

Data: 2013/02/08

CONSTRUIR - PRINCIPAL

Título: Está na hora de apostar em Moçambique

CONSTRUÇÃO

Está na hora de apostar em Moçambique

O jornal Construir iniciou o ciclo de Grandes Debates com a iniciativa “Internacionalização/Exportação Moçambique”, no âmbito da qual reuniu vários especialistas do sector da construção. Entre estratégias para abordar este país e as condicionantes que enfrentam as empresas no mercado moçambicano, os oradores foram unânimes num ponto: esta é a altura certa para apostar em Moçambique **PAGS. 4-6**

Debate

“É uma boa altura para apostar em Moçambique”



Hugo Simões

O painel de oradores convidado pelo Construir para o seu primeiro Grande Debate foi unânime: Moçambique é um mercado natural para as empresas portuguesas e o momento para apostar é agora. Contudo, há factores a ter em conta nesta “aventura” e passam por saber se as empresas têm capacidade – financeira e logística – para este mercado

Pedro Cristino
pcristino@construir.pt

O Jornal Construir iniciou, no passado dia 24 de Janeiro, o ciclo de Grandes Debates, reunindo vários especialistas do sector da construção no Campus de Campolide da Universidade Nova de Lisboa, onde discutiram as oportunidades e potencialidades do mercado moçambicano, no debate “Internacionalização/Exportação Moçambique”.

Painel de notáveis

Moderado pelo director editorial do jornal Construir, Ricardo Batista, o debate contou com a participação de Diogo Gomes de

Araújo, presidente executivo da SOFID, Jorge Oliveira, gestor de feiras da AIP/FIL, Carlos Matias Ramos, bastonário da Ordem dos Engenheiros (OE), José de Matos, secretário-geral da Associação Portuguesa de Comerciantes de Materiais de Construção (APCMC), Artur Bastos, presidente da Nicecover Moçambique, e Jorge Grade Mendes, administrador da área operacional da Soares da Costa. A opinião foi praticamente unânime: Moçambique é actualmente um dos mercados mais importantes para os elementos do tecido empresarial português – em particular, para o sector da construção – que pretendam internacionalizar ou exportar a sua actividade.

Mercado com “boas perspectivas”

O responsável da Soares da Costa começou por explicar que a construtora já se encontra em Moçambique há mais de 20 anos e que este mercado já representa 10% da facturação do grupo. Jorge Grade Mendes acrescentou também que 70% da facturação da Soares da Costa é proveniente do mercado internacional, que já detém 80% da carteira de encomendas desta construtora. “Estamos há 20 anos neste mercado é importante para resolvermos um problema fundamental que consiste na dificuldade em financiar a actividade”, declarou. Segundo o administrador da construtora portuense, é difícil en-

contrar fontes de financiamento locais e quem aceite garantias de bancos portugueses. Contudo, Moçambique não deixa de ser um mercado “com boas perspectivas” e com grandes projectos de extracção de recursos naturais, onde se encontra concorrência “muito grande” de empresas do Brasil, África do Sul e Itália. Relativamente à internacionalização, Grade Mendes sublinhou que “para internacionalizar, seja para onde for, é necessário ter alguma dimensão, alguma capacidade técnica instalada na rectaguarda, e é necessário, depois, investir durante algum tempo, no sentido de vir a colher [frutos] mais à frente”. “Os resultados imediatos não são, do

meu ponto de vista, possíveis”, concluiu.

Financiar a actividade

Diogo Gomes Araújo abordou, por sua vez, a questão do financiamento e do investimento em processos de internacionalização. A SOFID funciona como um banco do Estado especializado no apoio à internacionalização de pequenas e médias empresas (PME), que apoiou, em 2011, as primeiras iniciativas em Moçambique. Esta entidade já apoiou também projectos em Angola, Marrocos e África do Sul. “Nas próximas duas décadas, os mercados emergentes, os países em vias de desenvolvimento são aqueles que mais depressa vão crescer. Obviamente que são também os mais arriscados”, afirmou, explicando assim a criação da SOFID - “a criação de uma instituição financeira de desenvolvimento portuguesa, vocacionada para apoiar e financiar empresas que quisessem investir nestes mercados”. Nos países onde actua, a SOFID tem “algumas facilidades

com a banca local” e, nesse sentido, um projecto que seja apresentado “com a chancela da SOFID” tem, normalmente, o financiamento possibilitado pela banca local. Segundo Diogo Gomes de Araújo, esta instituição foi inicialmente pensada para ter um capital de 20 milhões de euros, “o que daria para alavancar até 160 milhões, se o mercado se tivesse mantido como em 2006, mas a verdade é que os nossos accionistas acharam por bem serem mais modestos e, em 2007, negociaram o projecto com um capital de 10 milhões, o que, como uma instituição financeira regulada pelo Banco de Portugal, nos impossibilita de emprestar mais do que 2,5 milhões de euros por empresa”. Não obstante, como banco de desenvolvimento, a SOFID passou a aceder a “um clube restrito de instituições financeiras de desenvolvimento, como o Banco Mundial ou o Banco Asiático”, que tratam de “financiar projectos públicos e privados no países onde actua”, o que dotou esta instituição de capacidade para

“mobilizar alguns recursos”. Assim, com a sua capacidade “modesta de 2,5 milhões”, a SOFID já consegue participar em projectos de maior dimensão, “superiores a 100 milhões”. Contudo, Gomes de Araújo frisou que investir envolve também contribuir para o país de destino e que as empresas que não estão numa boa situação financeira, “difícilmente poderão apostar em Moçambique”. “Internacionalizar é um processo extremamente complexo que, se for para um país emergente, mais difícil é e, portanto, os empresários têm que se capacitar de que têm de conhecer profundamente o mercado, têm que falar com muita gente, têm que gastar dinheiro em estudos e deslocações, para terem informação e assim mitigar o risco subjacente a um processo de internacionalização para um país em desenvolvimento, como é o caso de Moçambique”, explicou.

Experiência na Beira

Artur Bastos abordou a actividade do seu grupo no país presidido por

Armando Guebuza, que tem o seu zénite no projecto que liga o aeroporto da Beira à cidade homónima. Para o responsável da Nicecover, é importante arranjar parceiros locais e financiamento. “Temos que forçar a banca a apostar e a assumir os riscos”, sublinhou, fazendo ainda um apelo: “Moçambique não é um mercado assim tão difícil, mas os parceiros têm de o abordar unidos”. O promotor encontra-se há três anos em Moçambique e tem vindo a desenvolver a região da Beira, e explicou que a capital, Maputo, “é muito concorrida, especialmente por locais”, o que justifica a aposta numa outra área do país. “Maputo são três ou quatro famílias que acabam por ter o que interessa mais para desenvolver”, afirmou, destacando que a Beira “é um país dentro de outro”, dada a atitude empreendedora das autoridades locais. Outro ponto importante apontado por Artur Bastos consiste no facto de a sua empresa não ter necessitado de um parceiro local para desenvolver a sua actividade em Moçambique.

Debate



Hugo Gamboa

A carência de mão de obra qualificada

Apontando vários exemplos de obras que a engenharia portuguesa deixou em Moçambique, o bastonário da Ordem dos Engenheiros destacou a necessidade de conhecer a cultura deste país, cuja demografia passou a descrever – uma taxa de desemprego de 27% num país em que 45% da população tem menos de 15 anos. Segundo Carlos Matias Ramos, que citou o programa de investimentos “extremamente ambicioso do país”, será investido um montante de cerca de 50 mil milhões de dólares (37 mil milhões de euros) nas áreas do petróleo e do gás. O engenheiro referiu ainda que se estima que a taxa de crescimento do PIB moçambicano para 2013 seja de 13%. Contudo, “as dificuldades de Moçambique são muito grandes” e começam pela “inexistência de mão de obra qualificada” e pela falta de infra-estruturas. “A rede de estradas é muito ineficiente, e é um país que tem uma configuração geográfica extremamente complexa, porque é muito longilíneo e, quando se tem que traçar 700 quilómetros de linha férrea para o Porto de Nacala, tem que se atravessar um país estrangeiro”, descreveu. A ferrovia, por sua vez, também é “ineficiente” e não liga o Norte e o Sul do país e o terreno é concessionado, em concessões que são feitas através da utilização, renovadas consoante o investimento.

As redes eléctrica e de saneamento abrangem apenas uma pequena franja da área e da população do país, respectivamente. Contudo, a exportação portuguesa para Moçambique aumentou 31% no último ano, o que mostra que há “apetência para o mercado nacional”. Relativamente às áreas com mais potencial para as empresas portuguesas, o bastonário da OE destacou a agricultura, a silvicultura e a agro-pecuária, enquanto que, actualmente, a construção representa apenas 3,8% da actividade no país. “É nisto que temos de nos concentrar”, declarou Matias Ramos, explicando que o país começa a ter nacionais com formação académica e que “está a acreditar em si próprio”. E como se pode a engenharia posicionar em Moçambique? “Há bastantes solicitações de engenheiros portugueses para empresas estrangeiras a operar em Moçambique, no portal de emprego da OE. Não temos nenhum caso de uma empresa portuguesa a pedir um engenheiro no portal”, declarou, referindo que a explicação que encontra para isto consiste na hipótese de as empresas portuguesas terem o seu “staff” em “pouca utilização” e quando vão para o estrangeiro é que pretendem utilizar esses recursos.

Qualidade dos produtos vs preço

“Para exportar, Moçambique não é

um mercado tão aberto assim. É muito difícil concorrer com o preço”, afirmou José De Matos, explicando que há “clusters” onde Portugal é “particularmente bom”, mas que, no geral, os produtos portugueses têm bastante qualidade, o que torna difícil concorrer com a oferta mais barata e com menos qualidade dos materiais de construção provenientes de outros países. “O sector da construção português necessita de músculo financeiro e Portugal nunca teve músculo financeiro, e agora não tem mesmo”, frisou o secretário-geral da APCMC. “Estamos na África Austral, o que significa que também estamos próximos da China e da Índia”, expostos à concorrência, rematou. “Colocar produtos de qualidade, a partir de um país com moeda forte, num país onde provavelmente a concorrência não é feita pela qualidade, não consiste em oportunidades generalizadas para a indústria”, concluiu José de Matos.

A importância das feiras

Para Jorge Oliveira, é necessário “criar equilíbrio” para que as empresas possam seguir em frente para novos mercados. “Temos, por um lado, o forte aumento das nossas exportações para Moçambique e, por outro lado, há também a questão dos cuidados a ter por parte das empresas que se querem internacionalizar, ao nível da qua-

lidade dos recursos humanos e da capacidade financeira e logística, e de criar e gerir parcerias”, declarou o responsável da AIP/FIL. Jorge Oliveira sublinhou a iniciativa da FIL que vai levar, a 25 de Fevereiro, 150 empresas portuguesas a Moçambique para estabelecerem contactos e negócios neste mercado e destacou a “responsabilidade muito grande da FIL na aproximação aos países da Comunidade de Países de Língua Portuguesa” (CPLP). Segundo este responsável, a AIP/FIL pretende agora encetar um modelo diferente do actual para apoiar a internacionalização/exportação das empresas portuguesas, que consiste “numa estrutura básica de projectos de internacionalização que passa por, em primeiro lugar, aproveitar os nossos eventos em Portugal e convidar decisores e empresários dos países para os quais queremos levar os nossos empresários”. Jorge Oliveira referiu ainda o “acréscimo de responsabilidade, sobretudo ao nível das PME”. “Há necessidade de sair para o exterior e Moçambique é um destino “top” para as empresas. Há então o cuidado de prestar toda a informação às empresas para que tudo corra o melhor possível”, explicou.

Grandes projectos “vão avançar”

Segundo Jorge Grade Mendes, os projectos em Moçambique “vão avançar”. “Há grandes investidores internacionais no terreno e as empresas com capacidade local serão privilegiadas”, destacou o responsável da Soares da Costa, referindo ainda que o Governo moçambicano está preocupado com a transferência de “know-how” para o país. Já Matias Ramos reiterou que a engenharia lusa pode apoiar Moçambique, “porque o que estão a fazer agora é aquilo que fizemos há 20 anos em Portugal”. Contudo, o bastonário da OE ressaltou que o investimento em Moçambique é, em grande parte, privado. José de Matos destacou a importância da presença. “Quem quiser desenvolver aquele mercado vai ter de estar lá”, declarou, sublinhando ainda que a economia portuguesa é “pouco aberta ao exterior”. “Temos que encontrar motivos para que o exterior invista em Portugal. Temos que centrar a actividade económica aqui”, reforçou. Jorge Oliveira explicou que as empresas devem procurar desenvolver a sua actividade em Moçambique em conjunto. ■