



CAMINHO DAS EXPORTAÇÕES

Expresso

BARCLAYS

pwc

Angola Às portas do consulado, sonhos profissionais e potenciais negócios aguardam pelos vistos

Na fila de espera para a terra prometida

AS APOSTAS DOS GESTORES PORTUGUESES

Partilham o mesmo discurso: em Angola, país destruído por uma guerra civil de quase três décadas, está tudo por fazer. As oportunidades pululam por todo o lado, basta saber aproveitá-las e ter perseverança para romper com a burocracia instalada. E o potencial não está apenas na construção e no petróleo, afirma quem lá tem negócios. É certo que a construção, a banca e as telecomunicações se mantêm como os principais polos de atração do investimento português (cerca de 80% do total), mas com uma costa marítima de 1600 quilómetros e 8 milhões de hectares de terra arável, este país oferece perspectivas de negócio mais amplas, como atestam os gestores que lá passam com alguma regularidade.

Alberto da Ponte
O CEO da Central de Cervejas teme novas pautas aduaneiras A Sagres entra em Angola, via exportação, desde a década de 70, e metade das vendas ao exterior são feitas em território angolano. "Tudo o que seja infraestruturas, distribuição, turismo, sector alimentar e formação profissional potencia aquela economia". O gestor teme, no entanto, os danos que o anunciado aumento das pautas aduaneiras (de 30% para 50%, no caso das cervejas) pode trazer às exportações lusas.

Carlos Mota
Estaleiros Navais de Peniche faturam €5 milhões em Angola Os Estaleiros Navais de Peniche entraram no país em 2003 e faturam, em média, entre €5 a 6 milhões por ano, tendo atualmente em curso um contrato de fornecimento de uma doca flutuante, no valor de €6,6 mil milhões. Apesar de confinar a sua atenção aos meios navais, Carlos Mota, líder dos estaleiros, identifica o sector dos hidrocarbonetos como uma das oportunidades de negócio em Angola.

Clara Moura Guedes
Queijo Saloio envia 500 mil unidades e investe na produção O projeto ainda não tem data de conclusão prevista, mas a fábrica implicará um investimento de €15 milhões. A presidente da Queijo Saloio acredita que o fornecimento de serviços especializados e a educação são áreas de enorme potencial de crescimento, mas é sobretudo o sector agroalimentar que apresenta grandes mais-valias, pelas "condições naturais, os hábitos de consumo próximos dos portugueses e a inexistência de transformação local".

José Manuel Costa
O consultor de comunicação lançou a agência Uanda O salto internacional serviu para acompanhar os clientes da GCI, empresa presidida por José Manuel Costa, que estavam a entrar em Angola. Diz o gestor que as áreas de "gestão de resíduos, construção sustentável, telecomunicações, grande consumo e energia" oferecem boas perspectivas.



No consulado de Angola em Lisboa, esperam muitos angolanos, mas sobretudo portugueses: consultores e gente com negócios naquele país

Textos JOANA MADEIRA PEREIRA
Fotos PAULO VAZ HENRIQUES

Es-
panta-se o frio de qual-
quer maneira, que a ma-
nhã nasceu gélida e o ne-
voeiro húmido não se
dissipa naquele pedaço
de Alcântara, onde a fila
de gente que espera para
entrar no Consulado
de Angola ameaça do-
brar a segunda esquina do edifício. Ainda faltam uns minutos para as 8h30, hora a que as portas descerram, os pescoços afundam-se no conforto das golas e dos cachecóis, os pés saltitam para chamar o calor.

Há quem ali esteja como o senhor Jorge Silva, que nasceu na cidade do Cuito, antiga Silva Porto, há 50 anos e quer agora "tratar dos papéis para a nacionalidade angolana" (mas não sabe se, um dia, há-de lá voltar), ou os quatro músicos que esperam viajar até Angola para dar um concerto de Natal. Mas, sobretudo, aquela fila faz-se de pessoas que correm atrás dos vistos e dos negócios que Angola oferece. Miguel Silva, gravata a denunciá-lo, é administrador do Montepio e sócio da NovaCâmbios, e está ali para fazer o registo dos dados biométricos — procedimento obrigatório para todos os que tenham a pretensão de pisar território angolano. "É preciso paciência" porque, apesar das "facilidades prometidas por Paulo Portas", continua a ser difícil — "se não mais", diz o gestor — chegar ao visto e entrar naquele país. É aí que a casa de câmbios de Miguel Silva faz mais de 50% da faturação e o executivo diz que está a aproveitar as oportuni-



ANGOLA É O PRINCIPAL DESTINO DOS EMIGRANTES LUSOS, LONGE DO ESTEREÓTIPO DA MALA DE CARTÃO

des do mercado cambial, "notoriamente um grande negócio em Angola, enquanto for protegido como é e o kwanza se mantiver sem aceitação exterior".

Novo Eldorado da emigração

Outros procuram o sucesso de Miguel. Os estudos do Observatório da Emigração estimam que, desde 2005, cerca de 70 mil portugueses partiram, anualmente, para o estrangeiro e Angola tornou-se, nos últimos anos, o principal po-

lo de atração da diáspora lusa. Em 2006, os consulados registaram a partida de 156 pessoas para aquele país; em 2009 (ano de que dão conta os últimos registos do Observatório), foi contabilizada a entrada de 23.787 portugueses em Angola. No Brasil, por exemplo, os serviços consulares apenas registaram, nesse ano, a entrada de 708 portugueses, segundo o número de autorizações de trabalho concedidas.

Não é difícil perceber a alteração do padrão da emigração: nos últimos dez anos, de acordo com dados do FMI, o PIB angolano cresceu 11,4% e, para 2011, o crescimento esperado atinge 7,8%. Portugal continua a ser o principal fornecedor de Angola, enquanto este país é o principal destino não-europeu das exportações lusas. Em 2010, no entanto, as trocas comerciais com Angola sofreram uma quebra significativa: o valor das exportações quedou-se pelos €1951 milhões, menos 30% do que no ano anterior; o investimento direto ficou-se pelos €226 milhões, muito longe dos €693 milhões aplicados em 2009. Até setembro deste ano, o montante chegou aos €158 milhões.

Se, antes, levavam um mala de cartão na mão, hoje, quem parte carrega uma pasta de executivo. Presidentes e altos quadros das empresas aguardam naquela mesma fila, todos os dias. É o caso de um administrador de uma "grande consultora", que prefere o anonimato. Vai lá com muita regularidade e só augura um bom futuro para o relacionamento económico entre os dois países, principalmente no que diz respeito "às parcerias no sector público, no mundo financeiro e na área da construção". Pedro, um auditor de 27 anos, que passa pelo consulado de dois em dois me-

ses, conta: "Não digo que seja agradável viver em Angola, não se faz mais do que trabalhar e ir para o hotel, mas é um desafio profissional e uma garantia de emprego nos tempos que correm".

Mais à frente, outro Pedro, mas este com um cargo bem mais inusitado: "Sou consultor de processos de vistos e faço a entrega e levantamento dos mesmos", apresenta-se. Há 11 anos que espera em filas como esta e trata da papelada para a obtenção dos vistos, mas há cinco circunscreveu os seus serviços apenas ao consulado angolano, tal a elevada procura. "Tenho outros colegas que estão só a fazer Brasil. Quem nos procura são consultores, gestores, administradores. Tudo altos quadros que não têm manhas para perder aqui".

Não é o único. Já dentro do consulado há muitos a fazer o mesmo, contratados pelas agências de viagem. Um administrador de uma empresa do PSI-20 está à espera que o seu "agente se despache" e faz da sala de espera o seu escritório, com o iPad e papéis espalhados pelo colo. Viaja para Angola a cada duas semanas. "Veem-se até muitos CEO por aqui. Antes, as empresas mandavam trabalhadores menos qualificados e o negócio limitava-se a acontecer. Mas o mercado angolano tornou-se tão competitivo que, hoje, é essencial enviar os mais qualificados, mas também os próprios decisores, para desbravar caminho", conta. É por isso que Tiago Almeida, CEO, diretor da Fordesti (empresa de software e consultoria que faz uma parte "muito importante" do seu volume de negócios de quase €3 milhões em Angola), passa 15 dias do mês naquelas latitudes. "É a terra das oportunidades", sintetiza.

NA PRÓXIMA SEMANA,
ENTREVISTA COM
O EMBAIXADOR
DE PORTUGAL
EM ANGOLA
E CONSELHOS PARA
QUEM QUER FAZER
NEGÓCIOS NESTE PAÍS