

|   |                              |         |                                    |                |
|---|------------------------------|---------|------------------------------------|----------------|
| Área: 98827 mm2                                   |                              |         | Âmbito: Nacional                   | Tiragem: 20577 |
| Título: Angola e Brasil são mercados prioritários |                              |         | Temática: Gestão/Economia/Negócios | GRP: 2.1       |
| 2008/03/19  | DIARIO ECONOMICO - PRINCIPAL | Pág. 48 | Periodicidade: Diária              | Inv.: 3725.00  |
| Imagem: 1/2                                       |                              |         |                                    |                |

**PORTUGUESES** optam por estabelecer parcerias

# Angola e Brasil são mercados prioritários

**Gonçalo Venâncio e Susana Represas**  
gvenancio@economicasgps.com

A entrada num escritório de advogados pode ser uma experiência intimidatória? Pode. Em Luanda, as boas vindas são dadas por um segurança de metalhadora em punho. Nada que afete o clima de negócios. É assim, por exemplo, no escritório da Cremades Calvo-Sotelo, Siqueira Castro e Nobre Guedes em associação com Moniz Brito e Paulo Antunes (parceiro local), num dos mais distintos locais da capital angolana, o Bairro Azul. "A realidade angolana é muito diferente da nossa, mas é uma terra onde há muita adrenalina nos negócios", diz Luís Nobre Guedes. "Temos de estar onde os nossos clientes estão, e os nossos clientes vão estar mais no estrangeiro do que em Portugal". E estas, não são palavras ocas, bastando ver o aumento exponencial que as exportações portuguesas para o Brasil e Angola têm sofrido (ver caixas) nos últimos quatro anos. Daí que os escritórios apostem em seguir a rota do investimento. "Dada a situação do mercado nacional, achámos que devíamos seguir a estratégia das maiores empresas portuguesas: a internacionalização". O retrato é feito por Vítor Marques da Cruz, sócio da F. Castelo Branco, sociedade com escritório em Angola desde 2005 através da parceria com Victor Félix. "É um país onde está tudo a acontecer" e "todos os dias chegam investidores novos do Brasil, dos Estados

Unidos, da Europa", realça Marques da Cruz. As reservas de petróleo, gás natural, diamantes e as necessidades estruturais tornam Angola num mercado "muito interessante". Neste sentido, a F. Castelo Branco acaba de celebrar um acordo com a Schmidt, Valois, uma sociedade brasileira especializada no sector energético. Este acordo visa sobretudo dotar a F. Castelo Branco do 'know-how' específico num mercado crucial. Mas na chegada a Angola nem tudo é fácil para os advogados portugueses. Des-

*"Temos de estar onde os nossos clientes estão", diz Nobre Guedes.*

*"Dada a situação do mercado nacional achámos que devíamos seguir a estratégia das maiores empresas portuguesas", sublinha Vítor Marques da Cruz.*

de logo, é-lhes vedada a possibilidade de exercer a profissão, um exclusivo dos cidadãos angolanos. A estas dificuldades legais, somam-se obstáculos logísticos: "A abertura de um escritório em Luanda é tão complicada como abrir um escritório em Londres", reconhece Marques da Cruz, advertindo potenciais investidores. A Vieira de Almeida é outra sociedade nacional com os olhos postos no mercado angolano: "Estamos a ponderar aprofundar relações com um dos escritórios com quem já trabalhamos", revelou Fernando Resina da Silva. O sócio da VdA destaca a importância de Portugal como porta de entrada em África: "há brasileiros que querem investir em Angola e pedem referências ao nosso escritório". Brasil é outro dos destinos privilegiados para os advogados portugueses. A PLMJ tem uma parceria com um grande escritório brasileiro (Tozzini Freire). O sócio Darcy Teixeira e o responsável por esta parceria dentro da PLMJ, Jorge Brito Pereira, falaram com o Diário Económico para fazer o balanço desta sinergia. "Trabalhamos muito ao nível de troca de informações, conhecimento, aconselhamento a clientes", explicou Brito Pereira. Turismo, telecomunicações, serviços financeiros e energia, são áreas onde já há níveis de investimento muito significativos no Brasil. Mas há outras áreas que vão sentir um aumento, nomeadamente nas energias renováveis, garantem os advogados.■



A cidade de Luanda vista do mar

## Exportações para o Brasil rondam os 250 milhões

■ Em 2007, o Brasil foi o oitavo fornecedor internacional do mercado português. As importações portuguesas representaram mais de 1.37 mil milhões de euros para a economia brasileira. No ano de 2003, Portugal era apenas o 11º cliente do Brasil com uma quota de mercado pouco superior a 1.5%. Hoje, mais de 2,5% das exportações brasileiras têm Portugal como destino. Contudo, para as exportações portuguesas, o

mercado brasileiro está longe de ter a expressão do angolano. Vale cerca de 258 milhões de euros. Cerca de 0.7% do total e que faz do Brasil apenas o 16º cliente das exportações portuguesas. Ainda assim, a evolução entre 2003 e 2007 foi positiva, passando de 129 milhões de euros para 258 milhões no ano passado. O maior salto nas exportações portuguesas para o Brasil deu-se entre 2005 e 2006.

### Trocas comerciais Portugal-Brasil

Entre 2003 e 2007



Fonte: Instituto Nacional de Estatística

## ALGUNS DOS ESCRITÓRIOS COM PRESENÇA EM ANGOLA



**NOBRE GUEDES**  
CCSSCNG



**VÍTOR MARQUES DA CRUZ**  
F. Castelo Branco & Associados




**JORGE BRITO PEREIRA**  
PLMJ

■ É a mais recente sociedade portuguesa a estabelecer-se em Luanda. Com a Moniz Brito, Advogados e Paulo Antunes como parceiro local, o escritório de Nobre Guedes espera completar o triângulo península Ibérica-Brasil-África.

■ Em Angola desde 2005, em associação com Victor Félix, o escritório português tem vindo a crescer anualmente. A aposta na área da energia com uma parceria com os brasileiros da Schmidt, Valois é central na estratégia de 2008.

■ A PLMJ mantém há vários anos relações próximas com o mercado angolano. Dessas relações destaca-se a parceria com a MG Advogados, um dos maiores escritórios angolanos, liderada pelo ex-bastonário Manuel Gonçalves.



|  |                                     |                |                    |   |   |                       |
|--|-------------------------------------|----------------|--------------------|---|---|-----------------------|
| Título: <b>Angola e Brasil são mercados prioritários</b> |                                     |                |                    |  | Âmbito: <b>Nacional</b>                   | Tiragem: <b>20577</b> |
| 2008/03/19   | <b>DIARIO ECONOMICO - PRINCIPAL</b> | Pág. <b>49</b> | Imagem: <b>2/2</b> |   | Temática: <b>Gestão/Economia/Negócios</b> | GRP: <b>2.1</b>       |
|  |                                     |                |                    |   | Periodicidade: <b>Diária</b>              |                       |



DR

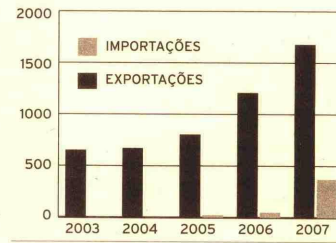
## Portugal exporta 1,6 mil milhões para Angola

Angola é já o sexto maior mercado para as exportações portuguesas. Uma posição sustentada no desenvolvimento das relações comerciais entre Lisboa e Luanda, principalmente nos últimos quatro anos. Em 2003, somente 2,32% das exportações nacionais tinham o mercado angolano como destino. Apenas três anos depois, em 2007, as exportações praticamente duplicaram e Angola saltou do nono para o sexto

lugar entre os parceiros comerciais mais relevantes para Portugal. No último ano, as exportações para Angola ascenderam a 1,6 mil milhões de euros.

### Trocas comerciais Portugal-Angola

Importações e Exportações crescem entre 2003 e 2007



Fonte: Instituto Nacional de Estatística

Em sentido inverso, e no mesmo período de tempo, Portugal também aumentou as suas importações de Angola, assumindo-se como o seu 24º cliente. Ainda assim, as importações estão substancialmente abaixo das exportações.

DIAR