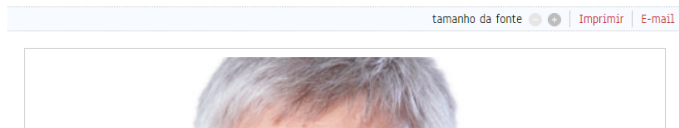




Início > Negócios & Marcas > Uma iniciativa para dinamizar a parceria Portugal-Angola

Uma iniciativa para dinamizar a parceria Portugal-Angola

segunda, 28 abril 2014 13:12



<http://www.jornalbriefing.co.ao/negocios-marcas/28285-uma-iniciativa-para-dinamizar-a-parceria-portugal-angola.html>

Uma iniciativa para dinamizar a parceria Portugal-Angola

Partilhar reflexões e case studies sobre processos de investimento internacional em regime de parceria Portugal – Angola é um dos principais objectivos do curso que a SRS Advogados vai realizar nos dias 6 e 7 de maio, em Lisboa. Octávio Castelo Paulo (na foto), sócio da sociedade de advogados, fala ao Briefing sobre o curso e de como Angola pode servir de plataforma para outros países da região.

Briefing | Quais os objectivos desta iniciativa?

Octávio Castelo Paulo | O objectivo do curso/Seminário "Gestão de Parcerias e Alianças Estratégicas Empresariais entre Portugal e Angola" é partilhar reflexões e case studies sobre processos de investimento internacional em regime de parceria Portugal – Angola. Numa altura em que a internacionalização é um dos pilares estratégicos para as empresas portuguesas, ao mesmo tempo que o mercado português é um dos mais atractivos para os empresários angolanos, pretende-se criar uma iniciativa que ajude a dinamizar estes movimentos, de forma segura e sustentada. O grande objectivo é que quadros e empresários portugueses e angolanos que pretendam internacionalizar para cada um destes países obtenham informação concreta que os ajude a estruturar e gerir eficazmente uma aliança estratégica internacional. Opções de internacionalização, as melhores estratégias de crescimento de empresas, elaboração do "Business Plan" da aliança, selecção de parceiros, aprovação de licenciamento de projetos de investimento, Linhas Gerais dos Sistemas Tributários Angolano e Português e oportunidades e estratégias de negócio

adequadas aos dois mercados são alguns dos assuntos que vão estar em destaque no curso.

Briefing | O que é importante saber para fazer uma parceria de sucesso em Angola?

OCP | Uma das condições mais importantes nestes casos é conhecer o mercado local, as leis locais e o empresário com quem se pretende estabelecer a parceria. Também não se pode descurar o conhecimento de hábitos e costumes das regiões para onde se pretende internacionalizar. Depois, em matéria de questões legais é decisivo ter-se um bom conhecimento dos sistemas tributários, ao mesmo tempo que importa definir muito bem a estrutura da aliança em termos de enquadramento jurídico, nomeadamente.

Briefing | Que oportunidades é que o mercado angolano continua a ter para as empresas portuguesas?

OCP | Não se deve preterir nem privilegiar um sector ou atividade. Há alianças estratégicas em todas as áreas de negócio. No entanto, a formação tem um enorme potencial para colaboração recíproca. Há empresas portuguesas que podem fazer a diferença transferindo para Angola o seu conhecimento específico, formando mão-de-obra local especializada.

Briefing | Como é que Angola pode servir de plataforma para outros países da região?

OCP | Angola está a crescer imenso e a atrair bastante investimento. Se as empresas forem bem sucedidas neste mercado, conhecendo-o bem e criando relações estratégicas com parceiros locais, mais facilmente poderão expandir-se, com sucesso, para outros mercados africanos.