

Tendo promovido, recentemente, um curso dedicado à gestão de parcerias e alianças estratégicas empresariais entre Portugal e Angola, dirigido a quadros e empresários portugueses e angolanos que pretendam investir nos dois países, falámos com um dos responsáveis da SRS Advogados.

“Angola recebe e deseja o investimento estrangeiro”



>> Victor Jorge



>> DR

Opções de internacionalização, as melhores estratégias de crescimento de empresas, selecção de parceiros e aprovação de licenciamento de projectos de investimento foram alguns dos temas que estiveram em destaque no curso Gestão de Parcerias e Alianças Estratégicas Empresariais entre Portugal e Angola, realizado recentemente em Lisboa pela SRS Advogados e que permitiu partilhar reflexões e conhecimentos detalhados sobre processos de investimento internacional em regime de parceria.

O objectivo final do curso estava definido à partida: dar a cada participante a possibilidade de desenvolver a capacidade para liderar e gerir eficazmente uma aliança estratégica internacional, desenvolver um *business plan* e construir uma aliança estratégica em Angola ou Portugal, seleccionando os parceiros e definindo a estrutura ideal da aliança.

No final, falámos com Octávio Castelo Paulo, sócio da SRS Advogados e responsável pelas áreas de práticas de fusões e aquisições, societário, comercial e de TMT, e um dos responsáveis pelo curso, para saber como estão as relações estratégicas entre Angola e Portugal e o que é necessário para planeá-las, iniciá-las e desenvolvê-las.

Distribuição em Expansão: A SRS Advogados realizou recentemente um curso sobre internacionalização Portugal-Angola com enfoque nas parcerias estratégicas. O que é afinal e como se define uma “parceria estratégica”? Que diferenças existem entre uma parceria e uma aliança estratégica?

Octávio Castelo Paulo: Diria que não

associam para, em comum, desenvolver actividades e alcançar objectivos. Normalmente são actividades e objectivos centrais para a vida dessas entidades, por isso são parcerias ou alianças estratégicas.

A própria palavra “parceria” significa que existem duas partes entre as quais há um acordo. Isso tem acontecido em relação às empresas portuguesas que estão em Angola? E quanto aos empresários angolanos que investem em Portugal?

Acontece da mesma forma. Quando se entra num mercado novo, é importante não só conhecer bem esse mercado e a sua cultura de negócio como também conhecer bem os agentes económicos desse mercado. A formação de alianças, quando bem estruturadas, permite antecipar etapas e entrar no novo mercado de forma mais apoiada. Pelo que tenho visto, os empresários angolanos a investir em Portugal também procuram, e bem, parceiros locais.

Há tempos falou-se muito em reciprocidade. Esta existe, de facto, entre Portugal e Angola?

Diria que sim. Portugal é hoje um país com a sua economia aberta ao investimento externo. Até por força da nossa inserção no espaço europeu. Angola, sendo ainda uma economia mais controlada, também recebe e deseja o investimento estrangeiro, sendo que Portugal é consistentemente, de há muitos anos, um dos maiores investidores em Angola. É evidente que nos detalhes ainda há diferenças, e não há, nos procedimentos e na burocracia, uma reciprocidade completa. Mas são aspectos que estão



Como se poderiam caracterizar as actuais relações entre Portugal e Angola? Foram postas em causa aquando do discurso do Presidente da República, José Eduardo dos Santos, quando referiu “o fim da parceria estratégica com Portugal”?

Creio que, de um ponto de vista económico, as relações são boas. De um ponto de vista político, diria que também o são, embora, como entre quaisquer outros dois países, as relações sofram oscilações. Julgo que os problemas que estiveram na base do reparo já estarão ultrapassados.

Quando uma empresa ou empresário de Portugal se propõe a explorar o mercado angolano, quais os aspectos a ter em conta? E uma empresa ou empresário angolano que queira investir em Portugal?

Os aspectos a ter em conta são semelhantes. Conhecer bem o mercado onde se quer investir. Conhecer e respeitar a cultura de cada um desses mercados. Saber escolher o parceiro certo e perceber que,

ter apoio profissional para que sejam dados os passos certos.

Durante muitos anos ficou-se com a ideia, em Angola, de que as empresas portuguesas vinham para cá para ganhar dinheiro, e não tanto para desenvolver o País. Essa ideia tem vindo a esbater-se, ou ainda continua?

Creio que o investimento português em Angola tem dado uma contribuição importante para o desenvolvimento da economia angolana, para a criação de emprego e para a localização do *know-how*. Naturalmente, quem investe fá-lo também para ganhar dinheiro. Em todo o caso, diria que, na sua esmagadora maioria, a visão do investimento português em Angola é construtiva e benéfica para Angola.

Que exigências são colocadas, actualmente, a quem queira investir em Angola? E em Portugal?

O processo de investimento em Angola é mais exigente do que o de investimento em Portugal. A economia portuguesa é mais aberta e menos dependente do Estado para a concretização de investimentos. A protecção dispensada e o estatuto do investidor estrangeiro em Portugal são, regra geral, iguais aos do investidor nacional. Em Angola, o processo ainda é controlado. O investimento estrangeiro, para se concretizar e beneficiar de um conjunto de garantias mínimas, deve passar pela Agência Nacional de Investimento Privado (ANIP). Creio que as diferenças se explicam pelo grau de desenvolvimento de cada uma das economias. Compreendo que em Angola a abertura a um investimento estrangeiro mais livre

pública de Angola, José Eduardo dos Santos, Angola continua a ser estratégica para Portugal? Porquê?

Creio que continuou e continua. Angola é um mercado em que os produtos e o *know-how* portugueses são apreciados. É natural que os empresários portugueses se sintam aqui bem e sejam bem recebidos. Temos culturas próximas e pensamos na mesma língua, o que, parecendo que não, é muito importante. As ligações entre os dois povos são enormes, e esse é um capital importante que facilita as relações económicas.

Nos últimos tempos, muitas têm sido as visitas de Estado a Angola e do Executivo angolano a outros países. Isto quer dizer que as parcerias estratégicas estão a ser procuradas noutros lados?

Creio que sim, e é assim que deve ser. Os países soberanos têm relações diplomáticas com muitos Estados e devem desenvolver as relações económicas com todos eles. Não deve ser diferente para Angola, Portugal ou qualquer outro país.

Para se construir uma parceria estratégica em Angola é preciso, primeiro, haver um parceiro. Como é que se deve procurar esse parceiro e que "cuidados"

se devem ter, de ambas as partes, no estabelecimento dessa parceria?

Deve conhecer-se bem o mercado e perceber quem nesse mercado são os *players* respeitados e que têm os meios financeiros e a cultura de negócios que assegurem que o investimento a realizar se concretiza mesmo e nos moldes que foram definidos pelas duas partes. O parceiro escolhido deve estar genuinamente interessado no sucesso da parceria e envolver-se nela de forma decidida e séria, compreendendo que o sucesso da mesma passa também pelo seu contributo. Uma escolha menos acertada compromete, em muito, o sucesso do empreendimento a realizar.

Quais são, actualmente, os sectores de maior potencial para um enriquecimento de uma parceria estratégica entre Portugal e Angola, tanto em Portugal como em Angola?

Tanto num país como no outro, são vários os sectores onde faz sentido investir. Em Angola, há hoje claramente uma aposta no desenvolvimento de capacidade industrial própria, e nas mais diversas áreas. É uma oportunidade para as empresas portuguesas, as quais já estão presentes em quase todos os sectores da economia

angolana. Em Portugal, o investimento angolano está presente em vários sectores, desde as comunicações à energia, passando pelos serviços financeiros. Creio que, actualmente, o imobiliário apresenta boas oportunidades para quem quiser investir em Portugal.

Quais são as grandes mais-valias que as empresas portuguesas poderão trazer, actualmente, para Angola?

Fruto do património cultural comum e secular, creio que as empresas portuguesas estão bem posicionadas para transferir e localizar em Angola o seu *know-how*, ajudando a criar emprego qualificado e duradoro.

A recente entrada em vigor da nova Pauta Aduaneira em Angola irá ou poderá dificultar as parcerias estratégicas entre Portugal e Angola?

Vai obrigar a ajustamentos, abrindo novas oportunidades. Aponta para um novo paradigma de relacionamento, menos alicerçado na exportação e mais baseado, para as actividades em que tal localização possa fazer sentido, no desenvolvimento de capacidade industrial local em Angola. Esta mudança vai ajudar Angola a ser menos dependente do petróleo e, em si-

multâneo, a localizar *know-how* e a criar emprego qualificado.

Essa nova Pauta Aduaneira é o passo decisivo para que quem queira estar em Angola deva, efectivamente, estar e investir em Angola?

É um passo muito importante para a mudança de paradigma que acabei de referir.

Concorda que, em termos de investimento, é nas províncias que estarão as melhores oportunidades de sucesso para qualquer negócio em Angola?

Há boas oportunidades de investimento em Luanda e fora de Luanda. Depende da oportunidade e do projecto.

As divergências criadas ultimamente entre os dois governos devem ser solucionadas no âmbito político, ou no económico?

O tempo e a inteligência das pessoas têm-se encarregado de ir desanuviando o ambiente, no sentido de permitir que o que é benéfico para as duas partes se continue a concretizar.

Como espera ver as relações entre Portugal e Angola no futuro?

Espero vê-las bem e saudáveis. »

PUB



DESEJA BORDAR O SEU LOGOTIPO NUMA CAMISA?

● A ANGOTÊXTEIS É A SOLUÇÃO.

DESIGN | TÊXTEIS PROMOCIONAIS | BRINDES | VESTUÁRIO PROFISSIONAL | PRODUÇÃO | EVENTOS

● Showroom
Rua Tipografia Mamã Tita, nº 49
Ingombota - Luanda

Fábrica
Bairro do Palanca, Rua E, casa 27
Kilamba Kiáxi - Luanda

