SE UM DIA TIVER UM CARGO PÚBLICO É PORQUE MEREÇO

JULIÃO DOMINGOS FOI DOS PRIMEIROS EMPRESÁRIOS DE ANGOLA A INTERNACIONALIZAR UMA EMPRESA PARA PORTUGAL. HOJE LIDERA O GRUPO CABETO, EMPREGA 600 PESSOAS, FACTURA 25 MILHÕES DE DÓLARES E NÃO PÕE DE LADO A HIPÓTESE DE VIR A INTEGRAR O GOVERNO

TEXTO DE ROSÁLIA AMORIM
FOTOS DE ALEXANDRE BORDALO

JULIÃO DOMINGOS É UM INQUIETO. As ideias para novos negócios surgem todos os dias na sua cabeça. A última materializou-se há poucos dias, na nova marca alimentar Avó Inês, que chega agora às prateleiras das lojas em Angola. Esta é apenas uma das áreas de negócio que lidera.

O empreendedorismo está-lhe no sangue desde miúdo e revela que sempre "quis ser dono do próprio nariz". Começou por dedicar-se aos transitários, armazéns, importação de alimentos e materiais de construção... e nunca mais parou. Há dez anos criou o Grupo Cabeto, onde juntou todas as áreas que já tocava: indústria, construção civil, segurança e sector alimentar. Contribuir para o desenvolvimento de Angola continua a ser uma das suas metas. Este ano prevê crescer, pelo menos, 10% em lucros e facturar 25 milhões de dólares. Questionado sobre qual o valor total do investimento feito pelo grupo no país ao longo desta década, Julião Domingos responde com o valor do maior de todos os projectos em que já esteve envolvido: dois mil milhões de dólares.

Para atingir os objectivos poderão contribuir novos projectos, como uma fábrica de enlatados, a produção de soja, milho e citrinos ou até um empreendimento turístico junto às cascatas de Kalandula. Afiança que detém um dos dez maiores grupos empresariais de Angola, mas nem por isso se considera rico. Do mesmo modo, esbanjar e ostentar não condizem consigo, assegura o gestor, de 44 anos. E revela: "O tempo que vivi na Rússia estragou-me! Não gosto de estar com amigos e nem os tenho, porque hoje só há amizades de conveniência. Trabalho e fico no meu canto. Não perco noites, não gosto de discotecas, nem sei dançar quizomba." Nos tempos livres, "sou jogador de ténis de mesa e jogo em casa. Já fui da selecção de juniores de Angola e já joguei muito futebol, até ir para a União Soviética". Em Angola, torce pelo 1.º de Agosto, em Portugal, torce pelo Benfica.

O que o levou a criar o Grupo Cabeto? Era um sonho antigo?

Tinha esse sonho. Sempre acompanhei o meu avô e a gestão dos seus bens e, como se diz na gíria, também eu queria ser dono do meu próprio nariz. Graças a Deus, nunca trabalhei por conta de outrem. A formação do Grupo Cabeto resulta de forma natural, activando uma grande vontade de empreender e de fazer crescer os projectos em que acredito.

Ser empreendedor em Angola é mais difícil do que noutro país, como Portugal, onde também está presente?

Todas as realizações implicam o ultrapassar de barreiras. Primeiro, as burocráticas, que têm vindo a diminuir desde que acabou a guerra, tal como acabou o monopartidarismo e agora estamos no multipartidarismo. Tudo isso melhora o ambiente para ser empreendedor em Angola.

Qual foi o obstáculo mais difícil que teve de ultrapassar para criar a primeira empresa do Grupo?

O mais difícil foi a obtenção do alvará comercial. Foi uma dor de cabeça! Era preciso ter meios, valores, para a obtenção do alvará, estrutura para apresentar... demorei uns seis meses a obter o alvará da primeira empresa do Grupo.

Qual foi a primeira empresa que constituiu e o que fazia?

A primeira foi a Agui-Comércio e Indústria, que era uma sociedade que eu tinha com um guineense, da Guiné Conacri, mas ele foi repatriado e, a partir daí, segui o meu caminho so-zinho. Abri então a Cabeto, L.da, e depois as restantes. As primeiras actividades foram de transitário, depois abrimos o armazém para o que importávamos da China (materiais de construção civil e produtos alimentares) e, mais tarde, de Portugal.

Costuma viajar para a China? Conhece bem esse mercado?

Não. Vão lá os meus colaboradores para fazer compras. Eu tenho muito medo de andar de avião, são muitas horas fechado... Quando eu era mais jovem, bolseiro na União Soviética, fiquei todo contente por viajar 14 horas de avião, porque só costumava fazer 45 minutos entre Luanda e Malanje e achava pouco tempo. [Risos]

Ter liberdade é importante para si? Seja em termos de espaço físico, seja de pensamento político...

Sim, muito importante. Hoje o cidadão já se expressa. Antes era tudo limitado, mas agora, com o multipartidarismo, acho que todo o cidadão se sente livre e independente.

É adepto do partido que está no poder. Confirma?

Eu nasci neste partido e é graças a este partido que sou hoje Julião Domingos, pois foi ele que me deu a formação. O meu pai foi militante do MPLA, foi deputado da Assembleia do Povo, do MPLA; o meu tio foi antigo guerrilheiro e hoje tem uma rua com o seu nome, Major Canhangulo, e acho que sou do MPLA desde que nasci.

Conforme fez crescer a Cabeto, L.da, quais foram as áreas de negócio que vieram a seguir?

Quem é empreendedor tem sempre um bichinho, e fomos diversificando, criando outras empresas para fazer outros serviços. Neste momento, temos a Avó Inês, que é uma marca de óleos, em parceria com uma empresa portuguesa, que é a J. C. Coimbra. Entrámos no capital e abrimos uma marca própria, nossa, que vai começar a circular no mercado angolano de óleo alimentar e de outros produtos com o rótulo Avó Inês, que é o nome da minha mãe e avó dos meus filhos. Trata-se de óleo de soja proveniente da América Latina e fabricado em Portugal, que segue para Angola como importação. Também estamos a criar a farinha de trigo Avó Inês, proveniente da Argentina. Assim vamos crescendo.

Compensa comprar óleo em Portugal em vez de comprar na Ásia?

Toda a gente me pergunta isso. A questão não é só ganhar dinheiro, é dar saúde e qualidade às pessoas. Como cidadão angolano, tenho de ver os meus irmãos a ficarem saudáveis. O óleo que vem da Ásia é óleo de palma, e nós estamos agora a fazer com um produto bom, de soja. Um dia poderemos vir a ter uma fábrica angolana para isso.

Houve uma troca de capital com o grupo português J. C. Coimbra para esse efeito?

O Grupo Cabeto tem uma participação na J. C. Coimbra. Nós é que entrámos no capital.

Prevê entrar no capital de mais empresas portuguesas?

As conversações decorrem com outro grupo, o M.P.I. , uma empresa metalúrgica portuguesa, e estamos a negociar entrar também no seu capital.

Qual é o seu interesse nessa metalúrgica portuguesa?

Em Portugal, trabalha na Lisnave e faz reparação de navios e ainda tem uma fábrica em Beja, que trata de componentes para a agricultura. Estamos a negociar e vamos entrar neste grupo. O interesse é nessas áreas. Estamos a "fazer a cabeça" ao grupo para ir para Angola e entrar já na agricultura, mas o português não quer ir para Angola devido à idade que já tem. Porém, importar tudo não é bom para nós. Queremos fazer coisas dentro de Angola.

O que o fez investir em Portugal em 2010 e manter essa aposta hoje, quando a crise assola o país?

Eu gosto muito de desafios. Quando falei aos meus colaboradores sobre instalar o grupo em Portugal, todos perguntaram porquê. Diziam que Portugal estava mal, mas Angola também não estava bem... onde é que está bom? Fui criticado, mas hoje dizem que a ideia foi boa, e eu vi isso em 2009. Assustaram-se

mais ainda em 2011, quando fui convidado pelo engenheiro Sócrates para um almoço-comício ou quando tive um encontro com o ex-ministro da Economia, Vieira da Silva. No final do ano passado, reuni também com o ex-presidente do Sporting, Sousa Cintra, para tratarmos de negócios das águas, provenientes de Espanha, mas não se realizou. Enfim, hoje todos dizem que fizemos bem em ir para Portugal.

Como é a estrutura do Cabeto hoje em Portugal?

Estamos no Almada Business Center. Ter instalações em Portugal é estar enquadrado na Europa, é ter uma porta para o mundo ocidental. Logo que entrámos no país apareceu um grupo grego a querer fazer uma parceria com a Cabeto. Conseguimos, a partir de Portugal, ter mais oportunidades de negócio, criar uma marca própria de óleo e de farinha de trigo, que é uma mais-valia. Além disso, é o escritório de Portugal que trata de pagamentos com o estrangeiro e faz contactos. Tenho lá cinco colaboradores. É a nossa representação, a nossa embaixada no exterior.

Em Portugal, o Grupo Cabeto faz consultoria e ajuda empresas que queiram entrar em Angola. Pode exemplificar?

Sim, já passaram por nós algumas empresas a pedir assessoria. Na sua maioria, são da área da construção civil. Aliás, esse foi o primeiro negócio que eu fiz em Portugal, mas não deu certo. O retorno demorava muito. A essas empresas explicamos como fazer negócios em Angola e algumas pedem desde assessoria até ao apoio logístico, e depois continuam a andar. Perguntam logo como é o país, como é a burocracia... Eu dou o exemplo de quando nos instalámos em Portugal e levámos quase um ano para conseguir a licença. Já tínhamos as instalações compradas, mas faltava um documento. Andei de conservatória em conservatória e também sofri com a burocracia portuguesa. Andei, andei, até que encontrei a pessoa certa e que fez o tal papel na hora!

Para si, qual é o negócio mais atractivo e com futuro nesse país?

O que se faz em Angola pode fazer-se em Portugal, o problema é que lá não há liquidez. Nós vamos continuar a trabalhar como fazemos desde o início e vamos fazer mais parcerias com portugueses.

Foi das primeiras empresas privadas angolanas a investir em Portugal, verdade?

Sim, logo a seguir à Sonangol, fomos a primeira empresa privada a investir em Portugal.

Como avalia a entrada de capital angolano nesse país em empresas como o Millennium BCP ou a Galp?

Eu sou contra as pessoas que estão preocupadas com esta situação. Será que é diferente ser capital de Angola a entrar no capital do Millennium BCP, ou noutro, do que ser capital chinês? Eu acho que não, que é normal. Estas são relações

“EU NASCI NESTE PARTIDO E É GRAÇAS A ESTE PARTIDO QUE SOU HOJE JULIÃO DOMINGOS, POIS FOI ELE QUE ME DEU A FORMAÇÃO. O MEU PAI FOI MILITANTE DO MPLA, FOI DEPUTADO DA ASSEMBLEIA DO POVO, DO MPLA; ACHO QUE SOU DO MPLA DESDE QUE NASCI”

JULIÃO DOMINGOS PRESIDENTE DO GRUPO CABETO

O MINISTRO DA ECONOMIA DÁ É PARA OS PAÍSES SOCIALISTAS, ONDE A ECONOMIA É CENTRALIZADA. PARA UM PAÍS QUE ESTÁ EM PROGRESSO E EM CRESCIMENTO, O QUE É QUE ELE VAI FAZER SE SÃO AS EMPRESAS QUE DECIDEM O QUE VÃO FAZER? ERA DISPENSÁVEL"

JULIÃO DOMINGOS PRESIDENTE DO GRUPO CABETO

seculares, até devíamos fazer mais coisas juntos em vez de nos unirmos com chineses ou americanos. As pessoas que estão contra esta união de Angola e Portugal estão a pensar negativamente e sinto-me irritado quando vejo portugueses a falarem contra esta relação. Se é uma questão política, é cobardia... Se a Sonangol, que é pública e é de todos os angolanos, entrar no capital de uma empresa pública portuguesa, que é de todos os portugueses, não estamos a falar de política ou do MPLA. Tem de haver união entre os dois países e deixar o orgulho político de lado.

Será ainda um preconceito?

Sabe que, no fundo, é um preconceito, e muito errado. Se for uma empresa alemã, até batem palmas... os angolanos não estão em Portugal para sacanear ninguém! Nós queremos é trabalhar com os portugueses e vice-versa, os angolanos também têm de receber os portugueses de mãos abertas, porque o país, para crescer, tem de estar unido com quem conhece. Nós temos a terra, os portugueses têm a cabeça e o *know-how*. Só alinhando teremos um país bom e melhor. Acho que quem diz que há em Angola portugueses a mais pensa pequeno... porque é que deixamos que entrem chineses em Angola e portugueses não? O que tem de haver é reciprocidade. Na globalização, não podemos continuar fechados. Angola é nossa na área política, mas na área empresarial deixem as pessoas trabalhar.

Em Angola, por outro lado, criticaram-no por internacionalizar o Grupo Cabeto...

Sim, houve críticas. Hoje as pessoas dizem: "Você tem uma visão diferente." Temos de ver o futuro e não estar fechados num só sítio. Hoje estamos em Portugal, já conseguimos dar passos e ter parcerias internacionais. Já em 2009 tivemos uma parceria com um grupo grego, o Aegon Capital, e estávamos para participar no projecto do governo de Angola de fazer um milhão de casas, e nós faríamos 100 mil, ou seja, 10%. Mas não o fizemos no momento certo nem encontrámos a pessoa certa, e até hoje continuamos à espera da resposta, e não foi feito por causa das burocracias. Como não deu certo em Angola, com o mesmo grupo estamos a trabalhar na Libéria e na Serra Leoa, onde estamos a fazer casas socais. Já erguemos quatro mil e agora estamos a fazer mais cinco mil.

A sua experiência comprova que a burocracia ainda atrapalha os empresários. Continua a ser decisivo encontrar o interlocutor certo?

Sim, mas acho que está a melhorar. Eu sinto-me chocado quando as pessoas criticam o governo, porque o problema não é o governo no seu todo, mas algumas pessoas indicadas é que complicam. O governo até quer despachar e quer mostrar serviço. Cem mil casas faria 10% do projecto, e não seria o governo a dizer não, até porque era o nosso capital, não o do Estado.

Mas o que se passou? Algum concorrente passou à frente do Grupo Cabeto nessa corrida?

Não havia concorrente nenhum. Só estávamos à espera de

autorização para transportar as máquinas para lá, o dinheiro e os homens existiam. Mas precisámos de um parecer do governo favorável, porque iria movimentar muito dinheiro. Faltou um documento a dizer que podíamos trazer o dinheiro, estávamos a falar de mais de dois mil milhões de dólares e banco nenhum disponibiliza a saída deste dinheiro sem ter um documento a dizer para quê. Não tivemos resposta do ministro do Urbanismo que estava no poder e nada se fez.

Mesmo sendo um angolano, considera que é difícil dominar as regras do jogo?

Sim, é difícil dominar as regras do jogo, e por isso, repito, não depende do governo, mas das pessoas que são indicadas pelo governo.

Como se muda isso?

As próprias pessoas vão mudando, porque se as falhas continuarem os cidadãos vão falando e a palavra vai passando.

Os meios de comunicação social podem ajudar nesse sentido?

Claro, vocês é que têm feito um papel importante e as coisas têm mudado. Aliás, só sabemos que há crise quando vocês falam nela. Faz todo o sentido ter os *media* a funcionar, e só assim teremos um país melhor.

Fez a guerra? Ou só a 'guerra dos livros'?

Não, nunca tive a sorte de ir para a guerra... mas tive a guerra da escola. O meu país achou que eu tinha de me formar primeiro e mandou-me para a União Soviética com 16 anos, para estudar. Formei-me, e em 1996 acabei o mestrado em Economia na União Soviética e regressei para dar o meu contributo em Angola. Em 2010/2011 fiz uma pós-graduação em Gestão na Universidade Nova de Lisboa, que acabei há poucos dias. É para continuar a fazer bem as contas!

Tem pena de não ter feito a guerra de armas?

Não fiz a guerra de armas. Foi uma bênção não ter andado lá – apesar de isso ter prós e contras – e não teria feito outras coisas. Na época, houve guerra em Angola por falta de entendimento entre quem fazia o conflito. Hoje já não faz sentido fazer a guerra. Repare nos países da África do Norte, a Líbia hoje está com problemas muito sérios, já se fala em federações e em dividir o país em parcelas. Nós, em Angola, não precisamos disso.

Como analisa as manifestações que alguns estudantes vão fazendo nas ruas de Angola?

É normal e relativo. O povo que não se manifesta deixa de ser um povo. Faz parte da evolução e o mundo tem de saber que estamos a evoluir e não podemos continuar fechados. Até onde há monarquias há manifestações.

Para este ano, que é eleitoral, que previsões faz para Angola?

Vai correr tudo bem em relação à política.

A paz é absolutamente essencial para o desenvolvimento da economia, concorda?

Sim, e Angola está em paz. Mesmo a oposição, talvez excepto a UNITA, que não é do MPLA, formou-se toda com o dinheiro do MPLA e é do MPLA. Não vejo problema nenhum em Angola. Podemos é ter pequenas fricções, porque somos muitos, à volta de 20 milhões de pessoas no total. Acho que é muito gente para ter só um pensamento.

Acredita, portanto, que Angola vai ser um país de paz durante as próximas décadas e que a economia vai continuar a crescer a bom ritmo?

Angola vai ser um país de paz e não acredito que um daqueles generais que fez a guerra ainda tenha vontade de a fazer. Eles sabem bem o que uma guerra faz e traz. Só traz desgraça e problemas, ninguém ganha com a guerra, só quem vende as armas. Hoje estamos a fazer o que devia ter sido feito há 20 anos: a linha de comboio, os aeroportos, etc. Estamos a trabalhar, e o MPLA também, e com muita força. Hoje já há uma linha para chegar até ao Congo e a Benguela ou até Malanje, os aeroportos estão reabilitados...

Sente-se orgulhoso do seu país?

Sim, sinto-me orgulhoso de ser angolano.

Defende que, no futuro, Angola precisa de mais empresas universitárias. O que quer dizer com isso?

Quero dizer que não podemos ter empresários que queiram apenas contar dinheiro, temos de ter empresas que formem, com cultura e formação não média, mas superior. O empresário tem de fazer contas a prever o futuro, o longo prazo, e não o imediato. E nas empresas universitárias não é só o chefe que deve estudar, mas toda a gente que queira. No nosso grupo empresarial comparticipamos aos nossos colaboradores entre 40% e 60% das propinas. A maioria das universidades em Angola são privadas e caras ev é importante comparticipar. Incentivamos todos a estudar e, se não tiverem meios, nós patrocinamos e eles pagam o resto. Não pagamos 100%, porque senão eles não têm vontade de estudar, e assim, neste modelo, são mais responsáveis, porque têm alguma coisa a perder.

Quantos alunos já beneficiam do vosso apoio universitário? É apenas para quem é chefe?

Já há 50 alunos nesta situação. Não é só para quem é chefe, é para todos. Temos muitos alunos no público e nesse caso contribuímos com subsídio para material académico.

Para si, qual é hoje o 'projecto bandeira' do Grupo, aquele de que mais se orgulha neste momento?

Encaro todos eles com grande responsabilidade. Entrámos agora num projecto de *agro-business* que vai ser implementado no município de Cacuso, na província de Malanje, numa área de cinco mil hectares. É um projecto novo, em Novembro levei lá técnicos agrícolas portugueses dos solos, da empresa Trevo, fizeram todo o levantamento e estão agora a providen-

ciar o projecto. É possível que ronde um investimento total de cerca de 50 milhões de dólares para arrancar e ser viável.

O que espera retirar dessa terra, em Malanje?

Os técnicos dizem que lá dá para cultivar tudo, e nem é preciso fazer muitas rectificações. Isso será mínimo, e é um sítio muito bom para soja, milho e citrinos. E o orçamento de que falei é alto, porque está a ser previsto fazer uma fábrica no local para a conservação de alimentos, tipo enlatados, pois dura mais e é mais fácil de distribuir pelas províncias. Vamos apostar nisso e arregaçar as mangas.

É um projecto só do Grupo Cabeto ou conta com outros parceiros nesses cinco mil hectares?

Para já, é só do Grupo Cabeto. Se o BDA – Banco de Desenvolvimento Angolano aceitar financiar, será então com financiamento conjunto. Acho que vai ser benéfico para o país, vamos diminuir a pobreza, e Angola precisa de todo o tipo de alimentos. A nossa guerra acabou em 2002, este é um país ainda jovem e ter produção agrícola leva o seu tempo. O país ainda está a gatinhar e precisa de investimentos.

Comprou estas terras ou é um terreno cedido para exploração?

Não comprei. É um terreno que existe e fiz o requerimento junto das estruturas públicas para explorá-lo, e o projecto insere-se no Programa de Combate à Pobreza.

Tem também em mãos um projecto de recuperação das cascatas de Kalandula, em Malanje, com um empreendimento turístico. Em que ponto está e o que espera lá erguer?

Parou. Levámos lá uns técnicos namibianos, fizeram o levantamento, fizemos o projecto para ser aprovado pelo Ministério de Hotelaria e Turismo, mas não foi para a frente porque o próprio governo criou um pólo industrial turístico para Malanje e não poderia licenciar, por enquanto, empresas privadas para fazer isso. Talvez depois de este diploma sair (que regulamente este pólo) possa ser dito o que se pode fazer ou que parte poderá ser feita pelo grupo, e desta forma evitam-se pequenos empreendimentos que poderiam ir surgindo por ali, dando má imagem e desordenamento ao local. Muitas vezes é preciso parar e reorganizar. Aguardamos ser chamados ou notificados para mostrar o que pretendemos fazer nesse projecto. É sabido que o governo também investirá.

Sendo um projecto na sua terra, Malanje, dar-lhe-ia especial orgulho? Fala-se num hotel, casino...

Sim, muito grande. Nós pretendemos fazer um *resort* completo, com casino e hotel. Só este projecto está avaliado em 10 milhões de dólares.

Ainda não tem experiência neste negócio da hotelaria. Quem será o seu parceiro técnico?

Sim, é uma área nova. Fui para lá, levei os técnicos para ver o que fazer e arranjei uma empresa que trata de *resorts* na Namíbia e na África do Sul e que domina o sector, a namibiana Pepe Constrution. Enfim, toda a maquete está pronta.

Podemos mostrar essa maquete?

Não, se não vão copiar!

Também em Kalandula tem projectos para Bango Ya Zenza. Do que é que estamos a falar?

Lá também temos um espaço em que estamos a criar gado, mas é para consumo próprio, e há ainda umas cascatas, e tem potencial turístico.

Em Angola, também tem um forte negócio de segurança privada – a Cabeto, Divisão de Segurança. Em que províncias está presente? E quantos seguranças tem?

Em Luanda, em Malanje e no Bengo. São à volta de 500 seguranças. Tenho muita tropa e tudo tem armas! Exige fortes investimentos. De seis em seis meses temos de trocar de fardamento, ficam gastos com o calor e de tanto lavar, mais o investimento em armas. Só no Hospital de Malanje estão 90 pessoas. Em Luanda, fazemos, por exemplo, segurança na Robert Hudson (empresa representante da Ford e localizada em Talatona).

Que actividade dá mais dinheiro dentro do seu Grupo?

Todas dão...

Que previsões tem para a *performance* do seu Grupo para este ano?

Em 2012 estamos a prever recuperar 40% dos nossos investimentos feitos no ano transacto, ou até mais, se tudo correr bem. Esperamos aumentar os lucros numa média de 10%, tal como nos últimos anos. O factor cambial euro-dólar tem-nos afectado muito, mas esperamos manter isso.

Defende que é preciso muito cuidado com fusões e aquisições para não criar oligopólios e monopólios. Mas com o Grupo a crescer também o Cabeto poderá ter de as fazer no futuro, não acha?

Repare, não há preconceito da nossa parte em relação a fusões e aquisições, típicas das economias em desenvolvimento, mas chamo a atenção para a devida regulamentação, sob pena de se cair em canibalismo coorporativo, em que as organizações atropelam regras, viciam processos e impõem a lei do mais forte. Não podemos coligar-nos com uma empesa que não respeite a nossa cultura. Temos de aceitar quem olha para nós para trabalhar. Em Angola ainda falta regulamentação para estas áreas, porque só agora estamos a criar estruturas para o país.

Como vê a possibilidade da criação de uma bolsa de valores mobiliários em Angola? Admite vir a cotar o Grupo Cabeto em bolsa?

É uma boa ideia. E vai acelerar também as regras em

termos de fusões e aquisições. Nós estamos a pensar entrar e vamos transformar uma das nossas empresas em SA (sociedade anónima) em breve. Isso é muito bom, estamos a dar os primeiros passos na modernidade...

A bolsa obriga também a maior transparência. As empresas nacionais estarão preparadas para revelar todas as suas contas?

Sim, tem de se revelar tudo... no começo vai ser difícil, nos primeiros dois a três anos. Depois entrará em velocidade de cruzeiro.

Poderá vir a ser uma bolsa relevante em África?

Acho que será uma bolsa relevante em África. Geralmente, vemos a dos outros, na televisão, e perguntamos quando teremos uma nossa. Pois agora é o momento e vamos todos apostar na bolsa. É a altura certa, a guerra já acabou e o país cresce. Por vezes é bom imitar (bem) os outros.

Como analisa o crescimento da economia angolana?

Do que se prevê para a economia angolana, muitos países terão ciúmes de nós! Prevê-se um crescimento de 13,4% contra 12,5% do sector não petrolífero este ano, quando nos anos anterior a diferença era de 10 pontos percentuais. Quer dizer que o país está mesmo a crescer e a fazer alguma coisa.

Apesar do crescimento, continuam a ouvir-se queixas em relação à prática de prazos de pagamento tardios. Também sofre desse mal?

Nós, empresários, também cometemos muitos erros, trabalhamos para mil e queremos cobrar ao Estado dois mil. Não é correcto. É preciso uma boa verificação e um bom levantamento, que prove por que o Estado tem de pagar aquele valor. No passado fizeram-se erros, pagou-se muito dinheiro e quem ficou prejudicado foi o próprio país. O Estado não nos paga a tempo, mas é bom para nós, porque o dinheiro fica guardado no Tesouro Nacional para o bem público, em última análise.

E entre os privados a dificuldade e a demora nos pagamentos permanece?

O mundo é um só, uma janela. Não posso estar a levar para Angola um artigo que custa um em qualquer parte do mundo e custa dez em Angola. No passado pagava-se, hoje já não. Os pagamentos têm de ser primeiro avaliados, depois pagos.

Como dá a volta a isso e como planeia a sua tesouraria?

Tenho de planear a longo prazo e ter vários negócios, diversificar. É por isso que estamos nestas áreas todas, não podemos estar só dependentes do Estado – esse é um conselho que dou aos empresários.

Que avaliação faz das políticas público-privadas que, cedo ou tarde, os cidadãos terão de pagar?

Ainda estão pouco desenvolvidas, devia haver maior envolvimento das entidades públicas com empresas privadas

"SERÁ QUE É DIFERENTE SER CAPITAL DE ANGOLA A ENTRAR NO CAPITAL DO MILLENNIUM BCP, OU NOUTRO, DO QUE SER CAPITAL CHINÊS? AS NOSSAS RELAÇÕES SÃO SECULARES, ATÉ DEVÍAMOS FAZER MAIS COISAS JUNTOS EM VEZ DE NOS UNIRMOS COM CHINESES OU AMERICANOS"

JULIÃO DOMINGOS PRESIDENTE DO GRUPO CABETO

que podem prover a sociedade de serviços e bens aos quais o Estado não consegue dar resposta; é um mecanismo de redistribuição de renda. Julgo que ainda é um processo frágil, mas faz sentido essa solidariedade entre o Estado e empresas e, assim, estas conseguem crescer. No caso de Angola, é um caso especial e diferente de Portugal, porque quando vendemos o petróleo já resolvemos muitos dos nossos problemas. Portugal só tem serviços, nós somos produtores. Quem vende petróleo tem problemas diferentes dos outros que não vendem nada. Tem menos problemas. Por isso a factura das público-privadas não será para os nossos filhos e netos, nós vamos conseguir pagar! Sem elas os privados não terão a pujança que poderão ter.

A dependência da economia angolana em relação ao petróleo acabará um dia?

Sim, acabará um dia. Mais de metade das receitas do Orçamento Geral do Estado (OGE) são provenientes do sector petrolífero, mas se verificar no OGE de há três anos para cá o sector não petrolífero tende a registar taxas de crescimento mais altas do que as do sector petrolífero. Este ano o crescimento será de 13,4%, contra 12,5% do sector não petrolífero. Há aqui uma inversão do ciclo e já não vamos continuar a depender do petróleo. Isso é muito importante, é por isso que estamos a investir com força.

E como tem avaliado as diversas políticas económicas do Executivo?

Eu acho que as políticas económicas não têm sido estanques, e ainda bem que é assim, porque sempre que se dá conta de um desfasamento há espaço para correcções. Agora tenho visto com agrado políticas para o incremento do empresariado nacional, a criação de instrumentos de facilitação e expansão do crédito, e isso é muito bom. Ainda em Janeiro o presidente do MPLA anunciou um financiamento para empresas acima de 1,6 milhões de dólares e, se assim for, vão aparecer empreendedores, mesmo que surjam 'empreendedores pará-quedas'... Como economista, sugiro que uma parte seja a fundo perdido, porque se estes financiamentos ajudarem mil empresas, dessas mil umas 800 farão alguma coisa e isso vai diminuir o desemprego e a pobreza. Pode haver um fundo perdido que é um trampolim para as empresas saírem do anonimato e fazerem algo. Tal como está é que é complicado, porque muitas têm vontade de fazer mas não têm meios.

Não receia a concorrência?

Não tenho medo da concorrência. É bom quando há muita gente a fazer o que nós fazemos, assim sei que não estou sozinho, que não haverá escassez. O que quero é ver o meu país e estar aqui como se estivesse em Portugal ou noutro país europeu, sem falta de nada, para o bem da população.

Os empresários queixam-se de que a banca, por vezes, não facilita o crédito e os pequenos empreendedores, entrevistados pela *Rumo* nas províncias, dizem que a banca está longe das necessidades reais. É assim?

Está a vir aos poucos para junto dos empreendedores. O problema é que os bancos já financiaram muitas empresas que nada fizeram, usaram o dinheiro como se fosse fundo perdido, compraram carros. A banca está mais prudente, mas aos poucos as coisas irão mudar e os bancos comerciais é que têm de estar por perto dos empreendedores. Têm de tomar o seu papel.

Como economista, como classifica o actual sistema económico que se vive em Angola?

Tentámos imitar os russos, não aguentámos e não era bom para a população. Hoje, na qualidade de economista, considero que o país está bom e a trabalhar, mas não faz sentido termos ministro da Economia. País nenhum devia ter ministro da Economia, sabe porquê? O que é que um ministro da Economia faz? O ministro da Economia dá para os países socialistas, onde a economia é centralizada. Para um país que está em progresso e em crescimento, o que é que ele vai fazer, se são as empresas que decidem o que vão fazer? Era dispensável.

Recentemente Manuel Vicente foi nomeado ministro da Coordenação Económica. Esse cargo faz sentido?

Ele é o ministro da Coordenação Económica, então não interessa ter mais um ministro para a Economia. Bastava ter o da Coordenação para coordenar o Planeamento e as Finanças.

Se fosse desafiado para ministro, que pasta preferia?

É um dever cívico, qualquer cidadão pensa um dia fazer parte do dever público. Não tenho essa janela fechada. Se um dia for convidado e acharem que devo fazer parte do governo, ou mesmo até para presidente de uma freguesia (administrador comunal), irei. Seria para mim mais um desafio.

Sentir-se-ia mais honrado em ser ministro ou governador da sua província, Malanje?

Para mim qualquer cargo público não é para ganhar dinheiro, mas para devolver o que recebi deste povo e deste Estado, Angola. Não precisa ser um cargo grande. Se for um cargo grande tem outro sabor, mas também mereço, porque seria o reconhecimento do meu trabalho e da família, das pessoas que fizeram alguma coisa pelo partido. O meu pai foi deputado na primeira legislatura de Angola, em 1980.

Como é que o país pode atrair o investimento externo?

Há que diminuir o número de passos burocráticos a serem dados para se abrir um negócio, tornar mais eficientes a fiscalização e controlo da actividade económica, do ponto de vista fiscal tem havido progressos, como a nova reforma tributária, e temos de criar condições atractivas para o investimento estrangeiro em Angola, para ter mais investidores internacionais.

E Angola quer ter mais investidores estrangeiros?

Quer sim. Acho que, com a nova política do governo, quer. Temos de criar essas condições, abrir ao mundo. Diminuir a burocracia é fundamental. Mas também temos de aumentar as taxas aduaneiras.

JULIÃO DOMINGOS
GESTOR ANGOLANO, PENSAMENTO RUSSO

JULIÃO DOMINGOS É LICENCIADO em Economia pela Universidade de Leninegrado, na ex-União Soviética, para onde foi com 16 anos, tendo concluído lá também o mestrado. Reconhece ter sido marcado pela mentalidade russa, "única no mundo. O russo é daqueles que faz um programa a longo prazo, não é um homem imediato, ele tem muitas precauções e não acredita em ninguém a não ser nele próprio. Esse é o estilo do russo. Os 12 anos em que lá vivi aprendi muito". Hoje diz ser um "homem de sorte". É o segundo de sete filhos, e o primeiro rapaz. Aos 44 anos, prova que seguiu o exemplo da família: tem quatro filhos e o quinto já vem a caminho. O Grupo que lidera tem o nome de Cabeto, apelido herdado do avó e do pai.

Como o País de Camões o seduziu

Em 2006 foi pela primeira a Portugal e ficou uns dias, de férias com a família, no Hotel Radisson, perto do aeroporto. Após uma quinzena, "achámos que era o momento de comprar uma casa, tal como temos uma na Namíbia. Um amigo que vivia em Portugal estava em Almada, na margem sul do rio Tejo, e foi lá que acabei por comprar casa. Na altura ia lá apenas uma vez por ano. Depois de 2008 encontrei o Almada Business Center a ser erguido e achei que era o espaço certo para erguer o Grupo", lembra. Ao longo do último ano, quer por motivos de trabalho quer de formação, vai a Portugal quase todos os meses. Terminou agora uma pós-graduação em Gestão na Universidade Nova de Lisboa e já tem planos para frequentar outra, desta vez de Política e Marketing. Quando não está a trabalhar ou a estudar, gosta de comprar casas – uma para cada filho – e de se deliciar com "um bom peixe ou uma cabidela".

Defende o aumento das taxas aduaneiras?

Temos de aumentar as taxas aduaneiras para não estarmos a importar tudo, desprotegendo a indústria local. Se um está a produzir e o outro está a trazer da China, o que produz em Angola não vende. Aliás, já subiram essas taxas e agora vamos ver o impacto que isso vai dar. Sem isso nunca teremos uma economia saudável e teremos sempre uma economia paralela.

Como avalia o avanço chinês em Angola?

É a globalização. O dinheiro não tem pátria. Se eu vender areia, é dinheiro, se vender água, é dinheiro. Agora quem recebe o chinês tem de estar preparado para o acompanhar.

O país ainda precisa de dar um salto tecnológico. Que impacto esta necessidade tem hoje dentro da sua empresa?

Tem, de facto, um grande impacto, mas nos últimos anos têm sido feitos investimentos em infra-estruturas, pelo Executivo, para diminuir o fosso tecnológico em que ainda nos encontramos. É evidente que este atraso pesa nos custos operacionais, mas desde que haja avanços já é bom. Não podemos é parar de investir. Mas também não podemos pedir tudo num só dia. Só estamos há dez anos em paz, e é tudo uma questão de tempo. Aliás, Angola foi dos primeiros países africanos, na década de 90, a ter telemóvel. Por isso estamos a negociar ter um satélite nosso, com um grupo russo, e as coisas estão a melhorar.

Investe muito em acções de responsabilidade social, mas para muitos gestores isso é apenas uma campanha de *marketing*. E para si, o que é?

O Grupo Cabeto já investiu mais de dois milhões de dólares em responsabilidade social, em ofertas para ajudar as pessoas, e isso saiu do nosso bolso. Criámos escolas para crianças que estudavam ao relento, por causa da guerra, em sítios onde o Estado não chegou. E já foram mais de 30 mil crianças apoiadas. Nós demos condições condignas, desde casas a bicicletas, e estamos sempre a ajudar as pessoas, quer em Malanje – onde fica a maior parte do valor, nos 14 municípios, porque algo me chama – quer noutras províncias. Nós fazemos isso para ajudar mesmo. Pode passar para fora como *marketing*, mas ajudamos, e muitas coisas não passam na imprensa. Muitas pessoas mandam cartas a pedir ajuda, patrocinamos músicos nacionais humildes que nunca editaram para que o façam... Em Janeiro de 2011 recebemos um Diploma de Honra da ministra da Cultura pelo nosso envolvimento no sector.

Hoje sente-se um homem rico?

Não. Serei rico quando estiver reformado. Não me sinto rico nem gosto de esbanjar ou de ostentar, vivo de forma normal.

Mas haverá algo que lhe dê mais prazer comprar?

Já usei quase tudo quando era mais jovem. Hoje nada mexe comigo. Gosto mais é de comprar casas, cá em Portugal. Cada filho (são cinco) vai ter uma casa.

Já pensa na sua sucessão?

Bom, o mais velho está com 18 anos e estuda em Atlanta, na Universidade de Georgia Tech (Georgia Institute of Technology), Economia e Gestão de Empresas. O mais velho está nesta área para poder um dia cuidar das empresas. Será ele – o William - o meu sucessor.

E se ele não voltar? Não receia que o país perca cérebros com tantos jovens a estudar fora e em boas universidades?

Há muitos alunos angolanos lá fora, nas melhores universidades, precisamente para resolverem o problema de Angola quando voltarem ao seu país. Não receio a fuga de cérebros, porque quem manda as crianças estudar lá fora são os pais, não o Estado. Quando acabar, o meu filho terá de regressar, a não ser que se apaixone por lá! O que faz voltar é o chamamento da terra e da família, a família africana.

Se almoçasse amanhã com o Presidente da República, José Eduardo dos Santos, que mensagem lhe transmitiria durante a conversa?

Gostaria de lhe dizer aquilo que vejo e que ele não percebe, porque é engenheiro de petróleos. Dar-lhe um conselho na área económica e passar-lhe a minha experiência nunca é demais.

Oiça no RumoTablet