

Economia

PEDRO REBELO DE SOUSA SRS ADVOGADOS

‘É preciso respeitar a cultura empresarial angolana’

João Madeira

joao.madeira@sol.pt

A SRS Advogados, a Roland Berger e a AngoPartners vão organizar um seminário sobre parcerias entre Angola e Portugal. Pedro Rebelo de Sousa prevê aprofundamento das relações empresariais.

Nos últimos meses muito se tem dito sobre a parceria estratégica entre Angola e Portugal. Como avalia as relações entre os dois países?

Convém não confundir as questões políticas com as relações comerciais entre empresários angolanos e portugueses. Nesse plano é notório que Angola e Portugal são países reciprocamente importantes. Os dados das exportações e de investimento directo em ambos os países são inequívocos. Os empresários sempre souberam encontrar pontes de complementaridade, realidade que tem tendência para ser aprofundada.

O que pode ser feito para melhorar o relacionamento bilateral?

Portugal e Angola já tomaram iniciativas para melhorar as condições de acesso aos respectivos mercados. Ao nível dos vistos tem havido melhorias significativas e é desejável que se continue a agilizar o processo de emissão, sem se perder o rigor. Seria também importante uma convenção para evitar a dupla tributação entre os dois países. E a abertura de certos domínios de actividade com reconhecimento profissional recíproco, através de Ordens, é um tema a resolver com urgência.

Em que áreas há mais potencial para parcerias locais?

Não devemos excluir nenhum sector ou actividade. Aliás, há parcerias entre empresários angolanos e portugueses em todas as áreas de negócio. Há, no entanto, empresas que podem fazer a diferença, designadamente se transferirem para Angola o seu *know-how* e conhecimento científico, a inovação e tecnologia, proporcionando a criação de mão-de-obra local especializada, incluindo a respectiva formação profissional. As acções de formação são um campo com potencial para uma colaboração recíproca.

Que cautelas deve haver para as parcerias serem bem sucedidas?

Como em qualquer país, é neces-

sário conhecer o mercado local, incluindo os hábitos e costumes, bem como o empresário com quem se pretende estabelecer uma parceria. É igualmente importante conhecer as leis locais,

tendo em conta as especificidades de cada sector, especialmente se se tratar de uma área regulada. Sobretudo, é preciso respeitar a cultura empresarial angolana.

Em Portugal, que parcerias podem beneficiar investidores angolanos?

Os investidores que tenham um perfil maioritariamente financeiro poderão estabelecer parcerias com empresas portuguesas que desejam internacionalizar-se, mas têm dificuldades de financiamento. Há também a possibilidade de empresários portugueses e angolanos terem participações cruzadas em Angola e Portugal. O sector imobiliário poderá igualmente ser muito atractivo, já que o mercado português está em baixa e tem muitas oportunidades.

“
Como em qualquer país, é necessário conhecer o mercado local angolano
 ”



RAQUEL WISE