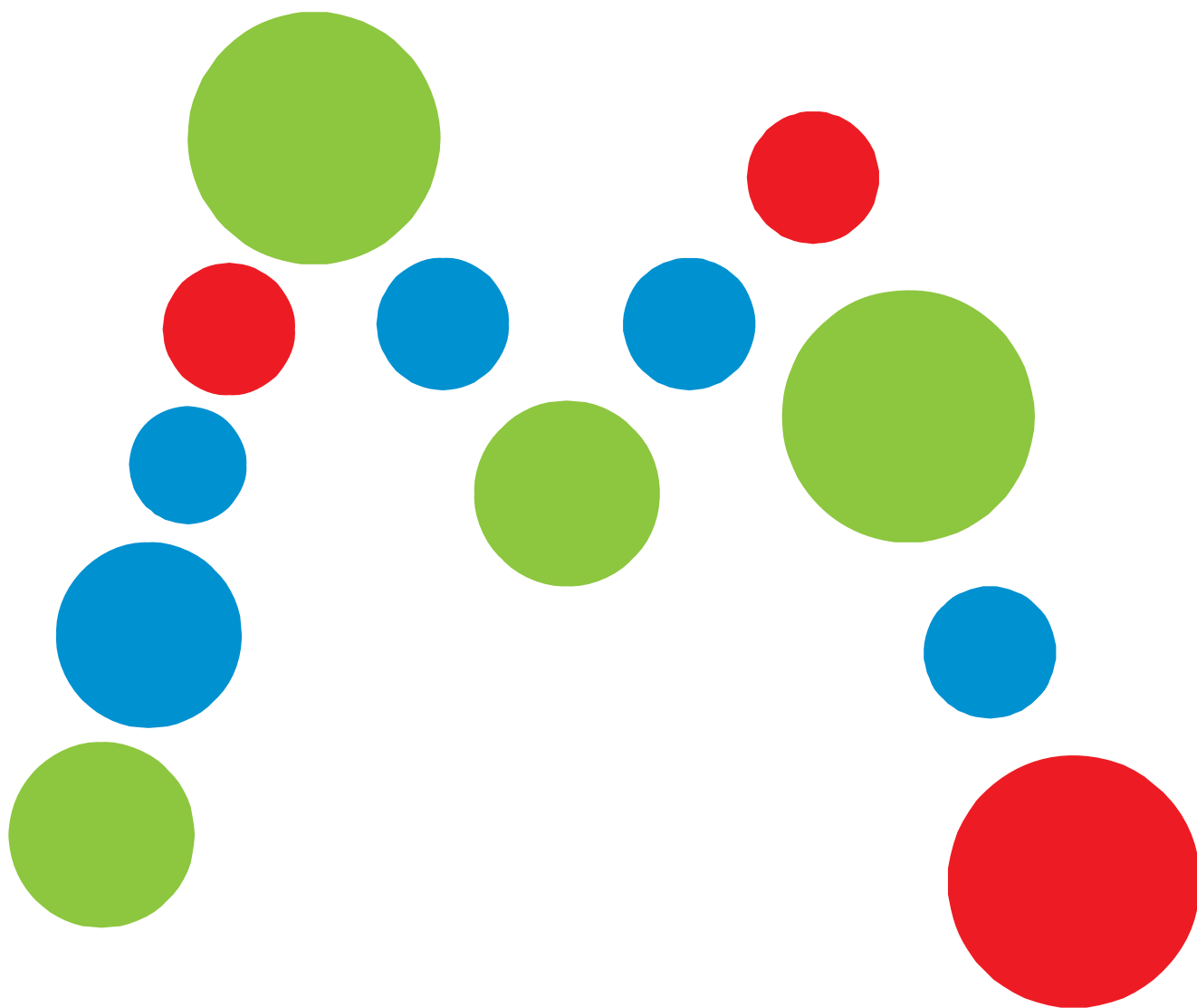


Mercados

dicas internacionalização



Mercado Angola

Fevereiro 2012



aicep Portugal Global

Mercado Angola

Breve contexto

Estabilidade e consolidação do sistema político.

Estabilidade económica e cambial.

Petróleo como a maior fonte de riqueza do país.

2ª Maior reserva de água da África Subariana.

Ausência de “mercado da saudade”, excepto nos produtos alimentares.

Lei da Reforma Administrativa em curso – substituição da administração local por autarquias.

Poder crescente na África Austral e no grupo SADEC – Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral.

Forças

- Economia diversificada e em crescimento, assentando sobretudo em grupos económicos angolanos.
- Reindustrialização da economia. Previsão de criação de 11 pólos industriais com recurso a investimento estrangeiro e em parceria público-privada.
- Existência de ligação rodoviária entre todas as principais capitais de província.
- Conclusão do novo aeroporto de Luanda prevista para 2012.
- Reabilitação ferroviária em curso e projecto de construção de novos aeroportos provinciais.
- Forte crescimento da actividade bancária e sólida presença da banca portuguesa.
- Existência de linhas de crédito e incentivos aos pequenos grupos agrícolas.
- Existência de financiamento para a construção de novos estabelecimentos comerciais em Luanda.
- Classe média emergente e aumento do consumo privado.
- Crescimento populacional de 3% ao ano. Em 2030, prevê-se atinja o dobro da população actual.
- Angola oferece oportunidades para vender e investir em todos os sectores.
- Reconhecimento da alta qualidade das soluções técnicas portuguesas.
- Boa relação política entre Portugal e Angola e experiência recíproca de investimentos.

Fraquezas

- Elevada taxa de informalidade na economia.
- Inconvertibilidade da moeda Kuanza fora do país.
- Sistema judicial pesa nas dificuldades do negócio.
- Sistema económico, ainda, em fase de transição, entre o comércio de retalho anárquico e o organizado.
- Carência de empresas de qualidade para transporte de mercadorias entre cidades.
- Morosidade das operações portuárias.
- Ausência de redes de distribuição e fragilidades a nível de logística.
- Insuficiência de cadeias de lojas e de supermercados.
- Forte dependência da importação de petróleo.
- Dificuldades nos pagamentos do Estado às empresas.
- Elevados custos de contexto.
- Fragilidades no sistema de ensino.

Para vender e investir em Angola, é crucial

- Atender à Lei do Investimento de Janeiro de 2011, seja nos que respeita às regras escritas como às não escritas.
 - Saber que só os projectos acima de 1 milhão de dólares, em sectores prioritários, podem beneficiar de incentivos.
 - Saber que a concessão do incentivo carece de análise e aprovação casuística do projecto por parte do Ministério das Finanças.
 - Atender a que os contratos devem ser estruturados em Euros ou Dólares dada a inconvertibilidade externa da moeda nacional.
 - Não subestimar as diferenças entre os dois sistemas jurídicos (português e angolano), onde residem muitos dos principais conflitos contratuais.
 - Ponderar o estabelecimento do negócio nas cidades do Huambo, Uíla ou Benguela onde já existem infra-estruturas rodoviárias e ferroviárias, consumo privado, capacidade produtiva instalada e mais de 1 milhão de habitantes.
 - Saber que, em matéria de obras públicas, prevalecem as adjudicações directas.
 - Saber que a maioria das adjudicações são feitas em Luanda e não na província de destino.
 - Contar com a forte e preponderante presença do Brasil e da China no tecido empresarial angolano.
 - Ter em atenção que entre a saída da mercadoria de Angola e a sua entrega ao cliente podem mediar meses.
 - Estabelecer um bom relacionamento com a ANIP- Agência Nacional para o Investimento Privado
 - Dispor de tesouraria robusta e duma gestão de stocks que façam frente às fragilidades logísticas existentes.
 - Saber que o pequeno retalho, os mercados municipais e o comércio grossista, são prioridades do governo na organização do comércio interno.
 - Conhecer as faltas de resposta da indústria transformadora local.
 - Saber que Angola precisa mais de soluções técnicas e não tanto de contentores com mercadorias.
-

Numa relação negocial com o mercado angolano, deve...

- Saber que está prevista a celebração de um Protocolo entre Portugal e Angola quanto à concessão de vistos de curta duração que irá facilitar o arranque do negócio.
 - Conhecer o regime do contrato de trabalho, sobretudo no que toca ao expatriamento de quadros, a introdução do trabalho temporário e a cedência de trabalhadores.
 - Proceder ao registo junto do Ministério da Economia de qualquer contratação estrangeira de serviços.
 - Saber que há consultoras que ajudam a encontrar parcerias estrangeiras no mercado.
 - Saber que só existe obrigação legal de constituir parceria local no caso de actividade ligada ao petróleo.
 - Considerar, contudo, que na província é importante a parceria local.
 - Ponderar a parceria táctica orientada para a oferta e não para a partilha de capital.
 - Ponderar a parceria financeira nos projectos de valor igual ou superior a 1 milhão de dólares.
 - Procurar a sintonia na forma de estar e de actuar do parceiro local e não atender apenas aos aspectos comerciais ou industriais da parceria.
-

-
- Recorrer a empresas de pré inspecção no embarque para inspeccionar a carga e fornecer as certidões de acordo com as posições pautais adequadas, de modo a garantir a passagem pela alfândega.
 - Ter em atenção que as consultoras estrangeiras no mercado apostam em quadros portugueses, assim como lhes é dada preferência em termos de fiscalização das obras e de comercialização imobiliária.
 - Saber que foi introduzido o regime de retenção na fonte nos contratos de arrendamento, sempre que o inquilino tenha contabilidade organizada.
-