

“ FALTAM MAIS OBRAS PARA AS PME ”

Engenheiro da construção civil, chegou à capital do país há 46 anos, para cumprir o serviço militar. Praticou basquetebol, foi campeão, mas a sua grande paixão foi sempre o futebol do Benfica, que imortalizou Eusébio, José Águas, Coluna e tantas outras glórias.

Ajudou a fundar a Rádio Cinco, canal desportivo da grande Rádio Nacional de Angola. Homem de inúmeros projectos públicos e privados ao longo do vasto território angolano, José Respício, que cultivava amizades em qualquer campo de actividade, também ajudou a desanuviar a tensão entre Luanda e Lisboa no tempo da Guerra Fria.

Projectista de reconhecido mérito, com a ajuda da família criou a empresa GSE, depois de ter servido grandes empresas de construção civil portuguesas, que criaram em Angola laços e traços inapagáveis.

Criou a GSE em 2006. O que faz a empresa?

A GSE é uma empresa de direito jurídico angolano que me permite ter vários projectos em parceria com alguns gabinetes de projecto em Angola.

A GSE esta direccionada para a execução de projectos, quer a nível de desenvolvimento imobiliário, na zona do Lobito e de Benguela, quer a nível industrial. De qualquer maneira, é uma empresa de pequena dimensão, mas que me realiza a nível pessoal e profissional. A amizade tem um peso fundamental e tenho a sorte e o prazer de ter vários parceiros angolanos de grande capacidade e de grande familiaridade que me acompanham nesses projectos.

Quantos colaboradores tem a GSE?

Efectivos, temos dois engenheiros, duas arquitectas, um topógrafo, um técnico administrativo, um contabilista e vários colaboradores, todos eles angolanos. Temos uma estrutura fixa de cerca de 15 pessoas, o que nos permite ter os menores custos fixos possíveis. À medida que os projectos aumentam, procuramos quadros que dentro da nossa estrutura não pos-

JOSÉ RESPÍCIO É UM HOMEM DA CONSTRUÇÃO, EX-BASQUETEBOLISTA E FOI FUNDADOR DA RÁDIO CINCO. ANALISA A ECONOMIA E REVELA O QUE FAZ NA GSE

TEXTO DE AMÍLCAR XAVIER
FOTOS DE PEDRO SANTOS

suímos. Posso dizer que temos uma empresa dinâmica, que, pela sua dimensão, permite um contacto muito pessoal com todos os clientes; digamos que os líderes da GSE trabalham directamente e trocam impressões com os clientes e trabalham em conjunto. Além de projectistas, nós somos uns facilitadores dos projectos. Não temos muitos projectos, porque aqueles que temos são tratados pessoalmente e com dinamismo, e é isso que nos interessa. Temos o necessário para alimentar a nossa estrutura, tanto a nível profissional como pessoal e social.

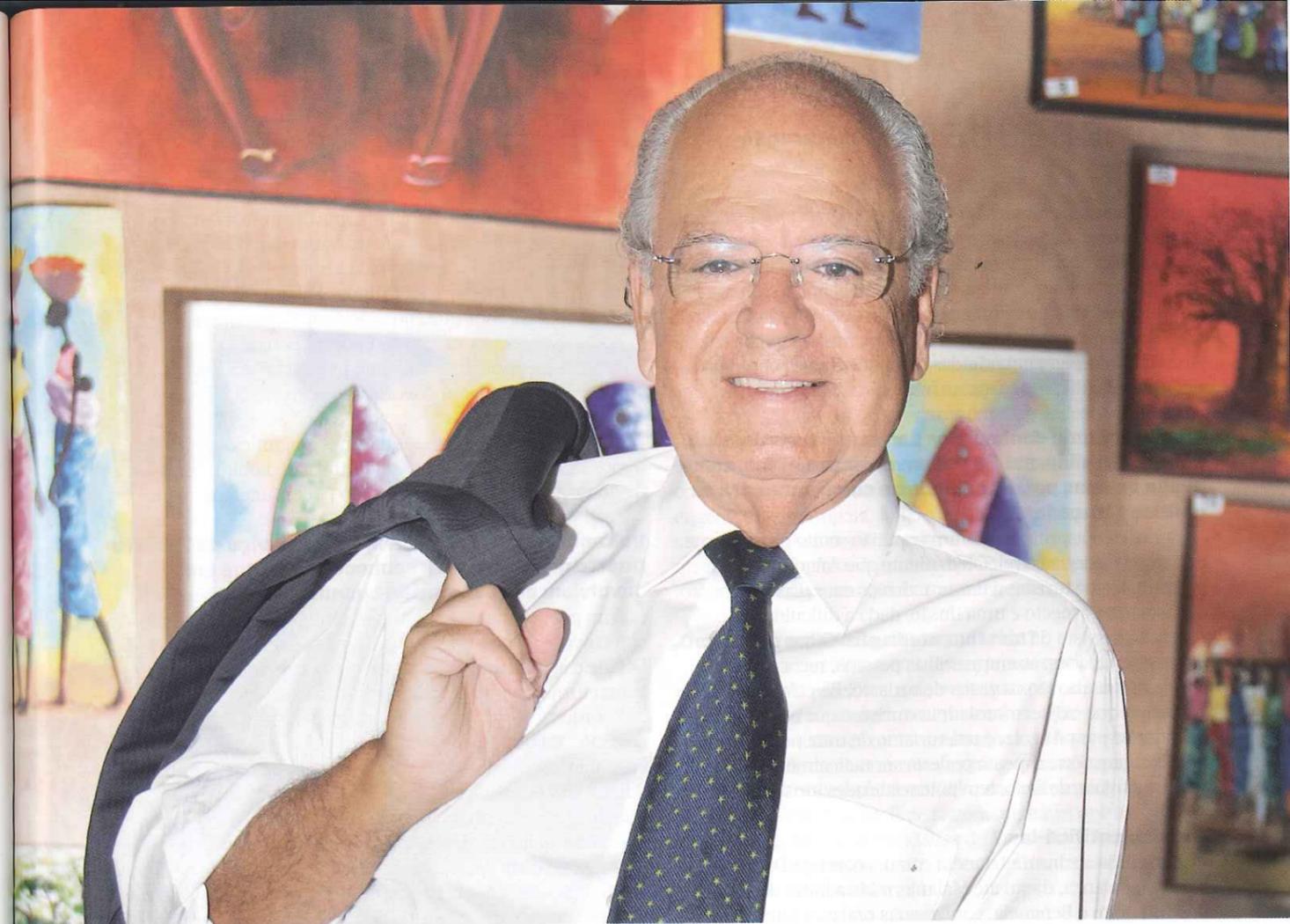
Qual o volume de investimentos da sua empresa?

Em termos de imobiliário, temos um projecto que precisa de um investimento inicial de cerca de 10 milhões de dólares.



NESTE MOMENTO, A GSE TEM PROJECTOS COM UM VOLUME A RONDAR UM MILHÃO DE DÓLARES

JOSÉ RESPÍCIO FUNDADOR DA GSE



Já investimos cerca de um milhão e meio na preparação e desenvolvimento desse projecto. Depois, na zona do Lobito, temos um projecto de grande dimensão em associação com uma entidade bancária. Só para ter uma ideia, a área de construção é de cerca de 70 mil metros quadrados. Neste momento temos projectos com um volume que rondará um milhão de dólares.

Porquê a aposta na zona portuária do Lobito?

Temos, de facto, lá um projecto de grande dimensão, em associação com uma entidade bancária. Como já disse, a área de construção é de cerca de 70 mil metros quadrados.

Recorreu à banca para montar o seu projecto?

Até à data, não recorri à banca. Tem sido tudo feito com capitais próprios. Efectivamente, para o desenvolvimento dos grandes projectos a nível da construção civil, temos intenção de recorrer à banca, pelo menos numa parte, visto que o crédito e o financiamento bancário, como sabe, estão cada vez mais caros. Hoje em dia é difícil. As margens comerciais reduziram-se substancialmente. Não é possível um projecto ter êxito com margens muito alargadas. Já se vendeu neste país construção civil, especialmente na zona de Luanda, a sete mil dólares o metro quadrado. Nos dias que correm, com a evolução do mercado e com a crise mundial, essas verbas e esses conceitos baixaram radicalmente e, por consequência, os investimentos, do meu ponto de vista, têm de ser racionalizados de outra forma,

ou seja, o produto final a ser apresentado tem de ser um produto nacional, um produto muito mais barato, para que o seu preço e as áreas possam ser vendidas a jovens casais, a pessoas com rendimentos mais baixos, em que, efectivamente, um apartamento entre os 250, 300, 450 mil dólares possa ser passível de ser comprado pelas pessoas recorrendo a um financiamento a longo prazo. E nesse aspecto penso que é necessário Angola criar mais condições de acesso ao financiamento para os jovens. Criar novas políticas de financiamento, para que um jovem da classe média tenha hipótese de comprar um apartamento.

Como é que avalia a política fiscal angolana?

A política fiscal do Estado angolano tem evoluído ao longo dos tempos. Está cada vez mais intensa, mais organizada, de maneira que seja levada a sério pelas empresas. Há uns anos as coisas eram feitas um bocadinho à revelia, não havia uma grande concretização. Hoje, a questão da fiscalidade está muito espartilhada, está no bom caminho, inclusivamente as empresas que pretendem desenvolver as suas actividades e ir a concurso público têm que apresentar as declarações de que não são devedoras ao Instituto Nacional de Segurança Social.

E no que diz respeito à relação Portugal/Angola, há muito tempo que se fala na questão da resolução da dupla tributação...

De facto, isso é um assunto que nos preocupa. Já sabemos

que houve um princípio de entendimento. Enfim, é um assunto que irá ter a sua evolução, e acho que vai ser bom para as empresas portuguesas, porque elas têm sempre dificuldade em enquadrar a sua fiscalidade por aquilo que têm aqui e que fazem aqui e por aquilo que têm e fazem em Portugal. As empresas que têm filiais ou investimentos em Angola têm de ser enquadradas, para que haja rigor e uma definição de trabalho boa em ambos os lados.

Como profundo conhecedor das zonas turísticas do país, onde, aliás, está a desenvolver projectos, como avalia as suas potencialidades e como enquadra as políticas traçadas?

Sobre esse aspecto tenho uma opinião muito própria, que não sei se é enquadrável. Obviamente que Angola anuncia ter milhares de turistas a entrar todos os anos. Do meu ponto de vista, esse aspecto é uma ilusão, dada a dificuldade de obtenção de visto de trabalho para Angola. O que acontece é que as entidades, as empresas, as pessoas, recorrem muito a uma figura que são os vistos de turismo. Efectivamente, o turismo que existe, o verdadeiro turismo que existe do exterior para Angola, é um turismo de uma pequena percentagem. Esse aspecto poderia ser radicalmente mudado, porque Angola, de facto, tem potencialidades turísticas raras.

É fácil identificá-las?

Sim. Toda a zona de Luanda, como a barra do Dande, a barra do Kwanza, daqui até Malanje, o Miradouro da Lua, depois Lobito e Benguela, com as suas praias, o Lubango, o Namibe, a serra da Leba, o Tombwa, são zonas de uma beleza que só existe em Angola e que poderiam ser de facto exploradas melhor.

Falta uma verdadeira agência de turismo?

Se tivesse peso, criaria uma agência nacional de turismo. Uma agência só e unicamente dedicada a trazer a Angola os verdadeiros turistas. Portanto, seria uma empresa estatal, eventualmente poderia haver participação de uma empresa privada de grande dimensão, e essa empresa trataria dos pacotes de uma ponta à outra. Inclusivamente no serviço de migração e fronteira. As pessoas do exterior viajarão para



SE TIVESSE PESO, CRIARIA UMA AGÊNCIA NACIONAL DE TURISMO PARA TRAZER TURISTAS A ANGOLA

JOSÉ RESPÍCIO FUNDADOR DA GSE

Angola com um pacote perfeitamente definido, como, por exemplo, 12 dias de férias. Embarcavam em Lisboa, fazendo logo um pré-visto. Aqui, a entrada seria reconfirmada, depois as pessoas trabalhavam por grupos com guias angolanos, jovens universitários que enquadravam e capitaneavam esses grupos. Apanhavam-nos no aeroporto, metiam-nos nos autocarros, levavam-nos ao hotel, programavam as visitas à volta de Luanda, um ou dois dias, sempre acompanhados, voltavam a Luanda. Partiam daqui para o Lobito/Benguela com uma estada de dois, três dias nas magníficas praias que temos lá, como, por exemplo, a restinga do Lobito. Tudo devidamente organizado, para tudo poder funcionar bem.

Voltando à construção civil, foi ao serviço da Teixeira Duarte que começou a conhecer projectos que envolviam os governos de Luanda e de Lisboa?

Vim pela primeira vez a Angola em 1980, com o objectivo de formar uma empresa mista entre a Teixeira Duarte e a Sonangol. Esse projecto, infelizmente, nunca se concretizou. Continuei na Teixeira Duarte a fazer o trabalho de coordenação da actividade em Angola e Moçambique. Portanto, foi um desenvolvimento natural, uma paixão pela engenharia, pelo desporto, pela comunicação. A engenharia reflecte um pouco a junção dessas coisas, porque para trabalhar em engenharia temos que ter clarividência, saber que a engenharia se desenvolve muito em contacto com os clientes. Aqui em Angola, se não soubermos falar de desporto com os clientes, não conseguimos ter uma interacção, porque, se falarmos com um cliente angolano e se não estivermos actualizados no desporto, verificamos o seguinte: o nosso interlocutor sabe mais do desporto em Portugal do que nós próprios. Portanto, há uma interacção pessoal. A engenharia, em Angola, desenvolve-se muito dentro da relação pessoal, do entendimento, e só assim, a nível da comunicação, da interacção das pessoas, do desporto e de um conhecimento mútuo de confiança, é que se podem cimentar os laços para o desenvolvimento da engenharia.

Acha que há essa interacção?

O desporto e a comunicação são importantes para uma boa relação profissional, mas isso é um ponto de vista. Por vezes, o aspecto financeiro suplanta tudo isso.

Qual foi a primeira obra de engenharia em que se envolveu em Angola?

Eu não posso dizer qual foi a primeira, pois foram várias ao mesmo tempo, como director de obra, como, por exemplo, os estaleiros navais Soconal, na Ilha, os estaleiros navais Deolinda Rodrigues, em Benguela, a ponte sobre o rio Xiluango, a ponte-cais em madeira em Cabinda, a recuperação de vários quartéis do país, nomeadamente no Huambo, a Escola Nicolau Gomes Spencer... muitas outras obras que tínhamos em desenvolvimento na altura e que faziam parte de uma larga carteira de encomendas da OPCA. Mais tarde, com o Governo Provincial do Namibe, através do Sr. Governador Dr. Salomão Xirimimbimbi, em 2001 o rio



RESPICIO, HOMEM DE GRANDES OBRAS

Foi director da obra dos estaleiros Soconal, na Ilha, dos estaleiros Deolinda Rodrigues, em Benguela, da ponte sobre o rio Xiluango, em Cabinda, entre outras, e garante que a engenharia assenta na confiança mútua

Bero saiu das suas margens e matou milhares de pessoas, e iniciámos um projecto de recuperação e desassoreamento do rio. Foi uma obra de grande impacto social, que até hoje permitiu que não mais houvesse problemas no Namibe. Esse rio é sazonal, quando começa a chover no interior, provoca uma enxurrada muito forte, e quando começámos essa obra o leito do rio era mais largo e era mais alto do que as margens. Hoje, há um dique ao longo de oito quilómetros que defende as duas margens. Criou-se uma grande zona de exploração agrícola, que é uma obra espectacular que o governo levou a cabo, e que eu iniciei e que quase levei até ao fim, porque saí da OPCA em 2005, e nessa altura praticamente terminámos. Eu, como gestor e como director-geral da OPCA, terminei nessa altura a escola portuguesa em Luanda.

Como é que avalia a qualidade da engenharia da construção civil em Angola?

Na Teixeira Duarte tínhamos um acordo com o Laboratório

de Engenharia de Angola. O que hoje em dia verificamos é que há uma carência de engenheiros e arquitectos formados em Angola. As empresas que buscam a formação dos seus alvarás têm dificuldade em encontrar engenheiros para essa função. Por outro lado, as empresas precisam de ter nos seus quadros um determinado número de técnicos angolanos e não conseguem com facilidade contratá-los. Eu diria que a engenharia, em Angola, tem grandes possibilidades de evolução, há grandes engenheiros em Angola, com grandes capacidades, mas eles próprios precisam de implementar as suas capacidades, os seus entendimentos, os seus conhecimentos e dar azo a um bom trabalho por parte da engenharia em Angola. Julgo que daqui a alguns anos, nesse aspecto, as coisas poderão estar muito melhor. Obviamente que Angola tem falta de quadros, e não pode ser tão rígida assim na abertura aos quadros estrangeiros.

Defende o equilíbrio nesta matéria?

Tem que haver algum equilíbrio, temos que ter noção de que em Angola precisamos de mais quadros estrangeiros, de maneira a desenvolver uma maior formação dos quadros nacionais. Poderia ser muito melhor se não houvesse uma presença tão forte de empresas estrangeiras, nomeadamente das chinesas, onde é muito difícil o enquadramento dos engenheiros em Angola. É de facto lamentável que assim seja, mas enfim... São as necessidades de um desenvolvimento rápido, da recuperação das infra-estruturas. Uma situação aceitável, de certa maneira.

Qual tem sido o mérito da construção civil portuguesa no desenvolvimento de Angola?

Até há bem poucos anos só algumas empresas portuguesas estavam em Angola. Era preciso, de facto, entender o país, entender que um país em guerra tinha abertura e segurança para que as empresas trabalhassem aqui em segurança. Obviamente que sempre se viveu a questão do endividamento, mas sempre foi dito que Angola poderia ficar a dever, mas acabava sempre por pagar. Efectivamente, nos tempos de guerra, as obras de engenharia em Angola foram suportadas praticamente por empresas estrangeiras, inclusivamente empresas portuguesas e uma empresa brasileira com forte impacto mundial, como é o caso da Odebrecht, empresa de elite e de excelente formação e com muita formação em Angola. Era preciso ter um *background* um suporte externo muito forte para se fazer o investimento, mas de qualquer maneira sempre com a noção de que mais tarde era recuperável.

No tempo da guerra, as empresas portuguesas arriscavam pouco. É dessa opinião?

Tinham medo da guerra, mas felizmente não era o caso de meia dúzia de empresas, como a Teixeira Duarte, a Soares da Costa, a OPCA, na qual tive o prazer de ser director-geral, que de facto transformaram um país que vinha do colonialismo e o levaram até uma fase de progresso. Depois, vieram as que estavam livres de dívidas, digamos que era praticamente uma

corrida de bicicletas, em que depois apareciam os corredores “fresquinhos” e no final acabavam por ganhar as grandes obras. Mas Portugal continuou por cá. Por outro lado, a penetração das empresas portuguesas não foi tão forte como poderia ter sido, face à exiguidade da linha de crédito de Portugal para Angola.

Está satisfeito por haver hoje um bom relacionamento político, económico e empresarial entre angolanos e portugueses?

Por ironia do destino, verifica-se que Portugal é o país preferido para os investimentos de Angola no exterior. É, de facto, uma honra os portugueses começarem a ter a noção de que é um investimento muito bem-vindo, porque Portugal, como sabemos, atravessa uma gravíssima crise e por consequência os investimentos de Angola em Portugal são, de certa maneira, uma tábua de salvação para as empresas de cariz internacional, e por consequência o investimento de angolanos em Portugal é muito bem-visto e já muito superior ao investimento português em Angola.

Falava-me, há pouco, das empresas chinesas e das dificuldades que os engenheiros angolanos têm de entrar nessas empresas. Como é que avalia esse triângulo da construção civil que há em Angola que junta portugueses, chineses e brasileiros? É uma grande competitividade?

Eu não diria que é uma grande competitividade. Há uma grande influência e uma grande possibilidade de os chineses serem os líderes. Especialmente pela sua disponibilidade financeira e pelas suas capacidades de financiamento a Angola, pelo seu modo de trabalhar 24 horas sobre 24 horas, que lhes permite alguma rapidez. Tenho algumas dúvidas sobre a qualidade desse tipo de trabalho. Eu diria que as empresas chinesas podem fazer muito bem e podem fazer muito mal. Portanto, está nas mãos de Angola conduzir essa situação.

Mas há empresas portuguesas a trabalharem também 24 horas?



É PRECISO NÃO DAR OBRAS SÓ ÀS GRANDES EMPRESAS, MAS ABRIR CAMINHOS PARA AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS ANGOLANAS OU ESTRANGEIRAS

JOSÉ RESPÍCIO FUNDADOR DA GSE

Sim, mas não menos intensamente, porque a disponibilidade e o modo de viver dos portugueses e dos angolanos é diferente do modo de trabalhar e de viver dos chineses. Eles vivem praticamente num gueto, abrem-se pouco à sociedade. Os portugueses, os angolanos e os brasileiros, e outros, abrem-se muito mais à sociedade

Qual é a avaliação que faz do apoio que o Estado Português dá às empresas portuguesas que estão no mercado angolano?

Eu diria que é um apoio muito fraco. Nesta altura, a primeira razão é a indisponibilidade e as dificuldades que Portugal tem na concessão de financiamentos para o exterior. Aliás, Portugal busca financiamentos do seu exterior para o seu interior a nível da Europa. Eu diria que o Estado Português tem um filho aqui, mas não o pode alimentar, porque tem muitas dificuldades. As empresas, aqui, têm de cuidar de si próprias, sem grande apoio do Estado Português. A linha de crédito está praticamente esgotada. Há um grande direccionamento dessas linhas de crédito para grandes obras e empresas, o que, de certa maneira, é prejudicial para outras empresas de média dimensão.

Hoje assistimos cada vez mais à ligação entre o Estado Português e o angolano. Temos cada vez mais as visitas de ministros e outras entidades a Angola. Portugal está a entender cada vez mais rapidamente o que se passa em Angola. Mas acho que ainda não tem capacidade, nem publicidade para alimentar as suas empresas aqui no exterior. Aliás, são as empresas, os técnicos e as entidades portuguesas que estão em Angola que têm de suportar mais o apoio do exterior para o interior de Portugal através das suas transferências.

Com a crise na Europa, e em particular em Portugal, muitas são as empresas portuguesas que estão a deslocar-se para Angola. A legislação angolana é favorável ou não ao surgimento dessas empresas portuguesas ou empresas de empresários portugueses, mas de direito angolano?

Antes de ser criada a nova lei de investimento privado, muitos pequenos empresários chegavam aqui com um fraco investimento, de 50 ou 100 mil dólares, e tornavam-se empresas de grande movimento e grande volume e faziam a repatriação dos seus capitais de uma forma desordenada.

Nessa altura, o investimento chamava-se “investimento estrangeiro”. Era muito facilitado e permitiu até que muitas empresas e muitas pessoas mal formadas e mal situadas no mercado português invadissem o mercado de Angola, o que originou oportunistas latentes. Ora bem, mais tarde verificámos que as entidades angolanas se aperceberam desse fenómeno e modificaram esse esquema de trabalho. Foram legislados esses conceitos na base da nova Lei do Investimento Privado, em que se definiu que o investimento privado teria que ser, no mínimo, à volta de um milhão de dólares. Obviamente que este aspecto veio travar um pouco o investimento do exterior, mas, por outro lado, assistimos à crise

PAIXÕES? CONSTRUÇÃO E BOLA

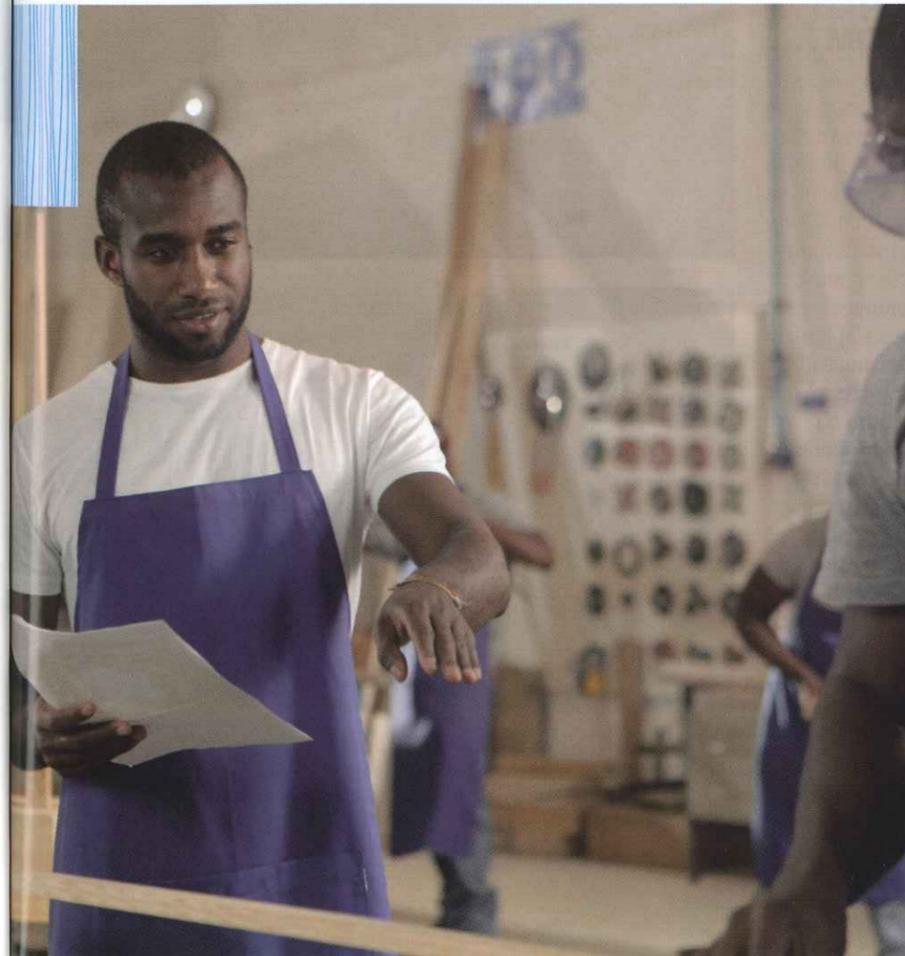
José Respício é um homem do desporto e dos negócios, mas também um fã da bola. Ronaldo ou Messi, qual o perfil eleito?

“No coração tenho Ronaldo. Na questão da actuação no dia-a-dia, a minha visão tem sido muito direccionada para Ronaldo, mas com uma maior penetração, entendimento, visão e análise das capacidades de Messi. De facto, são jogadores diferentes. Messi é um jogador com características completamente invulgares, fora do que é a normalidade no futebol, eu diria que não nascerá outro igual. Muita rapidez, muito improvisado. É um jogador com uma vasta cultura desportiva, polivalente, é um cérebro do futebol, enquanto o Ronaldo é um executor, um trabalhador, uma pessoa muito eficiente, mas que efectivamente tem que ter uma equipa a servi-lo, enquanto Messi é mais polivalente. Ele próprio serve-se e serve a equipa onde está, onde tem outros valores, outros jogadores que lhe proporcionam, de facto, uma maior penetração e uma maior eficiência. Enquanto Ronaldo não tem isso nas equipas de que faz parte. Ronaldo, de facto, vive um pouco isolado, tem menos trabalhadores a servi-lo, enquanto Messi, além de ser um grande líder, um grande futebolista, tem mais capacidades, é um cérebro do futebol, digamos que é um génio. Ronaldo é mais terra-a-terra, mas também muito eficiente, e no meu coração pesa muito mais.”

mundial, que originou uma menor penetração do estrangeiro em Angola face à exiguidade dos meios no estrangeiro, e, de certa maneira, veio um pouco pôr ordem nesta situação.

A legislação e o lançamento de concursos públicos estão muito direccionados para empresas grandes, o que é lamentável, porque uma obra de construção de estradas de 20 ou 30 milhões não é acessível a médias empresas angolanas, porque são colocadas no mercado exigências muito elevadas.

A empresa tem que ter uma carteira de encomendas muito elevada, e isso restringe muito a evolução da empresa média angolana. Esta política está a favor das grandes empresas estrangeiras, quer portuguesas, quer espanholas, brasileiras ou chinesas, porque limita o mercado interno. Significa que o mercado se afunilou ao nível de decisão das grandes obras, mas esperamos que com o alargamento das obras em todas as províncias de Angola haja uma melhor actuação das empresas, através do enquadramento das entidades locais com equipas de engenharia que permitam definir claramente as leis. Este é um aspecto que tem que ser levado em conta pelas entidades angolanas. Em resumo, não espartilhar as obras às grandes empresas, mas abrir caminhos para que as pequenas e médias empresas angolanas ou estrangeiras possam de facto desenvolver uma acção no mercado da construção.



BPC Empreendedor Pacote Consultoria

O importante não é o desafio. É quem temos do nosso lado para o enfrentar.

Se deseja criar a sua própria empresa, triunfar na vida e criar riqueza para si e os seus, venha falar com o BPC e veja o seu negócio prosperar. Temos diversas soluções para as suas necessidades. O Pacote Consultoria, por exemplo, oferece-lhe três produtos bancários exclusivos: Consultoria Jurídica, Consultoria de Contabilidade e Consultoria de Imagem. Com o BPC, a sua vida e o seu negócio irão receber um impulso decisivo no seu desenvolvimento. E isso é muito bom para si e para todos.

Agora, a escolha é sua.

BPC Empresas
Dê uma nova luz ao seu negócio

