

Destaque

Angola-Portugal: Defendida uma relação *win-win* a longo prazo

Luanda e Lisboa estão a definir uma nova estratégia, que inclui a revisão da tributação, onde os angolanos defendem um acordo vantajoso para ambos.

POR EDJAIL DOS SANTOS | FOTOGRAFIA NJOI FONTES



BNA

Vende 82,49 milhões EUR

O Banco Nacional de Angola efectuou recentemente uma sessão de venda de divisas aos bancos comerciais tendo colocado no mercado primário o montante de 82,49 milhões EUR para a cobertura de algumas operações, das quais se destacam as cobranças documentárias, viagens, saúde, educação, apoio familiar e salários de trabalhadores expatriados.

Existem 9440 empresas em Portugal que exportam os seus produtos para Angola, e, destas, mais de metade não vende para mais nenhum mercado externo, de acordo com os dados solicitados ao Instituto Nacional de Estatística (INE) de Portugal.

Em 2015, por exemplo, 5256 empresas dependiam a 100% de Angola para realizar as suas vendas para fora do país. Em valor, representaram 1234 milhões EUR, o que equivaleu, na altura 41% do montante arrecadado com as exportações para Angola durante aquele ano.

Os empresários portugueses têm deixado vincado que vão continuar a apostar em Angola nas áreas da reconstrução e modernização de infra-estruturas, na dinamização da economia e na criação de melhores serviços, a nível de saúde, educação, ciência, entre outras, que representam boas oportunidades de negócios no nosso país.

Em resposta a esse quadro, que merece maior equilíbrio, a Comunidade das Empresas Exportadoras e Internacionalizadas de Angola (CEEIA), apesar do peso irrisório das exportações para Portugal, insiste que cresceram em cerca de 35% na última década em sectores como a economia, a banca, telecomunicações, comunicação social, energias, engenharia, serviços e transporte. “É importante manter o nível de investimentos para continuarmos a ter o retorno positivo que existe neste momento”, reforçou o presidente da CEEIA, Agostinho Kapaia numa entrevista recente ao Mercado.

Agostinho Kapaia adianta que há diversos sectores com grande potencial de negócio em terras lusas, como o mercado das telecomunicações, da banca ou das energias, entre outros.

“Portugal continua a ser um dos mercados prioritários, cujas relações duradouras e todos os factores que já referi permitem algumas facilidades e maior celeridade no processo”, sustentou Agostinho Kapaia, presidente da CEEIA.

Por outro lado, o presidente da Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações, Licínio Contreiras, adiantou que o sal, o café, o granito e os frutos do mar são os produtos escolhidos para aumentar as exportações de Angola, fora do sector petrolífero, nos próximos cinco meses.

Já em relação à atracção do empresariado estrangeiro, Licínio Contreiras adianta que existem cinco desafios para que o investimento privado cresça no País, nomeadamente, as infra-estruturas, o capital humano, a melhoria do ambiente de negócios, completar as cadeias produtivas e um apoio do Estado à produção local.

O responsável, que falava na conferência “Encontros Angola-Portugal: Relações com Passado e com Futuro”, sustenta também que a nova Lei do Investimento Privado dá maior abertura

Do lado português, o presidente da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), Luís Filipe de Castro Henriques, defende que se deve pensar em oportunidades a longo prazo, e não apenas num só ciclo, sendo que a longo prazo a relação entre os dois países é particularmente importante para a estratégia de diversificação de Angola.

“Precisamos de desenvolver uma estratégia de cooperação entre Portugal e Angola, e a AICEP está a trabalhar nisso, assim como os dois governos se encontram a estabelecer um acordo

Entre 2000 e 2014, houve só um ano de queda. Em todos os outros, as exportações avançaram e quase sempre com variações de dois dígitos. Em 1999, Angola comprou a Portugal 276 mil EUR em mercadorias.

para a facilitar a tributação entre Angola e Portugal”, observa o responsável.

Para o presidente da direcção da Câmara de Comércio e Indústria Portuga Angola, João Luís Traça, entre os factores que estão na origem do menor interesse das empresas portuguesas em Angola está, sem dúvida, que o mais importante é a diminuição na disponibilidade de divisas, a quebra na capacidade de consumo por parte do mercado interno e do sector público, em particular.

“Infelizmente, as economias passam por momentos de crise, o crescimento económico perpétuo não existe, e foi isso o que aconteceu à economia angolana. Obviamente que estas questões devem ser enquadradas no pano de fundo que é a grande dependência de Angola face à produção petrolífera e o facto de o preço do petróleo ter sofrido uma quebra”, reforça João Traça.

Quanto à procura de novos parceiros europeus, o entrevistado adianta que é consequência normal de um país que precisa de investimento estrangeiro para crescer e entrar num novo paradigma económico: uma economia diversificada e exportadora. “Ao fim e ao cabo, estes novos mercados podem e devem ser vistos como uma oportunidade para as empresas portuguesas”, afirma.

No sector financeiro, onde existe muita participação portuguesa na banca, o Preside do Conselho Executivo do Banco de Fomento Angola, Jorge Ferreira lembrou que estão a ser implementadas um conjunto de medidas, reforço de capitais próprios e dos bancos, que se traduzira na melhoria do mercado e numa melhor gestão dos riscos.

“A convergência da política monetária com a cambial é crítico para as empresas. Por seu turno, o desenvolvimento do mercado de capitais vai permitir um plano de privatizações e captar investimentos que dinamizarão a economia. Se um sistema que hoje e público passa a ser privado há uma concorrência real”, analisa Jorge Ferreira.

Exportações mais baixas em dez anos

Em termos económicos, face às restrições económicas que Angola vive no momento, que têm tido repercussões na relação comercial entre as duas nações, regista-se uma queda nas exportações de Portugal para Angola. Em 2016, Portugal exportou 1,5 mil milhões EUR para Angola, o que representa uma quebra de 28,4% face ao ano anterior. Uma contracção que se seguiu a uma quebra de 33,9% registada em 2015. Isso significa que, em apenas dois anos, o valor das exportações portuguesas de mercadorias para Angola caiu para menos de metade.

A história das vendas portuguesas para Angola tem sido contada com crescimentos sucessivos. Entre 2000 e 2014, houve só um ano de queda. Em todos os outros, as exportações avançaram com variações de dois dígitos. Em 1999, Angola comprou a Portugal 276 mil EUR em mercadorias. 15 anos depois, em 2014, esse valor ascendia a quase 3,2 mil milhões EUR. ■



João Traça, Presidente da CCIPA

Ao fim e ao cabo, estes novos mercados podem e devem ser vistos como uma oportunidade para as empresas portuguesas”, afirma, porém adianta que “em nenhum lugar do mundo o investimento português é tão forte como em Angola”.



Licínio Contreiras, AIPEx

“existem cinco desafios para que o investimento privado cresça no país, nomeadamente, as infra-estruturas, o capital humano, a melhoria do ambiente de negócios, completar as cadeias produtivas e um apoio do Estado a produção local”.
“O sal, o café, o granito, e os frutos do mar são os produtos escolhidos para aumentar as exportações de Angola, fora do sector petrolífero, nos próximos cinco meses”.



Agostinho Kapaia, CEEIA

“Existem já muitas empresas angolanas, com produtos nacionais de muita qualidade, que estão a perceber a importância das exportações e o potencial que os nossos produtos têm além-fronteiras. Portugal continua a ser um dos mercados prioritários, cujas relações duradouras e todos os factores que já referi permitem algumas facilidades e maior celeridade no processo”.

Em 2015, 5256 empresas dependiam a 100% de Angola para realizar as suas vendas para fora do país. Em valor, representaram 1234 milhões EUR, de acordo com o INE de Portugal.

que a anterior, sendo uma mais-valia para as empresas interessadas em investir em Angola.

Entretanto, a directora-geral da Contratação Pública do Ministério das Finanças, Rosária Dias dos Santos Filipe, alerta que os investidores estrangeiros têm encontrado dificuldades para ter acesso à contratação pública em Angola, face aos constrangimentos causados por agentes públicos contratantes em contacto com empresários nacionais, um quadro por alterar.

Em fase de conclusão está um de dupla tributação considerado fundamental pelos e investidores dos dois países, que reclamam por um instrumento de protecção recíproca. A negociação deverá ser concluída até à visita do primeiro-ministro português, António Costa ao nosso país no corrente ano.

Destaque

Luís Castro Henriques, presidente da AICEP Portugal Global

“Relações bilaterais continuam a ter potencial para crescer”

Responsável do organismo de promoção das exportações lusas e pela atracção de investimento para Portugal está confiante no futuro das relações com Angola. Diversificação de parcerias angolanas não prejudica posição portuguesa, afirma.

POR RICARDO DAVIS LOPES

Angola foi um dos 17 países eleitos pela AICEP como prioritária no investimento e exportações portuguesas em 2018. Como está a correr este processo em termos de investimento?

Entre os 17 mercados que a AICEP considerou *core* no seu Plano Estratégico existem níveis e motivos distintos para a sua inclusão. Angola tem um potencial e uma importância distintiva para as exportações portuguesas e parcerias de investimento, de médio-longo prazo, com as nossas empresas. Angola, pelas vantagens competitivas da língua e cultura comuns, importância intrínseca do seu mercado e pela posição de acesso aos mercados da SADC é, sem dúvida, um país-chave para as empresas portuguesas.

E de exportações?

Angola foi, em 2017, o oitavo cliente de Portugal, com uma quota de 3,2% das exportações totais de bens. As exportações portuguesas de bens para Angola atingiram 1,79 mil milhões EUR e, foram 5.838 as empresas portuguesas a exportar para este mercado. Máquinas e aparelhos, produtos agrícolas e químicos estão no *Top3* dos bens exportados para Angola, seguidos de bens alimentares, metais comuns e plásticos e borracha. Para além disso, note-se que muitos destes valores já foram superiores e acreditamos que o voltarão a ser.

Que mensagem trouxe a Angola neste encontro em Luanda?

Portugal e Angola mantêm relações privilegiadas, não só pelas raízes históricas e culturais, mas também pelos interesses económicos comuns. Existem cerca de mil empresas portuguesas a operar em Angola com uma aposta de longo prazo e para quem o mercado continua a ser absolutamente relevante. Acredito que a estratégia de diversificação da economia angolana que está a ser seguida neste momento representa uma oportunidade única para ambas as economias. Tanto para o desenvolvimento sustentado de Angola, de maior valor acrescentado e de longo prazo, como para as empresas portuguesas, pois poderão trazer soluções competitivas para muitos destes objectivos, o que criará também um impacto positivo em Portugal. As empresas portuguesas estão atentas e disponíveis face à abertura de Angola e pretendem continuar a ser um parceiro preferencial. Estamos a trabalhar neste sentido. Nesse âmbito aplica-se bem a expressão: Estamos juntos!

Luanda tem dado sinais de querer abrir portas noutros mercados europeus, incluindo França, indicada como porta preferencial de entrada de Angola na Europa. Como vê esta diversificação de parceiros de Angola?



A diversificação parece-nos positiva! Basta que seja também positiva para Angola que automaticamente o será para as empresas portuguesas. Os laços que unem Portugal e Angola são fortíssimos e por isso acreditamos que esta abertura vem reforçá-los. França é o segundo principal mercado de exportações de Portugal e por isso podemos ver as relações entre França, Portugal e Angola como complementares.

A AICEP e a AIPLEX têm colaborado, ou prevêem colaborar de alguma forma mais aprofundada?

Sem dúvida, podemos ser parceiros fundamentais. A natureza das duas instituições fomenta uma boa colaboração em áreas de interesse mútuo. Por exemplo, no que se refere à partilha de informação, calendarização relevante de desenvolvimentos, processos e procedimentos bilaterais, acções de formação e na coordenação de iniciativas no âmbito da CPLP. Estou convicto que a parceria entre a AICEP e a AIPLEX só poderá ser frutuosa para ambas as economias.

Quais os principais entraves ao investimento português em Angola?

As restrições na mobilidade de capitais são um desafio conhecido de todos e que as empresas têm de ter em conta. Acreditamos que Angola pretende adoptar medidas que mitiguem os desafios existentes e está hoje em dia a envidar esforços nesse sentido, o que será benéfico para todos.

Como olha para o futuro das relações comerciais e empresariais luso-angolanas até ao final do plano estratégico da AICEP?

Com optimismo. A relação bilateral continua a ter potencial para crescer. No que à acção da AICEP diz respeito, estamos completamente comprometidos com o objectivo de alargar e aprofundar o relacionamento económico e comercial com Angola, em estreita colaboração com as instituições e empresários angolanos e portugueses, e com os objectivos estratégicos do Governo de Angola de diversificação da sua economia.

Olha para Angola de uma forma diferente depois desta visita? Porquê?

Angola recebe-nos sempre de forma calorosa. Depois da visita à FILDA e de ter falado com vários empresários, confirmam-se perspectivas positivas para o futuro, em particular num acelerar gradual do crescimento económico, mas também ficou claro que Portugal continua a ser visto como um parceiro basilar na estratégia de diversificação da economia angolana.

Como avalia a participação portuguesa na FILDA este ano face a anteriores?

A FILDA 2018, na sua 34ª edição, contou com uma participação relevante de empresas portuguesas, mas acima de tudo de várias estreantes. Portugal é recorrentemente um dos principais países participantes na FILDA, creio que isso prova a relevância do mercado angolano para as empresas portuguesas. Estou certo que para o ano ainda termos mais empresas representadas!

O que leva de mais importante na bagagem para Portugal após esta viagem?

Confiança. Além da língua e da cultura, Portugal e Angola partilham oportunidades significativas para os empresários portugueses e angolanos e, conseqüentemente, para ambas as economias. É indispensável aprofundar as relações económicas e comerciais entre os dois países, estimulando boas parcerias entre empresas e instituições. Angola demonstrou abertura e Portugal está atento e pronto para incrementar o potencial das relações bilaterais. A AICEP, em Portugal e através da sua Delegação em Luanda, está a trabalhar para esse desígnio, apoiando as empresas no terreno. **M**

Guerra comercial China chocada

Pequim está "chocada" com a decisão do presidente norte-americano, Donald Trump, de impor novas taxas, de 10%, sobre um total de 200 mil milhões USD de bens importados da China. A China considerará tal atitude inaceitável e anunciou que vai adoptar "contramedidas necessárias", confirmando uma guerra entre os dois países.

Números Angola - Portugal

Investimento directo por sector de actividade

ID de Portugal em Angola	2015	2016
Serviços	274,6	-80,6
Actividades Financeiras e de Seguros	26,1	32,8
Electricidade Gás e Água	10	0,1
Construção	21,2	-12,0
Indústrias Transformadoras	6,6	8,1
Outros Sectores	-0,1	-0,4
Total	260,9	-84,8

De Angola em Portugal	2015	2016
Serviços	17,8	-0,2
Actividades Financeiras e de Seguros	80,9	6,8
Construção	43,7	14,6
Indústrias Transformadoras	0,0	0,1
Outros Sectores	6,1	4,7
Total	167,6	19,2

(3 milhões)
Fonte: Banco de Portugal in Evolução das Economias dos PALOP e em Timor Leste 2015/2016 e 2016/2017

Lusofonia em números 2014 - 2017

Principais indicadores económicos Angola - Portugal	População (milhões hab.)	PIB pm (USD mil milhões)	PIB per capita (USD)	Índice Desenv. Humano	Facilidade nos Negócios 2017
Angola	25,789	93,773	3 630	150º	18º (18º)
Portugal	10,306	204,761	17 905 €	41º	25º (25º)

Balança corrente - Saldo em % do PIB

	2014	2015	2016	2017
Angola	-2,9	-8,3	-8,8	-8,4
Portugal	0,1	0,1	0,8	0,6

Comércio Bilateral por Secção Pautal

Grupos de produtos	2015		2016	
	Import.	Export.	Import.	Export.
Animais e Produtos do Reino Animal	5 047,3	121 836,9	6 449,3	104 243,1
Produtos do Reino Vegetal	14 815	39 507,4	331,2	55 459,3
Gorduras e Óleos	0,0	58 222,5	0,0	73 386,6
Produtos Alimentares, Bebidas, Tabaco	190,7	317 693,3	218,0	196 684,5
Produtos Minerais	112812,1	29 624,2	785587,5	29 031,9
Produtos Químicos	2,9	180 779,6	36,9	168 351,7
Plásticos e Borracha	59,7	109 001,0	5,3	87 681,4
Pele e Couros	0,1	7 617,9	0,3	5 844,6
Madeira e suas Obras	780,6	19 317,8	2 491,5	12 421,7
Pastas Celulósicas, Papel, Cartão	27,3	69 662,2	87,0	60 805,7
Têxteis	35,6	59 198,2	38,3	32 249,8
Calçado, Chapéus, Guarda-Sós	0,1	26 249,6	7,3	18 747,9
Obras de Pedra e Vidro, Cerâmica	119	63 189,8	19,2	45 752,5
Pedras e Metais Preciosos	108,6	4 857,9	41,8	2 644,1
Metais Comuns e suas Obras	52,9	210 059,0	291,6	98 663,1
Máquinas e Aparelhos	3 110,9	523 346,7	11 080,4	360 775,5
Material de Transporte	734,6	65 510,1	2 114,4	34 061,9
Instrumentos de Óptica/Precisão	2 187,1	60 853,1	6 479	34 212,6
Armas e Munições	0,2	140,5	0,0	37,2
Produtos Diversos	78,8	134 032,4	196,1	79 450,6
Objectos de Arte	30,2	606,3	30,3	342,8
Total	1142261,9	2 101 306,3	809 720,2	1 502 848,2

Elaborado pela CCIPA com base em dados preliminares do INE Portugal

Balança Bilateral de Serviços

Rubricas	2015	2016	jan/jul 16	jan/jul 17	Varição (%) 16/15	Varição (%) 17/16
Exportações	1400,6	949,1	534,1	574,2	-32,3%	-7,5%
Importações	2775	181,6	97,1	98,0	-65,6%	-0,9%
Saldo	1123,1	767,5	437,0	476,2	-31,7%	-8,9%
Coeficiente de Cobertura	504,7%	522,6%	550,1%	585,9%	-1,5%	-6,3%
Angola como cliente de Portugal: % exportações	5,5%	3,6%	nd	3,5%		
Angola como fornecedor de Portugal: % importações	2,2%	1,4%	nd	1,2%		

Elaborado pela CCIPA com base em dados da AICEP Portugal Global in Portugal: Relacionamento Económico com Angola, set.17

Balança Comercial de Mercadorias e de Serviços

Rubricas	2015	2016	jan/jul 16	jan/jul 17	Varição (%) 16/15	Varição (%) 17/16
Exportações	3 509,5	2 454,5	1 240,8	1 618,0	-31,7%	-30,4%
Importações	1 341,0	932,4	452,2	216,8	-65,6%	-52,8%
Saldo	2 168,5	1 522,1	788,6	1 401,2	-29,9%	-7,7%
Coeficiente de Cobertura %	261,7%	263,2%	274,4%	746,3%	-1,5%	-11,0%
Portugal / Angola						
Portugal como exportador %	4,7	3,2	nd	3,4		
Portugal como importador %	1,9	1,3	nd	0,5		

Elaborado pela CCIPA com base em dados do INE - Instituto Nacional de Estatística de Portugal e da AICEP Portugal Global in Portugal: Estatísticas de Relacionamento Económico com Angola, set.17

Destaque



Susana Claro, Tax Partner – PwC

“Não creio que haja algum país do mundo que esteja preparado para receber o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), um imposto aplicado aos produtos, serviços, transacções comerciais e importações”, considera Susana Claro da consultora PwC. A especialista destaca ainda que os próximos tempos serão desafiantes para o Estado angolano, uma vez que o IVA está em linha com a estratégia da diversificação da economia, reforço e aumento das receitas fiscais. “O objectivo do Governo é ter um leque abrangente de impostos e as empresas têm de adaptar-se a este novo regime fiscal. Num primeiro momento pode ser difícil encontrar recursos para adaptar-se a esta modificação, mas nada há-de ser impossível”, referiu. A partner da PwC diz ainda que apesar de o regime ter níveis de fraude bastante elevados é amplamente utilizado por países com distintas estruturas económicas, estágios de desenvolvimento e capacidade administrativa. “Aguardemos pelos próximos desenvolvimentos.”



José Dias da Fonseca, CEO Global – Grupo MDS

O CEO da Global, Grupo MDS diz que o sector segurador tem um lado invisível no crescimento da economia do País. Assim, a relação dos prémios de seguros com relação ao PIB é um dos principais problemas para Angola. Lembra que o índice de penetração dos seguros se encontra abaixo de 1% e muito longe de mercados maduros como da Europa e mesmo de alguns países da África Subsariana. “O mercado dos seguros cresce com a economia e dispor de um sector segurador saudável é condição sine qua non para a estabilidade económica de um País”, disse. Os seguros, apesar das exigências entram em todos os sectores. José Dias da Fonseca que o sector pode ser um suporte para a diversificação da economia. “A nível da agricultura, por exemplo, a Tanzânia, o Ruanda, o Quênia conseguiram implementar o seguro e cobrir riscos da produção agrícola. A nível interno está a haver uma revolução positiva do sector.”



Augusto Miragaia, Administrador Secil Lobito

A Secil Lobito tem uma fábrica de cimento no Lobito que é a mais antiga de Angola, está a trabalhar, ininterruptamente, desde 1952, mesmo com o período menos tranquilo, informou Augusto Miragaia. “É uma parceria entre a Secil-Portugal (51%) e o Estado Angolano (49%)”, disse o administrador da SL. “O sector do cimento terá sido daqueles que mais se desenvolveram. Em 2010, a capacidade instalada em Angola era de pouco mais de 1 milhão de toneladas /ano.” Para Miragaia, o País precisava de cerca de 3 milhões, havia um défice de cerca de 2 milhões, coberto com a importação. O consumo de cimento, segundo o administrador da SL, passou de 3 milhões de toneladas, em 2010, para cerca de 5,8 milhões de toneladas por ano. Em 2014 foi de cerca de 6 milhões de toneladas /ano. Hoje, a capacidade instalada é de 8,5 milhões de toneladas e um consumo inferior a 3 milhões. “Estes são os números de 2017, tudo indica que 2018 vai fechar, exactamente, no mesmo número, talvez mais 100 toneladas”, afirmou.



Pedro Santos, Omatapalo

A Omatapalo é uma empresa que começou no sector da construção. Em 2015, iniciou o processo de diversificação da actividade com a entrada em outras áreas. Foi uma acção internacional porque ocorreu não só a nível de Angola, “O processo está em curso, os desafios são muitos, acreditamos que o caminho é esse”, explicou. Na parte da agricultura, está a fazer-se um esforço, a nível de recursos próprios, e recorrendo aos programas que existem hoje em dia no âmbito do financiamento. Na parte da indústria, “também estamos a fazer este esforço, e há este conjunto de investimentos”, disse. A Omatapalo emprega mais de cinco mil pessoas, a nível de quadros externos tem mais de 400 pessoas a trabalhar. É um desafio que traz know-how. “Ainda na agricultura, trouxemos pessoas que conhecem e conseguem fazer melhor”, declarou Pedro Santos. Na indústria foi exactamente o que fez na agricultura, “vamos continuar a fazer o mesmo trabalho para ter as melhores pessoas a trabalhar connosco”.



Jorge Ferreira, PCE BFA

No sector financeiro, onde existe uma forte participação portuguesa, o Presidente do conselho executivo do Banco de Fomento Angola, Jorge Ferreira lembrou que está a ser implementado um conjunto de medidas, reforço de capitais próprios e dos bancos, que se traduzirá na melhoria do mercado e numa melhor gestão dos riscos. “A convergência da política monetária com a cambial é crítica para as empresas. Por seu turno, o desenvolvimento do mercado de capitais vai permitir um plano de privatizações e captar investimentos que dinamizarão a economia. Se um sistema que hoje é público passa a ser privado, há uma concorrência real, que é uma clara alternativa ao desenvolvimento da economia”, analisa Jorge Ferreira. “Há um caminho a fazer, é difícil mas é positivo. Esta preocupação do pagamento dos atrasados é essencial para o avanço da economia pois condiciona os novos negócios”, atesta o gestor da instituição bancária que está a celebrar 25 anos desde a sua fundação.



José Paulo Lei, Administrador FERPINTA Angola

O administrador da FERPINTA, empresa do ramo metalúrgico, José Paulo Lei adiantou que a firma tem diversificado os mercados face às dificuldades no território nacional, face à fragilidade económica que o País atravessa. “Temos uma vocação exportadora e temos feito por terra que é mais barato. Exportamos para o Congo e estamos a procurar novos mercados, sendo que para isso tivemos de contratar pessoas certas para essa missão, porque sem profissionais certos não se tem resultados. Também estamos presentes com investimentos em Moçambique, mas com uma estratégia diferente da usada em Angola.” José Paulo informa que precisam do apoio do Governo através da criação regras para saber como fazer investimentos com uma estratégia de longo prazo, cinco ou dez anos, com objectivos claros de que metas se pretendem atingir”, observa o responsável do Grupo FERPINTA, uma empresa familiar portuguesa instalada em Angola desde 1997.