

## Universidade Católica promove feira académica

Mais de 20 empresas poderão estar em interação com os estudantes da UCAN em Setembro. **P42**



## Brunch with... Cidália Octávio

Uma mulher determinada, focada nos seus objectivos profissionais e pessoais. **P28**



## Livro: Prevenção e Branqueamento de Capitais

O jurista especializado em direito bancário Elvis Barros lança em Luanda a sua primeira obra científica. **P24**



# Mercado

WWW.MERCADO.CO.AO

FINANCE AND ECONOMY

# 03.08

Director: **Aylton Melo**  
Sexta-feira 03 de Agosto de 2018

Ano **3** Número **166**  
Periodicidade: **Semanal**  
Preço: **500 Kz**

### DÍVIDA PÚBLICA

## Obrigações do Estado abrandam 25%

A dívida do Estado negociada no mercado secundário registou a movimentação de 62 mil milhões Kz. **P5**

### SEGURO AMBIENTAL

## Sector carece de mais cobertura

Segundo especialista, companhias devem apresentar novos modelos de negócio, com coberturas relacionadas com os riscos ambientais. **P31**

### CÂMBIO

## Divisas recuam 31% ao longo do ano

A importação será feita através de cartas de crédito, por ser o melhor instrumento financeiro no comércio internacional. **P12**

### MUNDO FINANCEIRO



Subida das reservas dos EUA penaliza petróleo **P4**

### TIC

## Internet coloca novos desafios à televisão convencional

Distribuição de conteúdos televisivos via Internet disputa mercado com as distribuidoras de televisão por satélite. Especialistas dizem que possibilidade de isto acontecer em Angola nos próximos dez anos é maior com a expansão da fibra óptica ao domicílio, que poderá colocar a televisão convencional por subscrição em desuso. **P6**

**JOSÉ MONIZ SILVA**

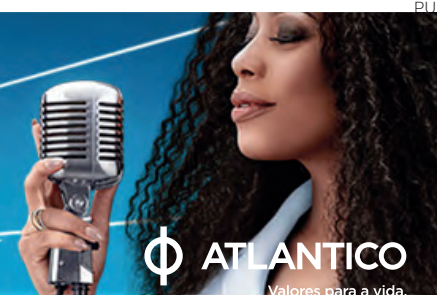
## “É tempo de o País produzir remédios, sob risco de rupturas”

O fundador e *chairman* da maior rede de farmácias de Angola acredita que a melhor forma de prevenir uma ruptura permanente de stocks de medicamentos seria a construção de uma fábrica em três anos. Mas é urgente regulamentar o mercado primeiro. **P16**

# APROVEITE ESTA SUPER TAXA AO SOM DA YOLA SEMEDO

DEPÓSITO ALTA SINTONIA

# 18%



**ATLANTICO**  
Valores para a vida.



# A semana num minuto

## AS 10 RAZÕES DE SUCESSO DE ROBERT FREDERICK SMITH

Empresário afro-americano, investidor e filantropo. Ex-engenheiro químico e banqueiro, fundador, presidente e CEO da Vista Equity Partners, considerada a líder mundial em *private equity*, focada em investimentos em *software* e negócios relacionados com tecnologia. A Vista detém mais de 20 mil milhões USD de capital cumulativo.

**1 – Desenvolva a sua mente:** você pode ganhar muito mais dinheiro sendo inteligente do que sendo rápido ou forte. Vale mais dedicar tempo a desenvolver a mente do que as aptidões físicas. Na verdade, a inteligência pode criar grandes lucros.

**2 – Confie em si mesmo:** Até mesmo pessoas que o amam, que se importam consigo e confiam em si e vice-versa podem considerá-lo louco, se abdicar de uma carreira de sucesso, por uma ideia de negócio ou função que nunca ninguém tentou. A caminhada dos percursos de sucesso é solitária, ariscada e inusitada.

**3 – Conheça o seu próprio valor:** A tomada de constatação do seu valor, de se conhecer a si mesmo pode ser determinante para o momento certo para consolidar a experiência adquirida com o salto que deve dar para um novo e mais próspero desafio.

**4 – Aja de acordo com as intenções:** Se tem o suficiente para chegar onde quer chegar e criar o que aspira, então tem de ter a certeza que coloca as acções consistentemente ao mesmo nível que suas intenções.

**5 – Sonhe grande:** Corra atrás das suas próprias conquistas. O seu passado (a sua história de família, origens) não o pode aprisionar. Isto significa que pode aproveitar o passado para o conduzir ao futuro. Isso significava que encara quem um dia foi, tens os olhos postos na pessoa que aspira.

**6 – Comprometa-se com a carreira:** Os patrocinadores dos seus sonhos só vão apoiá-lo se demonstrar que está realmente comprometido. Trata-se de uma rua com duas vias, não espere que lhe dêem o suporte que espera de mão beijada.

**7 – Encontre o rumo:** A formação formal não será suficiente, precisa ter acesso à economia, perceber como ela funciona, lendo muito sobre o assunto, tornar-se proprietário ou gestor e estar atento as oportunidades a todo o momento.

**8 – Tenha paixão por descobertas:** Desafie-se a si mesmo à busca de soluções para os problemas e obstáculos que surjam e sinta satisfação por encontrar as respectivas repostas certas.

**9 – Aperfeiçoe o seu ofício:** Além da educação e o conhecimento adquirido, o aperfeiçoamento constante é importante. Deve tornar-se num perito no que faz.

**10 – Desenvolva o grão:** Ter guias ao longo da caminhada é importante, mas se receber demasiada ajuda não aprenderá a mover-se por si. Isto quer dizer que se deve afastar de todos os facilitismos e encarar os problemas com soluções próprias.

## Primeiro Plano



Secretária de Estado para o Orçamento e Investimento Público, Aia Eza da Silva

### PCI ajuda a mitigar riscos e combater a corrupção

O Ministério das Finanças e o Fundo Monetário Internacional (FMI) iniciaram, esta semana, as conversações para implementação do Instrumento de Coordenação de Políticas (PCI), que visa permitir ao Executivo Angolano alcançar os objectivos de estabilização macroeconómica elencados no Plano de Desenvolvimento Nacional (PND) 2018 - 2022.

A secretária de Estado para o Orçamento e Investimento Público, Aia Eza da Silva considerou positivo a Implementação do PCI no domínio económico e macroeconómico. “Existindo estes desafios esperemos que os PCI possam ajudar a mitigar os riscos e também dar o sinal de que Angola tem vontade de melhorar a situação de combate à corrupção mesmo que ainda não tenhamos chegado às metas previstas”, disse.

SÁBADO

28

**Transportes** – Os Transportes Colectivos e Urbanos de Luanda (TCUL) necessitam, numa primeira fase, de 6 mil milhões Kz para continuarem a suportar os seus custos operacionais, revelou ontem, em Luanda, o presidente do conselho de administração da empresa, Abel Cosme. Em declarações à imprensa, no final de uma visita efectuada pelo novo ministro dos Transportes, Ricardo de Abreu, à TCUL, o responsável informou que há necessidades de pagamento de salários, impostos, manutenção dos autocarros e aquisição de combustíveis, para manter o bom curso operacional da empresa e continuar a transportar 4 milhões de passageiros por mês com a frota de 185 autocarros.



## DOMINGO

29

**Crescimento nos EUA** – A economia norte-americana cresceu a um ritmo anual de 4%, no 2.º trimestre deste ano, apresentando a taxa mais elevada desde 2014, indicou o seu Departamento do Comércio. O primeiro dos três cálculos sobre a evolução do PIB, relativo ao período entre Abril e Junho deste ano, está em linha com as expectativas dos analistas. No entanto, o Governo Federal reviu os dados da expansão da economia norte-americana no 1.º trimestre, de 2,2% para 2,5%, o que se deveu, em grande medida, ao aumento das despesas dos consumidores, que representam dois terços da actividade económica dos EUA e que cresceram a uma taxa anual de 4%.

## SEGUNDA

30

**IVA** – Consultores do Fundo Monetário Internacional (FMI) consideraram nesta segunda-feira, em Luanda, que Angola está preparada para implementar o Imposto sobre o Valor Acrescentado, a partir de 2019, período em que estarão criadas todas as condições para o efeito. Em conferência de imprensa, promovida pela AGT, no âmbito da 2.ª visita de assistência técnica do FMI para a implementação do IVA em Angola, a consultora jurídica do fundo Rita La Feria referiu que o País terá a vantagem de fazer uso de um IVA moderno, simples e local de acordo com as exigências internacionais.



Photoatelier/WF

## TERÇA

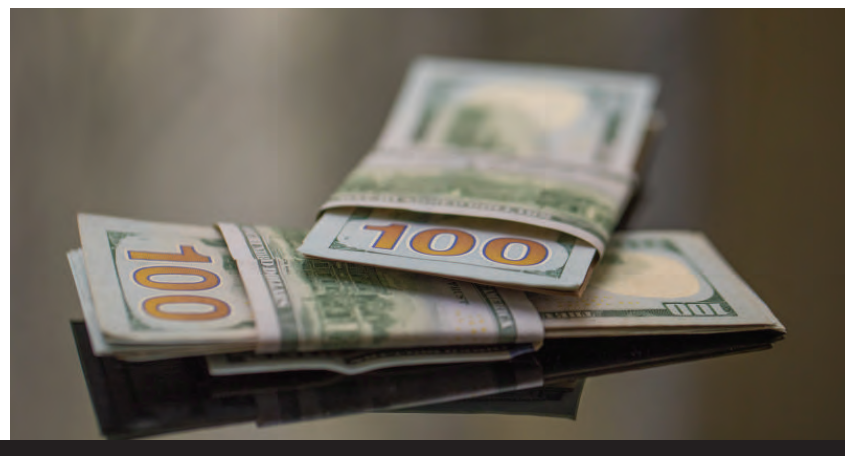
31

**Diamantes** – A receita bruta do sector diamantífero angolano atingiu, no 1.º trimestre deste ano, 256 592 000 USD, revelou, em Luanda, o director nacional de Mercados e Promoção de Comercialização do Ministério dos Recursos Minerais e dos Petróleos, Gaspar Filipe Sermão. Ao falar à imprensa, na 2.ª reunião de outlook, relativa à actividade de comercialização de diamantes do 2.º trimestre de 2018, sublinhou que o referido valor resulta da comercialização de 2 012 597 quilates.

## QUARTA

01

**Venda de divisas** – O Banco Nacional de Angola (BNA) efectuou recentemente sessões de venda de divisas, aos bancos comerciais, tendo colocado no mercado primário 348,19 milhões EUR. Deste valor, 104,15 milhões EUR foram vendidos para cobertura das operações privadas como viagem, ajuda familiar, saúde, educação, salários de trabalhadores expatriados e outras operações de adiantamentos para mercadorias até ao limite de 25 000 EUR por ordenador. Desta sessão, foi apurada a taxa de câmbio média ponderada de 301,371 Kz por euro, com variação de 1,30%. Contribuíram para o apuramento da taxa de câmbio de referência 25 bancos, tendo a taxa mais alta sido de 303,302 Kz por euro, e a mais baixa de 298,988 Kz por euro.



Njo Fontes

## QUINTA

02

## Os filmes mais vistos do ano

O filme "The Incredibles 2: Os Super-Heróis" tornou-se na segunda-feira na quarta película este ano a suplantará a marca de mil milhões USD de receitas mundiais de bilheteira. Eis os 10 filmes mais vistos em 2018 até agora:

1. **Vingadores: Guerra do Infinito**  
2,04 mil milhões USD
2. **Black Panther**  
1,34 mil milhões USD
3. **Mundo Jurássico: Reino Caído**  
1269
4. **The Incredibles: Os Super-Heróis**  
1,00 mil milhões USD
5. **Deadpool 2**  
734 milhões USD
6. **Ready Player One: Jogador 1**  
582 milhões USD
7. **Operation Red Sea**  
579 milhões USD
8. **Detective Chinatown 2**  
544 milhões USD
9. **Rampage – Fora de Controlo**  
426 milhões USD
10. **Homem-Formiga e a Vespa**  
397 milhões USD

Fonte: Box Office Mojo



## Bits MUNDO

**Venezuela** – O Presidente da Venezuela vai eliminar cinco zeros ao bolívar, dois a mais do que o esperado, na sequência do processo de reconversão monetária previsto para 20 de Agosto.

A reconversão económica, monetária, baseada no programa de recuperação económica, arranca nos próximos dias, de maneira definitiva, com a emissão do novo bolívar soberano, declarou Nicolás Maduro.

**Espanha** – A taxa de desemprego espanhola no final do segundo trimestre de 2018 foi de 15,28%, o que representa uma diminuição de 1,46 pontos percentuais durante o período, havendo agora menos 306.000 pessoas sem trabalho num total de 3.490.100. O Inquérito à População Activa publicado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) espanhol, informa que o número de pessoas com trabalho subiu 469.900 no segundo trimestre do ano, o que significa um aumento "histórico" que leva o número de pessoas ocupadas para 19,3 milhões, o número mais elevado desde finais de 2008.

4

**São Tomé** – O Fundo Monetário Internacional (FMI) estima que o crescimento económico em São Tomé e Príncipe seja de 4% em 2018, mas pode, a médio prazo, chegar aos 5% devido a novos projectos com financiamento externo.

Espera-se um crescimento de 4% em 2018 e que acelere até aos 5% a médio prazo com o começo de novos projectos de financiamento externo – incluindo uma expansão aeroportuária, construção de estradas e a restauração e reabilitação do sistema eléctrico.

**Cabo Verde** – O governador do Banco de Cabo Verde (BCV) considerou que o sector do microcrédito no país tem de crescer em "bases sustentáveis", entendendo que as instituições deverão ser "financeiramente sólidas e auto-suficientes". O governador do banco central considerou que é "absolutamente necessária" uma "correta política" de microcréditos no país, sem "incentivos perversos", mas acompanhada de outras medidas, nomeadamente a formação, visto tratar-se de um público-alvo com baixo nível de escolaridade e de literacia financeira.

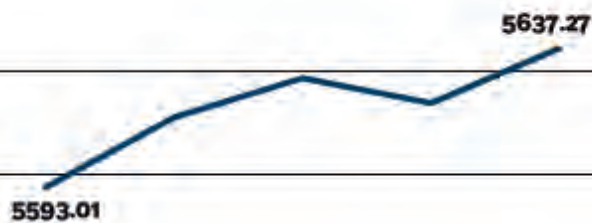
# Markets

## 26/07 - 01/08

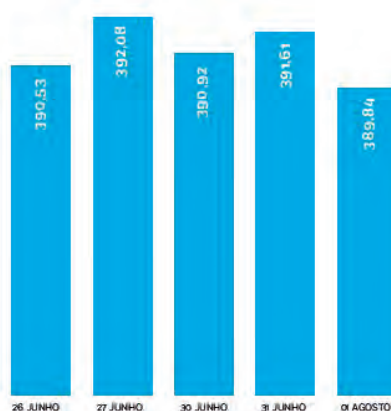
# N

Uma acentuada e imprevista subida das reservas de crude dos Estados Unidos levou a uma queda de 2,5% no preço do barril de Brent, que ficou pouco acima dos 72 USD. As perdas nos sectores das matérias-primas e automóvel penalizaram, por sua vez, as principais bolsas europeias, que fecharam no vermelho.

### PSI20



### STOXX 600



O dia de quarta-feira foi de perdas para as principais bolsas europeias, penalizadas pelas quedas verificadas nos sectores das matérias-primas e automóvel, num dia em que a tensão comercial entre China e Estados Unidos voltou a agravar-se com Pequim a ameaçar novas retaliações. O índice de referência Stoxx 600 desvalorizou 0,45% para 389,85, enquanto nas maiores praças do continente, Milão perdeu 1,91%, Londres caiu 1,24%, Madrid recuou 0,72%, Frankfurt 0,53% e Paris baixou 0,23%.

## 2,1%

Foi quanto subiu o lucro do Grupo Volkswagen no primeiro semestre de 2018.

### BRENT



O preço do barril de crude Brent, para entrega em Outubro, fechou na quarta-feira no mercado de futuros de Londres em baixa de 2,5%, para os 72,39 USD. O petróleo do Mar do Norte terminou a sessão no International Exchange Futures a cotar 1,86 USD abaixo dos 74,25 USD com que encerrou as transações no dia anterior. A queda ficou a dever-se à inesperada subida das reservas norte-americanas em quase quatro milhões de barris.

A bolsa de Lisboa encerrou na quarta-feira com o índice PSI20 a subir 0,31% para 5637,27 pontos, contrariando pela terceira vez nesta semana a tendência registada nas principais bolsas europeias. Das 18 cotadas que integram o PSI20, nove subiram, oito desceram e uma ficou inalterada. A Sonae SGPS liderou as subidas ao avançar 1,70%, com a EDP a registar também uma valorização expressiva de 1,26% e a Galp de 0,82%. Entre as descidas, o destaque foi para os CTT, com uma desvalorização de 0,86%.



# Bolsa

## CaixaBank Satisfeito com Angola

O presidente executivo do CaixaBank, dono do português BPI que tem uma posição no banco angolano BFA, manifestou em Valência, Espanha, a sua satisfação pela evolução macroeconómica de Angola. "Angola tem dado passos pelo bom caminho de estabilização macroeconómica", disse Gonzalo Gortázar na conferência de imprensa em que apresentou os resultados semestrais do banco.



BODIVA

# Obrigações do Estado abrandam 25% para 62 mil milhões Kz em Julho

**O Mercado Secundário de Dívida Pública movimentou, de Janeiro a Julho, 419,4 mil milhões Kz.**

POR ANDRÉ SAMUEL  
andre.samuel@mediarumo.co.ao

A dívida do Estado negociada no mercado secundário registou a movimentação de 62 mil milhões Kz no começo do segundo semestre do corrente ano, revelam os dados do Sistema Integrado do Mercado Regulamentado (SIMER) da Bolsa de Dívida e Valores de Angola (Bodiva).

O montante negociado evidencia um abrandamento de 25% quando comparado aos 82,5 mil milhões Kz movimentados no mês anterior. No cômputo geral, o Mercado Secundário de Dívida Pública gerido pela Bodiva registou, de Janeiro a Julho, a movimentação de 419,4 mil milhões Kz. Ainda em Julho, os emitentes e os investidores optaram pela negociação em ambiente multilateral como plataforma de eleição, tendo sido

transaccionado neste segmento 70% do montante registado. Os restantes 30%, ou seja, 18 mil milhões Kz, foram registados no ambiente de negociação bilateral.

O abrandamento verificado no montante global referente a Julho reflecte-se igualmente no registado em ambas as plataformas de negociação. O montante transaccionado em ambiente multilateral reduziu 31% no mês em análise, para 42,8 mil milhões Kz, face aos 62,3 mil milhões Kz negociados em Junho. Já a redução notada no segmento de negócio bilateral variou 11%, tendo passado dos anteriores 20,2 mil milhões Kz para os já citados 18 mil milhões Kz.

Em sentido inverso ao dos montantes, o preço médio registou ligeiro aumento a nível dos bilhetes do Tesouro (BT), obrigações do Tesouro em moeda nacional (OTNR), e obrigações do Tesouro em moeda estrangeira (OTTX), para 918,59, 69,52 e 103,58, respectivamente.

### Promoção e desenvolvimento do MRVM&D

A Bodiva, enquanto sociedade ges-

tora de mercados regulamentados, tem como missão promover o desenvolvimento do Mercado Regulamentado de Valores Mobiliários e Derivados e, desse modo, contribuir decisivamente para o financiamento sustentado da economia nacional.

É igualmente missão da Bodiva colocar à disposição do MRVM&D as infra-estruturas físicas e tecnológicas que são necessárias para que ele possa funcionar de modo eficiente, de acordo com as boas práticas internacionalmente reconhecidas e com custos competitivos, mesmo no plano externo.

A gestão e coordenação das infra-estruturas institucionais do MRVM&D (Membros do Mercado, Contraparte Central e Central de Valores Mobiliários) preenchem o leque de incumbência da instituição para que a negociação e a liquidação das transacções de títulos decorram sem falhas e com custos internacionalmente competitivos.

No âmbito da transparência, cabe à Bodiva promover a sã concorrência no MRVM&D pela divulgação clara, rigorosa e tempestiva da in-

formação indispensável para a tomada de decisões financeiras e pela elevação dos padrões de conhecimento que orientem a resposta às seguintes perguntas: Porquê investir? Como investir?

Cabe ainda à instituição gerir os negócios com espírito empresarial de criação de valor por duas vias,

convergência de interesses entre emitentes e investidores, e a competitividade no contexto das economias subsarianas.

Trabalhar com profissionalismo e dedicação, através de uma equipa com um elevado grau de envolvimento, responsabilidade e respeito pela diversidade. **M**

### Montante negociado

	Junho	Julho	Varição Kz	Varição %
Total	82 562 966 350	62 057 684 702	-20 505 281 647	-25%
Bilateral	20 262 255 689	19 037 152 480	-1 225 103 208	-6%
Multi	62 300 710 661	43 020 532 222	-19 280 178 439	-31%

Preços médios			
	BT	OTNR	OTTX
Junho	916,04	61,83	103,39
Julho	918,59	69,52	103,58

Fonte: BODIVA

# Destaque

## Internet coloca novos desafios à televisão convencional

Distribuição de conteúdos televisivos via Internet pode vir a roubar clientes às distribuidoras de televisão por satélite. Especialistas dizem que possibilidade de isto acontecer é maior com a expansão da fibra óptica.

POR QUINGILA HEBO | FOTOGRAFIA DR





# Zona Euro Negócios recuam

O principal indicador que mede o clima de negócios na zona euro recuou 0,09 pontos em Julho, face a Junho, para os 1,29 pontos, divulgou nesta segunda-feira a Comissão Europeia. De acordo com os dados da Direcção-Geral dos Assuntos Económicos e Financeiros da Comissão Europeia, esta quebra deve-se à marcada deterioração das avaliações dos empresários face à carteira de exportações e às expectativas de produção.

As operadoras de televisão por satélite vão enfrentar um novo desafio nos próximos dez anos com a entrada no sector de transmissão de conteúdos televisivos via Internet de plataformas *stream*.

À medida que se vão fazendo novos investimentos na melhoria da qualidade de Internet e na maior cobertura da fibra óptica, inevitavelmente as operadoras de televisão por satélite poderão entrar em desuso, dizem os especialistas consultados pelo *Mercado*.

Contudo, atendo à qualidade da Internet e à cobertura territorial, a televisão por subscrição revela-se actualmente mais económica para a maioria da população ter acesso aos conteúdos televisivos internacionais.

Dados compilados pelo *Mercado* revelam que o preço do pacote de televisão por satélite mais baixo da ZAP custa 1150 Kz, o da DSTV, 1650 Kz, e o da TV Cabo, 10100 Kz. Já serviços de Internet, os planos mais baratos são vendidos pelas empresas de telefonia móvel. A Movitel pratica o preço mais baixo, de 100 megabyte (MB), que custam 100 Kz, a Unitel está a seguir, com 70 MB por 350 Kz.

A Net One oferece o preço mais baixo de pacotes de Internet de maior qualidade, sobretudo direccionados ao sector empresarial, vendendo 1 GB, que corresponde a 100 Unidades de Tarifa de Telecomunicações (UTT), por 1000 Kz.

A TV Cabo, a maior referência do mercado, vende 1 MB por 7400 Kz, a ZAP Fibra vende 2 MB, incluindo 93 canais de televisão, por 11 900 Kz, e a ITA vende 15 GB por 13 000 Kz (ver infografia).

Net One, Unitel e Movitel praticam taxas por consumo, calculadas em UTT, enquanto ZAP, TV Cabo e ITA praticam tarifas mensais. Ou seja, se o cliente paga 1 GB no princípio do mês, permanece um 1 GB até ao mesmo dia do mês seguinte.

Isto ocorre também com os pacotes de televisão por satélite, em que o cliente paga uma subscrição mensal, em que assiste ao número de canais do pacote durante um mês, tirando a ZAP, que disponibiliza aos seus clientes um pacote de 14 dias pela metade

do preço. Os números do sector das telecomunicações demonstram que até ao 1.º trimestre de 2018 Angola contava com 1,5 milhões de subscritores de televisão por satélite e cerca de 40 mil subscritores de televisão por cabo, de acordo com o Observatório de Telecomunicações do Centro Nacional de Tecnologia de Informação (CNTI).

Até Março deste ano, o País tinha cadastrados 4,8 milhões de angolanos que utilizam a Internet, de acordo com o CNTI.

Os dados do CNTI demonstram que o *boom* da Internet em Angola registou apenas há oito anos, altura em que saiu de 320 mil utilizadores em 2009 para 900 mil em 2010, uma evolução de 35,5%. No ano seguinte registou-se um ligeiro aumento de apenas 100 utilizadores, sendo que o sector voltou a observar um grande aumento de internautas em 2013, quando atingiu os 2 milhões de utilizadores da World Wide Web – rede mundial computadores.

## Os números do sector das telecomunicações demonstram que até ao 1.º trimestre de 2018 Angola contava com 1,5 milhões de subscritores de televisão por satélite e cerca de 40 mil subscritores de televisão por cabo

Entretanto, a tendência de crescimento foi interrompida em 2016, com o agudizar da crise económica, altura em que perdeu cerca de 400 mil utilizadores, tendo saído de 4,5 milhões de clientes de Internet em 2015 para 4,1 milhões em 2016.

Em 2017 o mercado recuperou, passando dos 4,1 milhões para 4,4 milhões de clientes, de acordo com os dados do CNTI, órgão afecto ao Ministério das Telecomunicações e Tecnologias de Informação e Comunicação.

O Relatório sobre os Indicadores de Linhas de Base dos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável – Agenda 2030, publicado recentemente pelo Instituto Nacional de Estatísticas, revela que 37% dos homens e 18% das mulheres angolanas com idade entre 15 e 49 anos usaram Internet nos últimos 12 meses.

### Internet ganha espaço

Atendência mundial revela que o sistema *pay-per-view* (televisão paga) tende a migrar para a Internet, onde o cliente tem a possibilidade de escolher e pagar apenas o conteúdo que quer ver, com a expansão das transmissões *streaming*.

O gestor de produtos da Angola Cables, Fábio José, entende que, para que isso ocorra em Angola no mais curto espaço de tempo, é preciso haver uma maior cobertura dos serviços de Internet a baixo custo ao nível nacional, sobretudo fibra óptica ao domicílio.

Fábio José reconhece que ao nível de serviços LTE (Long Term Evolution) já há Internet que suporta conteúdos televisivos, e a questão da falta de qualidade está ultrapassada. “Temos boa Internet, os operadores nacionais já prestam um serviço com a qualidade igual ou superior ao que é praticado internacionalmente”, assegura o gestor de produtos da Angola Cables.

Quando questionado se a Internet já tem qualidade suficiente ao ponto de os conteúdos televisivos migrarem e obrigarem a televisão por subscrição a reinventar-se, o especialista entende que actualmente a televisão por satélite continua a ser o meio mais económico de assinatura de telecomunicações.

“Enquanto não tivermos altos graus de penetração digital no meio rural, as famosas parabólicas continuarão a ser a preferência da população”, justifica.

Reconhece que os custos com a Internet em Angola são altos, mas esclarece que têm que ver, sobretudo, com o investimento avultado que se faz em infra-estruturas. “Em termos de preços, estamos mais bem posicionados que a Namíbia e a Zâmbia, só perdemos com a África do Sul, que já tem infra-estruturas bem avançadas no que toca à Internet”, conclui. ■

### Pacotes e preços de televisão por satélite das três operadoras no país

Operadora	Pacote	Preço
ZAP	Fibra 53 canais	1.150
	Grande 133 canais	4.200
	Grande 4133 canais	8.000
	Bu 4133 canais	8.000
	Premium 133 canais	9.900
TV CABO	DStv Bu 4 + DStv Indian/90 Canais	10.000
	DStv Bu 4 + Francês/90 Canais	10.000
	DStv Premium Dstv Bu 4 + Dstv Francês/130 canais	18.000
	DStv Premium + Dstv Francês/130 canais	18.900
	Dstv Premium + Dstv Indian/130 canais	18.000

### TV por assinatura 1º Trimestre 2018

Fonte: Observatório das TIC

### Pacotes e preços de internet das principais operadoras no país

Operadora	Pacote	Preço
ZAP	Zap Fibra 2 MB+93 canais	11.900
	Zap Fibra 5 MB+130 canais	17.900
	Zap Fibra 20 MB+200 canais	54.900
	Super 50 MB sem limites+420 canais	89.900
NET ONE	Net One 1 GB/100 UTT	1.000
	Net One 4 GB/300 UTT	3.000
	Net One 8 GB/500 UTT	5.000
	Net One 16 GB/1000 UTT	8.000
	Net One 32 GB/2000 UTT	15.000
	Net One 64 GB/4000 UTT	28.000
UNITEL	30 MB	350.00
	100 MB	900.00
	3 GB	6.000
MOVITEL	Movitel 100 MB	40.00
	Movitel 300 MB	90.00
MULTITEL	Net Pro 2 4 GB	*
	Net Sat 1 limitado	*
ITA	Meonet Pré-pago	
	15 GB	19.000
	30 GB	38.000
	60 GB	76.000
	120 GB	152.000
Custo de Instalação: 25.000		

Legenda: \* Não disponível  
Fonte: Sites oficiais das empresas

# Destaque

RUI SANTOS, PCA DA SISTEC

## “A evolução de serviços como Netflix, coloca a televisão tradicional em desuso”

POR QUINGILA HEBO



### Como avalia o crescimento e a evolução do mercado de internet em Angola?

À medida que a largura de banda vai aumentando, a qualidade dos serviços vai aumentando e também vão sendo incluídos serviços ligados a outros serviços de comunicações, tais como os serviços de telefonia e multimédia ligada à televisão. É previsível que, com a evolução de serviços como Netflix, a televisão por cabo tradicional comece a ficar em desuso. Há uma alta probabilidade de isto acontecer.

### Quer dizer que a Internet pode competir com os serviços de TV por assinatura?

Para que a Internet possa ter as condições necessárias para que possa competir de forma correcta e directa com o serviço de televisão, tem de ser distribuída necessariamente por fibra óptica até às zonas mais remotas.

### Em quanto tempo isso poderá ocorrer?

Isto em Angola ainda está muito longe de acontecer. Ainda vai demorar um tempo, que estimo não inferior a 10 anos. Por isso, creio que nos próximos 10 anos será muito difícil qualquer serviço de Internet ser de tal forma bom ao ponto de acabar com o negócio dos sistemas de televisão tradicionais.

### Considerando o custo qualidade de Internet, como é que Angola se posiciona em relação aos países vizinhos?

Penso que estamos em posições semelhantes, apesar de haver muitas críticas e contestações sobre a qualidade da

**“Creio que nos próximos 10 anos será muito difícil qualquer serviço de Internet ser de tal forma bom ao ponto de acabar com o negócio dos sistemas de televisão tradicionais”**

nossa Internet. Um estudo que fiz sobre os preços revela que estamos com preços semelhantes e em alguns casos até inferiores aos preços praticados nos países limítrofes.

### Quais são os países vizinhos que praticam preços superiores aos praticados em Angola?

É o caso concreto da Namíbia e do Botsuana, em que os preços são mais altos e o serviço é de inferior qualidade. Em termos de preços, apesar dos desafios que Angola enfrenta,

em relação à questão ligada à distribuição de energia eléctrica, que é fundamental para poder garantir um serviço de qualidade, não são os mais elevados da região.

### O mercado comunicações ainda tem espaço para novos operadores? Ou seja, ainda há aqui algum nicho de mercado que precise de ser explorado?

O mercado existe, mas quem quiser entrar terá de fazer bem as contas se terá a rentabilidade que estima. Será muito difícil para qualquer novo operador entrar devido aos problemas que já referi, ligados à energia eléctrica e segurança. Noutros países, para se instalar uma rede de telefonia móvel, por exemplo, basta identificar o local, a energia já lá está e fica fácil instalar as BTS (Base Transceiver Station – componente da arquitectura de uma rede móvel composto de uma antena e de um transceptor). Em Angola, cada BTS é uma dor de cabeça.

Quem quiser entrar e competir neste mercado tem de fazer um investimento muito grande nas BTS, na segurança, assim como na logística das BTS para que possa manter a estabilidade do serviço. Por outro lado, os preços são tabelados, são definidos pelo órgão regulador, não são livres. Isto significa que não será fácil uma nova operadora estabelecer-se. ■



TENDÊNCIA

# Serviços de streaming conquistam terreno à TV tradicional

Os serviços de televisão por cabo ou satélite perdem cada vez mais clientes para plataformas como Netflix ou Amazon.

POR PAULO NARIGÃO REIS

Em 2022, quase 20% dos norte-americanos terá cancelado o seu serviço de televisão por cabo. A projecção é da eMarketer, empresa de estudos de mercado, e embora se limite ao mercado dos Estados Unidos, espelha uma tendência global: a queda da televisão tradicional a favor de serviços de streaming como a Netflix ou a Amazon Prime Video.

Segundo o estudo, publicado no final do mês de Julho, se em 2015 existiam 205,4 milhões de assinantes de serviços de televisão tradicionais, o número em 2022 será de 169,7 milhões, uma queda de 17,4%.

Só este ano, o número de adultos nos Estados Unidos que cancelou o seu serviço de TV tradicional atingirá os 33 milhões, uma revisão em alta da estimativa feita no ano passado pela eMarketer, de 27,1 milhões, ainda assim um número alarmante para os distribuidores de televisão por cabo.

Em percentagem, os números significam que, até ao final deste ano, 32,8% dos norte-americanos terão cancelado os seus serviços de TV por cabo ou por satélite, trocados por serviços como a Netflix, Amazon Prime Video ou Hulu, ou uma combinação de dois ou mais deles.

No total, 186,7 milhões de norte-americanos terão pago por um serviço de televisão tradicional, menos 3,4% do que no ano anterior, com a TV por satélite a sofrer a maior queda. Ao mesmo tempo, os serviços de streaming não param de crescer, com o YouTube à frente com 192 milhões de espectadores em 2018, seguido de Netflix (147,5 milhões), Amazon (88,7 milhões), Hulu (55 milhões), HBO Now (17,1 milhões) e Sling TV (6,8 milhões).

As projecções da eMarketer para os anos seguintes não prometem nada de bom para os distribuidores de televisão tradicional, como a AT&T, Time Warner Cable, Comcast ou Charter. Segundo o estudo da empresa de estudos de mercado, o número de cancelamentos chegará aos 39,3 milhões em 2019, 45 milhões em 2020, 50,2 milhões no ano seguinte e 55,1 milhões em 2022. Para já, os distribuidores de TV tradicional estão a tentar aplicar a máxima “se não os podes vencer, junta-te a eles” através de parcerias ou oferecendo os seus próprios serviços de streaming.

“A maior parte dos fornecedores de TV tradicional estão a encontrar formas de integrar o Netflix”, refere o analista da eMarketer Christopher Bendtsen, acrescentando: “Estas parcerias ainda estão no início, pelo que não prevemos um impacto significativo este ano. Como se espera o crescimento da ‘Pay TV’ e da televisão OTT (distribuição digital de conteúdos), combinadas com outras estratégias, os fornecedores poderão abrandar, mas não deter, as perdas.”

## Conteúdos originais

O principal factor para o crescimento das plataformas de streaming é, segundo o estudo da eMarketer, os conteúdos originais que oferecem. “Os consumidores escolhem cada vez mais serviços de acordo com a programação que oferecem, o que está a levar as plataformas a investir milhares de milhões em programas premium”, escreve o analista principal da eMarketer, Paul Verna.

Só o Netflix terá investido 8 mil milhões USD em conteúdos próprios para atingir, no final do ano, a marca de 1000 séries e filmes originais no final do ano. A aposta da empresa liderada por



**No total, 186,7 milhões de norte-americanos terão pago por um serviço de televisão tradicional, menos 3,4% do que no ano anterior, com a TV por satélite a sofrer a maior queda. Ao mesmo tempo, os serviços de streaming não param de crescer**

Reed Hastings está também a ter resultados no que aos prémios diz respeito. Este ano, o Netflix foi quem alcançou mais nomeações para os Emmys, acabando com um domínio de 17 anos da HBO, com 112, uma proeza considerável se tivermos em conta que as primeiras nomeações aconteceram em 2013, com 14. “Outro factor que está a acelerar a troca dos serviços tradicionais pelo

streaming é a disponibilização de pacotes de TV através da Internet, sem a necessidade de taxas de instalação ou de hardware”, refere ainda Paul Verna.

O mercado de streaming contará, no futuro próximo, com novos players de peso. A Disney anunciou no ano passado que ia terminar o seu acordo de distribuição com o Netflix para apostar num serviço próprio onde oferecerá todos os seus filmes e séries. Tendo em conta que a Disney detém, hoje, verdadeiros filões como a Marvel ou o franchise de Star Wars, adivinha-se sucesso imediato.

A isto, a Disney, que é também proprietária da ESPN, junta um outro serviço de streaming dedicado ao desporto. Por sua vez, o Facebook já lançou também o seu serviço de vídeo on demand, o Watch, que o Morgan Stanley estima que possa trazer receitas superiores a 500 milhões USD no final do ano, sendo que o serviço, por agora apenas disponível nos Estados Unidos, tem o potencial de, em 2022, somar 12 mil milhões USD em receitas. **M**

# Banca

# Lufthansa

## Aumenta lucros

A Lufthansa anunciou nesta terça-feira que teve lucros de 677 milhões EUR no 1.º semestre deste ano, mais 0,7% face ao período homólogo. Em comunicado, a transportadora indica que o resultado operacional caiu para 1,010 mil milhões EUR nos primeiros seis meses do ano, menos 2% do que o registado no 1.º semestre de 2017.

BANCA ELECTRÓNICA

# Cartões multicaixa podem ser activados em menos de 48 horas

**Bancos disputam corrida para se tornarem mais eficientes em termos de banca electrónica.**

POR QUINGILA HEBO  
quingila.hebo@mediarumo.co.ao

Os usuários da banca electrónica reclamam do tempo de resposta de algumas instituições bancárias para a activação do cartão multibanco depois da emissão e do serviço *internet banking*, que permite movimentar a conta bancária a partir do computador, *tablet* ou telemóvel.

Enquanto algumas instituições activam os serviços electrónicos 15 minutos ou uma hora depois de o cliente sair da agência, outras precisam de, no mínimo, 48 horas para activarem o cartão, sendo que há inclusive bancos que precisam de 15 dias para activar *internet banking* de clientes particulares.

Euclides Cardoso conta que estava numa situação de aflição quando viajou para Luena e um dia antes se apercebeu de que tinha o cartão multicaixa expirado. Dirigiu-se à agência do banco onde é domiciliado o seu salário, que não tem sucursal na província mais a leste do país, para solicitar um novo cartão. A garantia que recebeu do banco é que estaria activo no dia seguinte, mas, quando chegou ao Moxico, não conseguiu pagar o alojamento, porque o cartão continuava inactivo.

Euclides conta que fez vários telefonemas para a sua agência-sede em Luanda, começou a tratar do assunto por volta das 13 horas, mas o cartão só ficou activo no dia seguinte, às sete da manhã. Por este constrangimento, apela aos bancos para reduzirem o tempo de espera para os clientes verem os seus cartões de crédito prontos para efectuarem pagamentos.

O Banco de Comércio e Indústria garante que os cartões dos seus clientes são activados num prazo máximo de 24 horas, e a activação de *internet banking* é feita após a entrega das credenciais ao cliente. A carteira de clientes de banca electrónica do BCI é de 18 497, ou seja, dos 490 438 clientes no total que o banco registou em 2017, 3,7% aderiram à banca electrónica.

Millennium Atlântico, Standard Bank e Banco Angolano de Investimentos (BAI) são apontados como sendo as instituições que asseguram que os seus clientes tenham o cartão multicaixa pronto a fazer transacções no ATM e TPA 15 minutos depois da emissão, assim como activam na hora o *internet banking*.

**“A forma como os clientes se relacionam com o banco está a mudar profundamente, criando novas expectativas”**

O BAI dispõe das plataformas *internet*, *mobile* e *SMS banking*, que actualiza constantemente para evitar filas nos seus balcões. Dos 814 848 clientes

registados até Dezembro de 2017, 400 mil clientes (49%) utilizam as plataformas da banca electrónica que o banco colocou à disposição. Segundo o relatório e contas do BAI, foram transaccionados 92 059 milhões Kz através da plataforma BAI Directo – banca electrónica.

“A forma como os clientes se relacionam com o banco está a mudar profundamente, criando novas expectativas e modelos de interacção, a par do desenvolvimento tecnológico e das novas plataformas digitais; temos clientes mais exigentes e menos tolerantes, que procuram serviços bancários a qualquer hora, em qualquer lugar e com o mínimo de incómodo e deslocações possíveis”, diz o BAI no relatório e contas referente ao exercício 2017.

Na maioria dos bancos, os seus

clientes aguardam no mínimo 48 horas para verem activado o cartão multicaixa. Alguns bancos justificam a demora com o tempo de resposta da Empresa Interbancária de Serviços (EMIS).

**Os serviços bancários têm acompanhado a evolução tecnológica de modo a facilitar a relação com os clientes**

O presidente do conselho de administração da EMIS, José Gualberto Matos, esclarece que o tempo de resposta depende essencialmente do desempenho de cada banco, sobretudo da maneira como tem as operações

estruturadas.

“Se dois bancos estão ligados à EMIS, se um activa o cartão em 15 minutos e o outro em 48 horas, isso só tem que ver com o próprio [banco], não com a EMIS”, diz o gestor.

De facto, os serviços bancários têm acompanhado a evolução tecnológica de modo a facilitar a relação com os clientes, prestando um serviço célere, evitando assim as enormes filas que se verificam nalgumas agências bancárias.

O Mercado solicitou esclarecimentos à Associação Angolana de Bancos para compreender os reais motivos que levam um banco a demorar 48 horas para activar um cartão multicaixa e qual é o tempo médio ideal para a activação do *internet banking* ou *mobile banking*, mas não obteve respostas até ao fecho da edição. ■





## Abertura de Conta Online

# RÁPIDA A ABRIR. PRONTA A USAR. SÓ NO BAI DIRECTO.

Agora já pode abrir a sua conta bancária através do telemóvel, tablet ou computador, e fazer transacções de **imediato**. Basta seguir estes passos:

1. Visite <https://ib.bancobai.ao> ou faça o download da app BAI Directo.
2. Escolha a opção "Abertura de conta".
3. Preencha o "Formulário" e envie o seu documento de identificação e dados pessoais.
4. Aceda ao seu número de adesão e receba a palavra passe por SMS.
5. Já pode utilizar a sua nova conta.

Depois, tem 30 dias para finalizar o processo na agência BAI mais próxima de si.



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



Confiança no Futuro



# Finanças

## Alemanha Desemprego histórico

A taxa de desemprego na Alemanha desceu para 5,1% em Julho, o nível mais baixo registado num mês de Julho desde a reunificação alemã em 1990. Em termos absolutos, em Julho estavam sem emprego 2,325 milhões de pessoas, menos 193 000 face a Julho de 2017 e mais 49 000 face a Junho deste ano, atribuído a razões sazonais.



MERCADO CAMBIAL

# Divisas diminuem 31% nos primeiros sete meses

**Para operações de importação de valor superior a 100 mil EUR, os importadores devem utilizar cartas de crédito.**

POR FERNANDO BAXI  
fernando.baxi@mediarumo.co.ao

O montante de divisas vendido no mercado primário, até 17 de Julho de 2018, é menos 31% em relação ao transaccionado no mesmo período de 2017, segundo cálculos do Mercado, com base nos dados publicados pelo Banco Nacional de Angola.

A maior oferta de divisas no mercado primário ocorreu em 1 de Fevereiro de 2018; o BNA vendeu 837,3 milhões EUR, cerca de 15,5% do montante global transaccionado no período (perto de 5,4 biliões EUR). O mercado cambial registou a menor venda em 27 de Abril, quando foram vendidos 20 milhões EUR, apontam os dados.

Apesar dos 25 milhões EUR transaccionados para reposição da posição cambial dos bancos comerciais, em 6 de Junho, o banco central vendeu mais 196,6 milhões EUR destinados à cobertura de operações comerciais e 65,8 milhões EUR para cobrir as transacções privadas, viagens, educação, saúde, ajuda familiar e salários de expatriados.

Ainda em Junho de 2018, mas no dia 26, o banco central colocou no mercado primário o *plafond* de 100 milhões EUR para cobertura de carta de crédito, a fim de assegurar a importação de mercadorias diversas. Também houve venda de divisas para a cobertura de operações privadas, à semelhança do leilão anterior, revelam os dados do BNA.

Face à funcionalidade do sistema, o BNA concluiu o processo de regularização do pagamento de salários que aguardavam por cobertura cambial na banca comercial. Para esta operação foram colocados 38,3 milhões EUR. O banco central recomenda às entidades empregadoras residentes que, no “acto de contratação, renova-

ção ou revisão dos contratos de trabalho com impacto na balança de pagamentos, tenham em conta o contexto actual de menor disponibilidade cambial na economia”.

O BNA ainda recomenda o cumprimento estrito da regulamentação cambial em vigor que sustenta o sistema (flutuante) adoptado a partir de Janeiro do presente ano.

### Importação só com carta de crédito

A partir de Julho de 2018, a importação de mercadorias para Angola passa a ser, exclusivamente, feita por carta de crédito, pelo facto de ser considerado o melhor instrumento financeiro, utilizado no comércio internacional, que garante maior disponibilidade de recursos para o pagamento ao exportador nas transacções.

O banco central considera que os outros instrumentos de operação cambial estão longe de oferecer as mesmas garantias, se comparados com a carta de crédito.

A nova ferramenta de política mo-

netária visa igualmente adequar as regras e procedimentos de importação e exportação no actual contexto macroeconómico, assegurando assim o controlo do endividamento em moeda estrangeira do País.

### A partir de Julho de 2018, a importação de mercadorias para Angola passa a ser feita apenas por carta de crédito

Face às regras instituídas pelo banco central, as operações de importação com valores superior a 100 mil EUR, os importadores estão obrigados a utilizar cartas de crédito.

### Antecedentes

No âmbito das reformas que estavam para ser implementadas no sistema cambial, relativamente à importação, em 31 de Maio do corrente, o órgão regulador do sistema bancário atribuiu aos bancos comerciais

um *plafond* de 42,2 milhões EUR para a cobertura de cartas de crédito para a importação.

O BNA instruiu os bancos comerciais no sentido da verificação, para eventual anulação, de pedidos de venda de moeda referentes a facturas fraccionadas pertencentes a um mesmo processo de importação, ou seja, pagamentos antecipados a um mesmo fornecedor de valor acumulado superior a 30 milhões Kz (cerca de 100 mil EUR).

A posição tomada pela autoridade bancária, relativamente à importação, visa garantir a boa execução das responsabilidades com fornecedores não residentes cambiais e dar-se cumprimento às disposições vigentes sobre a importação de mercadorias.

O Instrutivo n.º 09/2018, que regula os limites de operações cambiais de mercadoria, prevê sancionar, nos termos da Lei de Bases das Instituições Financeiras e da Lei Cambial, todos os agentes económicos que incumprirem as cláusulas dispostas. ■





DP Caixa 25 Anos

# CELEBRE A NOSSA HISTÓRIA E RENTABILIZE O SEU FUTURO.

**Taxa de Juro Crescente: até 25%**

Montante Mínimo e Máximo de Subscrição:

2.000.000 AOA e 4.000.000.000 AOA (respectivamente)

Prazo: 12 meses (365 dias)

Mobilização Antecipada e Renovação: Não Permitidas

Garantia de Capital: 100%

Período de Subscrição: de 2 de Abril a 31 de Dezembro de 2018

Para mais informações:

Linha Caixadirecta Angola 24H

+244 226 424 424

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



Caixa Angola

(25)  
ANOS



# Finanças

JUSTIÇA

## Tribunal inglês desbloqueia gestão do Fundo Soberano

**Quantum Global informa que ordem de congelamento de 3.000 milhões USD foi retirada.**

POR LUSA

Os 3.000 milhões USD que a Quantum Global geria em representação do Fundo Soberano de Angola (FSDEA) foram desbloqueados por ordem da Justiça britânica, informou na quarta-feira o presidente e fundador da empresa. A informação consta de um comunicado da Quantum Global enviado à agência Lusa, no qual o fundador da empresa, o suíço-angolano Jean-Claude Bastos de Moraes, que está a ser investigado pela Justiça angolana no âmbito deste processo, refere que o juiz de um tribunal inglês retirou “a ordem de congelamento na sua totalidade” daqueles investimentos do FSDEA.

“Sempre acreditei que a verdade e os factos sobre o nosso trabalho com o Fundo angolano seriam divulgados”, afirma o empresário, aludindo à ordem internacional de bloqueio destes verbas e investimentos por parte das autoridades angolanas.

A Quantum Global refere que, na audiência realizada segunda-feira - sem especificar o tribunal em causa - apresentou “evidências” e mostrou “que a empresa havia administrado os fundos do FSDEA sob contratos válidos com relatórios rigorosos e transparentes”, mas também que as taxas e comissões que cobra “estavam de acordo com os padrões da indústria” e “que o mandato de gerenciamento do Fundo foi obtido após um rigoroso processo de selecção, e que os conflitos foram devidamente declarados”.

“A ordem de congelamento tem impactado fortemente nossos projectos de investimento em Angola e em África, e causou sérias dificuldades para nossos funcionários em Angola, Ilhas Maurícias e Suíça, já que muitos deles não são pagos há meses. Continuo aberto a uma resolução negociada para a nossa disputa, para que possamos continuar a contribuir para o crescimento económico e a prosperidade de Angola e África”, anunciou Jean Claude Bastos de Moraes.

Os advogados do FSDEA já anunciaram, segundo a Voz da América, que



vão recorrer da decisão do tribunal inglês, que justificou a decisão para dar a ordem de descongelamento com o facto de no pedido de congelamento terem existido “violações do dever de revelar” todos os pormenores do caso, violações essas que considerou “substanciais” e “culpáveis”. O juiz britânico disse ainda que “tendo em conta “o tamanho da ordem de congelamento e as alegações de desonestidade a serem feitas, era dever dos queixosos e dos seus conselheiros legais fazerem uma investigação completa dos elementos centrais do seu caso se quisessem continuar com a ordem”.

### “Caça” aos recursos

O antigo presidente do conselho de administração do FSDEA, José Filomeno dos Santos, está a ser investigado pela Procuradoria-Geral da República,

num processo sobre a gestão de activos daquela instituição, confirmou anteriormente à Lusa aquela instituição. De acordo com a fonte da Procuradoria-Geral da República de Angola, a investigação visa “alguns aspectos” da gestão do FSDEA - constituído com 5.000 milhões de dólares injectados pelo Estado - e além de José Filomeno dos Santos, filho do ex-Presidente José Eduardo dos Santos, envolve igualmente o seu sócio, o suíço-angolano Jean Claude Bastos de Moraes, presidente e fundador da Quantum Global, empresa que geria a maior parte dos activos do fundo, entretanto afastada das funções pelo governo angolano. Ambos já foram ouvidos neste processo, de acordo com a mesma fonte.

José Filomeno dos Santos, exonerado do cargo de presidente do FSDEA pelo novo chefe de Estado, João Lourenço, em Janeiro último, foi já cons-

tituído arguido este ano, noutro processo, neste caso envolvendo a alegada transferência indevida de 500 milhões de dólares para um banco britânico, entretanto devolvidos a Angola. Numa entrevista recente, João Lourenço disse estar “à caça” dos recursos do FSDEA.

**Os advogados do FSDEA já anunciaram, segundo a Voz da América, que vão recorrer da decisão do tribunal inglês**

“Estamos num processo de procurar reaver esses mesmos recursos. Como sabe, foram colocados à disposição do Fundo Soberano 5.000 milhões de dólares - nesta altura deveria

existir mais do que isso - porque aqui-lo é um fundo de investimento e quando se investe, o objectivo é multiplicar os recursos. O que sabemos é que temos menos do que esse valor inicial e mesmo assim temos uma ideia de onde é que esses recursos estão: nas Maurícias, em Inglaterra, noutros cantos do planeta e estamos neste momento num processo de reaver esses mesmos recursos”, afirmou.

João Lourenço acrescentou que “o normal seria, no acto de transferência de pastas, de um conselho de administração para o outro”, o anterior conselho de administração “abrir o jogo de forma transparente e dizer onde esses recursos estão”.

“Isso não aconteceu e se aconteceu não foi convincente”, afirmou João Lourenço, numa alusão à forma como José Filomeno dos Santos conduziu o FSDEA. ■



# Sodiam

## Factura em vendas

A Empresa Nacional de Prospecção, Exploração, Lapidação e Comercialização de Diamantes de Angola (Sodiam) adquiriu uma receita bruta de 316,52 milhões USD com a venda de diamantes no 2.º trimestre de 2018, anunciou recentemente o administrador Fernando Amaral. O total contabilizado representa um aumento de 23,3% relativamente aos 256,59 milhões USD registados no 1.º trimestre.

NOVO DOCUMENTO

# Pauta aduaneira desencoraja produção

**O conteúdo do documento que entra em vigor na próxima quinta-feira (9 de Agosto) pode retardar o impulso à produção nacional e o processo de diversificação da economia.**

POR MATEUS MAQUIADI  
mateus.maquiadi@mediarumo.co.ao

José Severino, presidente da Associação Industrial de Angola (AIA), diz em exclusivo ao *Mercado* que este documento em nada vai ajudar o empresariado nacional, “porque andaram a mexer em taxas impor-

tantes, sobretudo ligadas à indústria pesada, sem ouvir a AIA, recusam propostas com engenho e arte de começar a tributar os bens da cesta básica mesmo que levemente para dar respiro à produção nacional e até a arregimentar recursos através das taxas impostas para apoio a programas de aumento da produção de bens similares e em contrapartida para não agravar os custos junto do consumidor”.

O documento, que entra em vigor na próxima quinta-feira, pode retardar a produção agrícola nacional. “Porque a produção interna vai concorrer com produtos de fora que serão importados a taxa zero, com custos subsidiados e financiados pelos países onde estes são produzidos”, disseram alguns especialis-

tas contactados pelo *Mercado*.

Mas, segundo o ministro das Finanças, Archer Mangureira, esta nova pauta assegura a diversificação da economia e o fomento da produção nacional. No entanto, os especialistas afirmam que o discurso do ministro é contraditório com as teorias do comércio internacional, na medida em que, com a livre importação de bens da sexta básica, os bens importados ficam mais baratos, e os produzidos internamente, mais caros, pelo que não haverá nenhum estímulo à produção nacional, mas uma possível letargia no processo de diversificação da economia.

Questionada sobre uma possível letargia do processo de diversificação da economia e da produção agrí-

cola nacional devido ao conteúdo desta nova pauta aduaneira, a vice-presidente da Confederação Empresarial de Angola, Filomena Oliveira, alerta que este documento vai inibir a diversificação no que diz

**“Esta nova pauta assegura a diversificação da economia e o fomento da produção nacional”**

respeito a produção agrícola e animal. “O PRODESI tem uma cadeia de milho na medida em que não haverá mercado, porque o milho importa-

do será mais barato, daí que não há nenhum incentivo.”

O presidente da Associação Industrial de Angola (AIA), José Severino, aconselha a não termos ilusões, “porque o estímulo à produção nacional depende muito do investimento, e os mecanismos de financiamento estão muito longe de se inclinarem para aí, nem mesmo no financiamento bancário, porque os bancos não acreditam na produção nacional pela concorrência feroz das importações e que se vai agravar com esta nova pauta”.

Ao passo que Filomena Oliveira afirma que nos produtos em que podemos ser auto-suficientes não estamos a cobrar, e naqueles em que não seremos nunca auto-suficientes estamos a cobrar. ■

PUB

**LIDERAR HÁ 40 ANOS  
É PROTEGER O QUE  
EXISTE DE MAIS VALIOSO**

**POR ISSO, NINGUÉM MELHOR QUE A ENSA  
PARA PROTEGER A SUA EMPRESA**

Líderes são os gestores e empresas que colocam os seus colaboradores e a garantia de futuro à frente de todas as decisões. O líder inspira confiança, assume responsabilidades, motiva e dá o exemplo. São estes líderes que há 40 Anos escolhem a protecção da ENSA, tornando-a na maior seguradora de Angola. **Por isso a ENSA é líder.**

Em 2018, faça um Seguro ENSA  
e terá Surpresas!

ENSA CALL CENTER 222 692 500  
**923 165 000** 24h  
SEGUROS • INFORMAÇÕES • ASSISTÊNCIA • SINISTROS  
www.ensa.co.ao

**FAÇA OS SEUS SEGUROS NA ENSA,  
A MAIOR SEGURADORA DE ANGOLA.**  
A mais completa oferta de seguros para empresas.  
A maior rede de agências em todo o país.  
Mais de 600 colaboradores.

**40**  
1978 - 2018

**ENSA**  
SEGUROS DE ANGOLA

**A ESTRELA QUE PROTEGE**



## Grande Entrevista

# José Moniz Silva

## “Na crise, alguns choram, e outros vendem lenços de papel”

O fundador e *chairman* da maior rede de farmácias de Angola afirma que a dispersão e a mitigação da quota de mercado inflacionam o preço do medicamento e não acrescentam valor na operação logística. Entretanto, continuam a apoiar o Ministério da Saúde na aquisição de produtos essenciais.

POR KARINNE MANITA | FOTOGRAFIAS NJOI FONTES





**E**m poucas palavras, como começou a MS Moniz Silva International e o seu impacto neste mercado?

A MS é fundada em 2005, no ano seguinte inaugura a sua primeira farmácia em Luanda, com o conceito de fornecer medicamentos a um preço justo e garantindo disponibilidade de produtos, evitando-se as rupturas que eram frequentes no mercado. Desde então, a empresa tem seguido um percurso de expansão crescente. A MS é um grupo familiar de capitais exclusivamente angolanos e hoje é a maior rede de farmácias de Angola em número de estabelecimentos e facturação, sendo uma empresa incontornável para os parceiros que pretendam ter sucesso no mercado farmacêutico em Angola, e tem um desempenho acima da média da economia angolana. Atende mais de 1,6 milhões de clientes por ano. Emprega actualmente 315 colaboradores nacionais, dos quais 88% são licenciados ou técnicos médios e apenas 12% não qualificados. Está presente em Luanda e nas principais províncias do País.

#### Como foi o processo de concepção da marca?

Foi um processo de co-criação dentro do grupo familiar na sua génese. Posteriormente, tem sido desenvolvido sem perder a sua essência, mas sempre com o objectivo de se actualizar respeitando os valores da marca MS, que apela à sua origem com o nome do fundador e actual director-geral do grupo. Em tudo o que fazemos, procuramos sempre respeitar os nossos princípios. Entre os quais, destaco três: os clientes são a nossa razão de ser; os fornecedores são os

nossos parceiros; os colaboradores são actores e beneficiários do nosso desenvolvimento.

#### Qual é o vosso target?

O nosso *target* são todos os cidadãos que necessitem de medicamentos e produtos de saúde de qualidade e origem certificada, nas localidades onde temos as nossas farmácias. Seguindo as melhores práticas de disposição de produtos numa farmácia, os nossos espaços estão segmentados por categorias de produtos: os medicamentos que dispõem de aconselhamento técnico por parte dos nossos farmacêuticos, a dermocosmética com aconselhamento por parte das nossas consultoras, a puericultura e produtos infantis, bem como a secção de perfumaria. No crescimento orgânico, temos sempre optado por geografias cujos segmentos populacionais são de média ou grande dimensão e com algum poder aquisitivo. No entanto, no que toca a medicamentos, o nosso foco é a população em geral, pois entendemos que, para além de uma actividade empresarial, temos a missão de acrescentar valor à saúde dos angolanos e por isso posicionamos os nossos produtos com base nos seguintes critérios: origem certificada dos medicamentos, preço mais barato do mercado angolano e a ideia de distribuição a respeitar as melhores práticas.

#### Quem são os vossos maiores parceiros?

São os nossos clientes, que acima de tudo mantêm uma confiança elevadíssima em nós. No entanto, e respondendo à sua pergunta, também temos parceiros estratégicos importantes como as maiores multinacionais, a Novartis (origem suíça), a Jaba Recordati (origem italiana), a Basi (origem portuguesa), entre muitas outras com quem temos parcerias estabelecidas e de longo prazo.

#### Quantas farmácias têm no mercado?

O Grupo MS integra duas empresas

relevantes: a MS Moniz Silva International, Lda. (mercado retalhista) e a Zinom (mercado grossista). Ambas têm seguido uma trajectória de expansão, contando em Dezembro de 2016 com 12 farmácias, das quais nove em Luanda, uma no Huambo, uma em Benguela e outra no Lubango. Em 2015, abrimos a última farmácia do grupo (Hanga) em Luanda. A MS é hoje a maior rede de farmácias de Angola, sendo uma empresa incontornável, com um desempenho acima da média de economia angolana, o que constitui um forte atractivo para os parceiros que pretendam ter sucesso no mercado farmacêutico de Angola.

#### Como caracterizam o mercado farmacêutico no País, neste período de fragilidade económica?

No geral, toda a economia foi afectada duramente pela situação económico-financeira e social do País, e o mercado farmacêutico não é excepção. Na área da saúde, deu-se a “crise dos hospitais”, com graves rupturas de *stocks* nos hospitais públicos, incluindo vacinas. A depreciação contínua da moeda diminuiu o poder de compra dos utentes. A subida generalizada dos preços, o PIB diminuiu, registou-se a falência e/ou encerramento de muitas empresas (PME principalmente), bem como a desactivação de muitas empresas multinacionais. Este é o cenário em que vivemos. Do nosso lado, continuamos a investir e recrutar ainda que com algumas dificuldades acrescidas, mas sempre com a noção de que “na crise, alguns choram, e outros vendem lenços de papel”. Crescemos em volume e abrimos novas farmácias, pois entendemos que temos uma responsabilidade com o nosso país e temos de estar presentes nos momentos bons e nos maus. Inclusive, apoiámos muito o Ministério da Saúde na aquisição de produtos essenciais, de forma a evitar rupturas de medicamentos de VIH/sida, vacinas, investindo e nalguns casos perdendo dinheiro.



## A recém-criada AICMA vai ter um papel fundamental na sugestão de medidas estruturantes para este sector

Mas esta filosofia deriva da nossa missão como empresa e muito do facto de sermos angolanos e termos uma responsabilidade com o nosso país. Actualmente, verificamos que há uma ligeira melhoria económica que faz antecipar uma recuperação, e verificamos que os dirigentes têm feito um esforço magnânimo para melhorar este sector e dessa forma proporcionar mais e melhor saúde aos cidadãos.

#### Que inovações trazem ao mercado nacional?

São inúmeras e têm um impacto significativo no nosso negócio e no nosso rigor financeiro: Criámos e desenvolvemos a Academia MS, uma universidade interna para funcionários da MS; desenvolvemos assim as competências dos nossos colaboradores, que têm mais de 30 horas anuais de formação; melhorámos o nosso armazém logístico, estando certificada pelos nossos parceiros internacionais a qualidade, sendo todo o controlo de *stock* feito, por exemplo, por PDA; concluímos a ligação de todas as unidades via net (utilizando VPN) que nos permite aumentar o nível de controlo e segurança, redução de custos de comunicação e melhoria do sistema de comunicação; implementámos um sistema de comunicações VOIP com o objectivo de melhorar o nível de comunicação e controlo de custos; desenvolvemos um *software* para que os nossos parceiros grossistas possam encomendar *online*, bem como verificar toda a sua situação na relação com a MS (por exemplo, ver facturas não pagas) *online* e actualização na hora. Entre muitas outras, pequenas e grandes mudanças. Acima de tudo, um nível de investimento constante e regular para implementar o nosso posicionamento estratégico.

#### Que estratégias têm usado face à actual situação macroeconómica?

Os nossos KPI (*key performance indicators*) estratégicos são muito claros, focamo-nos primeiro no

lucro e na sustentabilidade financeira, vendas e aumento do número de clientes, aumento do número de farmácias nas principais províncias e liderança em quota de mercado. Ter sempre a melhor e maior disponibilidade e *mix* de produtos, entre medicamentos e não medicamentos, qualidade de serviço e aconselhamento de nível excelente; desenvolvimento de ferramentas que melhorem o serviço e apoio dos nossos clientes; política de responsabilidade social. Como vê, sabemos bem o que pretendemos.

#### Quanto foi investido nos últimos anos para fortalecer o projecto?

Não lhe vou dizer o número, mas foram muitos milhões de kwanzas. Posso dizer-lhe o que fizemos: entre outras coisas, investimos num novo armazém logístico totalmente informatizado de 1000 metros quadrados. Investimentos em tecnologias de informação *web based*, em áreas financeiras, etc. Abertura de cinco farmácias e mais de 10 000 horas de formação. Também recrutámos mais de 100 empregados.

#### Qual o percentual de investimentos anual?

Habitualmente investimos acima de 10% da nossa facturação anual em melhorias e ganhos de eficiência para melhor servir o cliente. Mas o nosso maior investimento é nas pessoas, jovens nacionais que trabalham connosco, onde investimos nos salários que pagamos e na formação que ministramos regulamente!

#### Qual é a vossa quota de mercado neste ramo?

Somos, com muito orgulho, o maior grupo farmacêutico angolano e líder neste sector, com uma quota de mercado estimada de 20% em valor. As farmácias da MS são reconhecidas pela excelência operacional e adequação de suas instalações e estão voltadas para agradar os clientes, estão integradas no melhor nível tecnológico e funcionando com alto padrão de atendimento, resultante de processos certificados em todos

os níveis de organização.

A gestão dos negócios é pautada por princípios participativos, contando nas farmácias com jovens dinâmicos e empreendedores, formados e orientados para os resultados, capazes de assegurar o cumprimento da missão e dos objectivos organizacionais.

**Os vossos clientes são do sector da saúde. Qual é o segredo para atingir um ramo considerado exigente?**

A nossa visão tem sido garantir o reconhecimento das farmácias da MS pela excelência operacional e adequação de suas instalações. A MS aposta fortemente em jovens, dinâmicos e empreendedores, formados e orientados para os resultados e que se têm revelado capazes de assegurar o cumprimento da missão e dos objectivos da empresa. Atendemos o público em geral, mas também temos relações com o Estado, sempre na procura conjunta de melhorias no sector da saúde.

**À semelhança dos outros players, vocês também encontram dificuldades na importação e na aquisição de material?**

Penso que todos os que estão neste mercado têm essas dificuldades. No entanto, as empresas mais sólidas e organizadas, como a MS, apesar das dificuldades, têm sabido otimizar a sua gestão, garantir que o mercado esteja abastecido e sempre com os preços mais baixos possíveis e com um nível de serviço elevado. É incontornável a percepção que se tem de que entrar numa farmácia MS é um momento de bem-estar, mesmo para as pessoas com estado de saúde mais debilitado no momento. E é isso que pretendemos. As dificuldades têm sido superadas, pois temos uma estrutura económica e financeira muito rigorosa, mas também temos parceiros internacionais muito sólidos e de longa data que confiam em nós e nos cedem os produtos a crédito. É uma situação *win-win*. A recém-criada AICMA (do qual o nosso director-geral, José Moniz, é o presidente) vai ter um papel fundamental na sugestão de medidas estruturantes para este sector.



**Temos parceiros internacionais muito sólidos e de longa data que confiam em nós e nos cedem os produtos a crédito. É uma situação win-win.**

**Que parcerias vocês têm com empresas nacionais, e de que sectores?**

As empresas nacionais fora da área estatal são, acima de tudo, nossas parceiras, essencialmente como clientes ou então como fornecedoras de serviços. No entanto, a MS e a recém-criada associação AICMA entendem que, em relação ao número de farmácias, estando essencialmente concentradas em Luanda, são em demasia em comparação com o rácio de outros países. Pois, devido à falta de regulamentação e controlo, os níveis mínimos de qualidade dos serviços e dos recursos humanos não estão assegurados. Mas pior é o número de operadores e armazenistas a operar em Angola, são à volta de 200, quando nos países europeus são no máximo sete ou oito com 90% de quota de mercado. Em Portugal, os oito maiores devem concentrar mais de 80% de quota de mercado (NBC, Coopprofar, Ncna, Australpharma, Socipharma, Alliance, Ecofarma, FHC). Em Angola, a dispersão e a mitigação de quota de mercado inflacionam o preço do medicamento e não acrescentam valor na operação logística. A dimensão implica uma exigência de qualidade transversal, *stocks* elevados que impeçam

rupturas, equilíbrio de preços, etc.

**Que investimentos pretendem fazer a médio prazo?**

Para além do investimento financeiro normal do negócio, pretendemos abrir uma farmácia nova em cada ano. Ou seja, nos próximos cinco anos, a abertura de cinco novos espaços, com um investimento total de 5 milhões USD. E investir também na melhoria de tecnologias de informação e da operacionalidade logística com o aumento da frota automóvel. Na nossa análise SWOT, conseguimos identificar a nível externo factores que implicam com o plano de investimentos, pelo que o nosso foco será, certamente, o aproveitamento das oportunidades, e a redução das ameaças, analisar o ambiente externo e identificar os principais factores externos em que a MS não detém o controlo e quais as suas implicações para a rede. Algumas oportunidades que podemos citar centram-se num estudo do potencial de novos modelos de distribuição, oferta de serviços diferenciados, potenciar o crescimento da quota de mercado pela força da marca MS, maior preocupação do utente com saúde e beleza.

**Que papel o sector farmacêutico pode desempenhar para diversificação económica?**

Tem um papel fundamental. Senão, vejamos: não existe fabrico regular em Angola. Independentemente da condição de importador de grande parte dos fármacos, é tempo de o País produzir remédios, sob risco de rupturas permanentes de *stocks* de medicamentos. Dito isto, releva o facto de que construir uma fábrica de medicamentos é rápido, pode levar 2 a 3 anos, mas treinar os recursos humanos e tê-los disponíveis pode levar muito mais tempo. Temos de garantir igualmente o abastecimento de energia regular e de água, um modelo de manutenção do equipamento industrial bem como de outros elementos cruciais. Desta forma, a sugestão da AICMA é começar pelo início: regulamentar o mercado primeiro, pois é fundamental. Depois, procurar o investidor local que tenha um parceiro



**José Moniz Silva**

**É o fundador do grupo MS Moniz Silva International, Lda., a sua experiência e formação em gestão na área da saúde levaram-no a iniciar este projecto ambicioso no ano de 2005. Tudo começou com uma farmácia e um pequeno armazém de distribuição. No entanto, a sua visão e missão de poder proporcionar em Angola o mesmo serviço de qualidade que nos restantes países do mundo desenvolvido levaram-no a conceber uma empresa com uma missão e posicionamento bem claro. Hoje, a MS é o maior grupo farmacêutico angolano, em número de estabelecimentos e facturação.**

internacional que o apoie ao longo do ciclo de vida da indústria farmacêutica. Provavelmente, começar com uma operação imediata (respeitando as regras internacionais de qualidade) de embalamento local secundário e mais tarde construir e integrar todo o processo de fabrico. Mas as autoridades têm de estar preparadas para regulamentar e auditar.

**Que custos adicionais e dificuldades causam as debilidades da rede eléctrica e de água?**

Para além de afectar a imagem externa que terão os potenciais investidores multinacionais que pretendam instalar-se no País, ao planearmos o investimento de

abertura de uma nova farmácia, temos de imediato de contemplar geradores e outros equipamentos, que não seriam necessários se tivéssemos o problema da rede eléctrica resolvido. E, depois, acrescemos os custos regulares da existência destes materiais, o custo energético, da quebra dos equipamentos pela variabilidade da rede, etc., etc. Ou seja, os custos de contexto são elevadíssimos, e tudo isso tem um reflexo no preço dos medicamentos, claro está! Os problemas estão bem identificados, e isso tudo aumenta o custo económico e o risco financeiro da operação, levando ao aumento do preço. **M**



SUPLEMENTO

M+

**Elvis Barros**

**“O sistema angolano de prevenção de branqueamento de capitais”**



# 7 dias > 7 propostas

# 1.

## O Rei Lear de Ian McKellen

O mundo conhece Ian McKellen como Gandalf de “O Senhor dos Anéis” ou Magneto da saga X-Men mas, no Reino Unido, o actor tem longa e estabelecida carreira nos palcos. Depois do êxito no Festival de Teatro de Chichester, o Rei Lear de McKellen chega ao West End londrino para uma temporada –até 3 de Novembro – no Duke of York’s Theatre.

Saiba mais em: <https://www.atgtickets.com/shows/king-lear/duke-of-yorks/>

THE CHICHESTER FESTIVAL THEATRE PRODUCTION OF  
**KING LEAR**  
 WILLIAM SHAKESPEARE

ATG ASSOCIATED THEATRE GROUP

O actor inglês Ian McKellen dá o rosto e a voz pelo King Lear de Shakespeare no West End londrino, numa interpretação que a crítica não se tem cansado de louvar. Se está mais voltado para a música, a sugestão da semana passa pelo norte de Portugal e pelo cénico festival de Paredes de Coura. Para uma ida ao cinema, a grande estreia da semana dá pelo nome de “Missão: Impossível – Fallout”, o sexto filme da saga protagonizada por Tom Cruise.



2.



### Música e natureza em Paredes de Coura

A praia fluvial do Taboão acolhe mais uma edição Vodafone Paredes de Coura, um dos mais emblemáticos – e antigos – festivais de Verão em Portugal, onde a música se completa com a natureza num cenário perfeito. Este ano, os destaques vão para Arcade Fire, Fleet Foxes, Linda Martini e Slowdive.

Saiba mais em: <https://www.paredesdecoura.com/>

3.



### Uma história do retrato em Portugal

Almada Negreiros, Paula Rego, Júlio Pomar e Amadeo de Sousa-Cardozo são alguns dos artistas que fazem a exposição “Do Tirar Polo Natural”, no Museu Nacional de Arte Antiga, em Lisboa, uma mostra dedicada ao retrato na pintura portuguesa.

Saiba mais em: <http://museudearteantiga.pt/exposicoes/do-tirar-polo-natural>

4.



### Seu Jorge em Nova Iorque

O músico brasileiro Seu Jorge é um dos convidados do mês de Agosto do Blue Note, um dos mais conhecidos clubes de jazz da cidade de Nova Iorque. Para ver e ouvir até dia 12, em duas sessões diárias.

Saiba mais em: <http://www.bluenotejazz.com/newyork/schedule/moreinfo.cgi?id=16390>



A exposição “Paisagem Queimada”, do artista angolano Angel Ihosvany, está patente na Galeria Mov’Art, em Luanda, até 1 de Setembro, com um conjunto de obras que tem a capital do País como tema.

5.

### Otto Dix em retrospectiva

O museu Gunzenhauser, na cidade alemã de Chemnitz, recebe até 9 de Setembro uma exposição retrospectiva de Otto Dix, fundador do movimento Nova Objectividade, no início da década de 1920.

Saiba mais em: [http://www.kunstsammlungen-chemnitz.de/index.php?loc=ghm&content=exposition\\_detail&id=43&id=428](http://www.kunstsammlungen-chemnitz.de/index.php?loc=ghm&content=exposition_detail&id=43&id=428)

## 6. O regresso de Missão: Impossível

Uma das mais bem sucedidas sagas saídas de Hollywood está de regresso. “Missão: Impossível – Fallout” é o sexto filme da série protagonizada – e também produzida – por Tom Cruise, que retoma o papel do agente Ethan Hunt. O elenco completa-se com Ving Rhames, Simon Pegg, Rebecca Ferguson, Sean Harris, Michelle Monaghan, Alec Baldwin e Angela Bassett.

Saiba mais em: <https://www.imdb.com/title/tt4912910/>



7.

### Relaxar em Diani Beach

A queniana Diani Beach é uma das mais conhecidas praias de África, famosa pelas suas areias brancas e pela crescente oferta hoteleira que fazem dela um local perfeito para relaxar.

brancas e pela crescente oferta hoteleira que fazem dela um local perfeito para relaxar. Saiba mais em: <https://www.beach-inspector.com/en/b/diani-beach>

A artista plástica angolana Imanni Da Silva tem patente a sua exposição individual de pintura e instalação intitulada “Vermelho Sou, Vermelho Somos” no Centro Cultural Português, Instituto Camões em Luanda, para ver até 16 de Agosto.





## DESTINO



# O mais romântico dos resorts

Um epíteto que conquistou no *World Travel Awards* e que se tornou uma imagem de marca para o Monte Santo Resort.

POR NILZA RODRIGUES FOTOS DR

# S

ituado em Carvoeiro, no Algarve, o Monte Santo Resort é um empreendimento de cinco estrelas concebido especialmente para o prazer de umas férias exclusivas. Eleito há 4 anos consecutivos como o “Europe’s Most Romantic Resort”, pelos *World Travel Awards*, o Monte Santo Resort é o ideal para uma escapada romântica. Não sendo uns dias de descanso a dois, que seja em família. Seis piscinas exteriores e uma piscina interior aquecida e o Alma Spa, um novo espaço de relaxamento onde poderá tratar do corpo e da alma com momentos zen e revigorantes são o cartão de visita deste espaço que comemora agora dez anos.

E porque festejar uma década é algo único que requer uma celebração com toda a pompa e circunstância, o Monte Santo Resort promove no próximo dia 4 de Agosto, sábado, um jantar-concerto ao ar livre, embalado pelo espírito soul de Marta Ren & the Groovelvets, uma das mais carismáticas vozes da nova música portuguesa.

Durante o jantar caberá à Marta Ren e aos the Groovelvets abrilhantarem ainda mais esta noite especial com a sua música soul clássica e envolvente, reforçado o ambiente especial do resort mais romântico da Europa segundo os *World Travel Awards*. Depois do concerto a festa prossegue ao som de um DJ.

O Monte Santo Resort arrecadou este ano, pela primeira vez, o *World Travel Award* de “Portugal Leading Hotel Residences.”







**PROTTEJA**  
SEGUROS, S.A.

*... a seu futuro.*

**XÉÉÉ!!  
AINDA  
NÃO TEMOS  
SEGURO  
PAPÁ?**



Dirija-se a uma das nossas lojas, contacte o seu mediador ou o nosso call center e esclareça todas as suas dúvidas. Temos uma equipa dedicada em lhe dar o melhor aconselhamento, seja em produtos simples de seguro automóvel ou pacotes integrados para si ou para a sua empresa.

### **COQUEIROS**

Rua José Pedro Tuca, nº 32  
Bairro dos Coqueiros  
Luanda, Angola

### **MAIANGA**

Rua da Maianga,  
71/73 BTE R/C  
Maianga, Luanda Angola

### **CALL CENTER**

+244 929 179 188    +244 918 044 731  
+244 929 179 189    +244 918 043 330

geral@prottejaseguros.co.ao

**Peça já a sua simulação!**

[www.prottejaseguros.co.ao](http://www.prottejaseguros.co.ao)

# TEMA DE CAPA







## Lançamento do livro: “O Sistema Angolano de Prevenção de Branqueamento de Capitais”

O jurista especializado em direito bancário Elvis Barros lança no auditório da Academia BAI, a sua primeira obra científica.

POR LUEZA ESPÍRITO SANTO FOTOS NJOI FONTES

O

evento de lançamento contou com a participação de diversas personalidades e caras conhecidas do sector financeiro angolano.

O autor começou por agradecer a todos os presentes, à empresa de comunicação social Media Rumo por participar como *media partner*, ao dr. Aguinaldo Jaime pela sua colaboração no evento, e ao dr. Carlos Feijó

pelo seu trabalho como jurista.

Elvis Barros afirma que na sua obra descreve o branqueamento de capitais e a sua evolução no plano internacional, bem como o regime de prevenção em Angola, dando particular atenção a dois elementos essenciais na implementação e execução de um programa de prevenção do crime.

Tais elementos são a gestão dos riscos de branqueamento de capitais resultantes dos factores que se identificam na prática fi-

nanceira, bem como a inclusão financeira, que se afigura como um mecanismo de inclusão social de prevenção da lavagem de dinheiro.

O autor contou ainda que se debruçou sobre a natureza do fenómeno; técnicas mais comuns como o uso de MMORPG para se branquear capital; o panorama geral do ponto de vista internacional; a situação anterior ao regime da Lei n.º 34/11 e ao regime da UIF; os deveres impostos pela Lei n.º 34/11 e a estrutura e funcionamento da UIF. Abordou ainda as técnicas de gestão de risco de branqueamento de capitais, o papel das autoridades de supervisão na prevenção do branqueamento de capitais e, finalmente, a questão da inclusão financeira.

O evento contou também com a intervenção do jurista Aguinaldo Jaime, que agradeceu a Elvis Barros a iniciativa de partilhar o seu contributo e a sua visão acerca de um tema de extrema importância, e recordou que o País já fez progressos significativos nesse ângulo, pois “Angola pode hoje anunciar já não fazer parte da lista negra, nem da lista cinzenta”.

Mas frisa que este é um combate permanente, que tem de ser travado de forma sistemática tanto interna como externamente.

Aguinaldo Jaime terminou o seu discurso inspirando outros jovens com uma larga experiência neste tema a partilharem também os seus conhecimentos. ■

# HÁ SEMPRE SABOR ALGUM, COMO EM OUTRO LUGAR NENHUM, NO ALVALADE 61.

No Alvalade 61, seleccionamos para si os melhores ingredientes dos melhores fornecedores. Com um atendimento simpático e atencioso, delicie-se com a nossa selecção de Peixes, Mariscos da Costa ou experimente uma das nossas Carnes seleccionadas e preparada na nossa famosa Grelha. O vinho e a música são importantes para nós, por isso pode contar com uma garrafeira de referência e um som ambiente relaxante e agradável, para que tenha uma refeição de excelência.



 **Alvalade 61**  
RESTAURANTE · GRILL · WINE BAR  
SINCE 2010

Rua Cmdt. Gika Nº 61, Alvalade  
Reservas 923 406 790 - [alvalade.61@gmail.com](mailto:alvalade.61@gmail.com)

f alvalade.61



## INOVAÇÃO

# Destaques GAFAnomics®

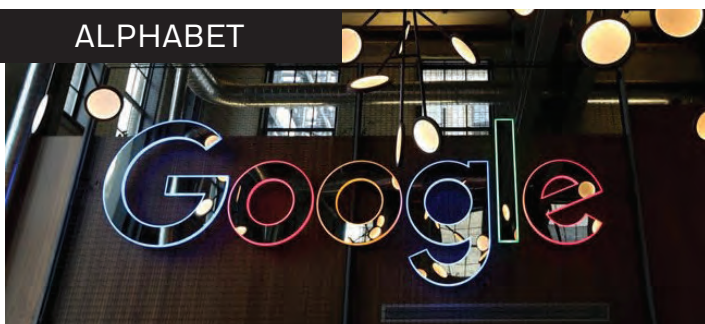
Compilação das principais notícias sobre as empresas que lideram a inovação mundial, feita pela consultora em inovação FABERNOVEL.

Saiba mais em [www.supertoast.com](http://www.supertoast.com)

POR FABERNOVEL/EXCLUSIVO MERCADO

**DURMA DESCANSADO, OS GAFA ESTÃO A TRABALHAR PARA TRANSFORMAR A SUA INDÚSTRIA!**

### ALPHABET



#### Alphabet bate expectativas em receitas

A Alphabet, empresa-mãe da Google, atingiu uma receita de 32,7 mil milhões de dólares no segundo trimestre deste ano – um crescimento de 26% em relação ao segundo trimestre do ano passado.

A publicidade continua a ser a grande fonte de receitas da Alphabet, mas o segmento “Outras Receitas” foi significativo: cresceu 37% e representou 13,5% das receitas totais. Este segmento inclui a Google Cloud, as colunas inteligentes Google Home e a *app store* Google Play.

A Alphabet está a focar-se em 3 áreas chave para continuar a diversificar as receitas: a Inteligência Artificial, a *Cloud* e novos mercados emergentes. A empresa continua a melhorar a experiência de utilização da sua assistente virtual, a efetuar um grande número de contratações de talentos para a equipa da Google Cloud e tem feito vários esforços para conectar à Internet mais utilizadores *mobile*.

### FACEBOOK



#### China recusa abertura de subsidiária do Facebook

O Facebook planeava abrir uma subsidiária na China, para a criação de uma incubadora de *startups*, mas o país acabou por travar a intenção.

O Facebook continua a tentar “aproximar-se” da China, onde as suas aplicações e *sites* estão bloqueados, desde 2009. O mercado chinês possui uma vasta base de potenciais utilizadores, e de crescimento, para o Facebook, mas continua a ser dominado por empresas locais, como o WeChat, da Tencent.

O Facebook tem vindo a fazer vários esforços na China, incluindo a criação de uma *app* “secreta”. A decisão das autoridades chinesas ilustra a dificuldade que as empresas internacionais têm em entrar neste mercado, especialmente quando os seus serviços são censurados no país.

### WAYMO



#### Waymo expande acesso a autoguiados

A Waymo está a criar parcerias com várias empresas, incluindo a Walmart, a Autonation e a Avis, para expandir o acesso aos seus automóveis autoguiados. As parcerias foram criadas com base na utilização que tem sido feita destes automóveis.

Como parte da parceria com a Walmart, vai ser testado um serviço de recolha de encomendas. Os clientes vão ter acesso a descontos quando efetuam encomendas na Walmart.com e, enquanto estão a ser preparadas, os automóveis da Waymo vão transportá-los até à Walmart para as recolherem.

A Waymo continua a somar quilómetros em deslocações que lhe permitem melhorar, permanentemente, a sua tecnologia e recolher mais dados. Além disso, pode vir a testar novas experiências de entretenimento dentro do automóvel.

### AMAZON



#### Amazon cria patente para compras por SMS

A Amazon criou uma patente para um novo sistema que permite efetuar compras ao enviar uma mensagem de texto com os produtos que se deseja. O sistema faz, automaticamente, uma pesquisa na base de dados e envia uma SMS com várias opções. Ao que tudo indica, os produtos vão poder ser adquiridos, diretamente, através de um botão.

A Amazon está, permanentemente, a criar novas formas de aquisição de produtos. A nova opção pode simplificar a experiência de compra para uma população mais idosa e dispensar o *download* da *app* da Amazon.

Mais do que isso, pode ser uma forma de impulsionar o *e-commerce* em mercados emergentes, onde o número de *smartphones* está a aumentar, mas a taxa de penetração de Internet móvel é mais reduzida. É uma forma de facilitar o acesso ao vasto inventário da Amazon.

**BRUNCH WITH...**



**Eu vejo os jovens angolanos mais esperançosos e a deixarem de desacreditar no nosso país**





# Cidália Octávio

**Determinada, focada nos seus objectivos profissionais e pessoais. Acredita que em Angola, apesar de tudo, as referências cultural e individual de cada um devem ser respeitadas e preservadas.**

POR KARINNE MANITA | FOTOGRAFIA NJOI FONTES

“Quem ambiciona ter ascensão profissional tem de saber que vai ter responsabilidades e sacrifícios”

**A** responsável pela banca e seguros de uma seguradora local é uma jovem que foi abençoada com uma infância rica. Nasceu em Luanda em 22 de Maio de 1988, mas viveu quase toda a vida por vários países de África. Passou grande parte da sua vida na Zâmbia, consequência da profissão do pai, que era diplomata naquele país na posição de adido da defesa, e depois finalizou a sua formação académica na Namíbia.

Catarina é a mais nova de seis irmãos. Os pais, muito rigorosos na educação, lutaram sempre para transmitirem aos filhos o melhor que podiam dos seus ensinamentos e princípios. Os finais de semana eram sempre bem preenchidos entre os amigos da comunidade angolana e os nativos do país, entre piqueniques e safaris, a sua infância foi muito rica e feliz. Os pais de Catarina tinham na educação dos filhos o seu propósito de vida, e dar-lhes o melhor era um investimento muito bem traçado por eles, e canalizavam as suas actividades lúdicas para eventos mais atractivos para os mesmos, mantendo-os em contacto permanente com a natureza, o que também era uma realidade em casa. “Sempre tivemos muitos animais e plantas em casa”, conta Catarina.

Apesar das várias mudanças, Catarina sempre se adaptou muito bem aos países por onde passou, e guarda ainda os amigos daquela altura, trocando com eles viagens de cortesia entre os países, o que é um excelente intercâmbio, sendo a mesma apaixonada por viagens, sempre é um bom motivo para acrescentar mais uma viagem às suas recordações.

Estudou em Luanda, na escola de ensaio no bairro Alvalade, na Maianga, até à 4.ª classe, e depois foi viver para a Zâmbia, onde fez a sua formação até ao 12.º ano de escolaridade. E aí lembra com nostalgia os amigos que fez e toda a vivência num país que tem como sua 2.ª casa. Diz que teve todo o apoio dos pais para encontrar a sua vocação, e assim, em 2001, embarcou para a Namíbia, onde se formou durante 3 anos em Gestão de Empresas, com a ambição de formar-se dentro do prazo e ser motivo de orgulho dos seus pais.

## Projecto ambicioso e projecção de carreira

Em 2011, volta a Angola, ainda com sotaque pela influência do ensino e dos países onde viveu, mas aí começa a luta, na preparação de *curriculum*, entrevistas e negociações, até que finalmente encontra o emprego onde está até hoje. Naquela altura, Catarina tinha mais propostas de emprego, mas decidiu-se pela seguradora, pois era um projecto ambicioso, e a projecção de carreira na empresa era mais atraente. Mas não foram somente estas as condicionantes, a realidade geográfica do País também nos obriga a ponderarmos a localização da empresa *versus* residência de família e escola de filhos, e estas condicionantes também pesaram na sua decisão, pois nem sempre o melhor salário é a condicionante certa para o nosso sucesso profissional e pessoal, então aceitou a proposta e está muito feliz.

Inicialmente, Catarina era apenas comercial, mas ao longo do tempo foi sendo promovida gradualmente, com muito profissio-

nalismo e dedicação e acumulando cada vez mais responsabilidades. Entende que devemos estar cada vez mais conscientes do momento do País, valorizando mais os esforços feitos para a sua formação e entrada no mercado de trabalho. Apesar de o momento parecer desesperante para alguns jovens, existe a esperança de melhoria e crescimento profissional e pessoal, o horizonte é promissor, e não devemos baixar os braços aos desafios, devemos, sim, encarar os nossos medos e estar cada dia mais aptos para o nosso dia-a-dia, que por si só já é demasiado intenso. Apesar de Angola estar a passar por um momento difícil a nível financeiro, a mudança na direcção do País era imperiosa, os angolanos têm cada vez mais voz, e os jovens vão ganhando espaço para mostrar os seus conhecimentos, e demonstram que as novas tecnologias são os aliados perfeitos para um caminho de desenvolvimento consistente que é a proposta deste novo Governo.

Jovem e ambiciosa, visualiza a sua progressão de carreira dentro da empresa em que se encontra com sustentabilidade e ladeada de excelentes profissionais, mas Catarina é consciente das dificuldades de trabalhar num país em franco desenvolvimento como o nosso. “Há muitas condicionantes atípicas que nos deixam em desvantagem com relação ao funcionário expatriado, os nossos óbitos são vividos de forma diferente, e nem sempre são bem entendidos, principalmente se a chefia directa for um estrangeiro”, comenta. A perda do pai, falecido em consequência de um cancro, foi, como revela, a demonstração de que realmente é muito difícil conciliar certos dramas que são somente do povo africano. Mas tudo passou, e ficou a referência de que a cultura e a individualidade de cada um devem ser respeitadas e preservadas.

## Ambições pessoais

Considera-se uma pessoa muito sociável, alegre, confiante, persistente e determinada, adora conversar e estar com pessoas que elevem o seu intelecto, é amante de cinema, gosta de ouvir música, especialmente *soul* music e *R&B*, muito por influência do seu falecido pai, que consumia diariamente este estilo musical. Confessa que o tempo tem sido um dos factores para estar mais condicionada à leitura, mas o último livro, *Be Loved*, de Toni Morrison, oferta do seu esposo, é um dos livros que mais a marcaram. Mas com toda a certeza a companhia prioritária é a família, dela não abdica nunca.

Catarina pretende ser uma referência no mercado de trabalho, mas não se esquece de outros sonhos seus, pois neste momento o mercado obriga-nos a inovar e estar cada vez mais atentos às lacunas que existem para que se criem negócios bem estruturados e focados nos clientes apropriados ao momento. Assim, Catarina está a estruturar um negócio que por agora mantém em segredo mas que promete ser inovador e que vem dinamizar um nicho pouco explorado pelos angolanos. Aproveitando os seus *skills* sobre administração e gestão de empresas, diz que fará o seu melhor para que o projecto se materialize em breve. **M**

**Nas Bancas**

MOBILE MONEY CATIVA OPERADORES NACIONAIS

# Rumo

BUSINESS INTELLIGENCE



**MATABICHO**  
A estratégia da nova rede de  
**CAFÉS DE ANGOLA**

**Cláudia Silva**  
CEO DA MATABICHO

Quando um negócio encontra o seu rumo passa do nada a tudo. Por isso, a Rumo voltou com mais força e um maior conhecimento dos mercados, dos negócios, das empresas, das pessoas e dos mecanismos de gestão. Voltou para informar, transformar e indicar quais as melhores práticas no presente e no futuro.

# Rumo

BUSINESS INTELLIGENCE

**Indica o caminho.**



# Seguros

## Sector informal Emprega 63%

O sector informal da economia emprega 62,8% da população economicamente activa. Segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT), Angola é o país da lusofonia com a maior percentagem da população activa a actuar no sector informal, representando quase 94%, o que significa que apenas 6% da população economicamente activa está no sector formal.

UM ALERTA DA ACADEMIA DE SEGUROS

# Companhias perdem negócio ao deixar de parte problemas ambientais

**É recomendável para as seguradoras que apresentem novos modelos de negócio, que possam salvaguardar o interesse da sociedade em relação ao meio ambiente.**

POR ESTEVÃO MARTINS  
estevao.martins@mediarumo.co.ao

A Academia de Seguros e Fundo de Pensões (ASFP) é de opinião de que as companhias devem deixar os seguros tradicionais e apresentar novas modalidades de seguro para o fortalecimento do mercado, tal como o seguro ambiental.

O que acontece, nesta altura no mercado, afirma Júlio Matias, administrador para área técnica e académica da ASFP, é que muitas seguradoras têm adoptado mecanismos meramente comerciais, deixando de apresentar soluções para temas candentes.

O especialista admite que as companhias têm feito um trabalho aturado, que merece inclusive avaliação positiva da sociedade, mas é preciso, como afirma, que as seguradoras apresentem diferentes modalidades de seguros, fundamentalmente nas condições em que o País se encontra.

Um desses produtos, aponta Júlio Matias, tem que ver com o seguro ambiental. Para as seguradoras, considera, é recomendável que apresentem novos modelos de negócio, que possam salvaguardar o interesse da sociedade, no que toca à preservação não apenas do ambiente, mas também do ser humano.

Conforme nota, é necessário que a problemática seja levantada pelas seguradoras, uma vez que existe apenas, até onde se sabe, uma seguradora no mercado que trata de questões ambientais: a STAS, que comercializa o seguro de responsabilidade civil ambiental.

Assim sendo, destaca Júlio Matias, abre-se aqui uma brecha para que as demais companhias apresentem outras soluções e modalidades de seguros diferentes do seguro de responsabilidade civil ambiental, que é obrigatório por lei.

“O Ministério do Ambiente, através do Decreto n.º 05/98, que regula a

obrigatoriedade da subscrição do seguro ambiental, exige que qualquer empresa que actue em Angola tenha este tipo de seguro, facto que não é tido em conta pelo mercado”, lembra.

Por outro lado, Júlio Matias explica que o seguro de responsabilidade civil ambiental deve ser subscrito por pessoas singulares ou entidades que exerçam determinada actividade que envolva riscos de degradação do ambiente.

Mas existe uma grande contrariedade. É que muitas empresas no País, que actuam no sector económico, não têm seguro de responsabilidade civil ambiental, e até algumas desconhecem a sua existência, e lembra tratar-se de um seguro obrigatório.

### Responsabilização civil

A avaliação do impacto ambiental consta também como uma das garantias desta lei, de acordo com o administrador, além da responsabilização civil das empresas que deixam de contratar este tipo de seguro.

“Assim sendo, para a sustentabilidade do nosso mercado, de modo a elevar o desenvolvimento e a protecção ambiental, é preciso que as seguradoras comecem a tratar não somente de matérias ligadas ao seguro de

### Muitas empresas desconhecem da existência do seguro de responsabilidade civil ambiental

responsabilidade civil ambiental, mas também do seguro ambiental em si e iniciem um processo de divulgação.”

“Este é um seguro que garante a reparação de danos causados por acidentes ou que derivam de acidentes à luz daquilo que é a degradação ambiental, que não vem plasmado do Decreto n.º 05/98, daí a sua grande utilidade”, afirma.

Segundo o entrevistado, a preocupação com o meio ambiente é uma questão que ganha cada vez mais corpo e assume características que devem merecer a atenção de todos.

O seguro ambiental, destaca o entrevistado, é um produto que pode ser contratado por qualquer pessoa jurídica, sobretudo aquelas que utilizam, no seu processo de produção, algum



Administrador para área Técnica e Académica da ASFP, Júlio Matias

tipo de matérias-primas que possa causar poluição ambiental ou danos ao meio ambiente.

“Estamos a falar de empresas que geram resíduos sólidos, por exemplo. Aquelas que contaminam os solos e aquelas cuja actividade está em eminente risco de causar danos ambientais”, reitera.

Júlio Matias entende que o seguro ambiental deveria constar do processo de licenciamento de determinadas empresas, independentemente do seu objecto social, uma vez que o produto apenas traz vantagens, devido às características dos próprios danos.

Estes podem ser classificados entre dano ambiental ou ecológico puro, dano individual ambiental, ambiental imediato, ambiental histórico, entre outros.

“Sabemos que, através da sucessiva utilização do meio ambiente, se pode criar um histórico de um dano, além do dano ambiental futuro”, refere, precisando haver casos que só pela existência da empresa já se sabe que podem vir a criar danos futuros.

Cita por exemplo o caso de empresas do ramo dos petróleos e diamantes, que pela natureza da sua actividade e pela utilização de resíduos estão

naiminência de causar danos pessoais ou materiais, assim como ao meio ambiente, na medida em que o risco de degradação do meio ambiente é cada vez maior.

Refira-se que a ONU, por ocasião do Dia Mundial do Ambiente, comemorado no mês de Julho último, chamou a atenção sobre a poluição plástica. De acordo com o organismo internacional, metade do plástico consumido no mundo é descartável, e pelo menos 13 milhões de toneladas vão parar aos oceanos anualmente, afectando 600 espécies marinhas, das quais 15% estão ameaçadas de extinção. ■



# Oil & Gas

PRODUÇÃO PETROLÍFERA

## Potencial de Angola aumenta com exploração do Kaombo

**A exploração de novos blocos petrolíferos poderá aproximar Angola da Nigéria, maior produtor de crude em África. Projecto Kaombo reforça o potencial angolano.**

POR FERNANDO BAXI  
fernando.baxi@mediarumo.co.ao

A produção petrolífera de Angola poderá ultrapassar os 1,6 milhões de barris por dia com a exploração da Unidade Flutuante de Produção, Armazenamento de Crude (FPSO) Kaombo Norte, cujo início está marcado para o mês de Agosto ou Setembro de 2018, soube o jornal *Mercado* de um comunicado da Sonangol, ao qual teve acesso.

O Kaombo Norte, como foi baptizado, terá uma capacidade de produção estimada em 115 mil barris por dia (bbp) e será operado pela Total E&P Angola, parceira da Sonangol no Bloco 32 com 30% das acções.

É o maior projecto petrolífero em

águas profundas no País, localizado a 260 km da linha costeira da província de Luanda.

A exploração de crude neste projecto poderá atingir os 230 mil bbp com a produção combinada do Kaombo Sul, também no Bloco 32, cuja execução inicia em 2019.

Face ao arranque do projecto Kaombo, as prioridades da petrolífera francesa em África ficarão voltadas para Angola, como chegou a garantir Yves-Louis Darricarrère (2014), que naltura era o presidente da Total Upstream, em entrevista ao *Financial Times*.

Até Dezembro de 2013, a execução do projecto Kaombo estava em 70%, como faz referência a Sonangol EP, no relatório de gestão e contas, que na altura informou também que estava concluído o processo de avaliação das partes contratuais e comerciais dos concursos para os contratos de EPCI e operação e manutenção dos dois FPSO.

Pelo curso do desenvolvimento do FPSO Kaombo Norte e Sul, o início da exploração de crude no Bloco 32 estava inicialmente marcado para 2017, mas acontece neste ano.

### Investimento da Total

O investimento da Total no Kaombo é estimado em 16 mil milhões USD. Fazem parte do projecto a Sonangol Sinopec International 32 Limited (20%), Esso Exploração e Produção Angola (Overseas) Limited (15%) e a Galp Energia Overseas Block BV 32 (5%).

A execução do Kaombo, como apurou o *Mercado*, estava inicialmente orçada em 20 mil milhões USD, mas este valor baixou para 16 mil milhões USD, pelas dificuldades por que passava a indústria do hidrocarboneto, principalmente a partir de finais de 2013.

Os dois FPSO Kaombo Norte e Sul serão conectados a 59 poços por uma das maiores linhas submarinas do mundo e vão desenvolver os recursos de seis campos diferentes (Gengibre, Gindungo, Caril, Canela, Mostarda e Louro), dispersos numa área de 800 km<sup>2</sup>, nas zonas centro e sul do Bloco 32, tido dos mais prósperos em Angola.

O *Mercado* apurou ainda que o gás inerente à produção do Kaombo Norte e Sul será exportado para a fábrica Angola LNG, um projecto resultante

da parceria entre Sonangol, Chevron, BP, ENI e Total que recolhe, processa e lança, anualmente, 5,2 milhões de toneladas de gás natural liquefeito (LNG) e satisfaz a indústria energética.

### O investimento da Total no Kaombo é estimado em 16 mil milhões USD

Kaombo está num largo cuja profundidade vai de 1400 a 1950 metros. O desenvolvimento inclui seis campos com reservas estimadas em 660 milhões de barris.

### Estrutura do Kaombo

As reservas serão produzidas por uma das maiores redes submarinas do mundo, ligadas à superfície, pela primeira vez na Total, por dois D1B2[1] FPSO convertidos com torre de sustentação, com uma capacidade de produção conjunta de 230 000 bbp.

O Kaombo Norte irá desenvolver

três das seis descobertas, nomeadamente Gengibre, Gindungo e Caril. O Kaombo Sul fica com os campos Canela, Mostarda e Louro. O início de produção está previsto para 2019, como informou a Sonangol num comunicado.

A execução do FPSO Kaombo assenta na utilização de tecnologia inovadora e custo eficiente “circuito híbrido” para o transporte de fluidos, apurou o *Mercado* de técnicos ligados à Total E&P Angola, operador do Bloco 32.

### Pesquisa e avaliação de novos blocos

No offshore da bacia do Kwanza, a aproximadamente 120 km a sudoeste de Luanda, está localizado o Bloco 20/11, numa lâmina de água que varia de 300 a 1500 metros de profundidade; apresenta uma área de 4900 km<sup>2</sup>. A produção prevista é de 90 mil bbp.

Na mesma bacia, mas a 175 km a sudoeste de Luanda, está o Bloco 21/09, numa lâmina de água que varia entre 300 e 2000 metros com uma área de 4887,04 km<sup>2</sup>. À semelhança do primeiro, a Sonangol estima uma produção de 90 mil bbp. ■





**\*\*ATÉ  
20%  
de desconto**

# Compre já e aproveite os nossos descontos nos voos domésticos.

Na compra do seu bilhete com 7 dias de antecedência tem 10% de desconto, até 14 dias ou mais, e só para a classe económica, o desconto é de 20%.



\*\*Descontos aplicados sobre a tarifa base excluindo taxas, para todos os destinos domésticos excepto Cabinda.

**TAAG**



**LINHAS AÉREAS DE ANGOLA  
ANGOLA AIRLINES**



**IOSA**  
IATA Operational Safety Audit



# Business

IMPOSTO

## Empresas poderão não deduzir IVA já em Janeiro

**Em mais uma visita de assistência, consultores do Fundo Monetário Internacional (FMI) deram nota positiva ao processo do IVA, mas o imposto pode não se efectivar na data prevista.**

POR EDJAIL DOS SANTOS  
edjail.santos@mediarumo.co.ao

O coordenador do Grupo Técnico para a Implementação do IVA, Adilson Sequeira, receia que a pausa das férias dos deputados, que vai paralisar os trabalhos da Assembleia Nacional de 15 de Agosto a 15 de Outubro, atrase o processo de efectivação do novo imposto em Janeiro de 2019.

Adilson Sequeira, que falava na conferência de imprensa promovida pela AGT, a propósito da visita de assistência técnica de consultores do FMI, adiantou que têm trabalhado com data indicativa estabelecida pelo Plano Intercalar do Governo, de Janeiro do próximo, mas esta poderá não se efectivar se o código legislativo da implementação do IVA não for aprovado brevemente.

“Quem vai determinar quando o imposto deve vigorar de facto no País é a Assembleia Nacional, por via da aprovação do pacote legislativo que trata do assunto”, reforçou o coordenador do Grupo Técnico para a Implementação do IVA.

O Executivo prevê introduzir o Imposto sobre o Valor Acrescentado no Orçamento Geral do Estado (OGE) de 2019, uma medida considerada “inadiável” a adoptar nos próximos meses. Porém, a implementação dependa da aprovação da lei em generalidade e da sua publicação em *Diário da República*.

As empresas que tiverem um rendimento anual abaixo ou igual aos 60 milhões Kz estarão sob o regime de não-sujeição do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA). Estes empresários ficam isentos da liquidação do IVA na sua factura. E a não-dedução do imposto impedirá a solicitação dos respectivos reembolsos.

Adilson Sequeira esclarece que o limi-



te do valor linear está na base da Lei das Micro, Pequenas e Médias empresas, no quadro da sua protecção. “Quem estiver acima deste valor do

**“Quem vai determinar quando o imposto deve vigorar de facto no País é a Assembleia Nacional”**

linear estará no regime do IVA”, avança, acrescentando que os dois regimes (geral e não-sujeição) vão operar a partir de 2021.

O processo, segundo o responsável, prevê um período transitório de dois anos, que vai de 2019 a 2020, uma fase em que vai dar a possibilidade às empresas de tomarem a decisão em fun-

ção das suas condições técnicas, contabilísticas, bem como a nível do cadastro.

### FMI “impiedoso” na efectivação

Por sua vez, a consultora jurídica do FMI, Rita La Faria, referiu que o País terá a vantagem de fazer uso de um IVA moderno, simples e local, que terá em conta as melhores práticas internacionais exigidas. “Angola está largamente preparada para a entrada do IVA, e estamos aqui apenas para ajudá-los na finalização deste projecto, tendo em conta as práticas internacionais exigidas”, disse Rita La Faria, consultora jurídica do FMI.

Já o consultor do FMI Ricardo Versano admitiu que no princípio da sua execução se vai registar um momento “confuso” em termos de implementação, por parte dos contribuintes, o

que considerou de normal.

De acordo com o especialista brasileiro, o que importa para Angola não é ter um IVA dos anos da década 70, mas do ano 2020, uma ferramenta moderna simplificada, que vai permiti-

**O Executivo prevê introduzir o Imposto sobre o Valor Acrescentado no OGE de 2019**

tir alavancar a economia nacional. 2011 foi o ano em que foi inserida no Plano Geral Tributário de Angola a proposta da adopção do IVA como o imposto de consumo.

Entretanto, a classe empresarial tem manifestado que o país tem um quadro complexo para aplicar o IVA

com justiça, atendendo ao facto de que existem no país pelo menos 50 mil empresas e um conjunto de microempresários do sector informal, que serão centenas de milhares.

Entretanto, reconheceu também há a consciência de que o IVA é um imposto muito útil, importante e justo, mas para que tenha grande vantagem é necessário haver reembolso ao empresário, que é feito através da dedução essa deve ser feita por contabilista, que entende a matéria.

Para aplicação com êxito no país recomenda-se a formação dos funcionários da Administração Geral Tributária, AGT, a sensibilização dos contribuintes através de acções pedagógicas e educação fiscal. Durante o corrente mês terá início em Benguela começa o processo de auscultação dos contribuintes sobre o pacote legislativo do IVA. ■



# Tesla

## Vai investir na China

A fabricante de automóveis eléctricos quer começar a produzir o seu Model 3 em Xangai já em 2020. A ambição da Tesla de construir uma unidade de produção na China já era conhecida há mais de um ano. Mas a confirmação do plano só chegou recentemente com o anúncio das conversações com as autoridades chinesas sobre a localização da nova fábrica.

EXPLORAÇÃO

# Grupo Simples aguarda resolução para explorar on shore angolano

**Depois de se tornar exploradora e produtora de petróleo e gás nos Estados Unidos a empresa nacional espera abraçar o mesmo desafio em Angola.**

POR EDJAIL DOS SANTOS  
edjail.santos@mediarumo.co.ao

A petrolífera angolana Simples Oil & Gas está “dependente de uma decisão governamental sobre o arranque do projecto dos blocos terrestre no país para começar a exploração de petróleo em Angola”, soube o Mercado numa entrevista, por correio electrónico, concedida pela administração da empresa.

“Temos alinhados alguns possíveis parceiros para o início da exploração e produção em Angola, mas não estamos ainda numa posição de divulgar-las por questões contratuais. Dependendo do que serão as decisões a nível governamental a cerca do projecto global dos blocos terrestres, daremos o devido seguimento”, explica a administração da firma acrescentando que grande objectivo nos próximos anos é de se tornarem operadores efectivos.

Desde 2005 a operar no sector petrolífero, após um período como provedor de serviços, a empresa abraçou em 2017 o desafio de se tornar uma exploradora e produtora de óleo e gás com a aquisição de concessões no Leste do Texas, Estados Unidos da América, estando nesse momento a trabalhar no crescimento da produção nesses blocos.

**“O investimento é a base de sucesso do negócio, estando em períodos de estabilidade ou instabilidade”**

“A nossa aposta no Texas deu resultados muito positivos, estamos neste momento com uma produção diária de aproximadamente 1000 barris/dia acumulados de 11 poços de produção. Queremos consolidar a nossa presença no sector petrolífero

naquele mercado, qualquer investimento feito fora disso será baseado em alguma análise que demonstra uma grande oportunidade de acréscimo de valores para nossa estrutura financeira”, revela a gerência do Grupo Simples.

No que diz respeito as operações nos EUA, a firma informa que tem um investimento já aprovado de cerca de três milhões USD previsto para os próximos dois anos que permitirá a

**“E”stamos neste momento com uma produção diária de 1000 barris/dia acumulados de onze poços de produção”**

expansão para mais poços de produção. “O investimento é a base de sucesso do negócio, estando em períodos de estabilidade ou instabilidade é necessário pensar sempre pra frente e nunca ficarmos estagnados, senão corremos o risco de perder boas oportunidades”, reforça direcção da companhia.

O Grupo Simples tem uma carteira de negócios que abrange vários serviços dentro do sector petrolífero em Angola, desde a inspecção (NDT e Içamentos de cargas), montagem de andaimes, alocação de pessoal especializado, gestão de fornecedores, pintura e revestimento, gestão e aluguer de ferramentas de perfuração, serviços de catering, e gestão e serviços de controlo de fluidos.

“São nossos clientes os grandes players do sector petrolífero, nomeadamente, Chevron, BP, Total, Exxon Mobil, Sonangol P&P, Halliburton, Schlumberger, Angola LNG e Weatherford”, confidencia a administração da petrolífera.

A firma admite que com os novos investimento em curso o grupo de trabalhadores irá crescer. Neste momento contamos com uma força de trabalho de 250 colaboradores efectivos.

A nossa estratégia sempre foi de investir para o futuro, o que significa apostar na aquisição de conhecimento e novas competências, só assim teremos a confiança de apostar em novos desafios”, adianta a fonte.

Em relação ao período de fragili-

dade económica, a administração da companhia observa que em todas as décadas existem sempre um período de instabilidade económica, cabe a cada empresa ter um plano de contingência para contrabalançar o impacto causado a estrutura financeira.

Este período trouxe grandes oportunidades para as empresas reavaliarem as suas bases e formar novas estratégias de actuação.

“A industria petrolífera tem um papel fundamental para a alavancagem de todos sectores económicos

do país, pois é a maior industria do país e a maior fonte de rendimento, isto significa que o know how e as receitas provenientes deste sector podem ser usadas como ferramentas para construir os outros sectores”, conclui a empresa. ■



Administração do Grupo Simples, Mário Gomes e Alberto Mendes

# Business

GEWEGWGO

## Refriango aumenta opção de bebidas no mercado



**Também consta do grupo das 75 empresas africanas que transpõem os obstáculos geográficos e impulsiona a integração económica do continente africano**

POR FERNANDO BAXI  
fernando.baxi@mediarumo.co.ao

A Refriango aumentou a gama Sabores de Angola ao lançar, recentemente, no mercado nacional, o sumo de caju, soube o Mercado através de um comunicado a que teve acesso.

De acordo com o comunicado, a Refriango considera o Nutry Caju primeiro sumo do género a ser fabricado em Angola, mantendo assim o compromisso de desenvolver produtos para um mercado exigente, face ao posicionamento da concorrência.

“É esta preferência dos consumidores que estimula Nutry a manter-se sempre na linha da frente, sendo re-

conhecida com o líder de inovação na categoria de sumos e néctares, em Angola”, refere Eurico Feliciano, director de marketing operacional da Refriango”, no comunicado.

Para aquele director de marketing operacional, Nutry Caju vem juntar-se aos onze sabores que a marca “referência de qualidade e nutrição disponibiliza às famílias angolanas”.

### Posicionamento em África

A Refriango também lançou um modelo de embalagem que considera maior com menos plástico e “amiga do ambiente”. O novo ‘bidon’, segundo o comunicado, oferece mais 20% de água “Pura”.

Quanto ao posicionamento em África, consta do grupo das 75 empresas africanas que está a transpor os obstáculos geográficos, geopolítico, de mobilidade e de infra-estrutura, a fim de impulsionar a integração económica do continente africano, segundo o relatório da Boston Consulting Group (BGC), publicado em Julho deste ano.

No relatório intitulado “Pioneirismo Africano”, a empresa angolana contribui para que se construa ecossistemas locais, que permitam à organização, aos colaboradores, parceiros e aos clientes uma integração e conexão com a África, facilitando a mobilidade de pessoas e bens, dados, assim como informações.

### A Refriango considera o Nutry Caju primeiro sumo do género a ser fabricado em Angola

Os pioneiros africanos, como o BGC denomina o grupo, expandem activamente a actividade em vários países atrevem-se a fazer investimentos em “greenfields”, usam as fusões e aquisições para acelerar a expansão, constroem fortes marcas africanas, inovam localmente para se adaptarem ao consumidor continental.

### Investimentos continental

O relatório também aponta que entre 2006/2007 e 2015/2016, a média anual de investimento directo estrangeiro africano, dinheiro que as empresas africanas investiram nos países africanos, quase triplicou, de 3,7 mil milhões para 10 mil milhões de US dólares.

Naquele período, o número médio de transacções intra-regionais de fusões e aquisições passou de 238 para 418, com transacções lideradas por africanos, representando mais de metade de todas as transacções africanas, em 2015.

As exportações anuais intra-africanas aumentaram de 41 mil milhões para 65 mil milhões US dólares, e o número médio anual de turistas africanos (africanos que viajam em África) subiu de 19 milhões para 30 milhões e em 2015/2016 os turistas africanos compunham mais da metade de todos os turistas no continente, diz a BGC.

Face ao relatório da BGC, a Refriango está no top das de empresas

angolanas e uma das maiores referências do continente africano e detém um portfólio de 15 marcas, algumas das quais líderes de mercado nos segmentos em que actua.

### A Refriango lançou um modelo de embalagem que considera maior com menos plástico e “amiga do ambiente”

A Refriango detém uma das maiores unidades industriais do continente africano, com 42 hectares, 3800 trabalhadores, e tecnologia de ponta ao nível das melhores fábricas mundiais de bebidas.

A unidade fabril angolana tem uma capacidade de produção de 1,9 mil milhões de litros/ano e detém 24 linhas de enchimento para todos os tipos de embalagem que respondem a mais de 150 produtos. ■



**ENI****Apresenta lucros**

Os lucros líquidos ajustados da petrolífera italiana ENI, ligada à exploração de gás natural liquefeito, alcançaram os 767 milhões EUR, um aumento de 66% face ao período homólogo de 2017. A petrolífera, líder do consórcio que explorará a Área 4, ao largo de Moçambique, falhou assim as previsões de analistas, que apontavam para os 1000 milhões EUR.

JOGOS VÍDEO

# Fortnite factura mil milhões USD em menos de um ano

**Jogo atingiu em Junho os 1,5 milhões de utilizadores, sobretudo jovens entre os 10 e 16 anos.**

POR PAULO NARIGÃO REIS

Em apenas 10 meses, o jogo vídeo grátis “Fortnite: Battle Royale” gerou mais de mil milhões USD de receitas. A revelação consta de um estudo efectuado pela empresa de estudos de mercado SuperData, que avança que as

receitas provêm de todas as plataformas onde Fortnite pode ser jogado.

Segundo o estudo, a facturação recorde do jogo vem, integralmente, das compras efectuadas dentro do jogo que, no caso de Fortnite, não proporcionam qualquer vantagem competitiva.

Os jogadores podem obter um passe opcional de 10 USD, o Battle Pass, que permite obter os V-bucks, a moeda do jogo, que pode ser gasta em roupas, acessórios e até passos de dança. As roupas mais caras, denominadas ‘skins’, custam 2000 V-

bucks, igual a 20 USD.

O jogo ganhou fama sobretudo entre os jovens dos 10 aos 16 anos, atraídos pelo enredo, pelo visual menos opressivo do que jogos semelhantes, neste caso mais parecido com a estética dos filmes da Disney e da Pixar e, claro, por ser gratuito. Em “Fortnite: Battle Royal”, 100 jogadores são lançados de paraquedas numa ilha para lutarem até à morte, um modelo que não é propriamente novo e que remete para “Battle Royale”, livro do japonês Koushun Takami que foi depois adaptado ao cinema.

Inicialmente, quando foi lançado pela Epic Games, era um jogo de zombies que cobrava 60 USD aos seus utilizadores mas em Setembro do ano passado foi lançada a versão gratuita, que se tornou num êxito imediato até se tornar, agora, num negócio de mil milhões USD.

Segundo dados do site Twitch.tv, “Fortnite: Battle Royale”, chegou aos 1,5 milhões de utilizadores no passado mês de Junho, a que não terá sido alheia a “mãozinha” dada pelo rapper Drake, que fez um vídeo destinado a divulgar o jogo.

Segundo a SuperData, a prestação de Fortnite é sintomática de um mercado que não pára de crescer. Só este ano, os jogos que seguem o modelo Battle Royale valerão 12% do negócio global de jogos vídeo e o crescimento do segmento será 625%, prevendo-se receitas de mais de 12 mil milhões USD.

Segundo a SuperData, os smartphones responderão por 29% das receitas, sendo que o maior impulso está a ser dado pelo crescente mercado chinês, onde as vendas aumentaram já 14% este ano. ■

© infrasat.angola www.infrasat.co.ao  
227 240 246 / 222 008 502

**INFRASAT**  
Comunicações sem limites

HÁ 10 ANOS ANGOLA COMUNICA MELHOR.

**HÁ 10 ANOS A REVOLUCIONAR AS COMUNICAÇÕES EM ANGOLA.**

Em 10 Anos a INFRASAT revolucionou as comunicações em Angola. Mais tecnologia, mais mobilidade, mais conectividade, mais velocidade e mais interoperabilidade. Por tudo isto, foram muito mais do que 10 Anos. Foram comunicações sem limites.



# Opinião

## Regime declarativo simplificado do futuro IVA pode elevar os preços dos bens

**Pereira Mendonça**

Contabilista

**D**esde a antiguidade até aos dias de hoje que a melhor fonte de receita para qualquer Estado é o imposto. O imposto, com a sua característica unilateral, permite a qualquer Estado obter receitas para financiar as suas despesas e criar bases para garantir a vida social de qualquer sociedade. O imposto sobre o valor acrescentado (IVA) é um imposto indirecto mais justo e incide sobre os bens de consumo e despesas na relação entre produtor e grossista, grossista e retalhista, e este e o consumidor final (cidadão e empresas).

É nossa opinião que o imposto sobre o valor acrescentado (IVA) só será a melhor forma de arrecadar receitas e de forma mais justa se as regras de fixação, em termos de incidência, taxa e outros elementos, reflectirem a realidade do tecido económico e da vida das famílias e não permitir isenção dentro da cadeia de valor.

À luz do artigo 45.º da lei que aprovará o código do

**IVA é um imposto indirecto mais justo e incide sobre os bens de consumo e despesas na relação entre produtor e grossista, grossista e retalhista, e este e o consumidor final (cidadão e empresas).**

imposto sobre o valor acrescentado (IVA), as empresas com uma facturação anual igual ou inferior em kwanzas ao equivalente a 250 000 USD estarão no regime declarativo simplificado sem direito a dedução e liquidação do imposto sobre o valor acrescentado das compras e vendas, embora o n.º 1 do artigo 52.º do futuro código do IVA conceda um benefício fiscal às empresas abrangidas por este regime, que opera por dedução à colecta do imposto sobre o rendimento de apenas 15% do imposto suportado na aquisição de imobilizados, existências e bens e serviços. Esta situação tem consequências económicas e financeiras, basta ver o exemplo abaixo.

Ex1. A empresa Livre, Lda. (retalhista), sujeito passivo isento do IVA, adquiriu um produto à empresa BITA (grossista), sujeito passivo do IVA à taxa de 14%, e vendeu ao cliente Toca Toca (consumidor final).

BITA, L.D.A. - Grossista (Sujeito passivo do IVA)		
Preço de custo	IVA (bc 14%)	Valor de venda à empresa Livre, Lda.
180.000,00	25.200,00	236.964,71

LIVRE, L.D.A. - Retalhista (Regime simplificado)	
Preço custo sem IVA	Preço de venda ao cliente Toca Toca sem IVA
211.764,71	302.521,01

Demonstração de Resultado da empresa LIVRE, L.D.A. (Regime simplificado)	
Ítem	Valor em kwanza
Vendas	249.134,95
CMVC	211.764,71
Margem comercial	37.370,24
Custo com pessoal (1 funcionário)	50.760,00
Resultado operacional	(13.389,76)
Custo de 10,0% do IVA suportado	25.200,00
Resultado antes do imposto	(38.589,76)
Resultado líquido	(38.589,76)

Obs: Margem comercial da empresa LIVRE, Lda. 15%

BITA, L.D.A. - Grossista (Sujeito passivo do IVA)		
Preço de custo	IVA (bc 14%)	Valor de venda à empresa Livre, Lda.
180.000,00	25.200,00	236.964,71

LIVRE, L.D.A. - Retalhista (Regime simplificado)	
Preço custo sem IVA	Preço de venda ao cliente Toca Toca sem IVA
211.764,71	302.521,01

Demonstração de Resultado da empresa LIVRE, L.D.A. (Regime simplificado)	
Ítem	Valor em kwanza
Vendas	302.521,01
CMVC	211.764,71
Margem comercial	90.756,30
Custo com pessoal (1 funcionário)	50.760,00
Resultado operacional	39.996,30
Custo de 10,0% do IVA suportado	25.200,00
Resultado antes do imposto	14.796,30
Resultado líquido	14.796,30

Obs: Margem comercial da empresa LIVRE, Lda. 30%

**Conclusão:** Da primeira situação apresentada, a empresa Livre, Lda. vendeu o seu produto com uma margem comercial de 15% ao seu cliente e obteve um resultado negativo no final do ano. Na segunda situação a empresa Livre, Lda. teve de aumentar a sua margem comercial para o dobro, passando de 15% para 30% para obter um resultado positivo sem despedir o funcionário em serviço e vendeu o seu produto mais caro no mercado.

As regras de fixação do IVA para os contribuintes com facturação abaixo de 250.000 USD sem o direito de deduzir o imposto suportado na aquisição de bens e serviços até 50% podem levar as empresas a terem de aumentar as margens comerciais de venda e tornar a vida das famílias mais cara ou a não conseguirem vender devido à concorrência das grandes empresas que vendem a preços mais baixos. ■





# Regulamento florestal

## Gestão sustentável

O Regulamento Florestal de Angola, aprovado por decreto presidencial de 23 de Julho, regulamenta a gestão sustentável dos recursos florestais e estabelece as normas sobre a sua conservação e uso racional tomando em consideração as dimensões ambiental, social, económica e cultural, segundo a Coordenação Regional do Legis-PALOP+TL.

# Exploração de petróleo em Portugal – uma análise racional

João Oliveira

BP Angola

**A** realização de atividades de prospeção de petróleo e gás em Portugal tem recentemente suscitado grande controvérsia, tendo diversas entidades (sobretudo associações, movimentos, partidos e autarquias) manifestado as suas preocupações sobre o impacto ambiental e socioeconómico desta atividade. A natureza destas preocupações é bastante válida – uma indústria extrativa tem sempre as suas externalidades negativas que não podem, nem devem ser desvalorizadas – e as mesmas devem ser consideradas aquando da tomada de qualquer decisão relativa a este assunto. Porém, aquilo a que temos assistido é que muitos dos argumentos utilizados pelos críticos das decisões governamentais que permitiram o licenciamento desta atividade revelam algum desconhecimento sobre a indústria petrolífera bem como alguns preconceitos de matriz ideológica que, no nosso entender, não contribuem para um debate sério e informado sobre um tema de extrema importância para o futuro de Portugal.

A título de exemplo basta pensarmos no relatório da Entidade Nacional para o Mercado de Combustíveis (ENMC) (última atualização datada de Janeiro de 2018), que – não obstante a importância das suas conclusões sobre o impacto desta atividade para o futuro de Portugal – passou quase despercebido da maioria dos interlocutores.

Segundo a ENMC “Portugal apresenta (...) um défice no conhecimento de base do seu território. Há várias décadas que estão identificadas algumas áreas com

**O quadro legislativo no qual Portugal se encontra inserido inclui um conjunto significativo de mecanismos legais de proteção do meio ambiente**

potencial em outros tipos de recursos geológicos, como o gás natural e o petróleo não se tendo verificado, no entanto, o desenvolvimento de estudos de prospeção e pesquisa contínuos e suficientes’. Dadas as bem conhecidas restrições orçamentais, a forma viável de se alcançar o conhecimento do potencial dos recursos naturais endógenos de Portugal será através de investimento privado.

Adicionalmente, o relatório da ENMC destaca que vários parceiros europeus, como Espanha, Noruega, Reino Unido, Itália ou Dinamarca, “promovem há algumas décadas a exploração das suas reservas e o seu aproveitamento de modo sustentável, salvaguardando os interesses económicos, sociais e ambientais, coexistindo pacificamente com outras actividades económicas muito importantes como o turismo, a pesca ou a agricultura”. As preocupações com o impacto de produção de petróleo e gás são naturais e compreensíveis, mas, atentos os exemplos de outros países da União Europeia, é perfeitamente possível compatibilizar a indústria petrolífera com a realização de outras actividades económicas como as pescas (Noruega) ou o turismo (Espanha e Itália).

Neste ponto, importa também referir que o quadro legislativo no qual Portugal se encontra inserido inclui um conjunto significativo de mecanismos legais de proteção do meio ambiente, das quais destacamos a (a) Diretiva 2011/92/UE do Parlamento Europeu e do Conselho de 13 de dezembro de 2011 relativa à avaliação dos efeitos de determinados projetos públicos e privados no ambiente; (b) Diretiva 2001/42/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 27 de junho de 2001, relativa à avaliação dos efeitos de determinados planos e programas no ambiente; e (c) Diretiva 92/43/CEE do Conselho de 21 de maio de 1992 relativa à preservação dos habitats naturais e da fauna e flora selvagens.

Parece-nos igualmente relevante analisar o contexto do desenvolvimento desta atividade da perspetiva de segurança energética. De forma sucinta, o conceito de segurança energética é normalmente definido como o fornecimento ininterrupto de energia de forma eficiente a preços acessíveis. O facto de Portugal depender do exterior – ignorado pela maioria dos comentários e notícias publicados sobre o tema – afeta a segurança energética do país e impacta a nossa balança de pagamentos. É natural que, caso se descubram reservas de hidrocarbonetos em quantidades que possam ser desenvolvidas comercialmente, isso contribua para uma menor dependência face ao exterior e para um reequilíbrio da balança comercial do país.

Na realidade, a promoção de exploração de hidrocarbonetos, de forma sustentada e em consonância com a exigência de preservação do meio ambiente, está em linha com o disposto no artigo n.º 194.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, na medida em que os Estados-membros devem “assegurar a segurança do aprovisionamento energético da União”.

Por outro lado, tem sido amplamente difundida a

ideia que o investimento no desenvolvimento de hidrocarbonetos em Portugal travará o investimento em recursos energéticos renováveis e que se tratará de um impedimento à política de descarbonização da economia assumida pelo Estado português nos acordos de Paris. Esta linha argumentativa pressupõe que o investimento na produção em energias fósseis representa um desinvestimento / desinteresse em energias renováveis quando a experiência de países mais próximos – veja-se os casos da Noruega ou da Holanda – nos demonstram precisamente o contrário. Na realidade, a tendência tem sido uma aposta na produção diversificada de fontes energéticas, traduzido no jargão de ‘mix energético’, no qual os Estados procuram incrementar, de forma sustentável, a sua segurança energética.

Importa ainda não esquecer que a aposta nas energias renováveis, desiderato que deve ser uma prioridade para qualquer governo, requer investimento público. A forte subsidiação dada à produção de eletricidade pelas energias “renováveis” bem como o investimento em infraestrutura feita pelo Estado precisa de ser financiada. A eventual produção e exportação de hidrocarbonetos impulsionaria uma indústria que geraria receitas fiscais (e não só) que poderiam ser, por exemplo, consignadas ao estudo, desenvolvimento e financiamento de energias renováveis em Portugal.

Sobre a descarbonização – obrigação fundamental de todos os Estados e em especial da União Europeia em consonância com os objetivos traçados para 2030 – notamos que as obrigações vertidas nos Acordos de Paris estão maioritariamente relacionadas com a redução de emissão de CO2 e, por isso, diretamente ligadas à redução de consumo de recursos fósseis e ao aumento da eficiência energética.

Existe uma diferença substancial entre produzir e consumir hidrocarbonetos. Por conseguinte, e conforme nota o relatório da ENMC, não parece plausível que nos próximos anos a procura portuguesa de petróleo e gás diminua de forma a que se possa excluir a priori a exploração e produção de hidrocarbonetos. Portugal deve, em conformidade com estabelecido nos acordos de Paris e nas metas da União Europeia, continuar a trilhar o caminho rumo à redução da emissão de dióxido de carbono, mas esse caminho deve ser percorrido, sobretudo, do ponto de vista do consumidor, pelo que o aproveitamento dos recursos energéticos existentes não deve ser cabalmente colocado de parte.

Em linha com o que escrevemos acima, no nosso entender, apesar dos riscos e, possivelmente, externalidades negativas, Portugal tem uma excelente oportunidade para conhecer melhor os seus recursos endógenos e, caso queira e os possua, desenvolver esses mesmos recursos. Por conseguinte, uma eventual decisão sobre a produção de petróleo e gás deverá ser criteriosamente ponderada pelo executivo não ficando refém de uma visão determinista que parece estar mais inquinada por argumentos eminentemente ideológicos. ■



# Opinião

## Ética & Liderança nas empresas

**Benjamim M'Bakassy**

Professor de ética empresarial

**A** ética é a base de princípios pelos quais vivemos em comunidade e sociedade.

A base do processo de liderança fundamenta-se não em objetivos de qualquer pessoa ou grupo de pessoas mas no modo como esses objetivos são alcançados.

O ser humano possui – nesse sentido – características únicas de percepção e procura por Objetivos, possuindo a capacidade de agir segundo códigos morais estabelecidos por uma perspectiva ética normativa que define como deveríamos agir assim como a aplicabilidade dos códigos morais ao indivíduo isolado da sociedade.

Esses códigos possibilitam analisar e tomar decisões relacionadas com valores morais e relacionais nas empresas mesmo que para o efeito deste pequeno texto o façamos de forma descomprometida com a precisão e rigor “filosófico” mas com um compromisso com a mensagem sobre o valor humanizante da ética empresarial.

Nesse sentido, do ponto de vista da ética normativa absoluta poderíamos falar de pelo menos três tipos base de perspectivas éticas, nomeadamente a

**A teoria normativa começa por questionar o que é bom ou mau; que acções são corretas ou erradas.**

deontológica, teleológica, e da teoria das virtudes, sendo as duas primeiras consideradas as grandes escolas de ética normativa.

A teoria normativa começa por questionar o que é bom ou mau; que acções são corretas ou erradas.

A partir do estabelecimento destas balizas, vários filósofos divergem no sentido deontológico e teleológico.

Os seguidores da escola deontológica acreditam que a ética deve ser aplicada por meio de leis ou regras burocráticas que tencionam determinar se uma acção deve ou não ser tomada, ou se é certa ou errada baseando-se na acção em si mesma.

Uma acção errada, é errada sempre e independentemente das consequências dessa mesma acção e talvez ainda mais quando declaradamente estabelecido que o é por quem burocratiza tal juízo.

A escola teleológica por sua vez acredita que uma acção é certa ou errada tendo em conta as consequências da acção e não a acção em si mesma. Esta diferença entre as duas escolas cria um hiato em relação a características que podemos necessitar num papel de gestão executiva ou de liderança tendo em conta as exigências impostas pelos sistemas formais e informais nas empresas.

Nos processos formais, na sua maioria técnicos, a necessidade de regras é fundamental para o estabelecimento de uma gestão de qualidade e eficaz sendo que nos processos informais a maior necessidade de diagnóstico, flexibilidade e partilha de processos pode exigir um maior grau de adaptação a situações complexas e não estruturadas, o que faria a perspectiva teleológica mais apropriada.

A ética enfrenta dificuldades no sentido de estabelecer códigos que possam ser de facto aplicados de forma absoluta.

A evolução dos processos de gestão nas organizações necessita possuir um certo grau de flexibilidade assim como hábitos ou códigos para que seja possível absorver os benefícios de uma abertura à inovação sem quebrar a cadeia de valor, mas sim acrescentar valor à cadeia.

Segundo Linda K. Trevino, a liderança ética está relacionada com a percepção que os colaboradores têm de quem as gere. Essa percepção necessita ser exposta de

forma visível nas suas duas dimensões: a dimensão gestor-moral e a dimensão pessoa-moral.

Nenhuma das duas dimensões é suficiente para que o gestor seja encarado como alguém ético sendo que ambas devem ser comunicadas de forma eficaz

e consistente, quiçá como a perspectiva deontológica e teleológica nas empresas.

Dizia Tácito que “os chefes são líderes mais através do exemplo do que através do poder.”

Os líderes do futuro, aqueles que se preparam para construir organizações sólidas e prósperas deverão cada vez mais ser capazes de construir equipas e lideranças, isto é, fundamentar a continuidade das suas organizações através da criação de competências organizacionais que têm um impacto quer na percepção da dimensão gestor-moral e a dimensão pessoa-moral dos seus colaboradores, quer nos stakeholders externos.

É fundamental que a ética nas empresas seja encarada na sua dimensão humana como uma perspectiva essencial para a busca pela excelência. Nesse sentido, o líder é naturalmente encarado como sendo o ponto focal a partir do qual a essência da excelência é alavancada para toda a organização.

Oscar Wilde acreditava que “chamamos de ética ao conjunto de coisas que as pessoas fazem quando todos estão a olhar. O conjunto de coisas que as pessoas fazem quando ninguém está a olhar chamamos de carácter.”

Poderá por isso chamar-se à dimensão ética da liderança nas organizações uma capacidade imprimir este sentido de carácter. A ética apesar de elusiva é essencial para a criação da dimensão humana das organizações, sem a qual todo e qualquer processo de gestão passaria a ser um mero conjunto de automatismos.

Igualmente importante é o factor cultural, isto é, a cultura das organizações aonde ética e liderança coexistem. Dizia Peter Drucker, um dos maiores pensadores da gestão moderna, que “a cultura come a estratégia ao pequeno almoço”.

O papel da liderança – em harmonia com a dimensão ética – na cultura das organizações é fundamental porque pode e deve estabelecer um terreno fértil no qual o alinhamento estratégico da organização e colaboradores deverá possibilitar uma implementação da estratégia sem menosprezar factores humanos e humanistas.

Concluindo, recorrendo às duas frases iniciais: a liderança é a base do processo pelo qual é gerado um alinhamento ético pelo qual vivemos em comunidade e sociedade.

A base da ética fundamenta-se não em objetivos ou valores de qualquer pessoa ou grupo de pessoas mas no modo como esses objetivos e valores são harmonizados em conjunto. **M**





# Desperte.

A sua nova cafetaria  
está a chegar.

Não tarda, vem aí a cadeia de cafetarias/pastelarias que vai despertar Angola. O primeiro espaço vai abrir em Luanda, no empreendimento Masuika Office Plaza, em Talatona. Grão a grão, vamos crescer.

Descubra um café cheio de coisas boas: bolos, pão, saladas, receitas de qualidade.

Leve a vida com mais sabor.



**MATA  
BICHO.**

O CAFÉ ANGOLANO

T: +244 928 282 291



M

MERCADO &  
UNIVERSIDADE

“

O evento será preenchido com várias actividades, desde palestras, conferências, exposição de empresas em stands para comercialização

COOPERAÇÃO

# Universidade Católica de Angola promove feira académica



**A FAUCAN, departamento da instituição académica responsável pela interação entre os estudantes e as empresas, vai ter a sua 2.ª edição em Setembro.**

POR MATEUS MAQUIADI  
mateus.maquiadi@mediarumo.co.ao

Esta edição da feira académica designada Semana da FAUCAN será marcada com a presença de um número maior de empresas comparativamente as 20 que apareceram no ano passado, apurou o jornal *Mercado* junto do coordenador da feira, Venceslau Correia Jones.

O evento será preenchido com várias actividades, desde palestras, conferências, exposição de empresas em stands para comercializar e divulgar os seus produtos e serviços, bem como uma mostra do trabalho realizado pela FAUCAN durante todo o ano.

“As palestras e conferências serão interactivas e terão o objectivo de inspirar e motivar a comunidade académica, através da história e experiência de outras pessoas, a usar o seu potencial intelectual para ajudar, simultaneamente, no crescimento e desenvolvimento da sociedade, criando projectos inovadores”, sublinhou o coordenador.

Estas palestras, segundo a fonte,

irão proporcionar aos estudantes a componente de visão futurística, agrupada ao conhecimento académico de cada estudante.

A Associação dos Estudantes da Universidade Católica de Angola (AEUCAN) realizará a 2.ª edição da feira em Setembro do ano em curso e conta com o financiamento de 12 milhões do Banco Angolano de Desenvolvimento (BAD).

Devido ao maior número de empresas que vão participar neste ano, Venceslau acredita que a adesão será com-

**Em 2018, as oficinas pedagógicas registaram um total de 300 inscrições comparativamente às 200 do ano passado**

parativamente maior que a do ano passado, que registou a presença de 20 empresas e um fluxo diário de 100 pessoas durante toda a semana.

## Outras áreas de actuação

O novo departamento da Universidade Católica de Angola (UCAN), para além da realização da Semana da FAUCAN, trabalha noutras actividades. Neste momento estão a decorrer as oficinas pedagógicas, que dão a possibilidade de aplicar a ciência aprendida dentro das salas de aula. A oficina pedagógica é realizada de acordo com as especificidades de cada faculdade. A título de exemplo, os estudantes do

curso de Direito aprendem a fazer a petição inicial, contestação, consultoria jurídica nas oficinas.

Em 2018, as oficinas pedagógicas registaram um total de 300 inscrições comparativamente às 200 do ano passado.

Os debates universitários já foram realizados neste ano, e em termos de adesão os números deste ano são iguais aos do ano passado. Neste ano houve a participação activa de 12 equipas compostas por três estudantes cada, com um treinador, com três adjudicadores em cada mesa e com as 150 pessoas que lotaram o salão nobre da universidade. A 2.ª edição dos debates provinciais está a ser preparada e contará com a participação de 15

universidades. No entanto, no ano passado, a FAUCAN realizou o provincial com apenas oito universidades.

Uma outra área de actuação é o concurso de investigação científica “Sociedade na Universidade”, que tem o objectivo de trazer a sociedade para a universidade, no sentido de recriar a dinâmica de identificação das situações, causas e formulação de soluções para problemas económicos, políticos, socioculturais, ambientais, tecnológicos, jurídicos e fiscais. No entanto, neste ano, este concurso não vai arrancar por falta de preparação, mas no ano passado participaram seis equipas inscritas, e cada equipa foi composta por seis estudantes. ■

## Prioridade aos estudantes da UCAN

O actual coordenador informou o jornal *Mercado* que os beneficiários directos são, em primeira instância, os estudantes da UCAN, uma vez que terão a oportunidade de participar de um processo formativo diferenciado; os empreendedores que poderão a partir dos estudantes das oficinas ter consultores capazes de apresentar soluções inovadoras aos seus negócios que estiverem vinculados à INCUCAN; empresas com recursos humanos diferenciados e de grande valor acrescentado, bem como a projecção de uma classe de futuros empreendedores inovadores e homens e mulheres dotados de intelectualidade activa, patriótica virada para construção de uma sociedade cada vez mais inclusiva e desenvolvida; em última instância, a sociedade no geral com homens e mulheres novos e com um pensar individual e colectivo voltado para a construção de uma sociedade forte, justa e inclusiva em todos os níveis.



# COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA A 360°

## COMUNICAÇÃO INTEGRADA

CONSULTORIA DE COMUNICAÇÃO



REPUTAÇÃO E CREDIBILIDADE INSTITUCIONAL E PESSOAL

PRODUÇÃO DE CONTEÚDOS



TRABALHAMOS A REPUTAÇÃO E A CREDIBILIDADE INSTITUCIONAL E PESSOAL

PROTOCOLO INSTITUCIONAL

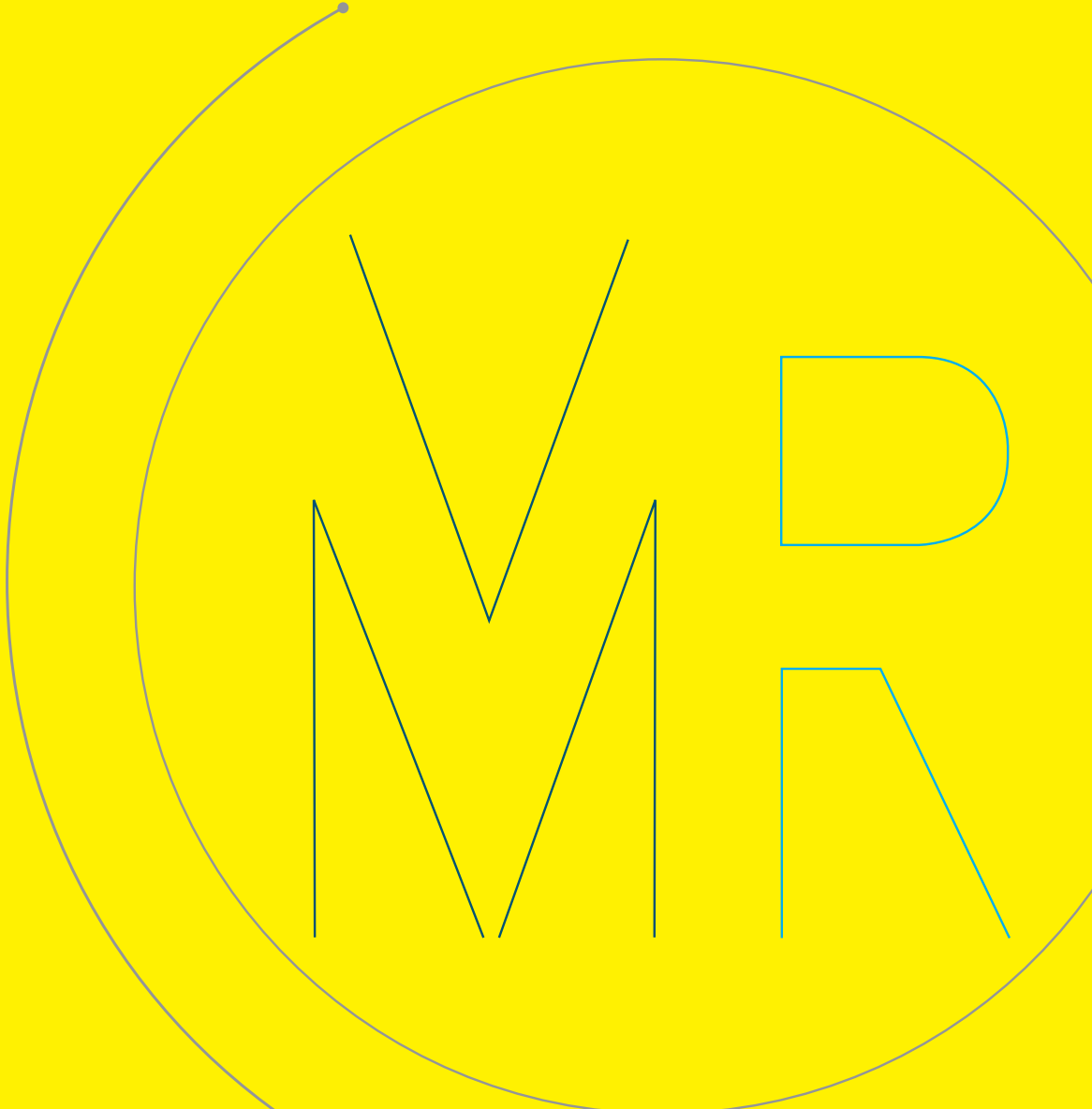


COORDENAÇÃO DE EVENTOS

GESTÃO DE CRISE



MEDIA TRAINING



- 1** **ASSESSORIA DE IMPRENSA MEDIA RELATIONS**  
 CONSULTORIA DE COMUNICAÇÃO • MEDIA RELATIONS • COMUNICAÇÃO INTERNACIONAL • PREVENÇÃO/GESTÃO DE CRISE
- 2** **APOIO AO GABINETE DE COMUNICAÇÃO POSICIONAMENTO E ACONSELHAMENTO ESTRATÉGICO**  
 POSICIONAMENTO MEDIÁTICO • CONSULTORIA DE IMAGEM • MEDIA TRAINING
- 3** **PRODUÇÃO DE CONTEÚDOS TV, RÁDIO, REVISTA**  
 TELEVISÃO • RÁDIO • PUBLICAÇÕES
- 4** **PRODUÇÃO E COORDENAÇÃO DE EVENTOS ACÇÕES DE COMUNICAÇÃO**  
 APOIO À IMPLEMENTAÇÃO DE ACÇÕES EM CURSO • SUGESTÃO DE NOVAS ACÇÕES



GLOBAL REPORT



**Jeremy Hunt crê que uma eventual ausência de acordo seria “uma tragédia” para o continente europeu, que mudaria “a atitude dos britânicos em relação à Europa durante uma geração”**



**Chefe da diplomacia britânica, Jeremy Hunt**

UNIÃO EUROPEIA

## Reino Unido alerta para “enorme erro” de Brexit sem acordo

**Jeremy Hunt avisa para risco real de divórcio complicado.**

POR LUSA

O chefe da diplomacia britânica, Jeremy Hunt, advertiu na quarta-feira em Viena que o tempo para um acordo sobre o Brexit está a esgotar-se e pediu uma “solução pragmática” que evite as “graves consequências” de uma saída sem acordo.

“Estamos muito preocupados porque, tal como as coisas estão, caminhamos para um não-acordo por acidente”, disse Hunt à imprensa em Viena, capital da Áustria, que preside à União Europeia neste semestre, após um encontro com a homóloga austríaca, Karin Kneissl. “Há um risco real de um divórcio complicado, o que seria um enorme erro geoestratégico”, prosseguiu Hunt, apelando à amizade, laços históricos e valores partilhados entre o Reino Unido e os parceiros europeus para alcançar uma solução.

“Não façamos deste um daqueles momentos da história da Europa apontados como um enorme erro e de que se fale 20 ou 30 anos depois, procuremos uma solução pragmática que nos permita uma amizade especial”.

A ministra dos Negócios Estrangeiros austríaca sublinhou por seu lado que a negociação da saída do Reino Unido da UE é da competência exclusiva da Comissão Europeia, numa aparente alusão a declarações de Hunt, no dia anterior, apelando à Alemanha e França que propiciem um “acordo sensato”. Kneissl sublinhou também que, independente de algumas diferenças entre os países da UE em assuntos específicos, a posição comum sobre o Brexit é sólida.

Um dia antes das declarações em Viena, Jeremy Hunt fizera apelo semelhante aos governos alemão e franceses.

Numa entrevista ao vespertino londrino *The Evening Standard*, dirigido desde 2017 pelo antigo ministro conservador George Osborne, Hunt advertiu de que “aumenta a cada dia” a possibilidade de as negociações entre o Reino Unido e a União Europeia (UE) acabarem sem acordo, o que causará o caos para ambas as partes. Hunt afirmou mesmo que a actual posição da UE, que descartou boa parte das propostas britânicas, poderá causar “o colapso das relações e da confiança entre o Reino Unido e os 27”.

“Há uma verdadeira probabilidade de acabar sem acordo de forma accidental. Toda a gente parte do princípio de que não, não, não, isso não

acontecerá. Bem, na realidade, sim, poderá acontecer”, sustentou Jeremy Hunt, acrescentando: “A França e a Alemanha devem enviar um sinal claro à Comissão Europeia de que temos de negociar um resultado pragmático e sensato, que proteja o emprego de ambos os lados do Canal da Mancha, porque por cada emprego perdido no Reino Unido, haverá empregos perdidos também na Europa se o Brexit não correr bem”.

Jeremy Hunt crê que uma eventual ausência de acordo seria “uma tragédia” para o continente europeu, que mudaria “a atitude dos britânicos em relação à Europa durante uma geração”. O ministro insistiu em como as empresas europeias são dependentes do financiamento procedente da City de Londres, embora o Governo francês não esconda que está a tentar atrair as empresas do sector para Paris.

“A City encontrará maneiras de prosperar, à margem do resultado das negociações do Brexit, comentou, frisando que, em contraste, o impacto nas empresas continentais seria “profundo”.

O responsável assegurou que o Governo britânico tem uma vontade renovada desde a saída de Boris Johnson e do ministro para o Brexit, David Davis - substituído por Dominic

Raab -, que eram partidários de uma saída dura e que não paravam de se opor aos planos da primeira-ministra, Theresa May.

“Assenta no facto de termos um executivo com uma posição unificada, é absolutamente claro para nós o que queremos, sabemos que não só é o melhor para o Reino Unido como é

**O Reino Unido deve sair da UE a 29 de março de 2019 e um acordo deveria estar pronto até ao Outono**

também o melhor para a Europa”, afirmou na entrevista. “Por isso saímos e o defendemos com afinco”, explicou Hunt, um de vários ministros britânicos que passarão as próximas semanas a tentar persuadir os colegas europeus.

O Reino Unido deve sair da UE a 29 de março de 2019 e um acordo deveria estar pronto até ao Outono, mas divergências persistentes põem essa data em dúvida. Em Viena, Jeremy Hunt disse que “o tempo é muito, muito curto” e que um adiamento da data limite é “altamente improvável”.

M



ESTADOS UNIDOS

# Ex-director de campanha de Trump acusado de conspiração multimilionária

**Paul Manafort considerava-se acima da lei, declarou a acusação.**

POR LUSA

Os procuradores públicos acusaram na terça-feira o ex-chefe de campanha do actual Presidente norte-americano de ter orquestrado uma conspiração milionária para contornar leis tributárias e bancárias dos Estados Unidos.

A acusação alegou que Paul Manafort, detido há quase dois meses, canalizou mais de 60 milhões USD em receitas da sua consultoria política na Ucrânia para contas *offshore* e procurou fugir ao pagamento de impostos sobre uma parte “significativa” dos rendimentos. Manafort criou empréstimos falsos, falsificou documentos e mentiu ao contabilista de forma a esconder o dinheiro que recebera de oligarcas ucranianos através de uma série de transferências de empresas e de empréstimos bancários obtidos de

forma fraudulenta nos EUA, acusaram os procuradores.

O procurador Uzo Asonye disse ao júri, durante a declaração de abertura, que Paul Manafort se considerava acima da lei, tendo canalizado dezenas de milhões de euros para contas *offshore*. Essa “receita secreta” foi usada para pagar uma vida luxuosa e despesas pessoais, como um relógio de 21 mil USD, um casaco de 15 mil USD e mais de seis milhões USD em imóveis pagos em dinheiro, disse Asonye.

“Um homem neste tribunal acreditava que a lei não se aplicava a ele, nem a lei tributária, nem a lei bancária”, argumentou, na apresentação das provas reunidas pela equipa do procurador especial Robert Mueller para o julgamento de Manafort, acusado de fraude e evasão fiscal.

O julgamento de Manafort é o primeiro que resulta investigação de Mueller sobre potenciais laços entre a campanha presidencial de Donald Trump e a Rússia. Contudo, no início do julgamento os procuradores não mencionaram o trabalho de Manafort para a campanha de Trump nem men-

cionaram a investigação mais ampla de Mueller sobre a suposta interferência russa nas eleições norte-americanas.

Manafort, o único acusado por Mueller, que optou por ser julgado em

**A acusação alegou que Paul Manafort, canalizou mais de 60 milhões USD em receitas da sua consultoria política na Ucrânia para contas offshore**

vez de cooperar com a investigação, foi descrito pelo advogado de defesa como um consultor político internacional de enorme sucesso, que deixou os detalhes das suas finanças a terceiros.

A defesa alegou que o ex-director de campanha de Donald Trump tinha uma equipa de especialistas em finanças para acompanhar os milhões de dólares que recebia pelo trabalho político na Ucrânia e para garantir que



esse dinheiro fosse devidamente reportado às autoridades.

O advogado de defesa Tomas Zehnle disse que o cliente confiava especialmente no sócio Rick Gates, que se declarou culpado na investigação de Mueller e agora assume o estatuto de principal testemunha da acusação. Mas essa confiança foi um erro, prosseguiu Zehnle, na declaração de abertura, procurando minar a credibilidade de Gates, um antigo assessor de campanha de Trump que passou vá-

rios anos a trabalhar para Paul Manafort na Ucrânia. Zehnle avisou os jurados de que não se podia confiar em Gates e era o tipo de testemunha que diria tudo o que pudesse para se salvar de uma longa sentença de prisão e de uma séria penalização financeira.

“O dinheiro estava a entrar muito rapidamente. Era muito e Paul Manafort acreditou que Rick Gates estava a acompanhar isso”, acrescentou Zehnle, sublinhando que era para isso que “Rick Gates estava a ser pago”. ■

PUB

## Galeria Media Rumo

Fonte de inovação, crescimento e sucesso.

Tenha acesso aos nossos títulos numa banca, loja ou vendedor perto de si.

A informação e conhecimento indispensáveis para desenvolver Business Intelligence e estar a par dos mecanismos e mercados Económicos e Financeiros, em Angola e no Mundo.



**AFRICANA DISTRIBUIDORA EXPRESSO**  
Rua Marien Nguabi Nº 102  
Maíanga - Luanda

**AFRICANA DISTRIBUIDORA EXPRESSO**  
Loja Mutamba  
Rua Rainha Ginga Nº 7  
Mutamba - Luanda

**AFRICANA DISTRIBUIDORA EXPRESSO**  
Loja Belas  
Shopping Belas Nº 181  
Município do Belas - Talatona - Luanda

**AFRICANA DISTRIBUIDORA EXPRESSO**  
Loja Skyline Hotel  
Av. de Portugal Nº 19  
Ingombotas - Luanda

**AFRO - BELEZA**  
Loja Aeroporto Doméstico  
Aeroporto 4 de Fevereiro (Partidas) 1º andar  
Maíanga - Luanda

**BIG ONE**  
Rua e Conceição LDA  
Rua Dr. Tomás Agostinho das Neves Nº 108  
Avalade - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja da Vila Alice  
Rua Gregório José Mendes Nº 16  
Largo do Soweló Rangal - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja da Patriota  
Estrada Lar Patriota  
Benfica - Belas - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja da Marginal  
Av. 4 de Fevereiro, Nº 31  
Ingombotas - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja da Baba  
Largo Júlio Puzick Balise  
Ingombotas - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja da Sky  
Edifício Sky Centre  
Kinaxo - Ingombotas - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja Bomas  
Av. Pedro de Castro Van-Dunem Loy  
Bloco A - Talatona - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja Galerias Viana  
Estrada do Camama  
Bairro Jacinto Chipá - Viana - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja de Conchas  
Rua Condomínio C. Conchas  
Fracção 008 - Talatona - Luanda

**CASA DOS FRESCOS**  
Loja Atrium Nova Vida  
Urbanização Nova Vida  
Nova Vida - Luanda

**DISTRIBUIDORA NEWS**  
Rua Dr. António Agostinho  
Neta Nº 25/22  
Praia do Bispo - Luanda

**GREENLINE DISTRIBUIDORA**  
Rua Martires de Angola  
Semba - Luanda

**SUPERMERCADO KERO**  
Kero Viana  
Complexo World Trade Center Retail  
Estrada de Cabete, Km 22  
Viana - Luanda

**SUPERMERCADO KERO**  
Kero Cabuaco  
Estrada de acesso à Centralidade Km 5  
Cabuaco - Luanda

**SUPERMERCADO KERO**  
Kero Gika  
Centro comercial Gika  
Maíanga - Luanda

**SUPERMERCADO KERO**  
Kero Morro Bento  
Av. 21 de Janeiro  
Morro Bento - Luanda

**SUPERMERCADO KERO**  
Kero Nova Vida  
Estrada Projecto Nova Vida  
Av. Pedro de Castro Van-Dunem Loy Nova Vida - Luanda

**SUPERMERCADO KERO**  
Kero Hiper Kilamba  
Rua Imperial Semba S/N  
Cidade do Kilamba - Luanda

**SUPERMERCADO KERO**  
Kero Talatona  
Talatona - Luanda

**PAPELARIA & LIVRARIA KOMUTU**  
Centro empresarial Nova Vida Edifício  
Quissama, Lote 3, Loja D  
Nova Vida - Luanda

**QUIOSQUE PALMAS**  
Loja Aeroporto Internacional  
Aeroporto 4 de Fevereiro (Partidas) 1º andar  
Maíanga - Luanda

**QUIOSQUE DIANTHUS**  
Loja Hotel Tropical  
Rua da Misalá 103  
Ingombotas - Luanda

**ORGANIZAÇÕES VANDECO**  
Loja Hotel Avalade  
Av. Comandante Gika  
Maíanga - Luanda

**WINE & CO. LDA**  
Posto de abastecimento da Semangel  
Estrada do Zango/Viana  
Viana - Luanda

Contactos: 222 320 562 / 938 879 023

Assinaturas: assinaturas@mediarumo.co.ao

Serviços de Distribuição: geral.distribuicao@mediarumo.co.ao

**MEDIA RUMO**

Rua Comandante Stone, Nº 102/105,  
Município da Maíanga  
Bairro de Avalade, Luanda - Angola



# Upgrade



ESPAÑA

## Pablo Casado promete viragem do PP à direita

**O novo líder terá a tarefa de reconstruir um Partido Popular afectado pelos escândalos de corrupção da era de Mariano Rajoy.**

POR PAULO NARIGÃO REIS

“O PP vai tentar reconquistar o coração de todos os espanhóis. Somos o partido da vida e da família”. As primeiras palavras do novo líder do Partido Popular demonstram a ambição de Pablo Casado mas também a previsível viragem à direita do partido que governou Espanha durante a maior parte da corrente década e que tenta recuperar dos escândalos de corrupção que puseram termo à era de Mariano Rajoy.

Eleito como presidente do PP com 57% dos votos dos delegados, derro-

tando a rival Soraya Sáenz de Santamaría, Pablo Casado, 37 anos, culmina assim o que pode ser classificado como uma ascensão meteórica no partido fundado em 1989 a partir da fusão da Aliança Popular de Manuel Fraga Iribarne com outros pequenos partidos conservadores.

Casado terá como principal tarefa a reconstrução do partido que até agora liderou a direita espanhola mas que perdeu três milhões de votos entre as legislativas de 2011, a primeira em que Mariano Rajoy obteve uma maioria absoluta, e as de 2016, em que venceu com uma maioria relativa. A primeira missão de Casado, que era vice-secretário responsável pela comunicação do PP, será preparar o partido para os próximos actos eleitorais, autárquicas (locais e autonómicas) e europeias em 2019 e legislativas em 2020, ao mesmo tempo que irá, certamente, aumentar a pressão sobre o actual governo de esquerda, liderado pelo PSOE de Pedro Sánchez.

No congresso extraordinário que o

colocou na liderança do PP, Casado assegurou aos 3082 delegados que não iria “defraudar” as suas expectativas e mostrou-se convencido de que os populares saem “mais fortes e mais unidos deste processo” em que “todos ganharam”.

É na questão das autonomias que se espera uma posição mais dura do novo líder do PP que, no seu discurso perante os delegados, defendeu o reforço do código civil espanhol para impedir qualquer possibilidade de que forças separatistas voltem a por em causa a unidade de Espanha. “Está no ADN do PP não negociar com separatistas”, afirmou Casado, que contestou a decisão, tomada por um tribunal alemão, de não permitir a extradição do antigo presidente do governo regional da Catalunha, Carles Puigdemont, para ser julgado por rebelião. O novo presidente dos populares disse que não toleraria tal “humilhação à soberania nacional”, sugerindo mesmo que o espaço Schengen de livre circulação na União Europeia devia

ser abolido.

Para além das autonomias, a viragem mais à direita do Partido Popular será visível nos ditos temas fracturantes. Pablo Casado criticou duramente os planos do governo do PSOE de introduzir a lei da eutanásia e disse, durante, a campanha, que o aborto “não é um direito”.

**Eleito como presidente do PP com 57% dos votos dos delegados, derrotou a rival Soraya Sáenz de Santamaría**

Grande parte dos três milhões de votos perdidos pelo PP foram conquistados pelo Ciudadanos, que nos últimos anos se afirmou como uma das principais forças políticas de Espanha e que recebeu muitos eleitores chocados com os casos de corrupção que ditaram a queda de Mariano Rajoy. “Precisamos de recuperar a nossa

base eleitoral”, lançou Casado que, durante a campanha, não escondeu o seu objectivo: “Vou atrás dos eleitores do Ciudadanos.”

Os números não favorecem, pará já, as intenções de Pablo Casado. Uma sondagem levada a cabo pela empresa Electocracia coloca os socialistas do PSOE à frente das intenções de voto, com 26%, uma subida de 5% no espaço de dois meses, seguido do PP com 23%, Ciudadanos com 22% e Podemos com 18%.

Nascido em Palencia, no norte de Espanha, a 1 de Fevereiro de 1981, Pablo Casado Blanco é casado e tem dois filhos. Tido com um discípulo de José María Aznar, de quem foi chefe de gabinete, Casado não escapou à polémica por causa das suas habilitações, depois de vir a público que a pós-graduação de Harvard que consta no seu currículo terá sido alcançada através de um curso de quatro dias frequentado em Madrid.

\*com agências M



# NOVAS RECARGAS AGORA MAIS FÁCIL

SALDO

**1000** Kz



UNITEL  
O melhor, mais próximo.

**1UTT = 10KZ**

500 kz = 50 utt

1000 kz = 100 utt

SALDO

**500** Kz



UNITEL

SALDO

**2000** Kz



UNITEL

As recargas antigas continuam válidas

**UNITEL**

## EDITORIAL


**Aylton Melo**

## O futuro já não é o que era...

Paul Valéry (1871-1943), um filósofo, escritor e poeta francês da escola simbolista, observou que “o problema dos nossos tempos é que o futuro já não é o que era”, uma proposição pertinente naquela época e que se mantém actual nesta era *homo viden* (como afirma o escritor e filósofo Giovanni Sartori) e quiçá nas próximas. Este intróito vem a propósito de uma tendência que pode estar mais perto do que se pensa que vai impactar certamente o mercado nacional das TIC. Mas, é uma realidade nos países mais desenvolvidos nessas matérias.

O aspecto que mais está a transformar a televisão nos últimos anos nada tem que ver com a maneira como conteúdos são produzidos, mas, como eles são entregues ao espectador. No destaque desta edição do jornal *Mercado*, damos visibilidade a um estudo recente, da eMarketer, empresa de estudos de mercado, e embora se limite ao mercado dos Estados Unidos da América (EUA), espelha uma tendência global: a queda da televisão tradicional a favor de serviços de *streaming* como a Netflix ou a Amazon Prime Video. Segundo o estudo, publicado no final do mês de Julho, neste ano, o número de adultos nos EUA que cancelaram o seu serviço de TV tradicional atingirá os 33 milhões, uma revisão em alta da estimativa feita no ano passado pela eMarketer, de 27,1 milhões, ainda assim um número alarmante para os distribuidores de televisão por cabo.

Essa realidade requer uma mudança no modo como os provedores de internet e televisão concebem os negócios. As mudanças são de tal modo estruturais, que chamam a atenção para um novo modelo de negócio. E todos, quer estejamos em Angola ou nos EUA, pelo facto de vivenciarmos esta nova era, temos o privilégio de estar no olho do furacão, porque a tempestade já começou. E, nesse contexto, as empresas terão de se reinventar mais ao nível tecnológico do que ao nível da gestão se quiserem acompanhar a passada ou estarão condenadas ao fracasso.

No caso concreto de Angola, em que se estima que haja em acima de 1,5 milhões de assinantes activos de pay TV e quase 5 milhões de usuários de Internet, de acordo com o Observatório das TIC, à medida que a largura de banda vai aumentando, a qualidade de serviços também, incluindo os de multimédia ligados à televisão.

É previsível que, com a evolução de serviços como Netflix, a televisão por cabo tradicional comece a ficar em desuso daqui a dez anos. “Há uma alta probabilidade de isto acontecer”, supõe Rui Santos, PCA da Sistec. Mas, adverte, para a internet ter as condições necessárias para que possa competir de forma correcta e directa com o serviço de televisão, tem de ser distribuída necessariamente por fibra óptica até às zonas mais remotas. Isto em Angola ainda está muito longe de acontecer. ■

## Upside

**José de Lima Massano,  
Governador do BNA**


**Kwanza  
perdeu quase  
39% para o  
euro desde o  
início do ano**

O kwanza sofreu nesta semana nova desvalorização face ao euro, acumulando uma perda de praticamente 39% desde a aplicação do regime flutuante cambial, em Janeiro, com taxas de câmbio formadas nos leilões de divisas. A taxa de câmbio do euro cifrava-se, na quarta-feira, nos 301,3 Kz, quando a 1 de Janeiro era de 185,40 Kz, o que representa uma depreciação de 38,7% no espaço de sete meses.

A actual taxa de câmbio oficial foi formada após dois leilões de divisas, realizados segunda e terça-feira, conforme anunciou o BNA, permitindo a colocação no mercado de 348,19 milhões de euros, para cobertura de várias operações, nomeadamente a transferência de salários de trabalhadores expatriados.

O governador do BNA admitiu recentemente que a opção por um regime de câmbio flutuante “não traz apenas boas notícias” e “exige também alguns sacrifícios, quer a nível empresarial, quer a nível pessoal”.

“Teremos o mercado a ditar o equilíbrio do preço da moeda, mas o mercado também tem as suas imperfeições e poderemos ter uma pressão sobre a moeda, por exemplo, por assimetria de informação entre os agentes económicos, por percepção menos assertiva de decisões de política ou até mesmo por sentimento de menor confiança na economia”, alertou José de Lima Massano, a 29 de Junho.

Neste dois leilões, em que contribuíram para o apu-

ramento da taxa de câmbio as propostas de 25 bancos participantes - no âmbito do novo regime flutuante cambial, iniciado a 9 de Janeiro -, o euro passou a valer (na compra pelos clientes) 301,371 Kz, correspondente a uma depreciação de 1,30% da moeda angolana. Nestes leilões voltaram a ser aplicadas as regras anunciadas no final de Janeiro pelo governador do BNA, alterando os limites das propostas que podiam ser apresentadas pelos bancos, que depois são utilizadas para formar a taxa de câmbio do kwanza face ao euro.

A 18 de Janeiro, um outro leilão ao abrigo deste modelo - em que os bancos apresentam propostas de compra de divisas em kwanzas - foi suspenso pelo BNA, por as propostas terem ultrapassado o limite máximo (da cotação) definido pelo banco central para estas vendas, acima dos 300 kwanzas por cada euro. O BNA convocou os bancos comerciais para uma reunião, no dia seguinte, e revelou os novos contornos do modelo de leilão de divisas (euros), em que as propostas da “margem máxima” sobre a taxa de referência - ou seja o valor que os bancos podem colocar como apreciação ou depreciação da taxa de câmbio -, “não pode ser superior nem inferior a 2%”.

No modelo cambial anterior, até 9 de Janeiro, a cotação era fixada directamente pelo BNA, com o kwanza indexado ao dólar norte-americano, mas passou então a ter moeda europeia como referência para o mercado nacional. ■

