



negócios Iniciativas

Este suplemento faz parte integrante do Jornal de Negócios nº 3879, de 23 de Novembro de 2018, e não pode ser vendido separadamente.

Raio-x às relações Portugal-Angola

- Os laços bilaterais que se podem apertar
- O que esperar da visita a Portugal do Presidente angolano, João Lourenço

Economia

Oportunidade única para diversificar

Petróleo

Os desafios que se colocam à Sonangol

Inês Gomes Lourenço

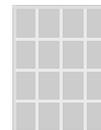


PLMJ
ADVOGADOS, SP, RL

50
Consigo

negócios

**RELAÇÕES ATUAIS E FUTURAS
ENTRE ANGOLA E PORTUGAL**



Visita aberta laços mas Lisboa não pode perder posição privilegiada

O desanuviar nas relações bilaterais entre Angola e Portugal é o momento indicado para estreitar os laços económicos. Lisboa deve tirar partido da relação e proximidade histórica apoiando Luanda, por exemplo, a suprir défice de qualificações.

DAVID SANTIAGO
dsantiago@negocios.pt

Dois meses depois da visita de António Costa a Angola, foi agora a vez de João Lourenço vir a Portugal. Superado o irritante nas relações diplomáticas entre os dois países, Lisboa e Luanda reatam uma relação privilegiada com olhos postos na economia.

Portugal pode e deve tirar partido desta proximidade histórica mas, para tal, não pode deixar-se ultrapassar pelos concorrentes cada vez mais atentos – foi uma das conclusões saídas da iniciativa conjunta entre o Negócios e a sociedade de advogados PLMJ que consistiu numa mesa-redonda em que especialistas em questões angolanas debateram as relações actuais e futuras dos dois países.

“Por vezes senti alguma animosidade por sermos investidores portugueses, mas agora espero uma normalização”, diz Duarte Pinto, presidente executivo da Sumol+ Compal Marcas. A visita do Presidente angolano “vem apaziguar a ceceuma relação com o processo de Manuel Vicente”, acrescenta Carlos Neves, administrador do Grupo Azinor e da Sana Hotels.

Mas esperam-se também resultados práticos desta viagem. Para Júlio Oliveira é “fundamental” avançar em dois pontos: pôr um “ponto final no processo das dívidas do Estado angolano às construtoras” e garantir “acesso a crédito institucional e apoio ao exportador, a famosa linha da Cosce, para apoiar as empresas portuguesas”, sustenta o country manager da Zagope em Angola.

As mudanças empreendidas por João Lourenço desde que chegou à Cidade Alta reflectem-se também na percepção relativamente ao investimento e empresários portugueses. Para Filipa Salazar Leite, coordenadora do departamento jurídico da Sumol+ Compal Marcas, esta evolução política “favorece muitíssimo o ânimo dos angolanos em relação aos investimentos portugueses”. Rute Jesus, administradora de recursos humanos do Grupo Arena, nota ainda que as autoridades angolanas, não a população, “eram muito arrogantes”, como mostra lei do investimento privado, contudo “Angola mudou

de posição radicalmente e tem agora uma atitude diferente”.

Aproveitar mais-valia

Portugal deve tirar partido desta mudança, “mantendo e acompanhando a posição em Angola com outros e novos investimentos”, refere Filipa Salazar para quem “a língua e a questão geracional histórica daquilo que é a vivência em África são, para já, uma enorme mais-valia”.

Contudo, Carlos Neves avisa que “o discurso e as políticas de João Lourenço destinam-se a outros países que não Portugal”, pelo que a vantagem lusã é de “curto prazo”, havendo países como a Alemanha e os Estados Unidos dispostos a aproveitar oportunidades. “Temos de estar atentos a outros países que, seguramente, entrarão em Angola e que serão concorrentes directos das nossas empresas”, defende. Sem tempo a perder, Duarte Pinto avisa que “há países que olham hoje para Angola de forma diferente”.

Admitindo o interesse de outros países, Filipa Salazar frisa, porém, que “nacionalidades como a alemã ou a suíça não toleram tão facilmente os problemas com que as empresas se deparam em África, e Angola em particular”. Além de que os portugueses olham de forma diferente para o mercado angolano, sem uma visão meramente utilitarista: “Sempre achei que os investidores portugueses em Angola querem realmente investir e criar mais-valia, não pensam apenas em chegar lá, saquear e sair como fizeram algumas empresas estrangeiras”, explica a luso-angolana Rute Jesus.

“Portugal deve capitalizar o facto de a relação entre os povos português e angolano ser muito forte”, prossegue Bruno Pina, sócio coordenador da PLMJ Angola. Este advogado identifica o ensino como área funda-

mental e que deve ser aproveitada.

Uma das formas de reforço das relações passa precisamente por ajudar Angola a superar a falta de qualificações dos recursos humanos. No entender de Duarte Pinto, “Portugal poderia ajudar a colmatar o défice muito grande nas qualificações dos trabalhadores, uma transição que é fundamental para acelerar o crescimento económico e a competitividade das empresas presentes no país.” “Temos de capacitar o capital humano para dotarmos as empresas de ferramentas para serem eficientes”, sinaliza Rute Jesus que vê Angola “preocupada com a valorização e capacitação dos recursos humanos”.

Não repetir erros do passado

Ossinais de reaproximação dos dois países deve ser acompanhado da noção da importância de não repetir erros cometidos no passado. Luís Pais Antunes, managing partner da PLMJ, considera que um dos erros cometido em Lisboa no relacionamento com Angola é “colocar todas as questões no plano político, o que é prejudicial”.

Com as autoridades angolanas a apostar na abertura económica, as empresas portuguesas têm também de evitar ir para Angola enquanto tábuas de salvação como sucedeu na sequência da recessão decorrente da crise das dívidas soberanas. O painel de especialistas é unânime ao afirmar que isso “penalizou a imagem das empresas portuguesas”.

Outro grande problema foi Portugal ter olhado para Angola “somente do ponto de vista comercial”. “Nunca houve um olhar direccionado para o investimento produtivo”, critica Carlos Neves. João Lourenço já anunciou que vema Portugal à procura de “investidores e não de comerciantes”. ■



O debate promovido pela PLMJ e o Ne



É fundamental pôr um ponto final no processo das dívidas do Estado angolano às construtoras.

JÚLIO OLIVEIRA
Country manager da Zagope em Angola

Sempre achei que os investidores portugueses em Angola querem realmente investir e criar mais-valias. Não pensam em saquear e sair.

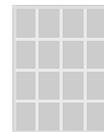
RUTE JESUS
Administrador de recursos humanos do Grupo Arena



A Sonangol tinha tudo para ser parceira de excelência dos investidores estrangeiros, mas torna-se um obstáculo constante e diário porque aquilo que exige aos investidores é impossível.

FILIPA VILHENA SANTOS
Compliance officer e Legal Operations Manager África do Grupo TechnipFMC





os teve como pano de fundo a visita do Presidente de Angola, João Lourenço, a Portugal.

Sonangol tem de ser parceira e não obstáculo

Com o “Programa Regeneração” – através do qual a petrolífera estatal Sonangol pretende alienar activos não core e privatizar parcialmente o próprio capital da estatal – em curso, é importante que a empresa actualmente liderada por Carlos Saturnino se afirme como parceira de outras companhias que operam no mesmo sector em Angola.

“A Sonangol tinha tudo para ser parceira de excelência dos investidores estrangeiros, mas torna-se obstáculo constante e diário porque aquilo que exige aos investidores é impossível”, critica Filipa Vilhena Santos, responsável de compliance e gestora de operações para o mer-

cado africano da TechnipFMC.

Na opinião desta especialista em assuntos relacionados com petróleo, persiste uma grande indefinição acerca do futuro do sector, o que demove e dificulta que outras empresas invistam. Filipa Vilhena Santos explica que, nesta fase, “as empresas petrolíferas não têm qualquer tipo de confiança ou expectativa daquilo que vai existir”. Ou seja, desconhecem como é que a Sonangol se vai posicionar daqui em diante, não sabem em que moldes será criada uma agência para o sector ou sequer os objectivos do próprio governo. E o problema das divisas também se faz sentir.

“No ano passado investimos 50 milhões de dólares, em dinheiro, na fábrica que temos no Lobito porque queríamos começar a exportar para outros países de África. Parte desse dinheiro é para pagar a fornecedores que estão fora e, hoje em dia, mesmo com dólares nas nossas contas bancárias, não conseguimos fazer pagamentos no exterior nem sequer vender o nosso produto fora de África porque não sabemos quando conseguiremos exportar esse produto.”

Filipa Vilhena Santos faz uma avaliação negativa da realidade deste sector, pese embora alguns sinais aparentemente positivos. “Não há

clareza nem estratégia para o futuro. Há pequenos passos que estão a ser implementados, mas não há uma estratégia de médio e longo prazo. Assim é muito complicado para as empresas se organizarem e continuarem a investir em Angola.”

E enquanto grandes petrolíferas como a Total ou a Eni encontram um balão de oxigénio com as mudanças em curso, “para prestadoras de serviços como a TechnipFMC não se verificam grandes mudanças, pelo contrário”.

Sem soluções milagrosas, Vilhena sustenta que “Angola precisa de dinamismo e criatividade no sector do petróleo”. ■

QUEM ESTEVE NA MESA-REDONDA

Painel



Bruno Xavier de Pina
Sócio coordenador de PLMJ Angola Desk



Carlos Neves
Administrador do Grupo Azinor e da Sana Hotels



Duarte Pinto
Presidente da comissão executiva da Sumol+Compal



Filipa Salazar Leite
Coordenadora do departamento jurídico da Sumol+Compal



Filipa Vilhena Santos
Compliance Officer e Legal Operations Manager África do Grupo TechnipFMC



Gonçalo dos Reis Martins
Sócio de PLMJ Financeiro e Bancário e Mercados de Capitais.



Júlio Fernando de Oliveira
Country manager da Zagope em Angola



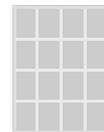
Luís Pais Antunes
Managing partner de PLMJ



Ruben Brigolas
Associado sénior de PLMJ Angola



Rute Jesus
Administradora de recursos humanos e legal do Grupo Arena



Diversificar a economia é oportunidade única

As reformas políticas e económicas surgem em paralelo à vontade de diversificar a economia, oportunidade que as empresas lusas devem aproveitar. As autoridades portuguesas devem tentar afirmar Portugal como hub para o mercado angolano.

DAVID SANTIAGO

dsantiago@negocios.pt

Com uma economia altamente dependente das receitas petrolíferas, Angola parece ter iniciado uma fase de transição rumo à diversificação do seu tecido económico.

"Angola beneficiou muito da economia do petróleo e esqueceu-se de iniciar o processo de diversificação mais cedo. Esta é a grande oportunidade para avançar com esse processo", garante Duarte Pinto (Sumol+Compal) que alerta para o risco de precipitações já que será sempre uma mudança "longa e lenta".

Para que esta alteração de perfil se concretize, Angola tem de abrir a economia ao investimento estrangeiro. Acreditando que o Presidente angolano João Lourenço será o "catalisador dessa mudança", Carlos Neves (Azinor e Sana Hotels) identifica como grande desafio "criar um mercado privado em Angola".

Todavia, há outros sinais a dar, concretamente no que diz respeito a uma maior transparência na gestão da coisa pública. "Estão a ser dados no dia-a-dia, mas é preciso ver se esses sinais se concretizam", alerta Júlio Oliveira (Zagope) que vê este ponto como fulcral: "Não há outro jeito, porque sem isso Angola não vai conseguir virar a página e atrair investimento estrangeiro".

Há vários anos em Angola, este gestor da Zagope refere ainda que é fundamental "resolver o problema da falta de divisas para abrir a economia". Curiosamente, esta fragilidade até teve um efeito positivo na diversifica-

ção da estrutura económica angolana. Como diz Carlos Neves, "a ausência de divisas fomentou a aposta na diversificação porque levò a compra de bens produzidos localmente e isso obrigou as empresas angolanas a melhorar, criando um ciclo virtuoso".

Só que apesar desta virtualidade resultante da escassez de moedas estrangeiras, a ausência de divisas "paralisa fábricas". "Sofremos bastante. Produzíamos em função das divisas que tínhamos e não em função da procura do mercado. Hoje não temos um problema de divisas na gestão corrente, mas de responsabilidades passadas para as quais ainda não temos divisas", conta Duarte Pinto.

Para que Angola se constitua como receptora de investimento directo estrangeiro, Júlio Oliveira sugere um reforço da aposta em concessões e PPP, o que mostraria ao que vêm os actuais dirigentes angolanos. Contudo, avisa que para se desenvolver, "o sector não petrolífero vai precisar de infra-estruturas" como estradas, pontes, canalizações ou melhor cobertura eléctrica.

Portugal como hub de negócios para Angola

Portugal deve acompanhar aqueles esforços e implementar medidas no sentido de se afirmar como uma espécie de plataforma para os negócios feitos no mercado angolano.

Filipa Vilhena (TechnipFMC) considera que o conceito de hub em Portugal para os negócios em Angola é "excelente", contudo teme que "transpor esta ideia e colocá-la em prática pode não ser fácil". Também céptico está Carlos Neves pois acredita que, ao contrário do que sucedia no passado, agora Angola "olha para outros países e o próprio Presidente João Lourenço já disse que não quer uma parceria única".

Mais optimista, Júlio Oliveira defende que Portugal continue a "apostar no hub português" e acredita que "as autoridades angolanas querem que esse hub seja fortalecido". Mas para que isso aconteça, é preciso haver "capacidade para financiar a economia angolana", pelo que destaca a importância de criar "linhas de crédito e apoio ao exportador". Em sintonia, Duarte Pinto alerta para a necessidade de o Governo português dar "sinais de disponibilidade para apoiar Angola num momento que é de viragem". "Não sei se temos feito tudo o que é possível", diz Duarte Pinto recordando que os alemães estão a fazê-lo com a criação de "linhas de financiamento específicas para as suas indústrias".

Júlio Oliveira acrescenta que Portugal "não pode ter medo de ser esse hub" e deve assumir-se inclusivamente como "elemento agregador e de ligação" entre Angola e outros países, nomeadamente europeus - "a Siemens e a maior parte das empresas alemãs olham para Angola através de Portugal".

Uma vez mais, a língua e os laços culturais comuns são uma vantagem para os investidores e empresas portuguesas que queiram apostar no mercado angolano. Mas a obtenção de vistos, mesmo para cidadãos portugueses, é um factor que continua a prejudicar o ambiente de negócios em Angola.

Por outro lado, as empresas nacionais não podem olhar para Angola apenas focadas na rentabilidade imediata. "Se tivermos uma visão de médio e longo prazo, Angola continuará a ser um destino natural de investimento dos portugueses", garante Carlos Neves. Mesmo não estando muito convicto da possibilidade de Portugal se poder afirmar como plataforma para negócios e investimentos na economia angolana, este gestor antevê que Angola pretenda e consiga afirmar-se como "hub para África". "Angola quer ser um 'player' relevante no continente africano", afiança.

Seja qual for a circunstância, Portugal e Angola terão a ganhar com uma relação bilateral mais coesa. ■



É necessário que o Governo português dê sinais de disponibilidade para apoiar Angola num momento que é de viragem.

DUARTE PINTO
Presidente da comissão executiva da Sumol+Compal

Se tivermos uma visão de médio e longo prazo, Angola continuará a ser um destino natural de investimento dos portugueses.

CARLOS NEVES
Administrador do Grupo Azinor e da Sana Hotels

Um dos erros cometidos no relacionamento com Angola é colocar todas as questões no plano político, o que é prejudicial.

LUÍS PAIS ANTUNES
Managing partner da PLMJ



Angola dá muito, mas também exige muito

Investir e ir para Angola é uma decisão que uma empresa ou investidor não pode pesar unicamente com base em critérios de rentabilidade. Para os especialistas em questões angolanas que participaram na iniciativa do Negócios e da PLMJ, há que começar por distinguir entre estar em Luanda ou numa região do interior, onde infra-estruturas básicas nem sempre estão garantidas. Há ainda o aspecto burocrático, a idiosincrasia ou o mercado informal, aspectos que dificultam a vida de quem quer investir no país. Júlio Oliveira (Zagope) lembra que é preciso estar preparado para dificuldades como falta de água ou electricidade. Porém, sentir que se está a ajudar uma comunidade é muito compensador, assegura.