

# ANGOLA 2011

## *Autoestrada para o futuro*

### 2 CONSTRUÇÃO

Autoestrada  
para o futuro

### 6 SERVIÇOS

Um mundo crescente  
de negócios à sombra  
do petróleo e  
da construção

### 8 ENTREVISTAS

Emídio Pinheiro  
BFA - Banco de Fomento de Angola

Faizal Ussene  
VianaPark

Leonardo Henriques  
Container Solution - Angola

João Eliseu Sacuienga  
Catito SGPS

Bruno Albernaz  
Grupo Arena

José Cesar B. Macedo  
Lactiangol

# Autoestrada para o futuro

O sector da construção converteu-se no grande aliado do governo angolano, para reconstruir e transformar o país. Os projetos de infraestruturas, comunicações, energia e habitação abrangem todo o tipo de empresas relacionadas com o sector, como o grupo MCA, a AC, a Tecproeng ou a Africonsult, que veem nos projetos do país a melhor prova do seu potencial para se converterem em líderes regionais africanos

**Q**ue o preço do petróleo se encontra no seu máximo é uma má notícia para os países desenvolvidos, mas boa para os produtores como Angola, cuja economia depende fortemente desta matéria-prima. O ouro negro não é o único recurso natural deste país rico, no entanto, foi à custa do crude que a economia angolana se tornou um forte motor da região africana.

Foi desta maneira que Angola conseguiu evitar, em 2009, o pior da recessão mundial e continuar com o seu projeto de construção nacional, no qual participaram empresas de todo o mundo, com o especial protagonismo dos países que mantiveram vínculos pela sua história em comum, como é o caso de Portugal, ou potências emergentes em plena fase de expansão, como a China.

Tudo parecia prever que em 2009 o êxito angolano acabaria pela escassez da procura e da atividade dos países desenvolvidos. Após vários anos a registar um crescimento económico de dois dígitos e com a grande ameaça de vir a sofrer um aumento da inflação (o Fundo Monetário Internacional chegou a prever uma queda do PIB superior a 3,5%), Angola mostrou contar com umas bases mais sólidas do que as previstas, pois, ao finalizar o ano, esse retrocesso tinha sido de 0,8% e a recuperação levou o país a alcançar um crescimento de 6% em 2009.

Mas a verdadeira esperança dos grandes indicativos de crescimento é que o país, arrasado por uma guerra civil de mais de vinte anos, tem a percepção de que deve aproveitar toda a sua riqueza investindo no seu próprio desenvolvimento e que o petróleo é a forma de lá chegar. Deste modo, os principais objetivos políticos do atual Governo são diversificar a economia, manter o desenvolvimento das indústrias de extração e promover os sectores alternativos, como as indústrias, a agricultura e a pesca.

## Estruturação de Angola

De uma forma geral, a construção é um sector fundamental que estruturará todo o país. Fazem falta quilómetros e quilómetros de redes de estradas, portos, aeroportos, represas, centrais elétri-



Manuel Couto Alves  
Presidente do  
Conselho de  
Administração  
Grupo MCA

cas, planos sociais de construção de um milhão de residências... Mesmo que o arranque de Angola não seja recente, ainda fazem falta as infraestruturas mais básicas, como é o caso das plantas de cimento, já que este material é atualmente importado e, dadas as necessidades de construção, é fundamental produzi-lo no país.

Outro exemplo é o da construção da rede de viação. Entre 2010 e 2012, o Ministério de Obras Públicas investirá um orçamento de 2.000 milhões de dólares para habilitar 9.000 quilómetros de estradas e pontes que liguem a capital, Luanda, às outras províncias.

O grupo de infraestruturas e serviços português Manuel Couto Alves (MCA) é um dos que melhor soube posicionar-se neste projeto de reconstrução, a que não é alheia uma apropriada estratégia de marketing. A sua presença na feira internacional do sector que tem lugar todos os anos, desde 2003, em Luanda, foi constante, tendo mesmo recebido na última edição da Constrói Angola (2010) o galardão de melhor participação na categoria "Melhor Empresa de Construção Civil e Obras Públicas" e, mais recentemente, a participação na Feira Internacional de Benguela foi coroada com o primeiro prémio do sector da construção.

"Participar na construção de um grande país como Angola é um trabalho que nos gratifica e desafia. Gratifica pela óbvia vertente humana e social e, claro, porque é um mercado fértil em oportunidades no sector da construção civil e obras públicas. Desafia-nos, uma vez que a grande dimensão dos projetos obriga a uma integração de capacidades e vontades, na qual os mais de 1.000 colaboradores ao serviço do Grupo desempenham um papel fundamental", explica a empresa.



Foto: Grupo MCA



Foto: Grupo MCA



Foto: Grupo MCA

São numerosos os projetos da MCA em Angola. Existem, por exemplo, as desenvolvidas pela Elan, a sua filial de construção e reconstrução das redes elétricas de média e baixa tensão, um sector com forte potencial de expansão sobre as atividades relacionadas com as telecomunicações, as energias renováveis... Como exemplo, nesta área encontra-se a construção de toda a infraestrutura elétrica e de telecomunicações desenvolvida para um centro infantil no Bengo, equipado com 64 quartos, biblioteca, escritórios e instalações desportivas e de recreio, cujo valor ascende aos 2,7 milhões de dólares.

*“Participar na construção de um grande país como Angola é um trabalho que nos gratifica e desafia”*

Mas também existe todo um recondicionamento de rotas e cidades: as obras de embelezamento, pavimentação e reabilitação de ruas e passeios no Lobito (o principal porto do país depois do de Luanda), Benguela, Sumbe, Kuito ou Vila da Catumbela. Para além disso, estão em desenvolvimento numerosos projetos de reabilitação de estradas por todo o país. São centenas de quilómetros que levarão o comércio, os investimentos e uma maior prosperidade a todas as regiões do país.

Foi o caso dos 114 quilómetros da EN 140 entre Kuito e Chitembo, no coração de Angola, um trajeto que antes obrigava a ser feita uma viagem de sete horas em carros todo o terreno. Ou a construção dos 140 quilómetros de estrada com uma plataforma superior de nove metros de largura na região do litoral centro do país. Com um orçamento de 100 milhões de dólares, esta via, que liga as cidades de Sumbe Uku Seles e Conda, percorre todo o tipo de paisagens que ilustram o processo de crescimento em que vive Angola: desde zonas industriais próximas a Sumbe até às montanhas e rios imponentes como o Kove, passando pelos bosques tropicais.

Sob a direção de Teixeira dos Santos, administrador da MCA Angola, o projeto de ligação das cidades de Sumbe Uku Seles e Conda é uma conquista para as mais de 200 pessoas que nele trabalham - entre empregados angolanos e estrangeiros -, porque consiste em traçar uma estrada através desta geografia num prazo de 24 meses, no total são mais de 1.000 colaboradores aos serviços da MCA. As obras obrigaram à realização de trabalhos de grande complexidade técnica. No passado mês de junho, estes trabalhos incluíam, por exemplo, desflorestar quase 800.000 metros quadrados de arbustos, nivelar mais de meio milhão de

metros cúbicos de terra, cortar mais de três mil árvores, sinalizar, realizar um recondicionamento do meio ambiente...

**Crescimento exponencial**

José Correia, administrador da Arlindo Correia Angola (AC Angola), filial do grupo português de construção e engenharia AC, com trinta anos de experiência em construção civil, é muito consciente das dificuldades que implicam o seu negócio no país africano. Para além das questões técnicas, a sua maior preocupação são as burocracias e, mais concretamente, os vistos dos trabalhadores estrangeiros, uma questão pela qual considera que valeria a pena que o Governo luso estreitasse laços com o angolano.

AC Angola tem uma história de êxito no país africano, até ao ponto de ser possível que a médio prazo a faturação da filial supere a da matriz. A companhia instalou-se em Angola em 2007. “Não foi fácil obter a documentação, mas conseguimos e em 2008 fechámos os primeiros contratos na capital, Luanda, em Cabinda, no norte, e no Lubango, no sul”, recorda Correia. Não foi fácil mas valeu a pena porque a AC Angola recebeu do Ministério das Obras Públicas uma licença com a categoria máxima para poder operar no país, ou seja, tem praticamente autorização para poder avançar em qualquer tipo de obra. Essa autorização, num país com o potencial económico de Angola e a complexa máquina burocrática que rege a sua administração, é uma grande vantagem.

*“No final, a questão mais difícil que tivemos de enfrentar foi a falta de recursos humanos”*

Tudo aquilo que implica construção está na esfera da AC Angola: obras públicas, privadas, saneamentos, hotéis, estradas, infraestruturas... Na carteira de obras em execução está a reconstrução do Hotel Samba, em Luanda, um resort turístico no Lubango, ampliações de fábricas, infraestruturas para transportar água potável, postos de abastecimento, remodelações no Banco Nacional de Angola... A companhia tem inclusive em desenvolvimento a construção da sua própria sede em Luanda, um complexo de 11 edifícios que inclui restaurante, hotel e área residencial para os empregados. A sua transformação foi rápida já que em 2008, recém-chegada, a empresa registou uma faturação de 7,5 milhões de dólares. Em 2009, o negócio tinha crescido mais do dobro, até 18,5 milhões de dólares. Tudo isto é um exemplo de crescimento empresarial para uma companhia com 250 empregados.



“No final, a questão mais difícil que tivemos de enfrentar foi a falta de recursos humanos. Temos recursos próprios, instalações, um escritório de aproximadamente 1.000 metros quadrados e um pavilhão de 2.500 metros quadrados que serve de armazém, fábrica de equipamentos”, afirma o responsável da companhia.

Com estas bases, os planos de crescimento da empresa são ambiciosos. Segundo Correia, este crescimento será também rápido. “Neste momento, quero que a empresa cresça mais, desenvolvendo outros ramos da atividade construtora e conseguindo que a empresa alcance uma faturação de aproximadamente 100 milhões de dólares anuais. Acredito que em dois anos possamos conseguir-lo, pois estamos a criar a estrutura necessária”, afirma.

**Conhecimento do terreno**

Casos como o anterior não surpreendem Fernando Leal Machado, que à frente da Africonsult e, antes da mesma, conta com uma grande experiência em Angola. Para além da qualidade profissional, este conhecimento do terreno é especialmente valioso num país em plena mudança como Angola. A companhia desenvolve junto a outros sócios todo o tipo de consultoria com empresas de engenharia, uma área especialmente ativa no país.

“A Africonsult nasceu em 1992 durante uma visita que realizei ao país”, conta Leal Machado. O responsável da consultoria conhecia o país desde muito antes, pois chegou a Angola em 1964, onde trabalhou como professor na Universidade de Luanda, alternando o cargo com uma empresa de construção. Viajou para Portugal em 1978 e regressou no começo dos anos 90.

Apenas pessoas como ele podem avaliar o avanço que teve o país nos últimos vinte anos. “No final de 1992, com a guerra, o mercado caiu um pouco apesar de mostrar sinais de crescimento. No entanto, desde 2002 cresceu continuamente e apenas em 2009 viu-se algo afetado pela crise económica mundial. Agora volta a crescer”, afirma.

Neste período, a empresa teve de se adaptar ao forte ritmo de crescimento angolano. Uma das iniciativas mais distinguidas foi a de se associar a outras empresas para ter mais capacidade de absorver a exigência proveniente de sectores de diferentes tipos que procuram uma maneira de iniciar projetos.

Assim nasceu, por exemplo, a Afrifase. Esta sociedade surgiu nos finais de 2005. A Africonsult não tinha capacidade para alguns componentes de eletricidade, ar condicionado ou questões relacionadas com a segurança. Recorria frequentemente

à Fase, uma empresa sediada no Porto, por isso, decidiram associar-se numa nova empresa que constituíram junto a um terceiro sócio, a Sipca.

As actividades das três empresas estão inter-relacionadas e oferecem um catálogo que inclui todo o tipo de engenharia, cada uma de acordo com a sua especialidade. Deste modo, a Fase dedica-se aos assuntos relacionados com a eletricidade, mecânica e segurança, enquanto que a Sipca está orientada para as estradas, autoestradas, comunicações e infraestruturas.

*“Terrenos que estavam destinados à habitação, no final foram transformados em grupos de escritórios”*

Para além de Luanda, a rede da Africonsult em Angola estende-se por Malanje, Huambo, Lubango, Namibe, Saurimo e Dundo. A carteira de clientes tem vindo a crescer de maneira exponencial, tendo em conta a evolução do país. Em 1992, no seu início, os clientes eram basicamente portugueses. Naquele momento, as empresas que fechavam contratos, a maioria de reabilitação de edifícios, faziam-no sem qualquer tipo de projeto pelo que recorriam à Africonsult. Hoje, tudo mudou e as adjudi-



Foto: Afroconsult

cações fazem-se através de concursos públicos, pelo que o trabalho consiste em fazer propostas para esses concursos, sejam eles públicos ou privados.

Em qualquer caso, a mudança supôs um forte crescimento da procura de serviços de consultoria e não só para Luanda, a capital. A atividade noutras cidades do país, como Benguela, Lobito e Lubango, já rivalizam o suficiente para chamar a atenção de empresas estrangeiras.

De facto, trata-se de um fenómeno positivo, na opinião de Leal Machado. “Não acredito que Luanda possa manter durante muito tempo os valores que se pedem, de acordo com a quantidade de apartamentos e casas que se vão construir. Inclusive dão-se casos de terrenos que estavam destinados à habitação e que, no final, foram transformados em grupos de escritórios, um mercado que acredito se há de sustentar melhor”, expõe.

#### Responsabilidade corporativa

A Tecproeng é outra empresa dirigida por empresários portugueses com suficiente experiência para avaliar com antecipação os sinais de arrefecimento da economia ou as melhores áreas onde investir no dinâmico sector da construção.

*“Angola dá as boas-vindas aos investidores, mas não se pode pensar que é apenas chegar e tornar-se rico do dia para a noite”*

O seu diretor-geral, Carlos Catanas, permaneceu no país pela primeira vez há vinte anos. Após um período dedicado a concluir a sua formação em engenharia, na Alemanha, mudou-se definitivamente para Angola. “Quando nos instalámos não havia praticamente nada e as dificuldades eram enormes em todos os aspetos. Depois, as coisas foram mudando e quando acabou a guerra a evolução foi notável, especialmente nos últimos sete anos”, recorda.

A Tecproeng baseia o seu negócio no desenvolvimento de atividades complementares em Angola. Existe a área da consultoria, outra de projetos em diferentes áreas, que vão desde a arquitetura até às estruturas, o

**lactiangol**  
Lactínios de Angola S.A.

Prefere o que é natural

Av. Deolinda Rodrigues Km 5,5, Luanda, Angola / T: +244 222 003 612 / lactiangol@lactiangol.co.ao / www.lactiangol.co.ao

saneamento, a segurança, eletrotecnia, mecânica... A empresa conta com 44 empregados, entre arquitetos e engenheiros especializados em diversas áreas. Os projetos atuais incluem edifícios como hospitais, hotéis, escritórios, habitação ou centros comerciais e infraestruturas, para além de estudos e projetos de impacto ambiental, englobando as áreas ligadas aos combustíveis onde as instalações de natureza industrial requerem especialistas que já fazem parte dos nossos quadros técnicos dispersos pelas diversas províncias.

Após tantos anos a trabalhar sobre o terreno, na base de toda esta atividade assenta mais um sentimento de responsabilidade social corporativa do que a atração por um país cujo potencial associado à recessão económica mundial despoletou toda uma febre do ouro que atrai empresas de todo o mundo desejosas de conquistar o maior volume de dinheiro possível no menor prazo de tempo.

“Angola dá as boas-vindas a todos os investidores, mas uma recomendação para todos os que cheguem aqui é de que respeitem a sociedade angolana tal como eles gostariam de ser respeitados. Não se pode pensar que é apenas chegar e tornar-se rico do dia para a noite. Tem de se investir, organizar, pagar impostos, criar condições para os empregados locais, dar formação e motiva-

ção para que estes aprendam e trabalhem”, defende Catanas.

Neste sentido, a Tecproeng considera que ganhou o direito de operar em Angola. Não só pelo tempo que levam estabelecidos nesse país como também pela maneira, a forma como contribuíram - em maior ou menor escala - para tornar Angola no que ela é hoje em dia.

Como reflexo do momento em que vive o país, brevemente a empresa irá começar as obras de ampliação das suas instalações. “Todas as sociedades atravessam períodos de maior ou menor desenvolvimento, que têm um impacto económico e social”, reflete Catanas. No caso de Angola, as testemunhas desta mudança afirmam que é visível uma grande vontade de construir algo que impulse o crescimento do país e proporcione às pessoas melhores condições de natureza socioeconómica, que lhes disponibilize ferramentas para que possam evoluir tanto a nível técnico como profissional.

“Toda uma geração que teve de enfrentar situações muito adversas, deve agora recorrer à construção de uma sociedade mais ambiciosa no sentido positivo da palavra. É a única via que o país tem para evoluir e acredito que existe potencial e possibilidades para fazer de Angola um grande país”, conclui.



Foto: Hotel Skyna

# A CONSTRUIR ANGOLA E O MUNDO.



R. João Oliveira Salgado  
Lote 7, Fracção B e C - Costa  
4810-015 Guimarães - Portugal  
T +351 253 520 900  
F +351 253 520 908/9

Belas Business Park  
Edifício Malange, 4º andar  
Talatona - Luanda - Angola  
T +244 222 220 042/4/5  
F +244 222 220 043

Nº 02, Coopérative 18 Février,  
Cité Essalem  
31000 Oran - Algérie  
T +213 413 246 15  
F +213 413 225 81

Avenida do Zimbabwe,  
nº 1214  
Maguito - Moçambique  
T +258 214 926 53  
F +258 214 926 55

Kipé, Commune du Ratoma  
Conakry  
B.P. 3218 Guiné Conakry

*Ir mais além...*

PORTUGAL | ANGOLA | ARGÉLIA | MOÇAMBIQUE | GUINÉ CONAKRY

# Um mundo crescente de negócios à sombra do petróleo e da construção

O extraordinário crescimento angolano na última década é um fenómeno que conseguiu ir mais além do aparecimento de um potente foco económico em África. Para além de mostrar este potencial, a economia angolana transformou-se num cenário surpreendente para todos aqueles que acreditam que o funcionamento deste país africano depende unicamente do papel do Estado e da exploração de recursos naturais

O petróleo é, sem dúvida, o grande protagonista. Na realidade, em Angola existem oportunidades interessantes de negócio em sectores muito diversos, sendo o sector dos serviços a última incorporação. As novas medidas aprovadas pelo Governo (eliminação de entraves burocráticos, incentivos e processos de privatização empreendidos) dinamizam a atividade económica e melhoram as condições de investimento.

O último balanço da União Europeia sobre Angola deixa bem claro: "A estabilidade do país e a sua normalização social constituem um elemento adicional favorável. O seu potencial de crescimento, os fartos recursos naturais, a necessidade de melhoria das infraestruturas e a sua absoluta dependência nas importações; unidos à facilidade de penetração dos produtos europeus e às excelentes relações bilaterais, representam um ambiente de enorme potencial para as empresas europeias."

E não se trata da criação artificial de uma solicitação mas sim da procura das próprias empresas em pedir estes serviços para se poderem centrar na sua atividade principal ou melhorar o seu negócio. É o caso, por exemplo, das feiras e encontros sectoriais. Ao longo dos últimos anos, a atividade de negócios como o da construção de infraestruturas e das obras civis cresceu tanto que o sector celebrou a criação de uma feira anual que ninguém perde.

## Perspetivas positivas

As condições nas quais a economia do país tem vindo a evoluir nos últimos anos também abriram caminho para que a oferta de outro tipo de serviços como a segurança privada se consolide. Neste campo, distingue-se a experiência da Ango-Atenta, que há 11 anos fornece este tipo de serviços, tanto a clientes particulares como a instituições do Estado.



"Cada vez temos de estar mais atentos à evolução do mercado. Enfrentamos uma realidade totalmente diferente daquela que encontramos quando começámos a trabalhar em Angola. No início, estávamos num período de guerra, mas com o fim do conflito tivemos de nos atualizar para poder acompanhar o ritmo do desenvolvimento do país", afirma Eduardo Gando Manuel, Director da Ango-Atenta.



Eduardo Gando Manuel  
Diretor  
Ango-Atenta  
Segurança

*"Enfrentamos uma realidade totalmente diferente daquela que encontramos quando começámos"*

Tudo isto significava apostar em serviços inovadores que se adaptassem às necessidades do grande número de empresas que queriam entrar no mercado angolano, de maneira que a oferta de segurança privada se foi alterando gradualmente para outros tipos de segurança como a eletrónica ou patrimonial. "Creio que a área da segurança eletrónica é a que conta com mais possibilidades de desenvolvimento nos próximos anos pela dimensão dos clientes, grandes empresas ligadas ao sector petrolífero", indica Gando Manuel.

As perspetivas neste sentido são bastante positivas. Num país vocacionado para um processo de transformação e desenvolvimento como Angola, todos os sectores passam a ser essenciais num objetivo comum. Para as empresas de segurança como a Ango-Atenta trata-se de um desafio, pois estão constituídas as condições para poder mostrar aos clientes a capacidade de se adaptar às suas novas necessidades. "Isto implica um esforço de inovação pois todos os clientes podem solicitar o mesmo tipo de ser-

viço apesar das suas necessidades serem totalmente diferentes", indica o Director da companhia.

Entre estes clientes encontram-se numerosas empresas portuguesas, existindo inclusive contactos com outras instituições europeias como a embaixada espanhola. Tendo em conta estas circunstâncias, a principal aspiração para os próximos anos de Gando Manuel não será ambicionar um mercado mais dinâmico ou com maior volume de negócio. Será sim contar com a capacidade de converter em clientes todas as possibilidades que se apresentem à empresa e de que estes clientes encontrem um alto grau de satisfação nos serviços de segurança prestados.

## Espírito empreendedor

Como não podia deixar de ser num dos principais produtores de petróleo mundiais, boa parte dos serviços são solicitados por empresas deste sector. É por essa razão que uma empresa dedicada à consolidação de estruturas como a Plantec precisa de contar com um quadro de 300 pessoas com as quais gere um negócio que fatura à volta de 10 milhões de dólares anuais.

Como tantas outras empresas que conheceram o êxito em Angola, os primeiros passos da Plantec devem-se ao espírito empreendedor dos seus responsáveis, que viram a sua oportunidade na publicação de um Decreto-Lei relacionado com o petróleo, que obrigava as empresas que pretendiam trabalhar em Angola a subcontratar projetos com empresas angolanas. Sande Avelino, Director-geral da Plantec, contava então com 15 anos de experiência no sector petrolífero, pelo que não lhe custou decidir criar uma empresa que pusesse à disposição das

*"A Plantec deve converter-se de fornecedora e gestora de projetos a oferecer serviços especializados"*



**Container Solution, Lda**  
Produzindo Soluções!

## CONTAINER SOLUTION

**Venda e aluguer de contentores adaptados. Compre ou alugue o seu!**








**Contentores Adaptados. A melhor relação custo/benefício para ambiente móvel.**

Rua Hó-Ja-Henda, nº02 - Viana - Luanda / F: (244) 222 291 424 / Telemóvel: (244) 925 454 532 / contato@containersolucaoangola.com



**Ideias que ganham Vida...**

Elaboramos projectos de arquitectura e engenharia para os mais diversos fins, incluindo:

- Condomínios residenciais
- Estabelecimentos Hoteleiros
- Reabilitação Urbana
- Construções e Obras Públicas



**...para o seu bem-estar**

Catito Portugal Lda | Av. República da Bulgária | Lote 15, 2º Andar, Escritório D | 1960-375 Lisboa  
☎ (+351) 21 8379284 | 📠 (+351) 21 837 92 86 | 📞 (+351) 93 879 87 05 | ✉ geral.catito@gmail.com



Foto: BFA

empresas do sector a oferta da prestação de serviços que necessitavam.

A consolidação de estruturas para grandes companhias como a Petromar foi o começo de um projeto empresarial que posteriormente evoluiu da mão de outros clientes e que se encontra agora diante da necessidade de dar um novo salto.

“A empresa deve converter-se de fornecedora de projectos a oferecer serviços especializados: há que superar a fase de oferecer pessoas e ferramentas e ir mais além. Tratando-se de um trabalho de consolidação, oferecer todo um know-how que forneça uma mais-valia em trabalhos concretos da nossa atividade”, explica Avelino. Se, por exemplo, a Petromar pre-

tendesse reparar ou construir uma plataforma, a Plantec acredita que poderia fabricar algum dos seus módulos. “Mas falta-nos a capacidade técnica”, reconhece o seu Diretor-geral.

A Plantec sabe que obter esta capacidade exige também um suporte financeiro e propõe-se captar a atenção de um sócio potencial que se envolva num projeto que exija um nível tecnicamente mais alto. Na opinião de Avelino, esta empresa deverá trabalhar fora de Angola. “Não temos nenhuma preferência de nacionalidades mas a minha experiência diz-me que muito seguramente será belga, holandesa ou francesa”, refere.

Esta ideia é consequente com o que, na sua opinião, acontece no país, onde numerosas empresas devem tomar uma decisão crítica: dar um passo em frente para crescer ou manter-se como empresas secundárias. “Em três anos contaremos com as nossas próprias instalações e iremos oferecer não só recursos humanos como também projetos técnicos e serviços avançados”, assegura o responsável da Plantec.

#### Fase crítica

É precisamente esta fase crítica em muitas empresas angolanas e também o interesse de outras empresas estrangeiras



Henrique Carriço  
Sócio-gerente  
EMOSIST

### “Quem traça em Angola uma estratégia a médio prazo tem mais possibilidades de triunfar”

atraídas pelo crescimento do país que consolidam a base de negócio da EMOSIST, consultora local que começou a sua atividade em 1997 e que, portanto, pôde contemplar o nascimento e crescimento da economia angolana desde a declaração de paz até aos nossos dias.

As atividades da EMOSIST estão focadas no âmbito da organização e mais concretamente em aspetos como a estrutura, funções, missão, objetivos e recursos humanos. Neste último capítulo o trabalho de consultoria centra-se na formação profissional, na contratação e na seleção de pessoal, algo muito requisitado em Angola e para o qual esta empresa conta com todas as autorizações do Ministério

de Administração Pública e Segurança Social.

O atraso económico provocado pelo conflito de finais do século XX é uma das razões pelas quais as autoridades angolanas assentam a sua prioridade na formação dos trabalhadores e na contratação de pessoal local para a extensa lista de projetos públicos. É sobre este pano de fundo que a EMOSIST assenta a sua força.

Mas para chegar a este ponto, a empresa teve de percorrer um largo trajeto, partindo do zero e consolidando-se hoje no núcleo empresarial angolano. Os nossos clientes estão, fundamentalmente, relacionados com o sector petrolífero. Trabalhamos, por exemplo, com a Sonangol e parte das suas subsidiárias e com outras empresas do sector que contam com capital estrangeiro.”, afirma o responsável da empresa, João Patricio.

Para um profissional como João Patricio que avalia os objetivos e necessidades das empresas que operam em Angola, existe uma regra clara: “Angola é um grande país para investir, mas não é o eldorado. Quem traça uma estratégia a médio prazo tem mais possibilidades de triunfar, do que aqueles que chegam aqui para resolver os seus problemas económico-financeiros imediatos”, conclui.



LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA, A UM PASSO DE LUANDA

**FINANCIAMENTO  
GARANTIDO**

VIANA PARK - ESTRADA DE CALUMBO  
PÓLO INDUSTRIAL DE VIANA - ANGOLA  
Tel: +244 936 799 000 / +244 914 04 3000  
info@vianapark.com

## O LOCAL IDEAL PARA A INSTALAÇÃO DA SUA EMPRESA EM ANGOLA

- 170 000 m<sup>2</sup>
- 88 Pavilhões para  
Comércio / Logística / Indústria
- Gestão de Condomínio
- Serviços de Apoio
- Áreas Verdes
- Controlo de Acessos



VIANAPARK

www.vianapark.com

## Entrevista com Emídio Pinheiro

Presidente do BFA - Banco de Fomento de Angola

**P. - Quais as principais características do ano financeiro em Angola?**

**E.P. -** O ano de 2010 foi uma continuidade do ano de 2009 com fortes restrições de disponibilidade de divisas assim como do pagamento de fornecimentos por parte do Estado. Estas duas condições, estes dois constrangimentos, levaram a que as empresas tivessem de desacelerar com alguma implicação o volume de negócios e obviamente tem alguma implicação nos bancos, a principal das quais foi que o nível de crescimento do ativo do sistema financeiro manteve-se mais ou menos inalterado ao longo deste período.

**P. - Já se tem sentido alguma mudança?**

**E.P. -** O Governo angolano teve um processo de consolidação da sua contabilidade e verificação do que é que tinha de pagar aos seus fornecedores e empreiteiros e durante o mês de agosto iniciou a liquidação de parte dessas dívidas. É um processo que está a decorrer.

**P. - A nível bancário já se está a notar uma melhoria?**

**E.P. -** Sim, é certo. O volume de depósitos no sistema financeiro tem vindo a aumentar e aumentou com algum significado durante 2010.

**P. - Como prevê que seja o 2011?**

**E.P. -** A leitura que nós fazemos é que Angola irá continuar a crescer e o sistema financeiro também depois destes constrangimentos que resultaram de uma descida muito pronunciada e rápida do preço do petróleo no final de 2008. Houve alterações da estrutura governativa, houve que criar nova legislação em termos de gestão orçamental e de assunção de compromissos por parte do Estado. Penso que Angola irá continuar a crescer, não



Foto: BFA

*“Penso que Angola irá continuar a crescer e o sistema financeiro também. Estamos otimistas”*

a ritmos tão acelerados como verificados em 2008 e anterior, e será uma Angola mais forte do ponto de vista institucional, na medida em que a nova legislação têm vindo a ser publicada e os instrumentos de gestão orçamental que tem vindo a ser adotados, obviamente vão conferir mais segurança a quem tem de fazer negócios com o Estado e, em geral, com outras entidades aqui em Angola. Estamos otimistas.

**P. - Qual a política que pretendem implementar?**

**E.P. -** Nós não alteramos significativamente os nossos planos de médio/longo prazo por esta crise. O Banco tem desenhado na sua estratégia uma Angola que irá ultrapassando sucessivos obstáculos que tem em termos do seu desenvolvimento e da criação de uma estrutura económica mais densa. Os nossos projetos de crescimento, nomeadamente o crescimento da nossa estrutura de distribuição dos nossos balcões e da inovação, serão marcas que nós não vamos deixar de adotar nos próximos anos.

## Entrevista com Faizal Ussene

Presidente do VianaPark & IMEXCO

**P. - Como surgiu o VianaPark?**

**F.U. -** O VianaPark surge quando, após a assinatura do Protocolo de Paz, entendemos estarem reunidas as condições para o investimento em infraestruturas capazes de apoiar as empresas nacionais e estrangeiras, em áreas como a logística, estruturas para a Indústria ligeira, retalho e serviços. Havendo necessidade de sinergias entre os vários operadores, decidimos agregar todas estas valências num só empreendimento.



Foto: VianaPark

**P. - O que diferencia o VianaPark de outros projetos existentes no país?**

**F.U. -** Estamos, em termos de construção, dois anos adiantados relativamente à oferta no mercado, sendo que as empresas podem entrar imediatamente no VianaPark, pois está totalmente operacional. Assim, os nossos clientes focam-se exclusivamente no seu corebusiness, deixando para a empresa gestora todas as questões periféricas, tais como, fornecimento de energia e água, segurança, recolha de resíduos, entre outras. Outro fator de diferenciação é o facto de os terrenos estarem loteados e individualizados, permitindo usar os mesmos como garantia, o que facilita o processo de financiamento bancário. A qualidade de construção é mais um dos pontos de honra do nosso empreendimento, quisemos conferir um standard de qualidade superior, comparável a qualquer empreendimento internacional.

**P. - Tem sido difícil convencer os parceiros para levar um projeto destes em frente?**

**F.U. -** De maneira nenhuma. As mais-valias deste projeto foram prontamente identificadas e percebidas pelos nossos parceiros aquando do lançamento do projeto e atualmente as mesmas mais-valias são facilmente percecionadas pelos nossos clientes.

*“Estamos dois anos adiantados relativamente à oferta do mercado”*

**P. - Acredita que a economia de Angola já está num período de recuperação?**

**F.U. -** Eu acho que a economia angolana vai crescer em alguns sectores e noutros claramente vai decrescer, essencialmente devido à onda especulativa verificada nos anos de 2009 e 2010. Os sectores que mais vão crescer, no meu ponto de vista, são: a agricultura, a pequena e média indústria, a indústria transformadora, a agropecuária e a indústria extrativa. Estamos convictos de que no próximo ano o crescimento económico seja mais significativo.

**P. - Que objetivos gostaria de ver concretizados dentro de três anos?**

**F.U. -** Construir o VianaPark permitiu-nos ganhar experiência e conhecimento neste tipo de conceito. Esperamos dentro de três anos, estarmos a finalizar o VianaPark II. Com este novo projeto poderemos possibilitar às empresas que se estão a instalar no VianaPark o crescimento dos seus negócios rentabilizando o investimento inicial, e permitir a novas empresas instalarem-se num complexo logístico/industrial com um conceito adaptado às suas necessidades.

**AC**  **Novas instalações em Angola**

**ARLINDO CORREIA ANGOLA**  
CONSTRUÇÃO E ENGENHARIA, LDA.



**SEDE:** Lugar da Talharinha, Lote 11 - A  
Vimieiro, 4705-670 Braga  
Telf.: 253 304 230 / Fax: 253 286 737

**ANGOLA:** Estrada Viana - Catete,  
Km 14 Lote 1  
acangola@acf.com.pt  
www.acangola.com

**grupo arena**  

**PROMOVEMOS O SEU NEGÓCIO EM ANGOLA**

**ANGOLA** (escritório central)  
Avenida Lenine, n.º 86, Ingombota, Luanda  
T (+244) 22 239 9669 / F (+244) 22 239 4862

**PORTUGAL** (delegação)  
Alameda, Torre 2, 8.º - A, 1070-102 Lisboa  
T (+351) 21 820 4810 / F (+351) 21 821 8701

www.grupoarena.co.ao

## Entrevista com Leonardo Henriques

Administrador de Container Solution - Angola

P. - Fale-nos um pouco da história da empresa e de como surgiu a ideia do mercado angolano.

L.H. - Esta empresa é originária do Brasil, nós já transformávamos contentores em escritórios, casas de banho, para as necessidades de obras civis dentro do território brasileiro. Como Angola é um mercado que constrói muito e no Brasil tivemos um sucesso muito grande com esta questão de mobilização de forma rápida, trouxemos essa ideia para Angola. Sempre estivemos neste mercado de construção de estaleiros. A empresa notou que seria um mercado em franca expansão em Angola as residências, fazemos residências contentorizadas desde 2004.

P. - Qual o vosso público-alvo?

L.H. - Hoje, nós temos contentores habitacionais de até 50 mil dólares, conseguimos fazer uma casa com três quartos por um custo bem mais barato do que os que estão a ser feitos em Angola. Já temos bastantes encomendas para residências e, claro, sem perder a nossa fonte principal que é a construção civil.

P. - Qual a percentagem que representa o mercado português? E os outros?

L.H. - Hoje, nós temos os brasileiros que representam 40% do nosso mercado, portugueses 30%, outros países os restantes 30%. O nosso grande foco são as empresas de língua portuguesa.

P. - Quais as oportunidades que podem ter nestas duas linhas de negócio?

L.H. - O nosso pulo vai ser ao nível dos estaleiros. Queremos diversificar para que não fiquemos como no início de 2010, com um faturação relativamente baixa, porque as obras estavam paradas. Esperamos que as obras em 2011 retomem e que o nosso volume de faturação seja idêntico ao de 2008.



Foto: Container Solutions

*“Esta nova etapa não vai ser aquele crescimento tão acelerado como em 2006/7”*

P. - O sector da construção é importante para o desenvolvimento do país?

L.H. - Sim, esta nova etapa não vai ser aquele crescimento tão acelerado quanto foi em 2006/2007, hoje acredito que vai ser um crescimento mais sustentável, vai ser um ano bom para os construtores, mas não com o volume que se tinha há dois ou três anos.

P. - Qual a vossa expectativa e sonhos para os próximos anos?

L.H. - Ter um crescimento sustentado da empresa, que se consiga manter o crescimento que temos hoje sem a flutuação que tínhamos apenas com as obras civis. A Container Solution diversifica as suas atividades sempre em contentores, produzindo soluções ao mercado, mas sem depender exclusivamente da obra pública.

P. - Gostaria de deixar alguma mensagem para os leitores?

L.H. - Que Angola é um país que promete com todo o cuidado que merece e que a Container Solution está aqui para facilitar a vida do empresário.

## Entrevista com João Eliseu Sacuenga

Presidente do Cons. de Administração de Catito SGPS

P. - Fale-nos um pouco da história da empresa.

J.E.S. - A Catito começou como uma pequena empresa na década de 80, no início dos anos 80 dedicou-se ao comércio em geral, de importação e exportação. Começou no Cuando-Cubango, foi ideia minha, e agora sou o Presidente do Conselho de Administração da empresa. Apesar das dificuldades que o país atravessou, a nossa empresa foi crescendo e hoje a Catito já não é uma só empresa mas uma holding. É uma sociedade de gestão de participações que trabalha várias áreas, o nosso foco principal de negócios neste momento é a área de construção. Estamos a trabalhar na construção civil e obras públicas.

P. - Além da construção também está na área da imobiliária, correto?

J.E.S. - Nós temos uma empresa no grupo que é a CRS, que trabalha na área da construção, representações e serviços. Esta empresa de construção tem um gabinete de projetos que está sediado na cidade do Porto (Portugal). Também estamos na África do Sul. Nós trabalhamos na construção na área da hotelaria e habitação residencial. Temos obras em Benguela, no Huambo, e no Cuando-Cubango.

P. - Qual o objetivo a longo prazo do grupo?

J.E.S. - Nós gostaríamos de ser uma referência, não só no contexto de Angola, aliás estamos nesse caminho. É uma empresa que a nossa estratégia de há três anos para cá optámos por uma via, a da internacionalização. Nós estamos a fazer uma internacionalização hoje no sentido de minimizar custos, sobretudo na área construtora. Como não temos



Foto: QMP

*“Acho que as parcerias deveriam ser mais a nível das pequenas empresas”*

tecnologia local para projetos complexos e é caro ir buscar técnicos especialistas, instalámos escritórios em Portugal e na África do Sul, trabalhamos em rede. A nossa ideia era instalarmo-nos no mercado exterior para fornecer também produtos que vêm de Angola. Estamos a trabalhar no sentido de produzirmos uma marca sobretudo para os produtos que vêm da nossa atividade agropecuária. Gostaríamos de levar para o estrangeiro produtos de qualidade e internacionalizarmos a nossa atividade. Uma das grandes dificuldades nacionais é os acessos aos apoios financeiros.

P. - Pondera ter parcerias com outros países?

J.E.S. - Isso é fundamental. Para bem da economia, as parcerias não deveriam ser feitas com as grandes empresas. Hoje, o grande problema dos empresários e dos governos é quando existem convénios, os países procuram estabelecer comunicação para acordos entre as grandes empresas, grandes grupos económicos, acho que deveria ser a nível das pequenas empresas.



### SEGURANÇA E VIGILANCIA LDA

A Ango-Atenta - Segurança e Vigilância, Lda como personalidade jurídica se encontra no mercado a mais de nove (9) anos ao serviço da reconstrução nacional, cujo objecto social é o exercício da actividade de Segurança Privada, observado a lei e normas e demais legislações vigentes na República de Angola.

A Ango-Atenta, Lda também oferece os seguintes serviços:

- Montagem de alarmes CCTV;
- Controlo de Acessos;
- Detecção de Incêndios;
- Colares;
- Fechaduras;
- Portas blindadas;
- Portas Corta-fogo.

A Ango-Atenta, Lda mantém uma excelente relação com os órgãos policiais e militares, o que tem contribuído para o elevado índice do desempenho e prevenção das ameaças do dia-a-dia.

Tel: +244222 44 37 25 / Fax: +244222 44 81 77 / Caixa Postal: 3572  
Endereço: Rua Martin Luther King, n.º 25, Luanda - Angola / E-mail: apolodientesangoatenta@hotmail.com



### PLANTEC, Lda

Petróleo, Lubrificantes e Tecnologia de Angola

PLANTEC, Lda  
Barris Martires do Kifangondo  
Rua 20 - Bloco 66B 1º D  
Luanda - Angola

PBX: (+244) 222 327 714  
E-Mail: plantecdir@nexus.ao

## Entrevista com r no Albernaz CEO do Grupo Arena

**P. - Qual o volume de faturação do Grupo?**

**B.A. -** No último ano atingimos uma taxa de crescimento na ordem dos 30%, um aumento de 10% fase ao crescimento médio verificado nos últimos três anos. Significa que, apesar de 2009 e 2010 terem sido anos de contração a nível do crescimento em Angola, a empresa tem registado crescimentos bastante positivos.

**P. - A atividade em que estão inseridos tem contornado bem a crise?**

**B.A. -** A economia abrandou, já não se vive a mesma euforia, no entanto, o crescimento é ainda bastante acelerado em Angola. Por outro lado, temos um cliente mais exigente que nos obriga a fazer um melhor trabalho e com isso evoluir e crescer como empresa. A maior dificuldade sentida está relacionada com o prazo de recebimentos.

**P. - Essa situação dos prazos está a melhorar?**

**B.A. -** Está a melhorar nos últimos meses, o prazo médio de pagamento tem vindo a diminuir.

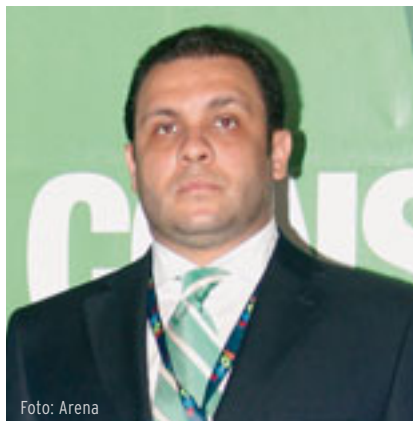


Foto: Arena

*“Temos um cliente mais exigente que nos obriga a fazer um melhor trabalho, a evoluir e crescer como empresa”*

**P. - Como explicaria a um investidor o quanto é importante o mercado angolano?**

**B.A. -** Angola tem recursos naturais (não falando do petróleo, ferro e diamantes que toda a gente sabe). Angola tem riquezas, como o turismo, Angola tem uma costa enorme. Já fui muitas vezes a Espanha que trabalha muito bem o

turismo, recebe muito bem. Angola tem uma costa fantástica, tem praia quase nove meses por ano, tem recursos turísticos fantásticos, acredito que os empresários que actuam na área hoteleira têm bastantes recursos que podem utilizar. Na parte da cerâmica, Angola tem recursos na zona sul, que podem representar fantásticos investimentos. Tem o barro e todos os ingredientes para se fazer um produto magnífico. O mercado da distribuição de combustível é também uma oportunidade de negócio.

**P. - Qual a sua sugestão para conhecer melhor onde se pode apostar em Angola?**

**B.A. -** A participação nas feiras é importante para alguém que queira conhecer Angola. A FILDA (multisectorial) e a Projekta by Constrói Angola (dedicada à construção) são as principais feiras em Luanda. Para além disso, existe a Alimentícia, dedicada à área da alimentação, restauração e hotelaria, e as feiras provinciais, como a Expo Huíla e a Feira Internacional de Benguela.

**P. - Quais os objetivos do Grupo para os próximos anos?**

**B.A. -** Definimos quatro eixos de desenvolvimento fundamentais, onde assenta parte da nossa estratégia de atuação a curto/médio prazo: por um lado, uma reestruturação organizacional, que terminou no início de 2010 com a constituição do Grupo Arena, a contratação de recursos especializados, etc. Por outro, uma reestruturação empresarial, que terminou no início de 2011, com alteração da identidade do Grupo e suas marcas, um maior relacionamento com fornecedores e parceiros e uma maior proximidade com os clientes. Apostamos também na reestruturação das instalações, que passam pela construção da nova unidade de produção, em Benfica. E por fim, uma constante procura de novas oportunidades de negócio. Todos estes eixos de desenvolvimento promovem uma gestão mais responsável e profissional do negócio, garantindo uma maior satisfação do cliente e a criação de valor.

**PROJECTO, FISCALIZAÇÃO  
E CONSULTORIA**  
ARQUITECTURA & ENGENHARIA



## Entrevista com José César Santos de Macedo

Presidente e Diretor-geral da Lactiangol - Lacticínios de Angola SARL / P.C.A. da Agropromotora

**P.** - Como foi a experiência da empresa no mercado angolano?

**J.C.B.M.** - A Agropromotora começou a trabalhar com Angola no início da década de 80, mais concretamente em 1981. Na altura, prevalecia no país uma economia centralizada, com predominância das UEE (Unidades Económicas Estatais). O sector público era determinante e o grande motor da economia. Nessa altura, começámos a trabalhar prestando assistência técnica ao Ministério da Agricultura, nomeadamente a algumas unidades agro-industriais que se estavam a desenvolver. Posteriormente, alargámos a nossa atividade, fomentando a criação de alguns organismos de apoio à agricultura familiar e empresarial e à extensão de desenvolvimento agrícola de algumas cooperativas de pequenos produtores. Na década de 90, com o primeiro período de paz (de 91 a 94), em que a economia angolana se virou mais para o sector privado e o Estado começou a alienar grande parte das suas estruturas, nós entrámos também no sector produtivo e tornámo-nos sócios fundadores da Lactiangol em 1994.

**P.** - Como se encontrava a Lactiangol na altura da assinatura do Tratado de Paz em 2002?

**J.C.B.M.** - A Lactiangol estava em pleno funcionamento. Apesar das dificuldades, desde a sua criação até hoje, felizmente nunca parou. Até 2002, as restrições que se impunham ao seu funcionamento prendiam-se essencialmente com o desenvolvimento geográfico, isto é, a produção estava confinada ao público da cidade e província de Luanda, porque de resto não havia capacidade de penetração nas províncias.

**P.** - Como se desenvolveu a empresa a partir de 2002?

**J.C.B.M.** - Nós delineámos uma estratégia



Foto: Lactiangol

*“Verificamos que era necessário estar preparados para enfrentar essa invasão de empresas produtoras estrangeiras”*

*direcionada para a situação industrial da própria unidade, sob o ponto de vista das suas performances, porque percebemos imediatamente que o advento da paz conduziria a um forte incremento das importações. Como tal, aquele período de graça em que o país não era muito convidativo ao investimento iria desaparecer e aí nós deixaríamos de ser um peão no mercado dos laticínios, para passarmos a ter uma grande pressão da concorrência estrangeira. Iria notar-se forte competitividade e ausência de normas higieno-sanitárias de carácter alimentar, que permitissem uma regularização das importações. Tínhamos uma noção perfeita de que Angola passava a ser um mercado muito cobiçado, em que as empresas produtoras estrangeiras iriam apostar fortemente e de forma desregrada sob o ponto de vista da importação e da regulamentação de bens alimentares, que permitiria a entrada de produtos. Teríamos de deixar de ser uma economia aberta em certas situações. Numa primeira análise, verificámos que era necessário estar preparado para enfrentar essa “invasão”.*



Foto: Lactiangol

Foto: Lactiangol

**P.** - Que medidas foram tomadas para enfrentar esta nova situação?

**J.C.B.M.** - Para enfrentar esta situação nós apostámos em duas vertentes. Uma de divulgação pedagógica e outra de marketing, que assegurassem simultaneamente a publicitação dos nossos produtos e a informação sobre o que eram os produtos lácteos e o que se esperava deles.

**P.** - Como está a situação atual dos produtos lácteos? Já se ultrapassou o contratempo da legislação?

**J.C.B.M.** - Não, há ainda a existência de legislação nacional que não está posta em prática. Há bastante trabalho já feito, sobretudo a tentativa da transposição para a legislação nacional das normas do Códex Alimentário, mas há também uma série de trabalhos realizados e normas preparadas que ainda não estão em vigor. A primeira fase, sobre prazos de validade, embalagem e etiquetagem, já deu lugar à publicação da respectiva legislação para estes aspetos mais primários. Porém, carecem ainda de estar plasmados em legislação nacional, os aspetos relacionados com o fabrico, com a denominação dos produtos e com os componentes, que são mais do foro

*da produção, do modo de fabrico e do nível nutricional.*

**P.** - A empresa produz outros produtos?

**J.C.B.M.** - Sim, produzimos outros produtos, o inverso é que não se tem verificado. Quem produz lacticínios e simultaneamente sumos de fruta, não aumenta a complexidade, pelo contrário simplifica. O leite e os seus derivados são dos alimentos mais complexos de tratar e de embalar, dos mais sensíveis e com um comportamento mais imprevisível. Sob o ponto de vista industrial, é o mercado menos atraente para rapidamente se crescer.

**P.** - Quais os objetivos para a Lactiangol para os próximos cinco anos?


**J.C.B.M.** - Gostaria de ter, antes de mais, implantação nacional, ou seja, passar a ser reconhecida uma marca não só presente na cidade de Luanda como em todas as outras províncias. Isso é uma meta que muito ansiamos. Outra é termos pelo menos um conjunto de 10 mil produtores nacionais de leite, que sejam nossos fornecedores. Um núcleo entre 5 a 10 mil produtores era para nós um referencial importante. Começámos sem nenhum, mas hoje já temos mais de uma centena de produtores.

**AFRICONSULT - Consultores de Engenharia, Lda,** é uma Empresa de direito Angolano de prestação de serviços nos mais variados domínios da engenharia e arquitectura.

**ÁREAS DE INTERVENÇÃO**

- Ordenamento do território e urbanização
- Infra-estruturas Rodoviárias incluindo Estradas, Auto-Estradas, Arruamentos, Pontes e Viadutos.
- Infra-estruturas de Saneamento incluindo Abastecimentos de água, Drenagens Residuais e Pluviais
- Estações de Tratamento, Estações Elevatórias, etc.
- Edifícios Públicos, de Habitação, Escritórios e Industriais.
- Hotéis e Empreendimentos Turísticos.

**Luanda / Lg. Cristóvão Falcão nº9.**  
T: +[244] 222 448 992 / F: +[244] 222 443 066 / 771

Esta Reportagem foi produzida pela  quality media press  
info@qmpress.com /  
A Reportagem está disponível em [www.qmpress.com](http://www.qmpress.com)

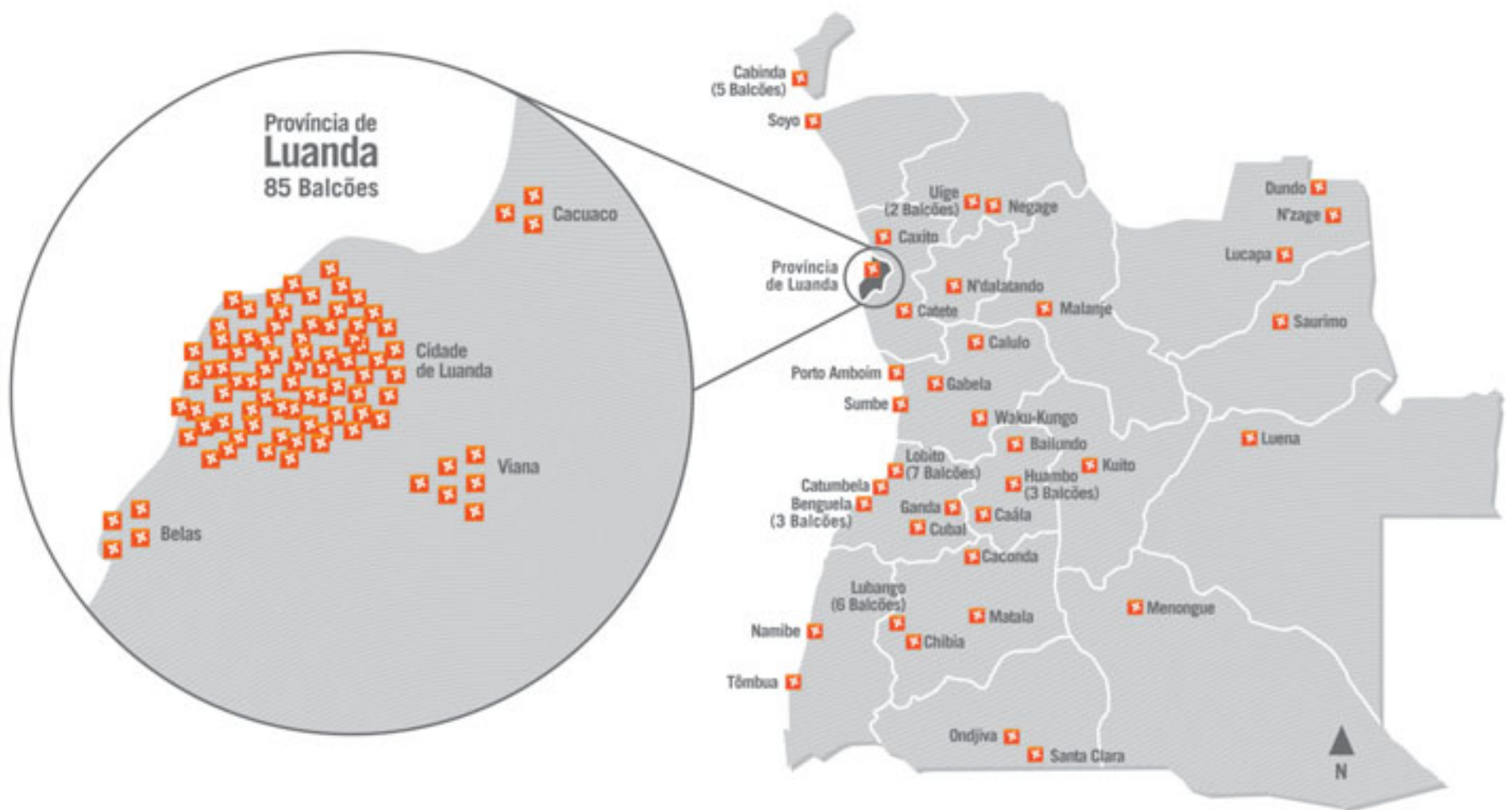
Os conteúdos publicados no presente dossier não são da responsabilidade da Direção do Expresso ou da Sojornal, sendo editorialmente autónomos.



Consultoria Organizacional e de Recursos Humanos

Rua Eng<sup>o</sup> Armindo de Andrade, 199 - Miramar  
Tel: + 244 222 443173/448171 / Fax: + 244 222 448176  
emosist@emosist.com / [www.emosist.com](http://www.emosist.com)

# O seu Banco em Angola.



O Grupo BPI está em Angola através do BFA - Banco de Fomento Angola, o banco privado com a maior rede comercial, com mais de 140 espaços de atendimento em todo o país, servindo mais de 800.000 Clientes. Em Portugal e em Angola, o BPI e o BFA colocam à sua disposição as Soluções Angola-Empresas, uma oferta financeira com condições muito competitivas e que lhe garante o acesso a equipas especializadas do Gabinete para África e da Business Development Unit do BPI e do Gabinete de Apoio e Cooperação Empresarial do BFA.

Visite-nos no seu Centro de Empresas ou Balcão BPI. Consulte [www.bfa.ao](http://www.bfa.ao) ou [www.bancobpi.pt/empresas](http://www.bancobpi.pt/empresas) onde encontrará informação relevante sobre o mercado angolano através do Research e do Guia BPI Angola.

808 285 285 (atendimento personalizado, 24 horas por dia)

