



Revisão Nacional das Exportações Verdes de Angola

**SEMINÁRIO On-line de Formação:
Desenvolvimento da Cadeia de Valor Sustentável dos
Citros em Angola “Requisitos Financeiros, Técnicos e
Logísticos”**



**AGÊNCIA DE INVESTIMENTO PRIVADO
E PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES**

AGENDA

Actividades da AIPEX

O que se espera da AIPEX

Projecto de Promoção das Exportações e Negócios Internacionais – PROEXPORT

Requisitos Financeiros

Requisitos Técnicos

Infraestrutura de Logística e de Apoio

Principais Desafios

QUAL É O PROPÓSITO DA AIPEX E O QUE FAZEMOS?



Objectivos

- Melhorar o **Ambiente** de Negócios
- Facilitar os **Processos** de Investimento Privado e de Exportação ...



Core Business

1. Promover e Atrair Investimento Privado
2. Promover às Exportações e a Internacionalização de Empresas Nacionais
3. Registo e Acompanhamento da Implementação dos Projectos de Investimento Privado
4. Coordenar o Apoio Institucional aos Investidores

O QUE SE ESPERA DA AIPEX?



Uma experiência **profissional**, menos **frustrante e essencialmente motivadora**, exemplo: **Resolução de Constrangimentos/CNFC**;



Melhoria da **coordenação** interna entre os Stakeholders (Sector Público e Sector Privado), exemplo: **JUI, CNFC/Implementação da JUCE**;



Nunca permitir a perda do interesse e da confiança do **investidor/exportador**, para não optar por um **mercado alternativo**.

Projectos Implementados dos sector da Indústria e Agricultura (2018 – 2023)

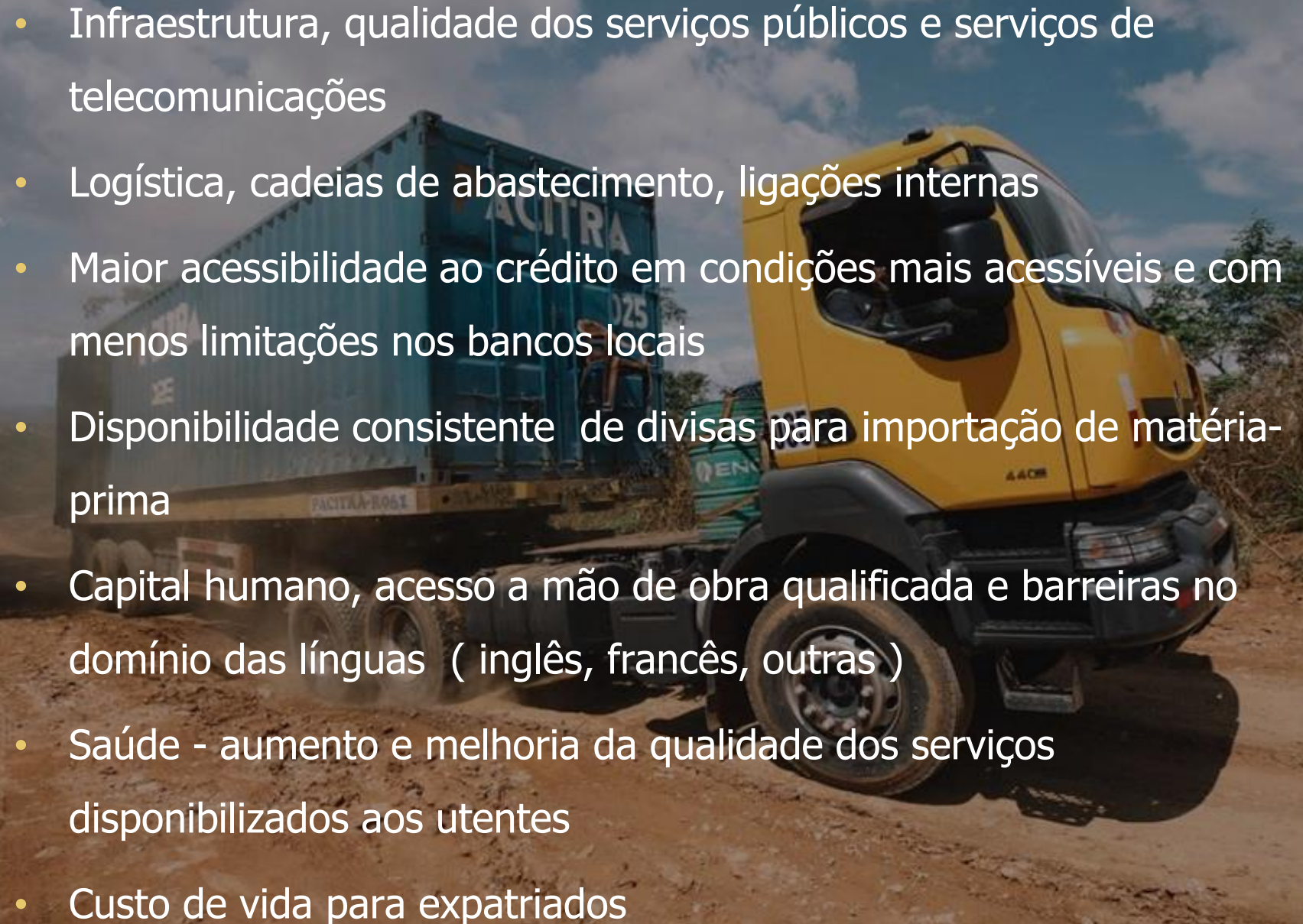
Sectores de Actividade	Nº de Projectos		Volume de Invest. (Em USD)	
Indústria	77	46,67%	1 137 482 340,71	72,41%
Agricultura	6	3,64%	152 220 628,28	9,69%
SUB -TOTAL	83	50%	1 289 702 968,99	82%

- **Total de Projectos Implementados: 165**
- **Valor Total dos Projectos: 1 570 867 395,82**

Os 5 pilares do **PROEXPORT** serão implementados através de 14 iniciativas estratégicas

Pilares PROEXPORT	Iniciativas Estratégicas
1 Coordenação Institucional	1.1 Coordenação institucional nacional 1.2 Coordenação institucional internacional
	2 Capacitação Técnica e Empresarial
3 Reforço do Financiamento e dos Incentivos	3.1 Apoio à concretização de linhas de crédito internacionais ☆ 3.2 Promoção de apoio financeiro nacional à exportação ☆ 3.3 Promoção de incentivos do Estado às exportações
	4 Promoção Comercial Internacional
5 Aceleração da capacidade de exportação	5.1 Atração de investimento externo para aumento da capacidade exportadora 5.2 Execução de projectos piloto

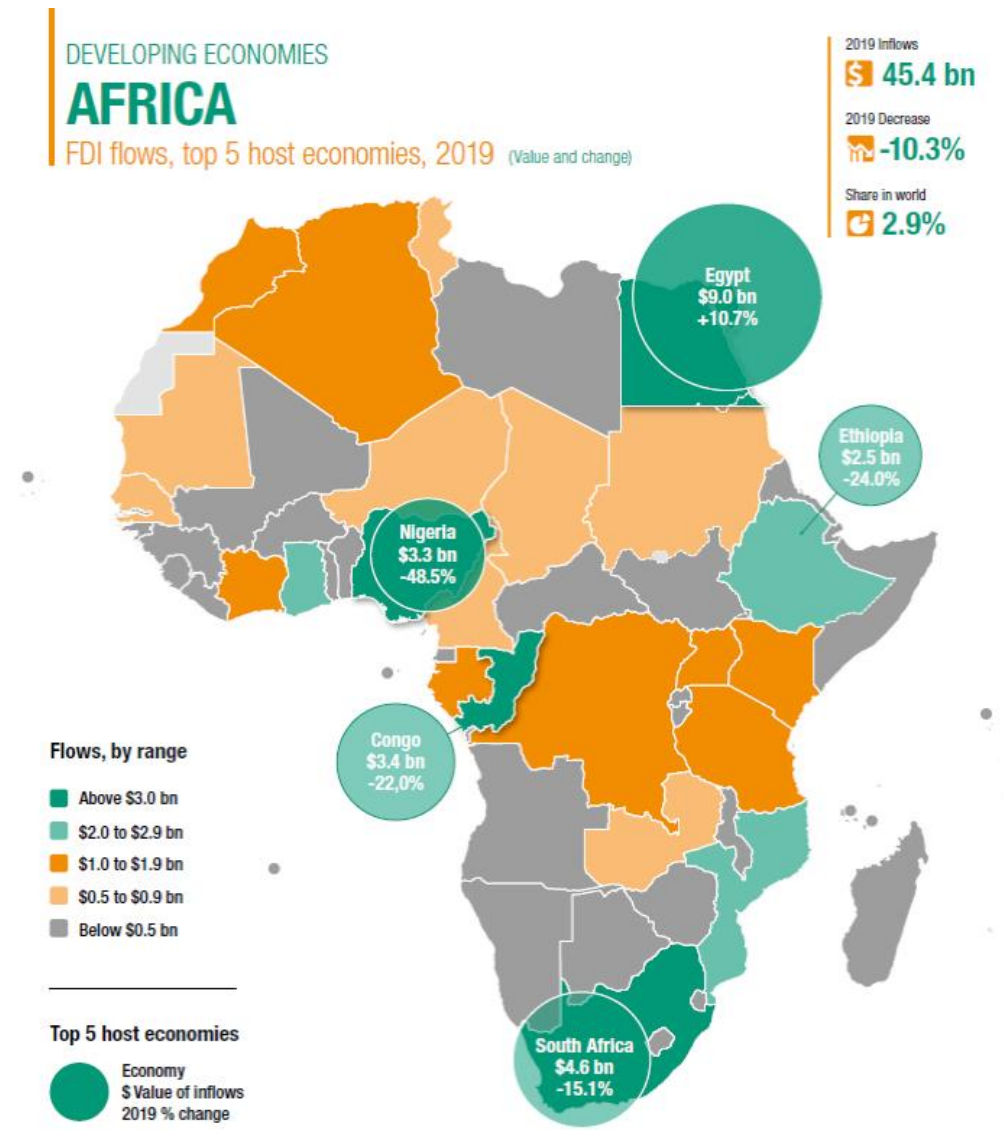
Principais desafios para fazer negócios

- Infraestrutura, qualidade dos serviços públicos e serviços de telecomunicações
 - Logística, cadeias de abastecimento, ligações internas
 - Maior acessibilidade ao crédito em condições mais acessíveis e com menos limitações nos bancos locais
 - Disponibilidade consistente de divisas para importação de matéria-prima
 - Capital humano, acesso a mão de obra qualificada e barreiras no domínio das línguas (inglês, francês, outras)
 - Saúde - aumento e melhoria da qualidade dos serviços disponibilizados aos utentes
 - Custo de vida para expatriados
- 
- A yellow truck with a blue container is driving on a dirt road. The container has the word "ACIRA" and the number "025" on it. The truck is moving from left to right, kicking up dust. The background shows a cloudy sky and some trees.

Organização e Competitividade

Depois da consulta às fontes de informação de referência existentes no mundo, os investidores procedem ao cálculo adicional do risco com base em várias impressões no terreno ...

- Ranking Doing Business Banco Mundial : 177/190
- LPI Índice Performance Logística: 160/167
- Pesquisa de Custo de Vida Mercer 2020: 115/209
- Índice Mou Ibrahim de Governança : 35/54
- Índice de Desenvolvimento Humano UNDP: 148/189
- Metas Desenvolvimento Sustentável ONU: 149/189



REQUISITOS FINANCEIROS



Esquemática do
Aviso BNA n.º 05/2018



A totalidade das receitas de cada operação de exportação deve ser depositada numa conta bancária em moeda estrangeira, aberta junto de um banco domiciliado no País

Empresas podem manter 50% das receitas em moeda estrangeira no banco intermediário



- A realização de pagamentos no estrangeiro no âmbito da sua actividade
- O reembolso de financiamentos contratados em moeda estrangeira
- Aplicações financeiras junto do banco onde os fundos se encontram domiciliados
- Compra de moeda nacional

Empresas devem no prazo de 5 dias vender 50% das receitas em moeda estrangeira ao banco intermediário da operação à taxa de câmbio previamente negociada



- Pagamento de despesas correntes
- Compra de moeda estrangeira para efeito de pagamentos de bens ou serviços ao exterior

Os bancos apenas podem proceder à venda de moeda estrangeira a entidades exportadoras após esgotados os recursos do exportador em moeda estrangeira

REQUISITOS TÉCNICOS

GLOBALGAP é uma ferramenta para a relação entre empresas, portanto não é visível ao consumidor.

É um critério Global de seleção de fornecedores em resposta à demanda do consumidor.



Trata-se de uma norma ao nível da produção primária que abarca todo o processo de produção do produto certificado;

- Desde o primeiro momento – rações; plantas de viveiro, hortofritícolas, etc) ;
- Todas as actividades agro-pecuárias seguintes até que o produto saia da exploração.



INFRAESTRUTURAS LOGÍSTICAS E DE APOIO



1 PLT do Yema, Cabinda

2 PLT do Massabi, Cabinda

3 PLT do Tchicolondo, Lunda Norte

4 PLT do Cunhinga, Bié

5 PLT de Santa Clara, Cunene

6 PLR do Menongue, Kuando Kubango

7 PLT de Kimbata, Uige

8 PLR do Namibe, Namibe

● PLT – Plataformas Secundarias

● PL – Plataformas Logísticas 1ª fase

Observações finais

1. Na relação com os investidores temos identificado áreas que ainda carecem de **melhorias da nossa parte (ambiente de negócios e de exportações)**, logo estas são ilustrativas dos desafios que ainda temos pela frente;
2. Recomendasse a consolidação e melhoria dos efeitos positivos alcançados com as reformas em curso nos serviços públicos;
3. O alcance de um maior e melhor entrosamento a todos os níveis entre os diferentes actores do sector público e do sector privado, considerando-se que este seja essencial para nosso sucesso e alcance dos objectivos preconizados, **ex: Comité Nacional para Facilitação do Comércio - CNFC;**
4. Devemos partilhar a mesma compreensão da visão de futuro com desenvolvimento para Angola, **ex: Implementação da Janela Única do Comércio Externo - JUCE.**



aipex

**AGÊNCIA DE INVESTIMENTO PRIVADO
E PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES**

MUITO OBRIGADO!!

Manuel Bessa: +244 -925824110

Manuel.Bessa@aipex.gov.ao

www.aipex.gov.ao