidade de sócios. E tem incubadas mais de 100 empresas nos seus centros.

■ A ANJE abre agora um novo ciclo?

■ Há uma mudança assumida. Ter grandes empresas industriais, exportadoras. E altera-se o paradigma. Queremos despertar nos jovens o bichinho do empreendedorismo.

■ Mas fica a imagem de uma associação de herdeiros de empresas de sucesso.

■ Todos os que estão na direção deram provas de grande capacidade de gestão. É um erro valorizar-se o fator herança e não reconhecer o mérito e influência para expor o negócio. Na direção há quem tenha criado a sua própria empresa e sofra todos os dias para pagar salários ao fim do mês.

■ Como estão as finanças?

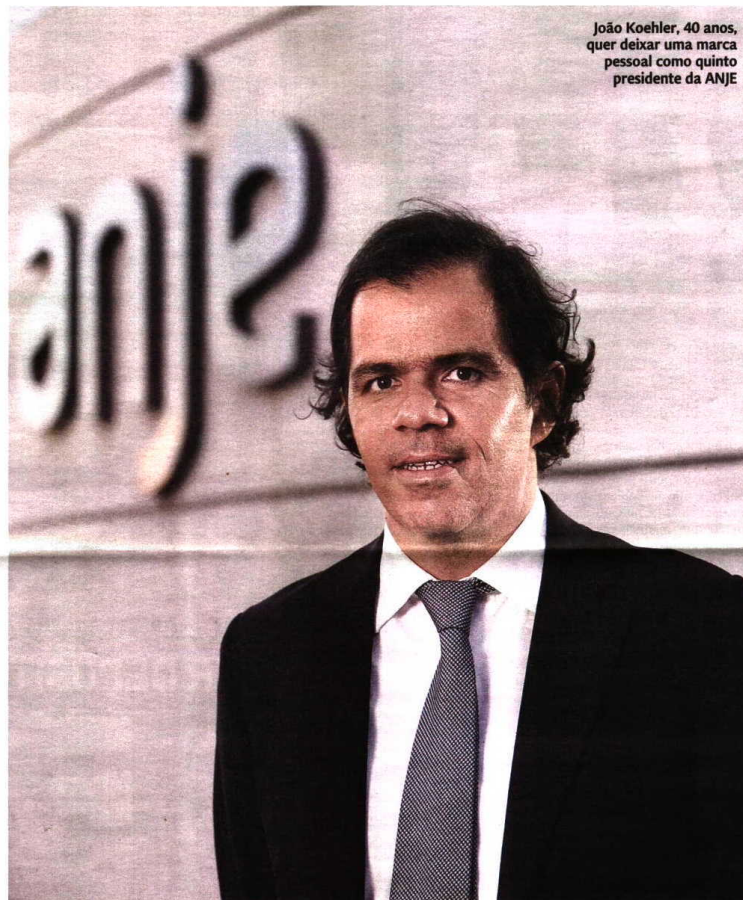
■ A ANJE não tem grande folga, mas está financeiramente estável, com contas organizadas e capacidade para crescer. O desafio atual é criar as bases para que seja autossustentável. Vive muito dos subsídios comunitários e é salutar que se torne menos dependente.

■ Como se consegue isso?

■ Gerindo melhor. Por exemplo, no Portugal Fashion é possível ir buscar mais publicidade e patrocínios. Há uma carência de empresas associadas. A área do empreendedorismo pode ser melhorada e na formação é desejável ganhar dinheiro para cobrir os custos da estrutura.

■ Sente que a ANJE se esgota no Portugal Fashion?

■ É um projeto de grande sucesso, com enorme visibilidade mediática. Mas a



João Koehler, 40 anos, quer deixar uma marca pessoal como quinto presidente da ANJE

## A ANJE EM NÚMEROS

5500

associados, com muita rotatividade. Por ano há centenas de adesões, excedendo os abandonos

10

milhões de euros de orçamento. Os fundos comunitários valem 65%. O Portugal Fashion pesa 40% do negócio. Os ativos estão avaliados em €12,9 milhões

65

funcionários, distribuídos pela sede, no Porto, núcleos e centros de incubação, com mais de cem empresas incubadas

ANJE tem muita vida além do Portugal Fashion. Mas reconheço que deveríamos investir mais tempo e energia noutras áreas. O modelo do Portugal Fashion não é aplicável noutros setores, mas, em abstrato, admito replicá-lo noutras áreas com ações internacionais a públicos dirigidos, para estimular redes internacionais.

■ Como gostaria que a sua direção fosse recordada?

■ Como a direção que mudou o paradigma da juventude e injetasse o ADN do empreendedorismo na cabeça dos jovens. Em vez de aspirarem a esta ou aquela carreira, que os jovens se sentissem estimulados a criar uma empresa, lançar um negócio, sem receio de falhar. O insucesso não deve ser um estigma, mas valorizado como processo de aprendizagem.

■ É essa a prioridade do seu programa?

■ Temos três. A primeira prioridade é reforçar o papel associativo da ANJE, estimular o empreendedorismo, com digressões pelas escolas, partilhando experiências. A segunda é atuar no acesso ao financiamento. É um entrave grave ao empreendedorismo. A banca foge de empresas confinadas ao mercado doméstico. A ANJE pode ajudar boas ideias de negócio, através, por exemplo, de sociedades de capital de risco.

■ A ANJE pode promover uma nova sociedade de capital de risco?

■ É desejável que o faça. Tem gente com capacidade de gestão e poderia com o seu know how fechar o circuito do financiamento para quem vai iniciar um projeto ou internacionalizar o negócio.

■ Sociedade nova com a banca?

■ Exatamente. A ANJE funcionaria como elo de ligação, permitindo atuar em rede. O capital de risco é incipiente em Portugal, em geral investe em empresas com défice de gestão e fica logo a tratar da parte financeira. Temos de criar um novo modelo.

■ E a terceira prioridade?

■ Que a ANJE seja ouvida, tenha uma voz com peso político. Não nos vamos meter em política pura e dura, mas ter intervenção em áreas concretas, adotar posições públicas, na linha do que aconteceu com o Projeto Infante, um documento recente com propostas concretas. Por exemplo, defendíamos uma redução de IRC mais agressiva do que a proposta do Governo, com a discriminação positiva para as empresas de bens transacionáveis e dedicadas à exportação.

■ A anterior direção teve défice de intervenção?

■ Os tempos eram diferentes. A direção anterior esteve focada no saneamento das contas. A primeira responsabilidade da ANJE é pagar os salários ao fim do mês. Esta direção adotará um estilo mais incisivo e atuante.

aferreira@expresso.imprensa.pt

## Industrial, exportador, com passagem pela JSD

O novo presidente da ANJE dirige uma empresa que descolou para o sucesso com vendas de €80 milhões no exterior

No seu último roteiro pela “Economia Real”, Cavaco Silva iniciou a digressão por uma empresa de colas industriais da família Koehler, em Valongo. Em 12 anos, a Colquímica passou de €5 milhões para €80 milhões de vendas, fazendo 92% do negócio em 45 mercados de exportação. O segredo desta evolução reside “na aposta em áreas de negócios e novos produtos exportáveis”, diz João Rafael Koehler, sucessor do pai na condução da Colquímica e impulsionador da internacionalização. A empresa conta com duas bases fabris em Valongo, totalmente automatizadas, que empregam 125 pessoas. Na Polónia, a unidade de Poznan paga 20 salários.

Na juventude, João Koehler militou na JSD e pertenceu a direções da distrital do Porto do PSD na altura de Filipe Menezes e Valentim Loureiro. Mas abandonou há anos a atividade política para se focar na empresa. Regressa à intervenção pública pelo lado do associativismo empresarial, para um único mandato de três anos.

“Motor do crescimento está nas pessoas e nas empresas. O Governo tem pouca margem para estimular a economia”

Quando foi convidado para presidir à ANJE, hesitou com receio de não ter tempo para dividir entre a empresa e a associação. Só aceitou depois de conhecer a equipa. “Foi uma aceitação em bloco. Tinha de ser uma equipa forte”, explica. Mas o motivo principal “reside no momento crucial que o país vive, em que todos temos a obrigação de contribuir”. João Koehler faz uma leitura linear. Se o Governo tem pouca margem para estimular a economia, então “o motor do crescimento está nas pessoas e nas empresas”.

Nesta fase, dedicará mais tempo e energia à ANJE do que à empresa que dirige. A empresa está oleada e na ANJE acabou de entrar. “Há sempre alterações que terão de ser feitas. Não viemos para deixar tudo na mesma”, avisa. Herda uma casa arrumada e a sua principal preocupação é “gerar dinheiro suficiente para cortar a dependência da ANJE dos fundos estruturais”. Mas, nesta fase, os fundos (representam 65% do orçamento) são indispensáveis.

Sobre o Governo, é cauteloso. Diz que o Executivo entrou em funções carregando um pesado acordo com os credores “que procurou respeitar escrupulosamente”. Esse é um mérito que lhe credita. O maior fracasso reside nas “previsões e expectativas financeiras”, com derrapagens no orçamento e dívida do Estado.

O industrial é um defensor feroz da redução de IRC e de um sistema fiscal “justo, equitativo e atrativo”. Porque “o dinheiro procura sempre a melhor remuneração”. João tem moral para falar. A Colquímica paga todos os seus impostos em Portugal e nunca se sentiu tentada aos expedientes das holdings no exterior.