



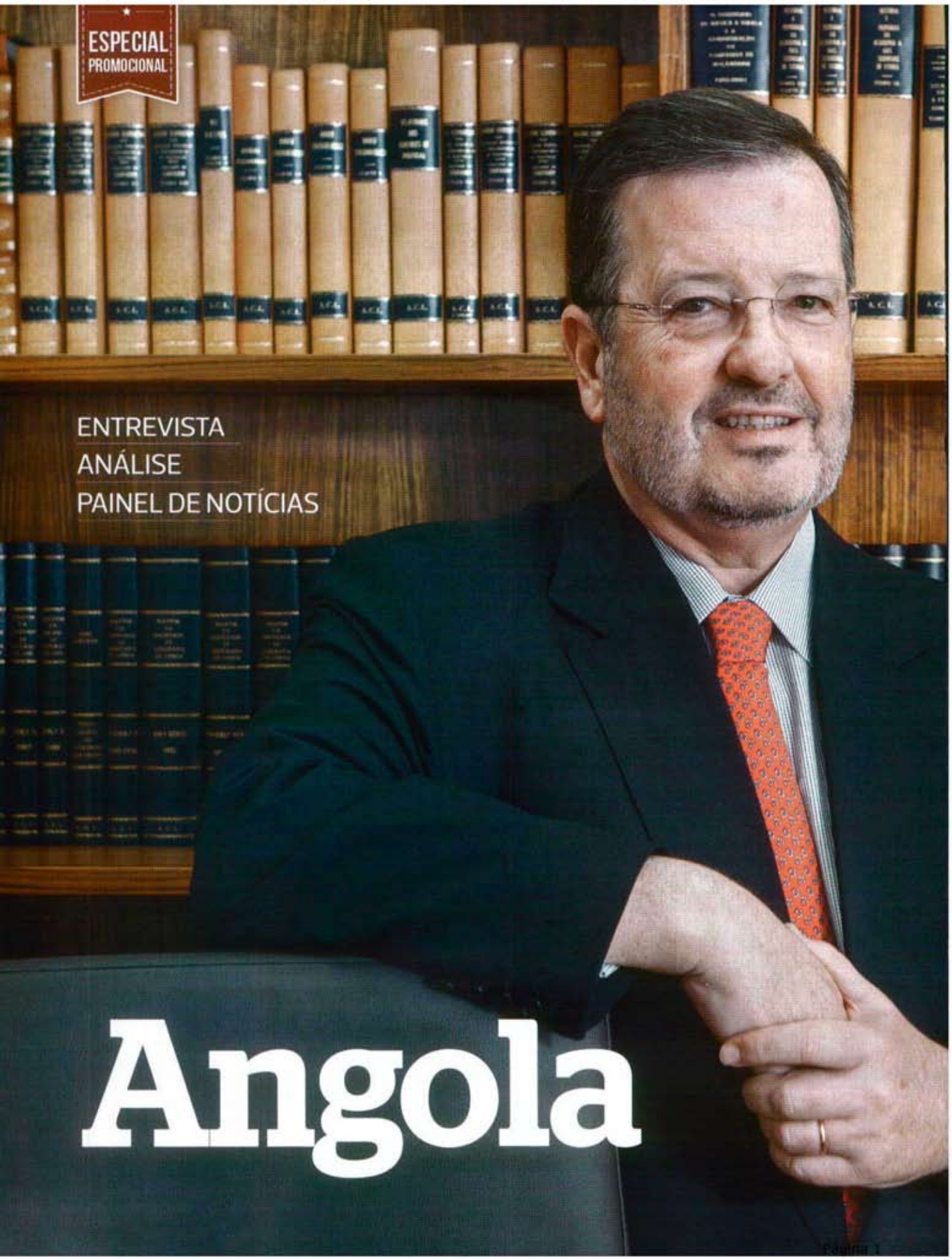
ID: 54127354

01-06-2014

ESPECIAL
PROMOCIONAL

ENTREVISTA
ANÁLISE
PAINEL DE NOTÍCIAS

Angola



ENTREVISTA

Angola tem capacidade para 'alimentar' a África Austral

BRUNO BOBONE

Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa

Entre os Restauradores e a Praça da Figueira, em Lisboa, onde é a sede da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa, fomos recebidos por Bruno Pinto Basto Bobone na pele de presidente desta organização que apola 780 associados na entrada em mercados externos como Angola. A sua experiência leva-o a aconselhar os novos investidores a acabar com a ideia feita de que vão adormecer pobres e acordar ricos. Angola não é a toca do tesouro. Nas missões e reuniões no salão nobre da sede no número 89 da Rua das Portas de Santo Antão diz muitas vezes: "Não esperem ganhar muito no primeiro ano. Há que saber esperar para ter retorno." Considera que para alguém vingar naquele mercado tem de encará-lo como qualquer outro, cumprindo as suas regras e sendo empático com os seus hábitos. "Quando estamos na Suíça não fazemos barulho a partir das dez da noite." Também em Angola, temos de ter os documentos em dia e respeitar as normas, exemplifica. Das janelas do seu gabinete forrado a livros de onde se vê o Coliseu dos Recreios do outro lado do passeio, Bruno Bobone falou-nos das oportunidades e cuidados a ter para quem pense apostar no mercado angolano. "Têm de trabalhar no duro", adverte. Para o também presidente do Conselho de Administração do grupo de gestão de transporte marítimo e logística Pinto Basto, que há dois séculos presta serviços em Angola, o principal problema é cultural: "Os empresários têm de se convencer que aquele mercado não é diferente do nosso." Motivo de conversa foram também as novas tarifas alfandegárias de Angola que entraram em vigor em janeiro de 2014 e que vêm aumentar as taxas sobre vários bens. Por exemplo, o aumento da taxa máxima de 35 para 50% no caso de vários alimentos e bebidas. De acordo com o Fundo Monetário Internacional, o objetivo da nova tabela, um documento com 600 páginas, é estimular a produção interna (em especial a agricultura e a indústria).

Qual é o impacto da nova pauta aduaneira nas exportações portuguesas para Angola?

Angola quer estimular a sua produção interna. É razoável que o faça. Vamos ver se produz os efeitos na sua capacidade produtiva. Caso contrário poderá passar a ter de comprar mais caro os produtos que consome em resultado do aumento dos custos da parte dos fornecedores. Angola é um país importador por excelência e portanto esta pauta tem impacto no consumo da sua população.

Fotografado em maio na sede da Rua das Portas de Santo Antão, junto aos Restauradores, em Lisboa, avisa: "Não esperem ganhar muito no primeiro ano", fazendo cair certas ideias feitas entre quem é estreante



GIORGIO BORDINO

EVENTOS EM JUNHO

- 05 - Exportar & Investir na Suíça
- 06 - Missão Empresarial do Estado do Pará, Brasil
- 23 - Como medir os resultados do seu processo de internacionalização
- 28 - Missão Empresarial - Summer Fancy Food Show

Fonte: www.acl.org.pt

interno e de exportação para os países africanos. Angola, neste momento, pode posicionar-se como um grande país industrial com capacidade para "alimentar" a África Austral [parte sul de África que inclui vários países como Angola e a África do Sul].

Qual é então a forma de entrada sugerida aos vossos associados?

Para Portugal as exportações são muito importantes e temos de incrementar a nossa capacidade produtiva. Mas, por outro lado, não podemos olhar para Angola e encarar o país como mais um importador dos nossos bens. Essa não é a nossa forma de fazer. Sempre tivemos uma postura de cooperação e acompanhamento. E é assim que devemos continuar. Portugal não sabe ser de outra maneira. Não sabemos ser exploradores, não temos feito para isso, não conseguimos ver o outro a sofrer sem nos preocuparmos. Mesmo sabendo que depois vêm outros países, talvez "mais frios", e que nos ganham nesse campeonato. Vamos acompanhar, criar e ajudar a desenvolver. E nessa perspetiva vamos continuar a exportar seguramente. Haverá produtos que serão impossíveis de produzir em Angola.

Em que que sectores há mais oportunidades?

Agricultura e bens alimentares por exemplo. A maioria das oportunidades está no consumo de bens correntes. Fa-

O que deverá ser garantido para que esta medida resulte?

Tem de ser acompanhada por políticas concretas de estímulo ao investimento para voltar a trazer os preços dos bens a um nível razoável. No dia em que houver produção em Angola diminuem as nossas exportações que irão acabar por ser compensadas pela produção local e aí os empresários portugueses têm de encontrar o seu caminho. O importante é aproveitar isto para criar produção de bens essenciais e incentivar a agricultura, por exemplo.

Onde pretendem chegar com as várias missões empresariais?

Há muito tempo que a Câmara de Comércio está a tentar cativar empresas portuguesas para investir diretamente. Portugal tem beneficiado muito do mercado angolano e pode ter vantagens perante as empresas estrangeiras. A nossa orientação é esta: não podemos aproveitar o mercado sem contribuir para o desenvolvimento de Angola. Note que Angola já tem produção industrial. Não está na estaca zero. Apenas é mínima para fazer face ao potencial do consumo

zer uma fábrica de aquecedores seria pouco lógico. Temos de nos adaptar ao ambiente e perceber o que os mercados à volta precisam. Pensar em fazer uma fábrica de automóveis Rolls-Royce em Angola parece-me um disparate. Neste momento são os bens básicos, devemos começar por aí.

E que hipóteses temos nas infraestruturas: estradas, água energia?

Muito se tem vindo a fazer. Apesar de haver um investimento chinês muito grande na construção de vias, a qualidade das construções e obras já realizadas pelas empresas portuguesas não se compara à das obras de empresas chinesas. Acredito que com o tempo iremos voltar a ter um lugar importante nessa adjudicação.

Que outras vantagens existem sobre concorrentes?

O povo angolano é muito próximo do português. Da minha experiência, é o povo mais europeu de África. Tem uma estrutura diferente dos outros. Não tem divisões por origens étnicas. Houve uma convivência de muitos anos. Os produtos ditos da saudade (como o vinho) terão saída. Angola não é um destino mas um caminho. Os portugueses têm de saber aproveitar o caminho e a aprendizagem em Angola para chegar ao mundo. Se pararem aí perderam o jogo.

A central de cervejas está a fazer investimento numa fábrica em terreno angolano. Quais são as maiores dificuldades para quem decide instalar-se diretamente?

Angola deve criar normas que deem aos investidores alguma segurança. É o caso da saída de capitais – a transferência dos lucros tem de estar assegurada. Se assim não for, será muito difícil atrair investimento estrangeiro. Não acredito que Angola planeje a sua produção apenas para os cidadãos e população local. Tem de se adaptar às regras de mercado que garantam que o investimento tenha retorno e que os

investidores tenham acesso a esse retorno.

Os investidores não têm acesso ao retorno do seu investimento?

Para se criar uma empresa e daí retirar dividendos basta um milhão de dólares. Mas o problema não está aí. Sim, mas na dificuldade em transferir esse dinheiro para fora. Esta questão tem de melhorar para que haja entusiasmo dos investidores.

Ainda não é fácil transferir dinheiro de Angola para Portugal...

Tem havido dificuldade. Seria importante dar uma perspetiva aos investidores de quando passará a ser mais simples. E não se trata de deixar sair o dinheiro todo, mas o dinheiro que justificadamente deve sair, onde se incluem os dividendos [remuneração dos acionistas].

“

Os portugueses têm de saber aproveitar o caminho e a aprendizagem em Angola para chegar ao mundo

”

E quanto à contratação de angolanos para os quadros? É uma exigência?

O razoável é que se possa ajudar a população angolana. Precisa de apoio tecnológico, mas sem enchermos as nossas empresas de expatriados. É fundamental que haja investimento em pessoal angolano, que tem imensa categoria e capacidade de aprender.

Algumas universidades portuguesas já marcam presença em Angola...

É verdade. O que não se pode fazer é esperar que o investimento em educação feito apenas nos últimos 10 anos tenha resultados imediatos. As empresas têm de participar na educação e formação.

Que balanço faz das relações entre os dois países?

Neste momento, Portugal tem uma relação mais forte com o Estado angolano. Mas já houve tempos em que nem sempre cumpriu com o que era necessário para acompanhar os investimentos dos seus empresários. Não podemos estar a mudar constantemente as regras do jogo. Angola tem ajudado a fazer crescer a nossa economia. Mas parece que por cá não existe essa consciência.

Que outras dificuldades lhe chegam aos ouvidos?

Questões culturais como a morosidade. A transferência de divisas é um problema. O próprio Estado angolano demora a fazer o pagamento daquilo que encomenda. A dupla tributação (pagar impostos em ambos os países) é outro assunto que tem de ser resolvido.

MISSÃO SEM CUSTOS PARA OS BEM-SUCEDIDOS

NA PRÓXIMA MISSÃO a Angola, que deverá acontecer no último trimestre de 2014, um grupo de empresários será convidado a viajar. Na volta, e ao longo de um ano, caso não façam qualquer negócio também não perdem nada: a Câmara de Comércio suporta-lhes o custo da viagem. A visita não é *standard* e nem se perde tempo em reuniões que não interessem. “Criamos uma visita à medida, como se fosse um alfaiate.” Para Bruno Bobone, muito do sucesso das suas missões reside aqui. É mais importante visitar a alfândega, conhecer os despachantes do que reunir com um alto cargo político.