

SOUSA GALITO, Maria (2009). Entrevista ao Dr. João Navega. CI-CPRI, ENT-CPLP, N°4, pp. 1-10.

ENT-CPLP: Entrevistas sobre a CPLP



Entrevista ao Dr. João Navega

Presidente da Câmara de Comércio Portugal Moçambique

24 Julho 2009, 11h30. Av. 5 de Outubro, n.º 17, 7º andar – Lisboa. (duração: 40 m.)

Bom dia, Dr. João Navega. Como definiria a CPLP actualmente e como gostaria de a definir num futuro próximo?

Vamos fazer o seguinte. Vou entregar-lhe uma avaliação swot que fiz sobre a CPLP, há dois anos atrás.

A CPLP criou agora um comité – o Conselho Empresarial – mas, na altura em que escrevi, o processo ainda era embrionário.

Considera que o desenvolvimento económico da CPLP é uma prioridade?

Sem a menor dúvida.

A agenda política é importante, a cultural (da língua) também. Mas o desenvolvimento empresarial da CPLP é muito importante.

Considera o desenvolvimento económico da CPLP de alguma forma incompatível com a participação dos países lusófonos em blocos regionais?

Há disciplinas criadas em cada um dos blocos económicos em que cada um dos países lusófonos se insere. É uma limitação forte. Mas acredito que possa haver acordos de preferência – digamos assim – ao nível dos tratados internacionais; com determinados parâmetros, entre determinados países, apenas para certos produtos, enfim, mas creio que seja possível criar laços especiais de relacionamento entre os países lusófonos sem derrogação das limitações pela inserção de cada país num bloco económico determinado e diferente.

A própria Commonwealth não deixa de existir pelo facto da Grã-Bretanha ser Estado-membro da União Europeia. Se bem conheço os britânicos, estas questões devem estar devidamente tratadas para que as relações comerciais entre os países membros da Commonwealth tenham vantagens recíprocas sem derrogação das suas obrigações ao nível dos blocos económicos em que se inserem geograficamente.

Nestas matérias, o importante é haver vontade para fazer, que as etapas não-de ser cumpridas a seguir. São passos que se vão dando paulatinamente. Às vezes é difícil virar as esquinas mas havendo um propósito político forte, vai-se reunindo a argumentação necessária.

No espaço lusófono, quais são os principais obstáculos à mobilidade dos empresários ou à circulação de bens e de serviços?

Cada país é diferente. Sei que, no que respeita ao Brasil, os empresários portugueses não enfrentam grandes dificuldades.

Fui gestor. Hoje em dia faço advocacia de empresas. Sempre que fui ao Brasil, nunca tive a menor dificuldade. É sempre com visto turístico. Ninguém pergunta nada a ninguém. Falamos a mesma língua. Tratamos da nossa vida e vimos embora.

Em Moçambique, também nunca senti que alguém tivesse dificuldades. Os empresários vão e vêm, tratam da sua vida, sem problemas.

Mas estou a referir-me à mobilidade pontual, aquela que nos leva a viajar em trabalho com permanências curtas. Essa é fácil no Brasil e em Moçambique.

Tenho ouvido dizer que a entrada e a saída de Angola, arranjar visto, enfim, que é tudo muito complicado.

Mesmo no que concerne à mobilidade pontual há diferenças. Dos outros países não falo porque eu não sei.

O tipo de mobilidade que obriga a uma estadia com carácter de permanência, não é fácil em Angola e Moçambique. É difícil. No que respeita a Angola, os empresários às vezes deslocam-se à África do Sul ou, pelo menos, têm de atravessar a fronteira para que o visto lhe seja renovado. E em Moçambique é igual.

Sei que é difícil arranjar visto na embaixada de Angola. Na de Moçambique é mais fácil. Hoje em dia, em Moçambique, você chega à fronteira, ao próprio aeroporto, e obtém um visto – turístico ou para viagem de negócios, portanto, temporário. Agora, não pode é exceder aquele período.

Quando as estadias ganham um carácter de permanência e o empresário precisa ficar períodos mais longos para tratar do seu investimento e ainda não é residente, torna-se mais trabalhoso e difícil obter o visto necessário e a autorização de permanência. Mas esta não é uma dificuldade que discrimine os empresários portugueses, é assim para todos os estrangeiros. Mas se quiséssemos criar mecanismos de maior mobilidade e de permanência nos países lusófonos para todas as cidadãos da lusofonia, teríamos de acordar regras especiais.

Se quiséssemos realmente criar uma comunidade empresarial lusófona em que os sistemas de circulação das pessoas fossem fáceis, teríamos de criar regras especiais e diferentes que nos distinguissem do tratamento normal que esses países atribuem aos empresários estrangeiros.

Ou definíamos regras iguais para todos os empresários em iguais circunstâncias ou, querendo esses países escolher regras especiais para os empresários da lusofonia, teriam mesmo que as criar porque elas não existem.

Sobre os trabalhadores estrangeiros, só posso falar da realidade de Moçambique. Conheço a legislação de trabalho. Também não é fácil. Normalmente, para contratar um trabalhador estrangeiro e obter o DIR, a empresa vai ter de justificar que não há nenhum moçambicano com igual capacidade, competência e atributos para realizar esse trabalho. Nos países europeus isto não acontece. Nem noutros países desenvolvidos.

Acontece em África, por razões de ordem diversa e que tem a ver com a História recente destes países. Tem a ver com uma necessidade de justificação interna, de promoção dos nacionais. Há relutância em levar “o homem de cor diferente” para lá. Há ainda um complexo colonial.

Nesses mercados são exigidas parcerias?

Normalmente a procura do empresário local é para que este seja um agente “facilitador”. Mas as coisas podem correr bem ou mal. O empresário estrangeiro pensa que, ao escolher um parceiro local, vai ter uma série de facilidades. Puro engano. Muitas vezes acontece que o agente local não despende um tostão e está à procura do benefício sem querer fazer o esforço ou correr o risco do investimento. Isso acontece muito.

O regime do trabalhador estrangeiro continua a ser restritivo. Mas também lhe digo, “dá-se a volta”.

“Dá-se a volta”, como?

Fazemos um texto muito bonito a as autoridades moçambicanas, perante a justificação formal, acomodam a proposta. A lei que existe é para justificação interna mas, na hora da verdade, não se restringe.

Se eu lhe disser que há grupos empresariais que não fogem a gratificar as entidades com autoridades para passar vistos, também lhe digo que sim.

O processo não é demorado, mas pode ser demorado se a pessoa que lá estiver, quiser algum dinheiro.

Este padrão acontece um pouco pelos vários países em África.

Em Cabo Verde, a coisa não é bem assim. Os agentes possuem um nível de educação elevado. A estrutura dos serviços é rigorosa. Enfim, corrupção existe em todos os países, mas Cabo Verde é diferente de outros países africanos.

Os empresários possuem facilidades de financiamento nos países lusófonos?

Conheço Angola, de ouvir falar – conheço vários empresários a operar em Angola. Conheço melhor a realidade de Moçambique.

O sistema financeiro moçambicano está ao mesmo nível da prestação de serviços da banca portuguesa. Não precisa levar o seu dinheiro para Moçambique, leva o seu cartão Multibanco normal (nem precisa ser VISA) e levanta dinheiro moçambicano. Abre-se conta bancária e movimenta-se a conta com facilidade.

As transferências bancárias são, obviamente, mais difíceis porque nestes países africanos existem algumas limitações à exportação de divisas, ao contrário do que acontece nos países desenvolvidos, porque caso contrário os empresários exportavam todos os lucros para fora. Porquê? Por causa do chamado “risco-país”. Investir em África implica risco. A perturbação da ordem pública pode ocorrer de um momento para o outro. Aquilo que parece ser “estabilidade política” pode desaparecer rapidamente.

Por exemplo, recordo o exemplo do Quénia. Com grande vocação turística. Era um país fantástico, depois veio uma quase guerra civil inesperada, até que os líderes políticos finalmente conseguiram entender-se outra vez num governo de salvação nacional. Ou seja, há um factor risco.

Mas uma empresa financia-se em Moçambique facilmente. É tão fácil quanto em Portugal. Faz o seu projecto, apresenta-o, apresenta as garantias, se possui historial com o banco ou não, pede o seu financiamento e obtém o financiamento desejado.

O problema em Moçambique em Moçambique é outro: o dinheiro é muito caro.

Hoje em dia, em Moçambique, não consegue um financiamento com taxa inferior a 15%, com um spread mínimo de 2,5%, ou seja, estamos a falar de uma taxa de juro de 17,5%, e é uma boa taxa. Há dois anos, uma empresa que conheço estava a pagar uma taxa de 21,5%. Para que a actividade que desenvolve seja rentável, é preciso que gere muito dinheiro.

Essa é uma das grandes dificuldades de investir em África. Como é que se contorna esta dificuldade. Se a empresa tiver uma actividade exportadora, pode financiar-se em moeda estrangeira, com taxa de juro correspondente ao financiamento nessa moeda estrangeira.

Se se financiar em dólar, a taxa do FED acho que ronda os 0,5% depois da Crise Internacional. Se acrescentar um spread bancário de 2%, Estamos nos 2,5%. Portanto, em Moçambique, deve conseguir financiar-se a 3,5% ou 4% em dólares. Em euros talvez um pouco mais. Mas, portanto, se conseguir financiar o seu negócio em dólares ou em euros, é mais fácil.

E a carga fiscal?

É uma carga fiscal superior à portuguesa mas não é isso que restringe a actividade dos empresários.

Numa empresa muito organizada – com organização de padrão europeu – enfrenta concorrência desleal nesses países. O empresário nacional foge bastante ao fisco. O empresário estrangeiro, até por ser estrangeiro, tem mais dificuldade em fazê-lo. Uma empresa portuguesa não foge ao fisco, enfim, já está perfeitamente interiorizado. O que alguns empresários fazem é engenharia financeira.

Quando uma empresa portuguesa contrata trabalhadores, alguns são portugueses, outros são locais. Mas a empresa pode estar tão distante da capital, como de Lisboa a Copenhaga, quer dizer, é longe e é difícil controlar os trabalhadores. Logo, um grupo empresarial que se considere minimamente organizado, não pode ser permissivo. Para evitar “ser roubado”. Portanto, a disciplina também tem de existir, para evitar que haja problemas.

Depois há o tecido empresarial de origem indiana. Porque o tecido empresarial local de “rosto” moçambicano, tem menor dimensão.

A comunidade empresarial indiana está muito “integrada”. Um empresário de origem indiana pode fazer um negócio de milhares de dólares com outro empresário de origem indiana em que não há “um papel”. É uma questão de cultura empresarial.

Mas isso não é um risco?

Claro que é um risco. Mas os grandes comerciantes indianos – estou a falar de grupos gigantescos, que importam e podem alimentar milhares de pessoas por província - em Moçambique funcionam assim. E há dois ou três grandes empresários destes em cada província. Fazem uma compra “por palavra”. “Pago-te a trinta dias” e estamos a falar de uma encomenda de seiscentos mil dólares, por exemplo. E a palavra é cumprida – o que é extraordinário.

E funciona assim em Moçambique e no Dubai, etc. O funcionamento interno destas empresas baseia-se em laços familiares: pai, filho, primo e sobrinho. Eles fogem muitas

vezes ao fisco, porque não há papéis e também porque não há risco na cadeia de comando.

Mas o sistema organizativo empresarial das demais empresas nacionais e estrangeiras é diferente.

Mas a malha fiscalizadora, nomeadamente em Moçambique, está a apertar-se. Hoje em dia já não é possível passar contentores pela fronteira sem pagar direitos. Mas há uns anos atrás era possível.

Foi criada agora em Moçambique uma Direcção de Grandes Empresas na área fiscal. Anteriormente, o grande empresário deslocava-se ao mesmo local que o pequeno empresário, em que o funcionário que os atendia era pouco qualificado. Hoje em dia, os funcionários já são licenciados. E querem fazer uma carreira. E já são mais ou menos bem remunerados. Não estão para se meter em confusões, portanto, vão mesmo fiscalizar.

Não quer dizer que não haja corrupção, mas vai diminuindo. A corrupção actual está a desviar-se, agora, para a venda da terra.

E ao nível das infra-estruturas?

No Brasil existem, acho que o país não se pode queixar.

Em Moçambique também existem. Infra-estruturas ao nível ferroviário e marítimo. As principais faixas de rodagem são boas. O país ultrapassou um grande obstáculo com a ponte sobre o Zambeze (antes o país não estava ligado de norte a sul e, hoje em dia, está de forma contínua no plano rodoviário). As principais cidades estão bem servidas. No interior de cada província é que, talvez, já tenha mais dificuldades: tem de se andar em 4x4.

Em Moçambique falta uma “rede de frio” – para que o transporte das mercadorias se faça com uma boa conservação dos produtos. Faz muita falta. Um dia, uma empresa que aposte forte numa rede destas vai fazer, certamente, muito dinheiro.

É um nicho de mercado. Outra pergunta. Que medidas governamentais é que gostaria de ver desenvolvidas a favor da mobilidade de empresários e de fluxos de comércio e de investimento no espaço lusófono?

A legislação do trabalho. Os vistos. Por exemplo, seria útil um “passaporte lusófono” ou um cartão de identidade especial que facilitasse a livre circulação de pessoas no espaço da lusofonia. Mas isso teria de ultrapassar uma série de barreiras complicadas. Era preciso que os governantes de Angola e de Moçambique deixassem que o empresário português entrasse mais livremente. Por outro lado, que o governo português e das autoridades europeias aceitassem que os empresários angolanos e moçambicanos pudessem circular livremente no espaço Schengen. Tudo isto é muito complicado. Nestas questões, o melhor é uma política de “pequenos passos”. Mas tem de haver um programa com objectivos e procurar cumpri-los.

Dr. João Navega, o que pensa que vai acontecer num intervalo de cinco anos (ao nível da CPLP e do seu desenvolvimento económico, do espaço lusófono, ...)?

Portugal e Brasil estão num patamar diferente dos outros países lusófonos. A seguir Angola. E depois, talvez, possamos falar dos outros.

Timor-leste é um caso de desenvolvimento limitado. Se tiver petróleo, pode ser que se torne num país mais pujante. Deus queira que aconteça isso.

A Guiné-Bissau é um país muito complicado. Um Estado exíguo. Talvez nem tenha condições para ser um país independente. Foi uma pena não ter constituído uma confederação com Cabo Verde. É um problema também da CPLP. Um narco-estado é um problema gravíssimo para o Mundo.

A situação na Guiné-Bissau pode inviabilizar medidas que pudessem desenvolver a CPLP no âmbito económico?

Acho que não. É uma situação localizada.

É interessante que o Brasil se disponibilizou para enviar tropas para a Guiné-Bissau. O Brasil está muito atento ao Atlântico Sul. A grande explosão de desenvolvimento vai acontecer no Atlântico Sul. Houve uma deslocação do interesse, nos últimos anos, para o Pacífico que se expandiu para o Índico por causa da Índia. Mas acredito que o Atlântico Sul, nos próximos vinte/vinte e cinco anos, vai ser uma região de grande futuro. Portugal e os todos países lusófonos, aliás, possuem aqui uma janela de oportunidade, porque neste espaço fala-se português.

Hoje discute-se muito o alargamento do campo de influência da NATO à protecção dos interesses e segurança Ocidentais no Atlântico Sul. O Pentágono criou há pouco tempo um comando militar autonomizado para o Atlântico Sul, por questões de segurança – que antes não eram, mas que hoje em dia são considerados vitais para o Ocidente e para os EUA, em particular. Por causa do petróleo de S. Tomé e Príncipe, da explosão económica de Angola e o Zaire está mesmo ao lado. E por causa do Brasil.

Nos próximos cinco anos, portanto, a CPLP possui uma oportunidade especial nesta matéria. Têm é que se ultrapassar algumas rivalidades entre governos, entre países. Cada qual tem o seu peso específico no mundo mas às vezes é difícil gerir estes processos.

Obrigada. Dr. João Navega.