



29.09.2023

**Diretor**  
Filipe Alves  
**Subdiretores**  
Lígia Simões  
e Nuno Vinha  
**Diretor de Arte**  
Mário Malhão

# Especial

Caderno publicado  
como suplemento  
do Jornal Económico  
nº 2217. Não pode  
ser vendido  
separadamente.



## Doing Business Angola

A conferência promovida esta semana no Ritz, pelo JE e pela Forbes África Lusófona juntou mais de duas centenas de empresários, gestores, investidores e especialistas de várias áreas, para conhecer as oportunidades no mercado angolano. O secretário de Estado da Economia de Angola, Ivan Marques dos Santos (na foto), abriu os trabalhos.

**Sonangol, Unitel e outras 'jóias da coroa' deverão despertar o maior interesse dos investidores**

Análise ■ P.4

**Programa de privatização angolano abrange 57 ativos nos mais diversos sectores**

Análise ■ P.6

**Luís Lélis, CEO do BAI:**

“Comunidade da CPLP em Portugal está mal servida em serviços bancários”

Entrevista ■ P.8-11



**Conheça os conselhos dos líderes dos grupos empresariais portugueses presentes em Angola**

Debate ■ P.12



**Editorial**

Um plano para revolucionar a economia angolana



**Filipe Alves**  
falves@medianove.com

A conferência “Doing Business Angola” (DBA) que o Jornal Económico e a Forbes África Lusófona promoveram esta semana no Ritz Four Seasons, em Lisboa, foi um momento privilegiado para ficar a conhecer o vasto e ambicioso programa de privatizações que Angola pretende levar a cabo durante os próximos anos.

O objetivo do Executivo liderado por João Lourenço é reduzir a presença do Estado na economia, de maneira a permitir a entrada de capitais privados em empresas de sectores tão diferentes como a mineração, o agro-alimentar, os media, a banca, os seguros e o petróleo. A entrada de privados nestes sectores deverá trazer o capital e o *know how* necessário para diversificar a economia angolana, ainda muito dependente do petróleo, para que o país possa desenvolver-se mais depressa e melhorar o nível de vida da população, que nas próximas décadas continuará a crescer.

A seu favor, Angola tem vários factores, a começar pela experiência de processos idênticos noutros países do continente, como o Egito, tendo ao mesmo tempo a capacidade de implementar um modelo de privatizações adequado à sua própria realidade, sem cair na armadilha de tentar fazer *copy paste* de soluções alheias. E os investidores portugueses podem vir a desempenhar um papel chave neste processo que promete revolucionar a economia angolana.

# Em Angola, as palavras de ordem são privatizar e diversificar a economia

**Economia** ■ Angola vai sofrer mudanças nas próximas décadas a nível económico. O sector privado vai ganhar força em grandes empresas nacionais com as privatizações, e a economia vai reduzir a sua dependência do petróleo.

**André Cabrita-Mendes e Almerinda Romeira**  
amendes@medianove.com

Angola quer reduzir a sua dependência do petróleo e diversificar a sua economia. Este é um dos grandes desafios do país lusófono nas próximas décadas: aumentar o peso de outros sectores económicos e exportar mais produtos não-petrolíferos.

O roteiro de Luanda para os próximos anos foi partilhado pelo seu Governo durante a conferência “Doing Business in Angola” (DBA), organizada pelo Jornal Económico e pela Forbes África Lusófona, que decorreu no hotel Ritz Four Seasons, em Lisboa, no passado dia 26, com a participação de mais de duas centenas de empresários, investidores e especialistas.

Até 2027, o executivo de João Lourenço espera um crescimento do seu PIB em termos globais em mais de 15%, com o PIB petrolífero a recuar mais de 10%, enquanto o PIB não-petrolífero deve disparar quase 25%.

“Esta inversão positiva, vem do sector não petrolífero, a agricultura lidera este processo, acompanhada do sector das pescas. Temos sentido o ruído, no bom

sentido, muito agressivo, em termos do agro-negócio em Angola, e gostaríamos de aproveitar esta onda para convidar os investidores estrangeiros, principalmente portugueses, para entrarem neste ruído connosco”, apelou o secretário de Estado da Economia de Angola Ivan Marques dos Santos.

“Os nossos compromissos em termos de políticas norteiam-se por estes princípios: mais segurança alimentar, mais emprego, menos pobreza. Esta é a visão que temos para Angola, este é o plano de desenvolvimento nacional”, afirmou.

Ivan Marques dos Santos defendeu a necessidade de mais “investimento direto estrangeiro”, garantindo que o seu Governo está “comprometido” em facilitar a realização de negócios no país. Neste sentido, destacou um “programa com o Banco Mundial para facilitar ainda mais a questão de fazer negócio em Angola”, e também a isenção de vistos para turismo. “Não gostaríamos de convidar investidores a investir sem antes conhecerem o que Angola tem para oferecer”.

Olhando para o longo prazo, até 2050, a previsão é que o PIB não-petrolífero aumente 3,3 vezes



CRISTINA BERNARDO

**O secretário de Estado da Economia de Angola Ivan Marques dos Santos defendeu a diversificação da economia. Já Augusto Kalikemala do IGAPE revelou os planos para as privatizações.**

para os 275 mil milhões de dólares (260 mil milhões de euros). Já o PIB global do país deverá crescer 2,4 vezes para os 286 mil milhões de dólares (271 mil milhões de euros). E também destacou o crescimento das exportações não-petrolíferas, mais 13 vezes para os 64 mil milhões de dólares (60 mil milhões de euros).

Já Augusto Kalikemala, administrador executivo do Instituto de Gestão de Activos e Participações do Estado (IGAPE), abordou na sua intervenção o ambicioso programa de privatizações do Estado angolano: até 2026, o objetivo é privatizar 67 ativos, entre os quais várias empresas de referência.

Para 2024, está prevista a participação de quatro ativos e participações da Sonangol através de concurso público, procedi-





mento que será usado também no próximo ano para outras empresas como a Multitel ou Medianova.

Também em 2024, serão privatizadas a TVCabo, uma jointventure entre o grupo Visabeira e a Angola Telecom, e a ENSA - Seguros de Angola, “a maior empresa de seguros de Angola com mais de 45 anos de existência, com quota de mercado acima de 35%”, através de oferta pública inicial, segundo o responsável.

Já a Bodiva, bolsa de valores de Angola, o Banco de Fomento Angola (BFA), ou a telecom Unitel serão privatizadas em 2025 através de oferta pública inicial.

Nesse ano, também serão privatizados os Correios de Angola, por concurso público, e a TAAG, através de leilão em bolsa. Augusto Kalikemala apontou



**Ivan Marques dos Santos**  
Secretário de Estado  
da Economia de Angola

para as “dificuldades de privatizar a TAAG”, estando em curso um “programa de reestruturação” para o “saneamento financeiro e operacional da TAAG” para “torná-la uma empresa mais eficiente” num momento em que se aproxima a inauguração do novo aeroporto internacional de Luanda.

Já em 2026, Luanda quer pri-



**Augusto Kalikemala**  
Administrador executivo  
do IGAPE

vatizar a Sonangol e a Endiama através de oferta pública inicial, duas empresas que passam por um “processo de reestruturação profundo” que decorre desde 2017..

Para 2023, o objetivo é lançar a concurso público quatro ativos pertencentes ao grupo CIF, a “maior cimenteira em termos de capacidade de produção



**Luís Lélis**  
Presidente da Comissão  
Executiva do Banco BAI

em Angola”, uma “fábrica de viaturas”, “uma fábrica de cervejas” e um “terminal logístico” “para que possam ser explorados de uma maneira mais eficiente pelo sector privado”. Em cima da mesa, também está a atribuição da concessão do aeroporto António Agostinho Neto em Luanda, cujo processo arranca “daqui a um mês”, “uma grande oportuni-

dade de investimento”. Por sua vez, o presidente da comissão executiva do Banco Angolano de Investimento (BAI), Luís Lélis, defende a “importância da estratégia de diversificação da economia” do Governo até 2050, considerando que existem “bastantes oportunidades e bastantes desafios”.

Em relação aos desafios, destacou: “Temos um grande potencial em Angola e, por vezes, somos confrontados com situações do ponto de vista legal e regulamentar que não estão adequadas às nossas necessidades específicas. Todo o processo de negociação e de alteração... é tempo que nós não temos”. Com uma população em crescimento, defendeu a “necessidade muito urgente” de serem criados “milhares de empregos” para os jovens.

Já Luís Rebelo de Sousa, administrador da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP), sublinhou no seu discurso que, “logo a seguir às empresas angolanas, as empresas portuguesas são as destacadas na aquisição dos ativos nacionais angolanos que têm vindo a ser privatizados pela Sonangol e pelo IGAPE. Esta é uma evidência do nosso compromisso com Angola”.

E reconheceu o “trabalho desenvolvido pelo executivo angolano com vista a alterar o seu modelo de desenvolvimento económico e a melhorar o ambiente de negócios no seu mercado e na CPLP”.

Por seu turno, o presidente da Câmara de Comércio e Indústria Portugal Angola (CCIPA), João Traça, destacou oportunidades para empresas portuguesas e angolanas. “Produzir em Angola com energias renováveis pode ser uma vantagem para as empresas portuguesas. Esta capacidade elétrica é também uma porta para as exportações a partir de Angola”.

E continuou, sinalizando “a alteração do paradigma da produção industrial em Angola”. “Aquilo que hoje as empresas portuguesas exportam para Angola, provavelmente, nos próximos anos não irão exportar porque passam a ser produzidos localmente. Obviamente, vai haver espaço para exportar de Portugal outros produtos, mas o que é facto é que as empresas portuguesas têm de perceber que, se não produzirem localmente, vão perder um mercado relevante”, afirmou o responsável.



# Jóias da coroa deverão atrair o maior interesse dos investidores

**Privatizações** ■ As grandes empresas públicas angolanas são as que vão atrair maior interesse dos investidores, destacaram os participantes no painel dedicado à venda dos ativos públicos, alertando que o processo tem de seguir padrões internacionais.

**André Cabrita-Mendes  
e Inês Amado**  
amendes@medianove.com

São as jóias da coroa do processo de privatização que vai decorrer em Angola nos próximos anos. E prometem recolher mais interesse por parte dos investidores que querem entrar no país.

No total, o programa conta com 67 ativos por privatizar até 2026, incluindo o BFA, Unitel e TAAG em 2025 e a Sonangol e Endiama em 2026.

“As empresas estratégicas vão atrair muito interesse, como a Sonangol, Unitel, BFA, Endiama”, começou por dizer o sócio da Vieira de Almeida, Paulo Trindade Costa.

“As grandes empresas vão sem-

pre ser muito interessantes”, destacou o advogado, apontando que “vão atrair muitos interessados”.

“São empresas que vão atrair bastante interesse pela dimensão, expectativa, pela reestruturação prévia para se adaptarem para estarem presentes em mercado”, acrescentou.

As declarações tiveram lugar durante o painel Privatizações: efeitos e perspetivas durante a conferência “Doing Business Angola”, um evento organizado pelo Jornal Económico e a Forbes África Lusófona.

Paulo Trindade Costa destacou que o “curso público tem sido usado para privatizar, continua a ser a regra”, considerando que os procedimentos escolhidos não têm prejudi-

cado as privatizações. “Não é a falta de ajuste direto que possa ter prejudicado o programa de privatizações de Angola. Os ativos têm sido privatizados, o Estado tem recebido o seu dinheiro”.

Mas a fasquia está elevada. Os investidores que chegarem a Angola com capital esperam padrões internacionais nos procedimentos de venda lançados pelo Governo de Luanda.

“Não podemos cair na armadilha de adaptar o que vem de fora, mas não podemos esquecer que qualquer investidor que vem de fora vem com os seus preconceitos, e vem à espera de encontrar os padrões internacionais que vê noutros processos, noutras jurisdições”, afirmou, por sua vez Hugo Moredo

## Tome note das datas das privatizações das ‘jóias da coroa’

- O programa de privatizações conta com um total de 67 ativos por privatizar nos próximos anos. Estas são as empresas que prometem reunir maior interesse por parte dos investidores durante o processo:
- 2025: BFA (banca), Unitel (telecomunicações) e TAAG (companhia aérea)
- 2026: Sonangol (petróleo) e Endiama (diamantes)

Santos, também sócio da Vieira de Almeida. “Apesar de não podermos fazer copy paste mal adaptado para a realidade local não podemos esquecer este ângulo. Isso tem sido uma preocupação constante” nos procedimentos que já avançaram, sublinhou o advogado.

Por seu turno, Indira Campos do International Finance Corporation (IFC) alertou que a clareza regulatória e legislativa são essenciais para atrair investidores. “É muito importante saber o que o Estado está a pensar para esse sector. Ninguém quer investir e depois perceber que há restrições para importação de certos materiais ou exportação do que se está a produzir. Os investidores querem saber se o processo é transparente”.







Ainda acha que não há Depósitos a Prazo com taxas atractivas?  
**Consulte a nossa oferta e ponha o seu dinheiro a render.**

### DP Novos Clientes

# 4,00%

TANB a 6 meses

Constituição até 3 meses após a abertura de conta por Novo Cliente

Sem possibilidade de mobilização antecipada

Montantes de 2.500€ a 100.000€



Informe-se no Banco BAI Europa S.A.: (+351) 213 513 750 (dias úteis das 8h30 às 17h)  
 • [clientes.particulares@baieuropa.pt](mailto:clientes.particulares@baieuropa.pt) •  
[www.bancobaieuropa.pt](http://www.bancobaieuropa.pt)

Disponível para clientes particulares mediante abertura de conta de depósito à ordem junto do BAI Europa. Os produtos e serviços estão sujeitos ao preço em vigor.

### DP 25 Anos

# 3,80%

TANB a 12 meses

Depósito comemorativo aniversário do BAI Europa

Penalização de 50% do juro em caso de mobilização antecipada

Montantes de 2.500€ a 500.000€

### DP Premium

# 3,80%

TANB a 24 meses

Necessário ter acesso ao Internet Banking e Cartão de Débito

Penalização de 50% do juro em caso de mobilização antecipada

Montantes a partir de 2.500€

**Isenção da Comissão de Manutenção de Conta  
 ao subscrever e manter um Depósito a Prazo**



# Programa de privatizações de Angola abrange 57 ativos em vários sectores

**Ativos do Estado** ■ Nos próximos três anos, Angola pretende vender quase seis dezenas de empresas públicas e de participações estatais em sectores como a banca, seguros, media, petróleo e 'telecoms'. Jogadores de casino ficam de fora.

**António Freitas de Sousa  
e Almerinda Romeira**  
afsousa@medianove.com

**T**ransportes, telecomunicações e, evidentemente, a exploração e produção de petróleo, estão na linha da frente da estratégia de privatização que o Governo angolano tem na calha, e que foi alvo de cuidada pormenorização por parte de Augusto Kalikemala, administrador executivo do Instituto de Gestão de Ativos e Participações do Estado (IGAPE), no âmbito da conferência 'Doing Business Angola'.

As 'jóias da coroa', a Sonangol (petróleos), um dos mais fortes contribuintes líquidos para o PIB angolano ao longo de décadas, e a Endiama (prospecção e exploração de diamantes), apresenta lucros acima dos 20 milhões de dólares nos exercícios mais recentes, estão guardadas para mais tarde: nunca antes de 2026 e por via de uma Oferta Pública Inicial, segundo os dados apresentados por Augusto Kalikemala.

Já no próximo ano, o programa previsto é extenso. TV Cabo, ENSA (seguros), Angola Telecom, Nail, Multitel e MediaNova fazem parte do alinhamento – seja por concurso público ou por Ofer-

ta Pública Inicial. O governo pretende assim 'despachar' as telecomunicações – numa estratégia que teve o seu início em 2020, quando, em dezembro, ficou decidido que o emaranhado de participações cruzadas na Multitel. Entre esses cruzamentos estava a PT Ventures, da Sonangol, que tinha nos seus ativos participações na Multitel, mas também na Unitel, da empresária Isabel dos Santos. Ora a Unitel, agora longe dos interesses da filha do antigo presidente de Angola, está precisamente na calha para ser uma das primeiras a seguir para processo de privatização (por via de uma oferta pública inicial) em 2025. O ano revela-se à partida muito ativo em termos de privatizações. MStelcom, SGA, Acrep, Bodiva, A Mundial Seguros e Nova Cimangola, estão alinhadas para conhecer novos donos.

Esta última, a cimenteira, volta a ser um grupo que esteve sob a alçada da empresária Isabel dos Santos – com o marido, o malogrado Sindika Dokolo, a preencher por um período de tempo a função de presidente do conselho de administração. Ainda no antigo universo de Isabel dos Santos: 2025 será também o ano da privatização do



LUSA

**O programa de privatizações vai abranger empresas de sectores como as telecomunicações, os media, a banca e os seguros, sem esquecer o petróleo e o agro-negócio.**

Banco de Fomento Angola – instituição que tem dado grandes dores de cabeça ao português BPI. O BFA é a única instituição financeira a sair do universo dos ativos do Estado angolano – que não pretende estar diretamente na banca comercial.

Os Correios de Angola também figuram na lista para serem privatizados em 2025. O mesmo ano em que a transportadora TAAG também será privatizada, desta vez com o recurso ao sistema de leilão em bolsa. Já a ENSA – Seguros de Angola, maior companhia do sector do país com uma quota de mercado de 35%, figura na lista de objetivos para 2024.

O programa é vasto, abrangente e inclui empresas de todos os sectores.

“Temos para privatizar 57 ati-

vos”, revelou Augusto Kalikemala. “Pretendemos atrair o máximo de investidores numa perspectiva concorrencial e sem qualquer limitação prévia e sem qualquer tipo de negociação”, afirmou o também responsável pela coordenação da execução técnica das privatizações. O que importa ao Estado angolano é que os investidores tenham, em vez de olharem para o processo como um ‘jogo de casino’ “o compromisso de investir no longo prazo”, contribuindo para a economia.

A intenção não é, portanto, espalhar as ‘jóias da coroa’ nas mãos ávidas de especuladores – mas, ao contrário, agregar em torno das prioridades económicas e sociais do país um conjunto de empresários e gestores que se encontrem alinhados com essas mesmas prioridades.



# ANGOLA & PORTUGAL MAIS PERTO

**FALA A PARTIR DE LÁ COMO SE ESTIVESSES CÁ.**

Activa um dos planos **ROAMING** para clientes **PRÉ-PAGOS**, incluindo clientes com tarifário BOSS, e as tuas chamadas recebidas de qualquer origem são a **CUSTO ZERO**.\*

## PLANOS DE ROAMING

| PLANO           | 5 000 | 10 000 |
|-----------------|-------|--------|
| VALIDADE (DIAS) | 7     | 30     |
| MINUTO/SMS      | 30    | 60     |
| GB              | 1     | 5      |
| PREÇO (KZ)      | 5 000 | 10 000 |

MARCA: \*501\*VALOR DO PLANO#  
SEGUIDO DA TECLA CHAMAR.  
EXEMPLO: \*501\*5000#

[www.unitel.ao](http://www.unitel.ao)

**UNITEL**

\*Planos disponíveis para clientes Pré-Pagos, incluindo clientes com o tarifário BOSS. Minútes válidos para chamadas locais (Portugal) e para Angola. As chamadas recebidas de qualquer origem têm custo zero.



## Entrevista a Luís Lélis / CEO do banco BAI

■ O BAI Europa viu uma oportunidade em Portugal. São dezenas de milhares de imigrantes angolanos, moçambicanos e cabo-verdianos que estão a ser mal servidos nos serviços bancários. É por aí que o BAI quer e vai crescer, com aposta na banca através dos canais digitais. O maior banco em activos de Angola também está a adaptar-se a um contexto com mais supervisão e escrutínio, trazido pela dispersão em bolsa. “Transparência, prudência e vetar bem os clientes” é o mantra.

# “Comunidade da CPLP em Portugal está mal servida em serviços bancários”

**Nuno Vinha**  
nvinha@medianove.com

Luís Lélis, presidente do banco BAI, a maior instituição financeira angolana em ativos, esteve em Lisboa esta semana para participar na conferência “Doing Business Angola”, organizada pelo Jornal Económico e pela Forbes África Lusófona. Em entrevista, fala dos desafios do sector e admite movimentos de consolidação em Angola.

**Quais é que têm sido os benefícios e as contrariedades da entrada em bolsa do BAI, há pouco mais de um ano?**  
Confesso que não vejo contra-

riedades. O projeto de abertura de capital em bolsa, a transformação na primeira sociedade aberta em Angola, no pós independência, foi um projecto bastante desafiante. Complexo, mesmo. Onde nós fomos, como nós dizemos, mudar a roda do carro enquanto ela está a grande velocidade. Do ponto de vista intelectual foi muito bom. Nós aprendemos e hoje entendemos que a equipa que participou – quer a equipa do BAI, como a dos consultores que participou neste processo – tem um capital de conhecimento muito interessante e que pode, eventualmente, capitalizar este conhecimento.



CRISTINA BERNARDO





**Acredito que até 2030 pelo menos um terço dos bancos [angolanos] provavelmente estará em condições para olhar para oportunidades de fusões e aquisições (M&A)”**

**“Com a nossa estratégia de massificação e dinamização comercial temos crescido muito. Só para lhe dar uma ideia, estamos a crescer a uma média de 8.000 clientes por semana”**



Assista à conferência DBA na plataforma multimédia JETV, em [jornaleconomico.pt](http://jornaleconomico.pt).

#### **Então qual é o desafio aos dias de hoje?**

O desafio hoje? É que agora é uma sociedade aberta, e tem que estar sob um escrutínio enorme. Não só dos reguladores – nós somos regulados pelo Banco Nacional de Angola (BNA) e pela Comissão de Mercados de Capitais – e que nos obriga a cumprir com um conjunto de regras às quais nós não estávamos habituados.

#### **Há mais escrutínio, portanto. Inclusive deu origem a uma multa recente.**

Eu posso tocar o tema da multa mais adiante, mas deixe-me só dizer que o escrutínio dos investidores, o escrutínio de todos os stakeholders, é mais intenso. E daí que temos que ter muito cuidado. Temos de ser muito transparentes naquilo que nós fazemos, porque os investidores colocam dinheiro, investiram no banco com base nos pressupostos que existem no prospecto de abertura do capital em bolsa. E nós temos que os cumprir. Portanto, estou bastante entusiasmado com as oportunidades e entendemos que, apesar dos desafios, outras empresas [angolanas] devem avaliar se não seria interessante abrirem também o seu capital em bolsa.

#### **E está a ver alguma empresa angolana nessas circunstâncias?**

Há várias empresas que nos têm consultado. Obviamente, nós hoje no banco não podemos fazer esta atividade. Nós criámos uma sociedade específica. Nos termos da lei das instituições financeiras – no artigo 404 – os bancos [em Angola] não podem fazer atividades de banca de investimento. Então nós criamos a Áurea, que é uma sociedade distribuidora de valores mobiliários. E é esta sociedade hoje que conduz, que faz esta atividade. E eles estão em melhores condições para dizer se há ou não interesse. Agora pré-criação da Áurea, nós tínhamos várias empresas com que demonstraram interesse.

#### **E o próprio BAI, quer aumentar a dispersão em bolsa?**

Isso não consta do Plano Estratégico 2022-2027, ou seja não prevê aumentos de capital ou

dispersão adicional. Nós entendemos que, no atual contexto, estamos estamos perfeitamente bem. Obviamente, que se a situação se alterar, nós vamos olhar para isso.

#### **No ano passado, o BAI era o maior banco angolano no ranking de ativos. Continua a ser?**

Sim, sim. Continuamos a ser o maior banco em termos de ativos.

#### **A que se deve essa posição?**

Essencialmente depósitos. Depósitos de clientes que depois são convertidos em investimentos. Nós, felizmente, temos uma posição, uma carteira em moedas estrangeira, que representa cerca de 40% dos ativos totais do banco. E depois, com a implementação da estratégia de massificação e dinamização comercial, temos crescido muito. Só para lhe dar uma ideia, nós estamos a crescer a uma média de 8.000 clientes por semana. É isto que traz depósitos e continuamos a incentivar os nossos comerciais para atrair. Por vezes resultam em problemas, como o problema que mencionou há pouco, da multa.

#### **Mas sente a vossa concorrência a tremer um pouco sempre que menciona esses números em público? Ou não?**

(Risos). Pelo contrário.

#### **A vossa concorrência está contente que vocês captem 8.000 clientes por semana?**

(Risos). Ouça, essa estratégia foi desenhada há pelo menos sete anos. Os frutos começam a surgir agora. Nós optámos por uma estratégia de crescimento com atendimento não presencial. Nós estamos a promover os chamados canais não presenciais, o canal BAI Direto, no telemóvel. Deixamos de investir em agências e criámos uma solução de Internet Banking, que é muito fácil de utilizar, e as pessoas depois da primeira vez ficam como se fossem viciadas. Eu próprio não sei há quanto tempo não vou ao banco, porque eu tenho o banco no bolso. (Risos).

**Comigo é a mesma coisa, está aqui no telefone que está a gravar a entrevista. E acha**

#### **que a tendência da banca angolana, neste momento, é para consolidação?**

Eu não vejo outro caminho, honestamente.

#### **E porquê?**

Sempre que eu faço esse comentário, algumas pessoas não ficam satisfeitas. Mas a verdade é que quando nós olhamos para outros referenciais – e o meu referencial tem sido sempre a África do Sul, que é a maior economia em África – houve um processo de consolidação. A Nigéria teve um processo de consolidação. É que se o Produto Interno Bruto não cresce de forma robusta, depois fica muito difícil dividirmos o mesmo negócio por 25 ou 27 bancos. As exigências regulamentares desde que Angola anunciou o SREP (processo de análise e avaliação para fins de supervisão), que é a adequação às regras da União Europeia, obrigam a fortes investimentos, mas fortes investimentos em capital humano, tecnologia, sistemas, processos. E eu não acredito que o negócio atualmente de determinados bancos gere receita suficiente para pagar isto. Nós sabemos quanto é que isto custa e por isso é que eu vejo que, naturalmente, algumas dessas operações serão integradas.

#### **O próprio BAI teve de cortar algumas das suas operações.**

Nós próprios acabámos por liquidar um banco, que é o Banco BAI Microfinanças. E essa foi uma das razões.

#### **Fazendo um exercício para a frente. Há 24 bancos a operar em Angola. Quantos vão restar num período daqui a três, cinco anos?**

Eu diria que até 2030, acredito que pelo menos um terço dos bancos [angolanos] provavelmente estarão em condições para olhar para oportunidades de fusões e aquisições.

#### **E em quantos é que o BAI vai estar interessado?**

No plano estratégico do BAI isso não está.

#### **A vossa aposta é no crescimento orgânico?**

O nosso ADN é bastante único. Nós temos 2.000 colaboradores e estes colaboradores vestem e



respiram a camisa do BAI. Em qualquer processo – e nós já tivemos, quando comprámos o BMF há alguns anos – existem imensos desafios de integração: não só das pessoas, não só das culturas, as tecnologias, os sistemas, os procedimentos, o processo. Então vimos que, de facto, quando nós dominamos a cadeia, extraímos mais valor disso. Então, não temos qualquer perspectiva, à data em que falamos, de integração de outras operações.

#### **E analisar oportunidades de investimento noutros bancos?**

Para analisar nós temos um gabinete que está sempre a olhar. Note isto, há questões regulamentares que às vezes ultrapassam aquilo que é o plano estratégico. Recordo, por exemplo, do evento que aconteceu nos Estados Unidos, em 2008, quando houve a crise do subprime, em que o presidente do Fed chamou os bancos e disse ‘olhe, você vai ter que comprar este banco’.

#### **Portanto, o que está a dizer é que ninguém está livre de isso acontecer.**

O que quero dizer é que no nosso plano estratégico não consta, não consta das nossas expectativas. Mas eu não posso dizer nunca, porque em qualquer situação regulamentar.

#### **E, se for preciso, o BAI tem músculo para isso?**

Neste momento, eu tenho que ser bastante cauteloso. Nós, do ponto de vista dos rácios regulamentares, nós estamos completamente confortáveis para o plano estratégico atual, que vai de 2022 a 2027. Nós temos o rácio solvabilidade regulamentar na ordem dos 24,68%, o que nos dá segurança. Mas teríamos de refletir com muito cuidado. Temos um banco sólido, um banco que está em crescimento, mas que tem que ser gerido, como nós dizemos lá no Conselho de Administração, ‘gerido com pinças’. Porque é muita responsabilidade mesmo gerir o primeiro banco do país.

#### **Este é um momento propício para investimento em Angola? E porque acha isso?**

Eu penso que sim. No tema cambial eu já toquei. Mas eu continuo a acreditar que Angola não é só um país potencialmente rico, é um país que tem um conjunto de recursos que, geri-

dos de forma eficiente, podemos fazer crescer o Produto Interno.

#### **Ao ponto de ser a segunda ou terceira economia africana?**

Sim, nós não podemos continuar a depender do petróleo. E com isto não estou a cometer qualquer inconfidência. A estratégia de longo prazo Angola 2050 tem um dado importantíssimo: a produção de petróleo hoje em Angola está em cerca de 1,1 milhões de barris por dia. Em 2030, a produção média vai cair para 880 mil barris por dia. Em 2050, serão 300.000 barris/dia. Assumindo o nível atual de investimentos, é uma questão de sobrevivência o país diversificar a economia. E se nós queremos diversificar a economia, temos que olhar para os setores chave da economia: agricultura, agronegócio, indústria, pescas. Estes são os setores que, historicamente, Angola está posicionada para ter vantagens competitivas.

#### **E qual pode ser o papel do BAI nesse caso?**

Nós, só para lhe dizer, até recentemente não percebíamos de agronegócio. Tínhamos medo do agronegócio. Há cerca de duas semanas, avançámos com um projeto que se chama Campanha Agrícola 2024, onde nós reduzimos as exigências das fichas técnicas para investimento na agricultura, mesmo com o risco percebido, para testar. E vamos colocar cerca de 43 mil milhões de kwanzas (cerca de 50 milhões de euros) para ajudar os empresários a substituir as importações.

#### **Pequenas e médias empresas?**

Sim, pequenas e médias empresas. As microempresas serão financiadas por um outro banco. Portanto, a agricultura é chave para a segurança alimentar e também para a diversificação. Porque nós depois temos a cadeia toda, você produz e depois tem que fazer chegar aos grandes mercados. E como é que você faz isso? Pelas redes de logística, as redes de frio, as redes do comércio. Há aqui uma interligação positiva que pode ser feita. Eu acredito que sim. O setor extrativo vai continuar a ter um peso, mas nós

vamos privilegiar a indústria, pescas e a agricultura.

#### **E os investidores estrangeiros que chegam a Angola. Já vêm com um project finance já feito ou tendem a procurar também soluções junto da banca local?**

A nossa experiência é que tendem também a procurar as soluções que os bancos locais têm. Obviamente que nós gostamos de dizer ‘dividir o mal pelas aldeias’. Se você vai investir em Angola, traga os seus recursos



**É uma questão de sobrevivência Angola diversificar a sua economia. E se nós queremos diversificar a economia, temos que olhar para os sectores chave da economia: agricultura, agronegócio, indústria, pescas”**

que nós também podemos depois multiplicar com recursos nossos. Nós procuramos também criar sinergias e maximizar.

#### **Em Portugal existe o BAI Europa, um dos mais antigos investimentos angolanos em Portugal.**

Sim, desde 1997.

#### **Como é que está a correr a operação em Portugal?**

A operação está a correr bem. Nós alterámos a estratégia do BAI Europa, em que nós procuramos transformá-lo num banco



CRISTINA BERNARDO



mais presencial. Nós vamos, então, abordar o mercado de retalho, mas também vamos aproveitar aquilo que é a vantagem competitiva do BAI Europa. E qual é a vantagem competitiva? É fazer parte do Grupo BAI, que conhece muito bem Angola. Então, pode ser um instrumento interessante para os investidores portugueses ou os investidores europeus, porque o BAI Europa faz a ponte. Portanto: banca de correspondência, banca comercial, linhas de trade finance. É isto que tem a grande vantagem competitiva do BAI Europa. E depois estamos a entrar no

retalho, que é a banca mais para particulares, mas por via de banca não presencial.

#### **E por que estão a pensar no retalho?**

Nós entendemos que existe uma comunidade, que é a da CPLP, que é underserved [mal servida em serviços bancários]. E nós identificamos esta oportunidade. Portanto, estamos a falar de cerca de 68.000 angolanos emigrantes, não é? Mais moçambicanos, guineenses, cabo-verdianos, são-tomenses, etc. Há uma geração: são muito jovens e olham para a banca.

#### **O que é que o BAI tem que algum outro banco português, mesmo que diga que apoio a CPLP e a lusofonia, não tem?**

Eu não diria que não tem. Eu diria que, provavelmente, o que [o BAI] tem é uma política de porta aberta. Para, pelo menos, escutar. Mesmo para pequenos negócios.

#### **Como é que equacionam crescer em Portugal? Vão crescer no retalho, imagino.**

Mas muito lentamente, organicamente e muito lentamente. A nossa primeira missão é ser um banco de rigor, com base na

conformidade. Esta é a primeira linha. Portanto, nós vamos fazer uma operação que cumpra estrita e rigorosamente com as normas estabelecidas pelo BCE. Este é primeiro ponto. Segundo: no onboarding dos clientes, os clientes tem que ser bem vetados. Depois é olhar para as operações que integrem estes mercados. E a operação vai crescer devagar, sem grandes sobressaltos. Não temos ambições de crescer a “double digits”, não. Vai ser sempre muito lentamente, porque este crescimento tem que ser autofinanciado.

#### **Prejudica-vos a marca os casos que têm surgido de bancos angolanos como o Eurobic, o BNI Europa, que têm criado alguma desconfiança?**

O nosso país tem um histórico, ok? Nós não podemos mudar a nossa história, nem podemos renegar a nossa história. Houve um contexto determinado do qual este executivo, o governo do presidente João Lourenço, tem sido muito claro. E, como eu dizia, “de acordo com o estrito cumprimento das normas”. Temos este passivo, um legacy, que procuramos desmistificar com ações concretas, hoje: com uma sociedade aberta, com um banco com presença na União Europeia, que quer ficar cá. Compreendendo este legado, nós precisamos é de fazer: o que não é bom para o BAI é para sair. É para sair. Cometemos erros no passado? Sim. Foi limpo? Foi. Foi. Agora olhemos para o futuro, e esse o futuro é de estrito e rigoroso cumprimento das leis nas jurisdições onde nós estamos.

#### **Geralmente, nestas entrevistas, nós perguntamos que sectores são bons para investir em Angola. Mas ao contrário: visto de fora, visto de Angola, o que é interessante em Portugal como ambiente de negócios, para um investidor angolano?**

Por que é que os estrangeiros vêm hoje para Portugal? Olhe para Portugal: é um país que tem uma percepção de ser um país muito seguro, é um país onde você anda e sente uma segurança que não vê noutros países. E que apesar de muitos portugueses ainda reclamarem, e reclamam e vêm e bem. Mas olhe, Portugal é um país que atrai muitos estrangeiros para viver, para se reformarem. Tudo bem que o imobiliário hoje está muito quente, está muito quente e para quem vive cá hoje, não conseguir pagar é um drama. E não conseguir viver Lisboa, ter que fazer horas para chegar ao centro de Lisboa. Mas Portugal tem de posicionamento geoestratégico e uma posição de equidistância que faz com que o mundo olhe para Portugal como alguém acolhedor. Até para os negócios. Agora, claramente que há temas ainda: o tema da área fiscal. Há alguma incerteza fiscal, mas, do ponto de vista mais geral, quem está fora de Portugal consegue provavelmente ver algo que quem está aqui todos os dias – na pressão de todos os dias – não consegue ver.



**[A banca angolana] tem um legacy, que procuramos desmistificar com ações concretas. Compreendendo o o legado, nós precisamos de fazer isto: o que não é bom para o BAI é para sair”**

**“A vantagem competitiva do BAI Europa? É fazer parte do Grupo BAI, que conhece muito bem Angola. Então, pode fazer a ponte para os investidores portugueses ou europeus”**





CRISTINA BERNARDO

# Angola é país de oportunidades para os mais atentos

**Investimento** ■ Questões como o câmbio e a formação são constrangimentos a ultrapassar mas existem muitas oportunidades no país que devem ser aproveitadas. Delta Cafés, Refriango e Mota-Engil são já autênticas instituições do tecido industrial de Angola e explicaram que é preciso estar muito atento ao que o país tem para oferecer aos investidores.

**Dírcia Lopes**

dlopes@medianove.com

Os investidores estrangeiros devem criar uma estratégia de negócios e aproveitar as oportunidades que Angola oferece". O repto foi deixado por Diogo Caldas, CEO da Refriango, empresa líder do sector de bebidas em Angola, no painel subordinado à experiência dos grupos empresariais no país (moderado por Nilza Rodrigues, diretora da Forbes Portugal e Forbes África Lusófona), no âmbito da conferência "Doing Business Angola". Este painel contou ainda com a participação de Rui Miguel Nabeiro, CEO do Grupo Nabeiro-Delta Cafés e de José Carlos Pinto Nogueira, CFO da Mota-Engil. Apesar destes três intervenientes reconhecerem ainda constrangimentos neste mercado, estes responsáveis deram ênfase ao enorme potencial que o país oferece. "A oportunidade está lá, o resto é trabalho", enalteceu o CFO da Mota-Engil.

## "Executar e agir"

Para o CEO da Refriango, Angola "é um país de oportunidades para os mais atentos. É preciso estar atento para executar e reagir". Explicou este responsável que "aquilo que a Refriango faz é trabalhar para os angolanos" e para isso "adaptamo-nos à cultura local". Diogo Caldas garante que os investimentos noutras áreas têm sido rentáveis. "A nossa confiança em investirmos em Angola continua, independente da situação que o país vive", assegura. A partir de Angola, a Refriango já exporta para seis países africanos como São Tomé e Príncipe, República Democrática do Congo, Congo Brazaville e Namíbia. "A ideia é ter um centro de produção em Angola para exportar para mais países africanos. Nos últimos anos, investimos no nosso polo industrial, que é um dos maiores de África", afirmou. A empresa conta atualmente com sete mil trabalhadores em diferentes unidades de negócio e a evolução tem ido no sentido de apostar em quadros locais.

A Mota-Engil, que nasceu em Angola e por ali se vai manter, oferece-se como uma empresa que pode ser útil também para "ajudar novos players a estabelecer parcerias na entrada no país". "A história de Angola é a

história das nossas vidas", garantiu o CFO. "Angola, tal como todos os outros mercados, se for cuidada, respeitada, se houver um investimento sério, é um mercado muito interessante", destacou José Carlos Pinto Nogueira.

O Grupo Nabeiro – Delta Cafés comemora este ano 25 anos da empresa Angonabeiro que detém em Angola, mas a história do grupo fundado pelo Comendador Rui Nabeiro já conta com um percurso de mais de 60 anos no país. O CEO do grupo de Campo Maior, garantiu que "a Angonabeiro é uma empresa extremamente importante para o nosso grupo. Campo Maior é o centro do mundo e logo a seguir, está Luanda", enalteceu Rui Miguel Nabeiro.

## Câmbio e formação

O câmbio e as necessidades de formação de quadros foram constrangimentos apontados pelo painel como desafios para o desenvolvimento da economia angolana no futuro. Para Diogo Caldas e José Carlos Pinto Nogueira, a oscilação cambial coloca sérios desafios às empresas, sendo que muito do tecido económico no país já se habituou a essa realidade. "Acredito que a diversificação, a entrada de novos players e o aumento da produção e do consumo local são fatores que vão permitir ultrapassar essa situação", acredita o responsável máximo da Refriango. Do lado da Mota-Engil, a forma encontrada para amenizar essa situação passou por depender pouco das importações, algo que foi apelidado como "o verdadeiro investimento": "Optar pelos recursos locais tem sido a resposta da Mota-Engil. "Cerca de 96% dos nossos quadros são locais, temos toda a frota de equipamentos local, os grandes consumíveis e muitos dos artigos complementares para a própria construção são produzidos nas nossas áreas industriais". Do lado da Delta Cafés, Rui Miguel Nabeiro referiu que o maior desafio naquela geografia é "conseguir ter mais café" ou mesmo ainda a alternativa a matérias que "ainda carecem de importação para a produção como as cápsulas ou as embalagens". Para o gestor, outro grande desafio passa pela formação de pessoas: "Em Angola ainda estamos um pouco atrás e vamos ter de capacitar as pessoas para acelerar o crescimento", concluiu. *Com SS e RM*



**VdA** VIEIRA DE ALMEIDA

VdA  
Challenged  
by the future

[www.vda.pt](http://www.vda.pt)

**VdA** LEGAL PARTNERS

---

Angola | Cabo Verde | Guiné Equatorial | Moçambique | Portugal | São Tomé and Príncipe | Timor-Leste





CRISTINA BERNARDO

# Gestores de topo em Angola promovem inovação e apontam desafios do país

**Negócios** ■ Sectores das telecomunicações, banca e seguros são peças chave para alavancar a economia angolana. CEOs das três áreas destacam oportunidades e potencial do mercado.

**Almerinda Romeira e Inês Amado**  
aromeira@medianove.com

**A**s telecomunicações e o sistema financeiro centralizaram o debate a meio da tarde de terça-feira, com executivos da banca, seguros e de dois operadores de telecomunicações a explicarem ao auditório o que estão a fazer em prol do desenvolvimento de Angola.

Ângelo Gama, CEO da Angola Cables, puxou pela carta da inovação. Revelou que a empresa se prepara para vender o primeiro software desenvolvido no

país. “Estamos quase, quase, a fazer a nossa primeira venda de um software desenvolvido por Angola para uma multinacional, neste caso americana”, adiantou.

A Angola Cables liderou o consórcio responsável pela instalação do cabo submarino de fibra ótica ligando Angola ao Brasil e depois aos Estados Unidos. Responsável por 100% das comunicações internacionais de Angola, está em mais de 20 países, o que faz dela, provavelmente, a mais internacional empresa do país. “Estamos gradualmente a transformar-nos num Digital Service

Provider”, afirmou Ângelo Gama. A representar o mesmo sector, Miguel Geraudes, CEO da Unitel, destacou os avanços feitos pelas telecomunicações no país nos últimos anos. O executivo salientou que a infraestrutura do grupo em Angola “é única”, “só comparável às estruturas da África do Sul”.

“A nossa fibra ótica cobre 14 mil quilómetros. Não perde em comparação com Portugal ou outros países”, explicou, recordando o lançamento da rede 5G no país em 2022. O crescimento da rede de “utilização de dados está a duplicar ao ano quando,

**“Estamos quase, quase, a fazer a nossa primeira venda de um software desenvolvido por Angola para uma multinacional”, revelou Ângelo Gama, CEO da Angola Cables. A empresa é cada vez mais um Digital Service Provider**

em média, duplica em 18 meses”.

Luís Lélis, CEO do BAI - Banco Angolano de Investimento - foi o rosto da banca na conferência “Doing Business Angola”, destacando, entre muitos outros fatores de relevo, o imenso potencial de Angola, um país jovem e pleno de vitalidade que cresce à média de um milhão de pessoas por ano. “Há uma necessidade muito urgente de se criarem milhares de empregos para estes jovens”, afirmou, acrescentando que a banca também “tem que estar neste processo”.

Carlos Firme, CEO da Fortaleza Seguros, considerou que a proteção das pessoas “é um tema crítico em Angola”. Recorrendo a uma das métricas normalmente usadas - a taxa de incidência dos seguros na atividade económica - adiantou que ainda “há um longo caminho a percorrer”. Nas economias desenvolvidas esta taxa encontra-se entre os 12 e 15% quanto ao peso dos seguros no PIB; em Angola, a taxa é de 0,7%, “uma das mais baixas do mundo”.

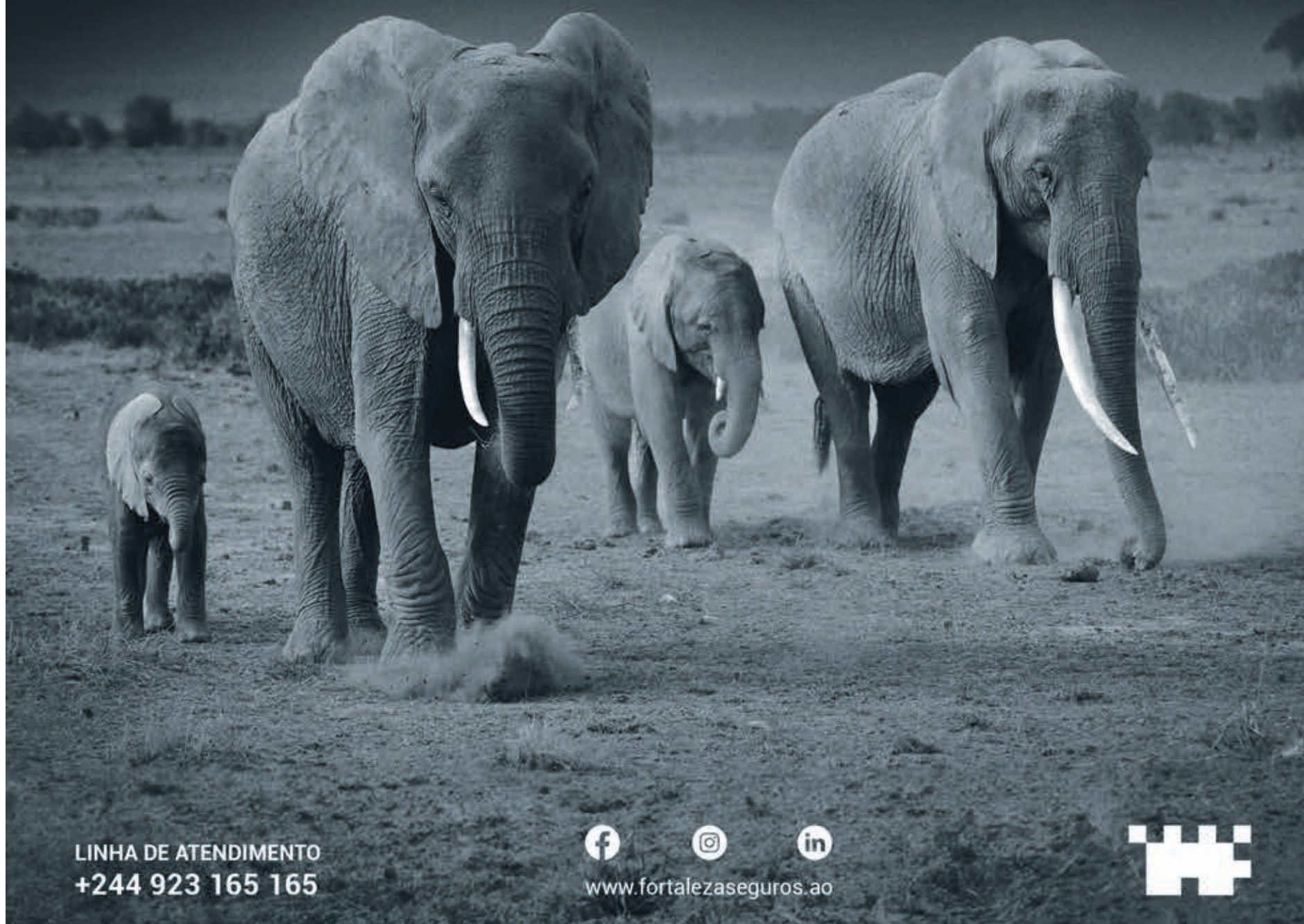
O longo caminho que falta percorrer “não está dissociado da própria evolução económica e da maior capacidade das famílias em ter possibilidade de aceder aos seguros, em particular o seguro de saúde”, concluiu.



**FORTALEZA**  
SEGUROS

# PROTEGER ESTÁ NA NATUREZA. É O QUE NOS INSPIRA.

Quem conquista cuida. Cuidamos de si  
como uma mãe cuida das suas crias.



LINHA DE ATENDIMENTO  
**+244 923 165 165**



[www.fortalezaseguros.ao](http://www.fortalezaseguros.ao)





# Rui Nabeiro. Homenagem a um homem “único e irrepetível”

**Homenagem** ■ A escolha da personalidade empresarial da lusofonia recaiu sobre o fundador do grupo Nabeiro – Delta Cafés que faleceu em março deste ano. A figura consensual e humanista que nunca deixou de investir em Angola.

**Dírcia Lopes**  
dlopes@medianove.com

A conferência “Doing Business Angola”, organizada pela Forbes África Lusófona e Jornal Económico, foi também palco para se homenagear uma figura empresarial da lusofonia. A escolha recaiu no fundador do grupo Nabeiro – Delta Cafés, Rui Nabeiro, que faleceu no passado mês de março. O legado e a aposta que fez em Angola numa altura em que as empresas portuguesas saíram do país são alguns dos argumentos que justificam a homenagem enquanto personalidade empresarial da lusofonia.

## Obra empresarial “notável”

A revelação desta figura coube ao fundador do grupo Emerald e da Media Nove que integra a Forbes Portugal e África Lusófona, Jornal Económico e semanário NOVO, N’Gunu Tiny. O empresário confessou que o nome de Rui Nabeiro reuniu o consenso e acabou por ser uma escolha fácil, já que, trata-se “de alguém que fez uma obra empresarial notável, alguém de grande humanismo e grande visão, de extrema simplicidade e autenticidade”.

E, para fazer jus a esta simplicidade e autenticidade do Comendador Rui Nabeiro, N’Gunu Tiny passou a palavra à diretora da Forbes Portugal e Forbes África Lusófona, Nilza Rodrigues, que fez uma das últimas entrevistas, em Campo Maior, ao homenageado. “Isto porque para a homenagem ser autêntica tem de ser feita por alguém que conheceu a pessoa”, afirmou o fundador da Media Nove. Nilza Rodrigues partilhou alguns momentos da conversa e de como esta foi uma entrevista que a vai continuar a marcar.

## “Momentos de uma vida”

Houve ainda oportunidade de se visionar um vídeo de homenagem com o percurso do fundador do grupo Delta Cafés intitulado, “Momentos de uma vida”. Entre esses vários momentos, ficou a recordação de como Rui Nabeiro “colocou” Campo Maior no mapa de Portugal e do mundo com a sua marca Delta. Sem esquecer o facto de ter sido um humanista por convicção que não virava a cara a quem precisava.

Foi também destacada a determinação em manter a sede da empresa na vila alentejana, recordando-se um dos argumentos que repetia: “Quem pode tirar



CRISTINA BERNARDO

**“Era um ser humano espetacular que me faz muito falta. Inspirava-nos e continua a inspirar a todos”, sublinhou com emoção o gestor Rui Miguel Nabeiro**

uma coisa de um sítio que lhe deu tanto?”. Uma determinação que o fez rejeitar sempre as ofertas milionárias que foi recebendo para vender a empresa e de retirar a sede de Campo Maior. “Uma família não se vende”, reiterou vezes sem conta.

Desapareceu o homem, mas não desapareceu o seu legado. E fica a certeza de que Rui Nabeiro foi a personificação de que lucro e solidariedade podem andar de mãos dadas.

## “Faz-me falta todos os dias”

Em representação da família Nabeiro, o neto e agora CEO do grupo, Rui Miguel Nabeiro, subiu ao palco – onde recebeu uma obra feita pelo artista angolano Rómulo Santa Rita com exemplares da revista Forbes e do Jornal Económico – para como

disse agradecer a homenagem, tal como o avô o ensinara.

“Era um ser humano espetacular que me faz muito falta todos os dias. Inspirava-nos e continua a inspirar a todos”, sublinhou o gestor emocionado numa altura em que já se passaram quase sete meses do falecimento de Rui Nabeiro. Entre os vários ensinamento que recebeu do fundador da Delta Cafés, Rui Miguel Nabeiro salientou que “a grande lição incrível que fica e sendo uma pessoa consensual em Portugal e em Angola é que o propósito da nossa vida é estarmos bem e provocarmos o bem-estar. E que a criação de riqueza que, muitas vezes tanto almejamos, serve para provocar bem-estar a nós e à nossa comunidade”. E rematou dizendo que “é a maior inspiração que tenho. Era um homem único e irrepetível”.



#LIDERAR

#INOVAR

#EMPREENDEER



MEDIA  
NOVE

[www.forbespt.com](http://www.forbespt.com)

VISITE-NOS TAMBÉM NAS NOSSA REDES SOCIAIS @forbespt





A conferência, que teve lugar no Ritz Four Seasons em Lisboa, juntou mais de duas centenas de decisores políticos, gestores, empresários e especialistas de várias áreas.



O fundador do grupo Media9, N'Gunu Tiny, fez a abertura do evento.

Luís Rebelo de Sousa, administrador do AICEP, fez uma intervenção inicial onde falou da importância dos laços entre Portugal e Angola.



Da esq. à dir: Luís Lélis (CEO do Banco BAI), Ivan Marques dos Santos (secretário de Estado da Economia de Angola) e N'Gunu Tiny.





Uma vista de um dos vários intervalos para café que tiveram lugar ao longo do dia no Ritz Four Seasons.



O diretor do Jornal Económico, Filipe Alves (ao centro), à conversa com Dina Cortinhas e José Manuel Pessanha, da consultora JLM&A.



João Traça, presidente da Câmara de Comércio e Indústria Portugal Angola, fez uma intervenção no início do evento (à esquerda).



A conferência incluiu um momento cultural com uma atuação da cantora angolana Cutana Carvalho.



Luís Lélis, CEO do Banco BAI (à esq.), à conversa com dois participantes no evento.



Luís Lélis e Ivan Marques dos Santos à conversa com José Carlos Lourenço, CEO da Media9 (à direita).

O 'coffee break' serviu para participantes de várias nacionalidades e diferentes sectores de atividade trocarem ideias e contactos.





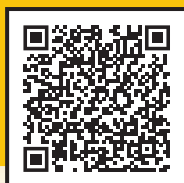
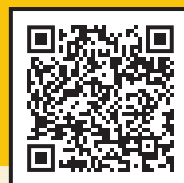
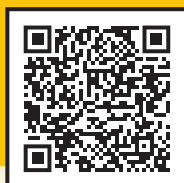
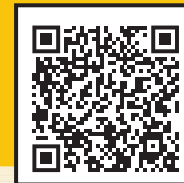
MEDIA  
NOVE

Há um mar de informação que nos une.

 **O Jornal  
Económico**

# Economia *que se* ouve

## Conheça os nossos podcasts

A Arte  
da GuerraAtlantic  
ConnectionConversas  
com NorteDiscurso  
DiretoFalar  
DireitoJE  
EntrevistaJE  
NotíciasLet's Talk  
about ESGMaquiavel  
para principiantesMercados  
em Ação<https://jornaleconomico.pt/categoria/multimedia/podcasts> **Podcast**