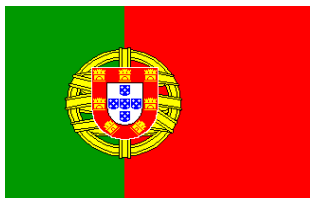


# MISSÃO EMPRESARIAL A ANGOLA (Huíla e Benguela)

09 A 16 DE AGOSTO

RELATÓRIO FINAL



---

# MISSÃO EMPRESARIAL A ANGOLA

09 A 16 DE AGOSTO DE 2009

## 1. Introdução

---

Resultante da elevada adesão de empresas à primeira missão empresarial organizada pela Nersant a Angola em Maio de 2009, a Nersant optou por realizar mais uma missão a este país no ano de 2009, desta vez às Regiões de Huíla e Benguela, entre os dias 09 e 16 de Agosto de 2009, coincidindo com a participação na Expo-Huíla através de um stand conjunto com as empresas participantes na missão.

Angola situa-se no continente africano e tem cerca de 17 milhões de habitantes. A capital é Luanda, tendo actualmente cerca de 4,5 milhões de habitantes. A língua oficial é o português e a moeda o Kwanza. O mercado angolano representa um dos principais mercados de exportação para Portugal, apresentando um nível bastante elevado de abertura ao mercado.

A Região de Huíla (Lubango), é a segunda maior de Angola, a seguir a Luanda, em termos de população com cerca de 3 milhões de habitantes, e de desenvolvimento económico e industrial, onde se registam elevados índices de crescimento e se verifica uma grande abertura e apetência de colaboração das empresas locais com as empresas da Região de Santarém.

A economia angolana tem apresentado elevadas taxas de crescimento ao longo dos últimos anos, em resultado fundamentalmente do estabelecimento de um clima de paz no país, a partir de 2002, e do comportamento do sector petrolífero, tanto em termos de produção como de preços internacionais.

Entre 2005 e 2008 a taxa média de crescimento ter-se-á situado em cerca de 17,5% ao ano, o que coloca Angola no topo dos países com maior crescimento a nível mundial nos últimos anos. As exportações deverão manter-se bastante elevadas nos próximos anos, contudo as importações também terão tendência para aumentar a um ritmo mais elevado, devido ao forte crescimento

económico, ao aumento da despesa pública e à maior disponibilidade de receitas em moeda estrangeira.

Neste quadro de evolução, o principal desafio para o Governo Angolano consiste no relançamento dos sectores fora do âmbito da indústria petrolífera e diamantífera, de forma a aumentar a oferta interna e diversificar as exportações, criando emprego e diminuindo a pobreza.

Os principais fornecedores do mercado angolano são Portugal, em primeiro lugar, seguido dos EUA e da Coreia do Sul. No que diz respeito à sua balança comercial, o destaque fundamental da economia angolana é a importância dos produtos energéticos e a dependência de bens de consumo e de capitais.

Relativamente à estrutura de exportações portuguesas, verifica-se um grau de concentração relativamente elevado nos três grupos de produtos constituídos pelas máquinas e aparelhos, produtos alimentares e metais comuns, que em conjunto vêm representando mais de 50% do total, atingindo mesmo os 55% em 2008.



## 2. Empresas participantes na Missão

Listagem dos participantes na Missão:

Lista de Empresas	Sector
Alberto Dias Ribeiro & Filho Lda.	Comercialização de carnes frescas - Indústria de Fumados
Domingos Castro - Edições Técnicas e Culturais Lda.	Editores, livreiros e material didáctico
José Pais do Amaral & Filhos Lda.	Comércio a retalho em supermercados
Transportes Tejo à Vista Lda.	Transportes de mercadorias a nível nacional e internacional
Trevo Azul Lda.	Comércio e construção de piscinas
Valdemar do Pranto Gonçalves Santos Lda.	Serviços de Metalomecânica Serviços de manutenção, fabrico de engrenagens, veios e carretos
STI - Sistemas e Técnicas Industriais, Lda	Fabrico Máquinas/Equipamentos p/ Indústria Alimentar e Ambiente

### 3. Programa da Missão

**DIA 1 [Sábado]**

**08-08-2009**

**20h00** - Encontro no Aeroporto de Lisboa

**22h10** - Partida para Luanda

**05h50** - Chegada a Luanda

**DIA 2 [Domingo]**

**09-08-2009**

**11h30** – Partida para Benguela

**12h40** – Chegada a Benguela

Dia Livre

**DIA 3 [Segunda-Feira]**

**10-08-2009**

**09h30** – Recepção no Governo Provincial de Benguela

**11h00** – Reunião no Porto Comercial do Lobito

**14h30** – Início dos contactos bilaterais agendados de acordo com as necessidades identificadas pelas empresas participantes

**DIA 4 [Terça-Feira]**

**11-08-2009**

► Continuação das reuniões com empresas e contactos já programados

**DIA 5 [Quarta-Feira]**

**12-08-2009**

**10h45** – Partida para o Lubango

**11h15** – Chegada ao Lubango e transfer para o Hotel

**14h30** – Preparação da EXPO-HUILA

**17h00** – Presença na Inauguração da EXPO-HUILA

**DIA 6 [Quinta-Feira]**

**13-08-2009**

**09h00** – Reuniões com empresas e contactos já programados

**18h00** – Presença na EXPO-HUILA

**DIA 7 [Sexta-Feira]**

**14-08-2009**

**09h00** – Reunião com Governo Provincial da Huila

**10h30** – Reuniões com empresas e contactos já programados

**18h00** – Presença na EXPO-HUILA

**DIA 8 [Sábado]**

**15-08-2009**

**09h30** – Presença na EXPO-HUILA

**DIA 9 [Domingo]**

**16-08-2009**

**09h00** – Presença na EXPO-HUILA

**13h50** – Partida para Luanda

**23h30** – Partida para Lisboa

**07h20** – Chegada ao aeroporto de Lisboa

---

## 4. Contactos estabelecidos e reuniões efectuadas

---

### 4.1. Contactos Institucionais

A delegação de empresas da Região de Santarém que participou nesta Missão Empresarial teve a oportunidade de ser recebida e estabelecer contactos com diversas entidades relevantes em termos empresariais e comerciais, principalmente nas Regiões de Huíla:

- Governo Provincial da Região de Huíla;
- Vice-Governadores para a área económica dos Governos Provinciais de Benguela e Huíla;
- Administração do Porto Comercial do Lobito;
- Administração Municipal de Benguela;
- Associação Comercial de Benguela;
- AAPCIL – Associação Agropecuária Comercial e Industrial do Lubango.

O contacto com todas as entidades institucionais, permitiu às empresas participantes um conhecimento mais aprofundado do mercado angolano e das suas particularidades, das condições legais de acesso ao mercado, das oportunidades existentes, assim como o estabelecimento de contactos que auxiliarão nas relações comerciais que pretendam estabelecer.

### 4.2. Contactos e reuniões com empresas angolanas

Todas as empresas participantes na Missão tiveram oportunidade de realizar diversas reuniões com empresas angolanas que se possam vir a constituir como potenciais clientes fornecedores ou parceiros. Em média, as empresas da Região de Santarém participantes na Missão realizaram reuniões com 6 empresas angolanas, algumas delas efectuadas nas próprias empresas, tendo resultado destas reuniões diversos contactos para relações comerciais que as empresas deram continuidade.

### **BENGUELA - Empresas Contactadas**

Supermercado Calmito, Lda
Governo Provincial de Benguela - Director da Cultura
Socimol - Sociedade Industrial de Moagens
Policentro, Lda
Governo Provincial de Benguela - Director dos Transportes Terrestres
Governo Provincial de Benguela - Director da Construção Civil
Governo Provincial de Benguela - Director da Educação
Governo Provincial de Benguela - Director da Energia e Água
Super Fresco, Lda
Pastelaria Áurea do Lobito, Lda
Poliobra - Construção Civil
Sousa, Lda
Sematex - Indústria e Comércio, Lda
Lello, SARL
Servilivre - Livraria
Transpinto, Lda
Cetenco Engenharia, Lda
Corma, Lda
Benguela Construções
Gika-TECBEN - Tecnologias de Benguela, Lda
Martins & Neves, Lda
Eng. Mário Rui - Gabinete de Engenharia
Administração Municipal de Benguela
José Mariano - Carpintaria & Transportes

### **LUBANGO -Empresas Contactadas**

Carnes da Chela, Lda
Freshuila, Lda
Grupo Nuvet
Africarnes, Lda
Governo Provincial da Huíla - Director da Educação
Texto Editores
Universidade Privada de Angola
Livromania
Livraria Cantinho do Saber
Mapel - Martins & Peres, Lda
Organizações Miguel Neto
Socolil
Grupo Savana Investimentos, Lda
Espaço Mecânico Angola, Lda
Metalosul, Lda
Metafus, Lda
Núcleo de Camionistas





### 4.3. Presença na Feira Expo-Huíla

A presente missão empresarial contemplava ainda a participação na feira Expo-Huíla, a maior feira do Sul de Angola e a segunda maior de Angola, logo a seguir à FILDA em Luanda. A participação na feira em stand conjunto com a Nersant, permitiu às empresas participantes terem o contacto directo com as principais empresas da Região, com as quais puderam estabelecer contactos comerciais.





## 5. Conclusão

---

Angola, e em especial as Regiões de Huíla e Benguela, reúnem condições bastante favoráveis à captação de investimento financeiro e ao estabelecimento de relações comerciais (exportação ou importação). Portugal, além de apresentar uma vantagem competitiva com os demais países, a língua, os diversos acordos estabelecidos entre Portugal e Angola facilitam as relações económicas com este país e auxiliam no estabelecimento de relações comerciais. Actualmente, existem várias reformas económicas que proporcionam estas condições. A vantagem das Regiões de Huíla e Benguela relativamente a Luanda, prende-se com o facto de todas as empresas se encontrarem localizadas em Luanda, capital deste país, ficando estas Regiões com potencialidades emergentes e como uma importante porta de entrada para o mercado de Angola, servidos pelo importante Porto do Lobito.

Bastante satisfatório para a Nersant, foi também poder ter estabelecido um acordo com a AAPCIL, com vista ao estabelecimento de uma Delegação da Nersant na Região do Lubango. A abertura desta Delegação permitirá apoiar as empresas da Região que pretendam efectuar negócios na Província de Huíla, ajudando-as na identificação e intermediação dessas oportunidades. Esta parceria contempla ainda o estabelecimento de uma Delegação da AAPCIL em Torres Novas, que irá permitir, por seu lado, a identificação e encaminhamento de empresas da Região de Huíla que pretendam investir e estabelecer parcerias na Região de Santarém.

Para esse efeito, a Missão Empresarial, serviu como um importante passo de forma a criar um ambiente favorável à cooperação empresarial entre os dois países, e à criação de novas oportunidades de negócio.

A realização desta Missão obteve um saldo bastante positivo permitindo às empresas participantes estabelecer contactos com empresas congéneres e identificar oportunidades de negócio, desde a exportação directa até à realização de parcerias, com elevado potencial de implementação, tendo mesmo algumas dessas oportunidades sido concretizadas no decorrer da Missão.