



FOTONUNOFOX

Daniel David Presidente e dono da Soico — Sociedade Independente de Comunicação

“Interessa-nos entrar com Portugal na Europa e na China”

ANABELA CAMPOS

Daniel David, o líder e acionista maioritário (97%) do único grupo de *media* privado moçambicano, a Soico — Sociedade Independente de Comunicação, está a expandir os negócios em Portugal, onde já está no sector imobiliário. Quer abrir uma delegação em Lisboa para produzir conteúdos noticiosos para diáspora. Não está ativamente à procura de uma parceria em Portugal, mas não é enjeitaria, até porque defende que seria interessante criar uma plataforma envolvendo Moçambique, Portugal e a China, via Macau. Já há, aliás, investimento chinês no seu grupo. Empreendedor nato e destacado empresário de sucesso em Moçambique, onde não quase não há grandes grupos privados, Daniel David gere um mais de 600 trabalhadores e nove empresas.

Como é que está o seu grupo, o Soico, dono de uma televisão (STV), um jornal diário (“O país”) e uma rádio (SFM)? Como consegue sobreviver num sector em profunda crise?

O grupo já está com 18 anos, iniciámos as emissões em 2002. Não posso dizer que passámos ao lado da crise, mas o grupo está bem, está saudável. Tomámos medidas antecipadamente para mitigar o efeito da crise, e estamos num processo de transformação séria para o digital. Aglutinámos a área produtiva do jornal, rádio e televisão (tem um canal generalista e outro de notícias) numa única redacção. O jornal *online* está a crescer bem em Portugal e no Brasil. A Soico tem cerca de 350 trabalhadores, dos quais quase 50 são jornalistas. Mas o grupo como um todo, encabeçado pela DHd, investe também em imobiliário, gestão de eventos, produção de audiovisual, tecnologias e software. Ao todo, somos mais de 600 trabalhadores e apenas três são expatriados.

Tiveram uma parceria com a Ongoing. Como é que isso está?

Nunca tivemos uma parceria com a Ongoing. Isso foi um mal-entendido. O que nós tivemos foi um encontro em Moçambique com José Eduardo Moniz (na altura quadro da Ongoing) em que assinámos um memorando

PERFIL

Em 2000, aos 34 anos, Daniel David lançou-se numa aventura que faz dele hoje um dos empresários-chave de Moçambique. Criou o grupo Soico, hoje o maior grupo de *media* privado de Moçambique, e na prática a semente de um projeto ambicioso que alastra a vários outros negócios. A aquisição mais recente foi uma participação minoritária numa empresa de comércio eletrónico, a EasyShop. Daniel David não é um herdeiro, fez-se a pulso e não tem medo de arriscar. Está sempre a pensar em novos projetos. “Às vezes nem eu sei bem de onde me surgem as ideias”, admite. Tem um percurso *sui generis*, começou a sua vida profissional como professor de educação física. Não lhe chegava, deu o salto para a vizinha África do Sul, onde trabalhou como mineiro. Regressa a Moçambique e em 1989 entra na televisão estatal, a TVM, onde fez de tudo (inclusive servir cafés), antes de se tornar administrador. Deu nas vistas a nível internacional, em 2007 foi considerado pela Ernst & Young como um dos jovens empreendedores mais promissores de África. E em 2009 foi o único moçambicano a ser convidado para participar na reunião “Clinton Global Initiative”. Visita regularmente Portugal, país que conhece bem, há mais de 20 anos. “Gosto das pessoas e da sua empatia, do ambiente e da comida”.

de entendimento para conversamos. Nunca chegámos a conversar

E, no início da década, estiveram para fazer uma parceria com a Empresa (dona do Expresso e da SIC).

Fizemos um protocolo com o doutor Francisco Balsemão para trabalharmos juntos. Foram negociações longas, mas achámos ambos que não era o momento para o fazer. De uma forma amigável, deixámos cair o projeto.

Estão a negociar alguma parceria em Portugal?

Neste momento não.

O que procuram numa parceria?

O *know how* é sempre fundamental. Seria interessante fazer de Portugal uma plataforma giratória para a América, a Europa e a Ásia. Moçambique seria uma porta para a África Austral, nomeadamente para a África do Sul, onde há uma grande comunidade portuguesa, e para Angola. Interessa-nos entrar com Portugal na Europa e na China. Poderíamos criar conteúdos cruzados.

Porque não surgiu essa parceria?

Porque as estrelas ainda não se alinharam. [Risos]. Tem de haver interesse e alinhamento estratégico de Portugal e de Moçambique para desenvolver esta visão holística.

E a China entraria aqui como? Através de Macau?

Sim, através de Macau. Já temos um memorando de entendimento para uma parceria com a CMTV. Eles já instalaram material em Moçambique para fazermos transmissão via satélite. Produzimos em inglês. Eles estão a fazer investimentos no nosso canal para que possamos produzir conteúdos que depois possam ser transmitidos no canal inglês da China. Estamos a falar de conteúdos jornalísticos. Tem havido anualmente formação dos nossos jornalistas seniores na China. Assinámos o protocolo há quatro anos e os equipamentos começaram a ser instalados há dois anos.

Poderia haver algum grupo português nessa parceria?

Não sei. Isso depende dos chineses. Eles é que nos contactaram. A plata-

forma que foi criada na China é para países africanos.

Está a investir em Portugal?

Sim, estamos a investir em Portugal na área do imobiliário. E estamos a pensar retomar a criação de uma unidade de produção de conteúdos e de cobertura jornalística para a diáspora moçambicana. Como temos um canal, STV Notícias e STV play, a que muitos moçambicanos assistem, precisamos de produzir conteúdos para os portugueses que estão em Moçambique e para os moçambicanos que estão cá.

Já estão a contratar pessoas?

Ainda não. Estamos à procura de alguém capaz de liderar este processo. Não temos cá ninguém. A nossa ideia por agora é fazermos a coisa de forma independente. Vamos alugar um escritório, contratar as pessoas e depois produzir. Atualmente, quando há grandes eventos, a SIC e a RTP cedem-nos imagens e nós também cedemos.

E o Brasil?

Estamos a crescer em audiências, mas não estamos a pensar investir no país.

Macau é mais interessante?

Macau interessa-nos. Temos projetos de promoção de Moçambique, como é o caso do Mostec e do Mozefo, que nos interessa expandir para Macau. Há interesse geoestratégico de desenvolvimento de Moçambique, no âmbito da plataforma de Moçambique-Portugal-Macau. O Mozefo é um fórum para promoção de investimento e do futuro de Moçambique, que só poderá ser sustentável se tiver parceiros nacionais e internacionais. Já fizemos o Mozefo em Portugal e na África do Sul. Agora estamos a pensar fazê-lo em Macau e no Dubai.

No Dubai?

Sim. Há grandes interesses que passam pelo Dubai. Não se esqueça de que os brasileiros que investem no carvão em Moçambique estão baseados no Dubai. O Dubai é um dos grandes investidores em Moçambique. Além disso, somos um país com muito potencial para o agronegócio, e os Emirados Árabes precisam muito de alimentos.

acampos@expresso.imprensa.pt

“Moçambique está de novo promissor”

Portugal pode ser parceiro relevante na agroindústria. Há uma expectativa de investimento de 60 mil milhões de dólares

“A economia moçambicana está a dar sinais de recuperação. Pouco a pouco, estamos a reganhar a confiança da comunidade internacional”, defende Daniel David. “Tivemos o problema das matérias-primas (cujos investimentos previstos recuaram, também devido à descida dos preços). Há a questão internacional por causa das alegadas dívidas ocultas, processo que já está a ser investigado pela agência KROLL e pela Procuradoria-Geral de Moçambique. O projeto da (italiana) Eni com a Galp no gás natural está a avançar. Vamos ter o investimento da Anadarco no petróleo e no gás, que equivale ao dobro do produto interno (PIB) moçambicano. Há uma expectativa de investimento de 60 mil milhões de dólares no norte do país nos próximos três anos”, explica o empresário. E defende: “Moçambique está promissor. A paz [política] está consolidada. O Parlamento acabou de aprovar a alteração da constituição por unanimidade para a descentralização do país. E vai haver eleições provinciais. Moçambique conseguiu ultrapassar esta crise sem uma convulsão social, apesar de a economia estar sem recursos”. “Os parceiros internacionais voltaram a acreditar no país. Mas obviamente os efeitos não chegam de um dia para o outro, até o dinheiro descer aos bolsos dos consumidores vai demorar”.

Previsibilidade, precisa-se!

Daniel David está confiante e acredita que as instituições aprendem com os erros e não vão voltar a repeti-los. “Os empresários sofreram muito. A taxa de juro subiu até aos 30%. Agora está a baixar drasticamente e isso é um bom sinal”, sentença. Defende ainda que há grandes oportunidades no país ao nível do agronegócio e do turismo. “O Governo definiu como pilares de desenvolvimento a energia, as infraestruturas, o turismo e agronegócio”. É preciso passar das palavras aos atos. “Temos de criar as condições logísticas para a promoção da agricultura comercial. Não basta só ter a matéria-prima, é preciso criar infraestruturas de acesso à produção e ao mercado”, diz. “As parcerias são importantes nesta matéria. E Portugal pode ser um parceiro relevante. David defende também como fundamental o investimento nos recursos humanos e a criação de instituições fortes e credíveis que garantam a previsibilidade. “A previsibilidade é fundamental para quem investe”, frisa. Mas assegura que Moçambique se desenvolveu ao nível das instituições, está a consolidar a democracia e é um país com liberdade de expressão.

A China e a África do Sul são os parceiros mais relevantes, mas Portugal mantém-se no topo em matéria de comércio, afirma. O empresário acredita que a retoma abre uma nova janela de oportunidade, nomeadamente para os portugueses. “Ao nível empresarial e entre os povos, a minha percepção é a de que as relações estão muito boas. Mas estão a necessitar de um sinal a nível político. Com o governo anterior (Passos Coelho) eram marcados encontros anuais entre os dois executivos, o que agora não está acontecer, lamenta. O primeiro-ministro, António Costa, esteve esta semana em Maputo, interrompendo um jejum de quatro anos sem encontros bilaterais. A.C.