



Plano Estratégico 2025-2030

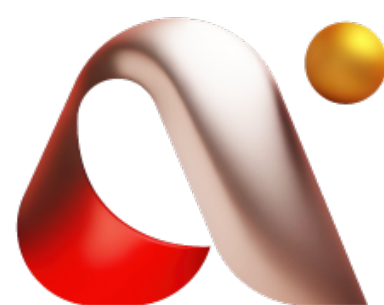
Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações

www.aipex.gov.ao



Agência de Investimento
Privado e Promoção das
Exportações

PLANO ESTRATÉGICO 2025-30



Angola

Agência de Investimento
Privado e Promoção das
Exportações

MENSAGEM

Caros investidores, empresários e parceiros institucionais,

Estamos numa fase determinante do percurso económico de Angola. Num contexto internacional em que a imprevisibilidade deixou de ser excepção e passou a ser condição, marcado por tensões geopolíticas, reconfiguração das cadeias de valor e maior selectividade do capital, reforçamos o compromisso com a diversificação económica, o fortalecimento do investimento privado e a consolidação de uma base produtiva mais resiliente e sustentável.

Entramos no período 2025-2030 com uma ambição clara: transitar das dependências tradicionais para uma economia diversificada, robusta e orientada para a produção para satisfação interna primeiro e exportação do excedente. O nosso foco não é prometer, é estruturar condições, reduzir fricções e converter intenções em projectos implementados, valorizando de forma crescente o investimento privado nacional e o reinvestimento das empresas já instaladas no país, como sinais claros de maturidade e confiança na economia angolana.

Investir em Angola, não significa apenas servir um mercado doméstico em crescimento. Significa criar base para aceder e abastecer mercados regionais e, progressivamente, mercados globais, através de uma estratégia que privilegia cadeias de valor, corredores logísticos e integração económica.

Dispomos de uma das maiores reservas minerais por explorar, recursos energéticos num sector vibrante com mais de 50 anos de experiência, recursos hídricos em abundância, garantindo água e energia em quantidade e qualidade, e uma população jovem com margem real para qualificação e aumento de produtividade. Estes factores, constituem vantagens competitivas e estruturais, importantes na transformação de projectos concretos e sustentáveis.

Ao nível administrativo, temos vindo a avançar em reformas que tornam o ambiente de investimento mais competitivo, com modernização do quadro legal e instrumentos de simplificação administrativa. Contudo, reconhecemos que o desafio central já não é apenas reformar é executar com consistência, acompanhar os projectos no terreno e garantir que o investimento se traduz em produção efectiva e impacto mensurável na economia real.

Neste quadro, orientamos a actuação da AIPEX para que seja, de facto, uma Agência de facilitação e acompanhamento, focada na qualidade do investimento, na redução da burocracia, na articulação interinstitucional e na criação de condições para o fortalecimento do empresariado nacional e para a atracção de capital productivo.

Valorizamos activos estruturantes, como o Corredor do Lobito, com capacidade de reposicionar Angola como hub logístico e industrial na região, integrando o país nas principais cadeias de abastecimento regionais e internacionais e reforçando a sua competitividade externa.

O Plano Estratégico 2025-2030, assume assim, uma orientação clara: transformar investimento privado nacional e estrangeiro em produção, emprego, exportação e impacto económico real, consolidando uma base empresarial mais sólida, competitiva e integrada nas cadeias de valor regionais e internacionais.

A sua execução exigirá coordenação institucional efectiva, coerência regulatória, continuidade das reformas e uma cultura de resultados que assegure alinhamento entre políticas públicas e implementação prática. Assumimos essa responsabilidade com sentido de missão e com uma visão de longo prazo para o desenvolvimento sustentável de Angola.

Arlindo Das Chagas Rangel

Presidente do Conselho de Administração da AIPEX

ACRÓNIMOS

AfCFTA	-	Africa Continental Free Trade Area Agreement
AGOA	-	<i>Africa Growth and Opportunity Act</i> - EUA
AIPEX	-	Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações de Angola
BNA	-	Banco Nacional de Angola
EBA	-	<i>"Everything but Arms"</i> - Programa de desenvolvimento da União Europeia
Governo	-	Governo da República de Angola
IDE	-	Investimento Directo Estrangeiro
INEA	-	Instituto Nacional de Estatística de Angola
IMA	-	Instituto de Modernização Administrativa
IPC	-	Índice de Poder de Compra
IPM	-	Investimento Privado Misto
IPN	-	Investimento Privado Nacional
JUI	-	Janela Única de Investimento
LIP	-	Lei do Investimento Privado - Lei n.º10/21, 22 Abril
MECE	-	Ministro de Estado e da Coordenação Económica
MEP	-	Ministério do Planeamento
MINAMB	-	Ministério do Ambiente
MINAGRIF	-	Ministerio da Agricultura e Florestas
MINEA	-	Ministério de Energia e Águas
MINFIN	-	Ministério das Finanças
MINDCOM	-	Ministério da Indústria e Comércio
MINOPUH	-	Ministério da Obras Públicas, Urbanismo e Habitação
MINPESC	-	Ministério das Pescas e Recursos Marinhos
MIREMPET	-	Ministério dos Recursos Minerais, Petróleo e Gás
MIREX	-	Ministério das Relações Exteriores
MINSÁ	-	Ministério da Saúde
PCA	-	Presidente do Conselho de Administração
PMD	-	Acordo China - Africa de isenção de direitos aduaneiros a 98%
PND	-	Plano Nacional de Desenvolvimento
PIB	-	Produto Interno Bruto
SADC	-	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
SACU	-	União Aduaneira da África Austral
USD/\$US	-	Dólar Americano

TABELAS E IMAGENS

- Fig. 1 - Perfil do País
- Fig. 2 - Tabela de evolução macroeconómica
- Fig. 3 - Dispersão geográfica de IDE no mundo
- Fig. 4 - Volume de intenções de investimento privado registados na AIPEX
- Fig. 5 - Número de empregos nacionais por ano
- Fig. 6 - Número de empregos expatriados por ano
- Fig. 7 - Número efectivo de empregos criados entre 2018-2022
- Fig. 8 - Mapa e tabela ilustrativa da sub-região de negócios de Angola
- Fig. 9 - Exportações de Angola para a República Democrática do Congo
- Fig. 10 - Esquematização da relação entre os pilares de acção, modelos e reposicionamento
- Fig. 11 - Esquematização da relação entre Modelo Operacional e Modelo de Negócio
- Fig. 12 - Mapa mental do portfólio de serviços proposto pela AIPEX
- Fig. 13 - Infografia de serviços a disponibilizar na Janela Única do Investidor
- Fig. 14 - Infografia de serviços a disponibilizar na Balcão Único do Exportador

INDÍCE

MENSAGEM DO PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO	2
SUMÁRIO EXECUTIVO	6
INTRODUÇÃO	8
CONTEXTO MUNDIAL DO INVESTIMENTO PRIVADO	11
INVESTIMENTO PRIVADO EM ANGOLA	12
INVESTIMENTOS REGISTADOS	13
CRIAÇÃO DE EMPREGO	14
EXPORTAÇÕES	15
ESTRATÉGIA	17
ANÁLISE SWOT	18
CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO	19
PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES E NEGÓCIOS INTERNACIONAIS	21
METODOLOGIA	26
REPOSICIONAMENTO	27
OBJECTIVOS E INICIATIVAS ESTRATÉGICAS	32
JANELA ÚNICA DO INVESTIDOR	41
BALCÃO ÚNICO DO EXPORTADOR	44

SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente documento estabelece as metas definidas para o período 2025-2030 e apresenta uma estratégia detalhada para reforçar a actuação da Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações (AIPEX) no foro das suas atribuições legais, com o intuito de **fortalecer a carteira de serviços aos investidores e exportadores** e assim recentrar a sua actividade na facilitação de negócios para ambos.

Angola encontra-se num momento crucial do seu desenvolvimento económico, enfrentando desafios e aproveitando oportunidades para garantir um futuro próspero. Reconhecemos o imperativo de **reduzir a dependência do petróleo**, que actualmente representa mais de 90% do valor das exportações angolanas. Com as projecções de declínio da produção petrolífera na próxima década, estima-se que a produção de crude mantenha uma tendência de queda de 2023 até 2032, conforme estudos do sector. Em consequência da potencial perda de receitas que advém desse declínio, prevê-se pressão acrescida sobre a balança de pagamentos. A diminuição das exportações petrolíferas, caso não compensada, poderá reduzir a capacidade do país para importar bens e serviços essenciais, dada a estrutura ainda subdesenvolvida dos sectores não petrolíferos.

O aumento do custo do serviço da dívida externa nos últimos anos coloca em risco a sustentabilidade da mesma. Apesar do esforço significativo para reduzir a exposição da dívida (a dívida pública baixou de 134% do PIB em 2020 para cerca de 65% em 2022), as projecções indicam a necessidade de manter essa trajectória descendente no longo prazo. De acordo com a Fitch Solutions BMI (2023), a dívida pública poderá situar-se em torno de 57% do PIB em 2032, dado

que reforça a importância de disciplina orçamental e crescimento económico para garantir a sustentabilidade. Por outro lado, mantida a tendência actual de crescimento lento das exportações, o superavit comercial de Angola poderá contrair-se substancialmente nos próximos anos, limitando a disponibilidade de divisas. Vale notar que, segundo o Plano de Desenvolvimento Nacional (PDN 2023-2027), o país espera ainda registar saldos comerciais positivos até 2027, embora declinantes. Isso sublinha o desafio crítico da diversificação: precisamos aumentar as exportações não petrolíferas para compensar a estagnação do petróleo.

A reduzida capacidade de obtenção de crédito externo, devido à já elevada dívida e os modestos volumes de exportação dos sectores não petrolíferos ainda são insuficientes para contribuir de forma robusta para as reservas internacionais do país (as quais, apesar de tudo, mantêm-se em níveis confortáveis comparativamente a outras economias da África Subsaariana). Assim, a capacidade de atrair investimento estrangeiro directo (IED) em larga escala é fundamental para melhorar as perspectivas económicas.

Consequentemente, o Governo iniciou reformas significativas para criar um ambiente propício ao investimento e ao crescimento empresarial, com destaque para os sectores que garantem elevado valor acrescentado e podem estimular outras áreas da economia.

Uma parte significativa da estratégia aqui apresentada envolve a reestruturação interna da AIPEX, para melhor se alinhar com os desafios actuais, com a dinâmica da economia global e com os avanços tecnológicos. Este novo modelo operacional irá melhorar a eficiência dos serviços

através da automatização, da digitalização e de uma melhor articulação intergovernamental. Além disso, o plano propõe o desenvolvimento de uma plataforma de dados centralizada para uma tomada de decisão eficiente e a revisão dos modelos de negócios, de comunicação e das estratégias de marketing da AIPEX.

Foram definidas medidas de desempenho claras, tais como o volume total de investimento captado, a criação de postos de trabalho, a contribuição das indústrias não petrolíferas para o PIB e a eficiência operacional da agência, a fim de guiar a execução e avaliar o impacto deste plano. A efectividade da estratégia dependerá de uma multiplicidade de factores internos e externos, incluindo a mobilização eficiente de recursos, uma estrutura salarial competitiva, a obtenção de competências técnicas e mudanças organizacionais.

Este objectivo ambicioso reflecte o empenho em criar um clima de investimento atractivo que realce o potencial inexplorado de Angola para investidores nacionais e internacionais. O sucesso do plano assenta em alguns objectivos estratégicos fundamentais, como o aumento do volume anual de investimento directo estrangeiro, o aumento das exportações não petrolíferas e o reforço da modernização administrativa. Pretendemos transformar a AIPEX numa agência de investimento mais moderna e reactiva ao panorama global, conscientes de que o desafio a que nos propomos é árduo, mas confiantes de que o resultado final trará um país mais próspero e uma melhoria da qualidade de vida a nível nacional, regional e até global.

PERFIL DO PAÍS

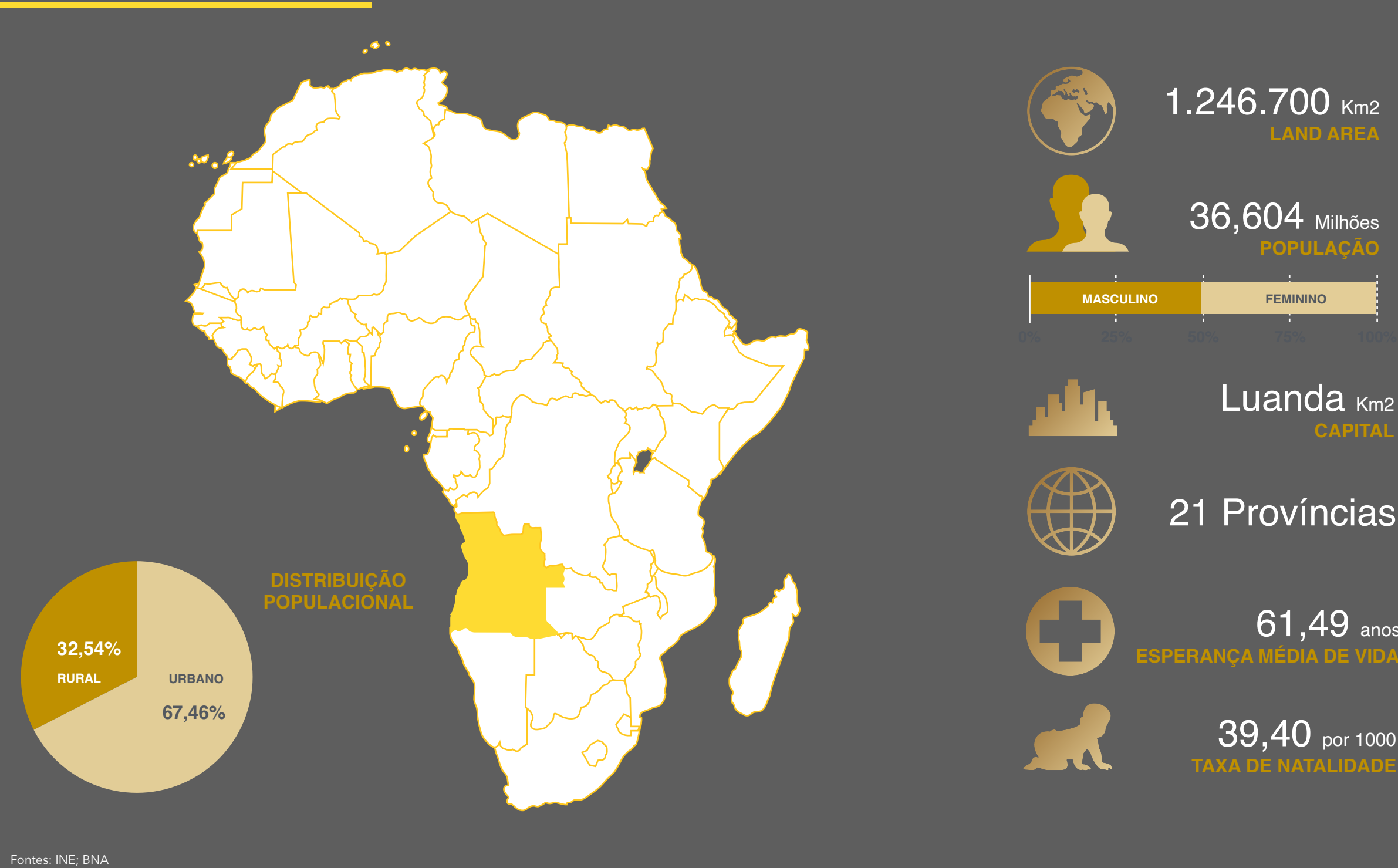


Fig. 1 - Perfil do País



Introdução

INTRODUÇÃO

A economia angolana tem sido historicamente marcada por uma forte dependência do sector petrolífero. Nos últimos anos, cerca de 50% do PIB, mais de 70% das receitas fiscais e mais de 90% das exportações do país derivam do petróleo. Esta realidade trouxe crescimento robusto em determinados períodos, mas também expôs vulnerabilidades, os choques nos preços do crude entre 2014 e 2020 resultaram em recessão económica e instabilidade cambial.

Actualmente, Angola vive um ponto de viragem. Reduzir a dependência do petróleo, que ainda constitui aproximadamente 92,6% do valor das exportações nacionais, é crucial, especialmente face às previsões de queda significativa na produção petrolífera na próxima década. Com a diminuição esperada da produção para cerca de 1 milhão de barris/dia até 2027 (de ~1,1 milhão em 2023) segundo a ANPG, o país antecipa menores receitas externas de petróleo.

Por conseguinte, torna-se imperativo apostar na diversificação da base económica. Setores não petrolíferos como agricultura, pescas, indústria transformadora, energia e tecnologias apresentam um potencial inexplorado para parcerias e investimentos, podendo gradualmente substituir o petróleo como motores de crescimento. Esse desígnio está alinhado com as metas do PDN

2023-2027, que projeta, por exemplo, multiplicar por 3,4 as exportações não petrolíferas até 2027 e criar as bases para um crescimento inclusivo sustentado.

Entretanto, o cenário global dos investimentos apresenta desafios adicionais: em 2022, os fluxos globais de Investimento Estrangeiro Directo (IED) caíram 12%, para 1,3 biliões USD, segundo o Relatório Mundial de Investimentos 2023 da UNCTAD. Esta redução foi atribuída a uma conjugação de crises – pandemia de COVID-19, alterações climáticas e choques económicos globais que aumentaram a incerteza entre investidores. Os países em desenvolvimento, contudo, viram um ligeiro aumento nos fluxos de IED, com novos projectos anunciados em sectores como indústria e infra-estruturas. Os países menos desenvolvidos continuaram frágeis, com quedas de 16% nos fluxos de IED, evidenciando a dependência de capital externo para áreas críticas (energia, infra-estruturas).

Por outro lado, a necessidade de segurança energética levou a investimentos recorde em energias renováveis globalmente, o que representa uma oportunidade para Angola diversificar as parcerias de investimento, dado o nosso potencial em energias limpas (solar, hidroeléctrica, etc.). Em resumo, o contexto mundial de investimentos é

Fig. 2 - Tabela de evolução macroeconómica

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
População (milhões)	32,4	33,4	34,5	35,6	35,9	36,6
PIB (mil milhões de Dólares Americanos)	89,7	58,4	77,9	122,5	95,0	95,0
Crescimento económico (PIB, var. anual %)	-0,70	-5,64	0,7	3,1	-0,7	4,4
Crescimento económico (PIB não petrolífero, var. anual %)	3,86	-4,67	10,47	-4,67	-2,4	4,9
Inflação (IPC, var. % anual, aop)	17,1	22,3	27,0	13,9	20,1	15,7
Balança de transacções correntes (% do PIB)	6,1	1,6	11,7	10,1	4,5	6,25
Exportações de mercadorias (var. anual, %)	25.5	17.8	-14.8	-39.7	60.4	0,7
Importações de mercadorias (var. anual, %)	10.9	9.2	-10.6	-32.4	23.6	-4,5

Fonte: INE; BNA; MINFIN;

marcado por maior selectividade e competição por capital, enquanto novas tendências – digitalização, cadeias de valor resilientes, transição energética, moldam as prioridades dos investidores.

No âmbito interno, observa-se alguns sinais positivos de recuperação e reforma: após cinco anos de recessão, o PIB de Angola voltou a crescer +0,7% em 2021 e +3,0% em 2022, impulsionado não só por um ligeiro incremento petrolífero (+0,5%) mas sobretudo pelo crescimento dos sectores não petrolíferos (agricultura e pescas ~4%, construção +5,5%, transportes +31%). Este retorno ao crescimento, ainda modesto e volátil (estima-se cerca de 1-2% em 2023-24), indica que as reformas económicas em curso começam a dar frutos.

Destaca-se a manutenção de saldos externos positivos em 2022, o superavit em conta corrente foi ~11% do PIB e a desaceleração acentuada da inflação, de um pico de 27% em 2021 para cerca de 14% em 2023 (dados MINFIN/BNA). A estabilização cambial e a apreciação do Kwanza em 2021-22 contribuíram para este quadro, embora a moeda tenha voltado a registar alguma depreciação em 2023 face a choques externos.

No âmbito institucional, o Executivo lançou políticas e iniciativas para melhorar o ambiente de negócios: a nova Lei do Investimento Privado (Lei 10/21) eliminou exigências de valor mínimo e sócio local obrigatório, tornando o regime mais atractivo; a criação da Janela Única do Investidor da AIPEX e o Programa SIMPLIFICA visam reduzir burocracias e acelerar procedimentos; as privatizações em curso (PROPRIV) abrem espaço ao investimento privado em vários sectores. Adicionalmente, Angola aderiu a tratados internacionais como a Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA) e está em vias de concluir a adesão à Zona de Comércio Livre da SADC, integrando-se mais nas dinâmicas regionais.

É neste contexto de grandes desafios mas também de oportunidades significativas que a AIPEX formulou o seu Plano Estratégico 2025-2030.

O documento que se segue inicia por analisar o contexto global e nacional do investimento (público-alvo, tendências e competitividade), para então delinear a Estratégia da agência, sustentada numa análise SWOT rigorosa. Em seguida, detalham-se as acções estratégicas tanto no âmbito da atracção de IDE como da promoção das exportações e negócios internacionais.

Reconhecendo que atingir resultados exige também transformação interna, o plano apresenta uma Metodologia de Reposicionamento da AIPEX, abrangendo modelo operacional, modernização administrativa, digitalização e inovação.

Finalmente, são estabelecidos Objectivos Estratégicos concretos (6), desdobrados em Iniciativas Estratégicas (27), que formarão o plano de acção da agência nos próximos anos, acompanhados de novos instrumentos de atendimento como a JUI e o Balcão Único do Exportador.

A AIPEX assume o compromisso de liderar os esforços de Angola na captação de investimento privado e promoção das exportações, actuando em estreita articulação com os demais órgãos do Estado e o sector privado. Este plano estratégico é, portanto, um roteiro para os próximos 5 anos, visando posicionar Angola num patamar superior de competitividade e integração económica, de acordo com a visão do PDN 2023-2027 e demais políticas públicas.

CONTEXTO MUNDIAL DO INVESTIMENTO PRIVADO

O cenário global de investimentos tem sido marcado por várias tendências e desafios que influenciam directamente as estratégias de promoção de investimentos dos países. A análise de relatórios recentes permite destacar alguns pontos cruciais a serem considerados ao avaliar o contexto em que Angola se insere.

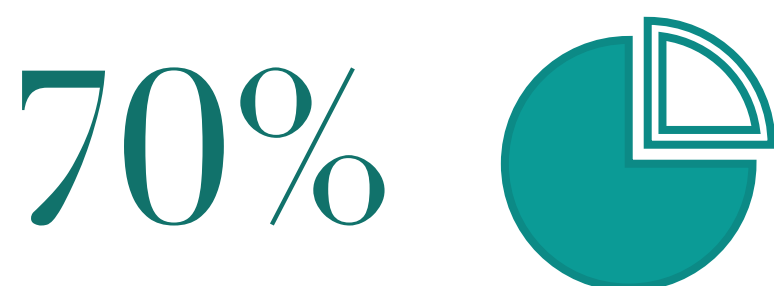


Impacto das múltiplas crises mundiais no IDE (2022)

Tendências Globais de Investimento

De acordo com o Relatório Mundial de Investimentos 2023 da UNCTAD, os fluxos globais de Investimento Estrangeiro Directo (IED) caíram 12% em 2022, atingindo cerca de 1,3 biliões de dólares. Esta redução foi atribuída a uma série de crises que aumentaram a incerteza entre investidores: a pandemia da COVID-19, as mudanças climáticas e os choques económicos globais (incluindo disrupções nas cadeias de abastecimento e inflação elevada).

Entretanto, apesar da queda agregada, há nuances relevantes, os fluxos de IED para países em desenvolvimento aumentaram marginalmente, com novos projectos anunciados especialmente em sectores industriais e de infra-estrutura. Ou seja, houve alguma realocização ou diversificação de investimentos para economias emergentes, possivelmente em busca de novos mercados e mão-de-obra.

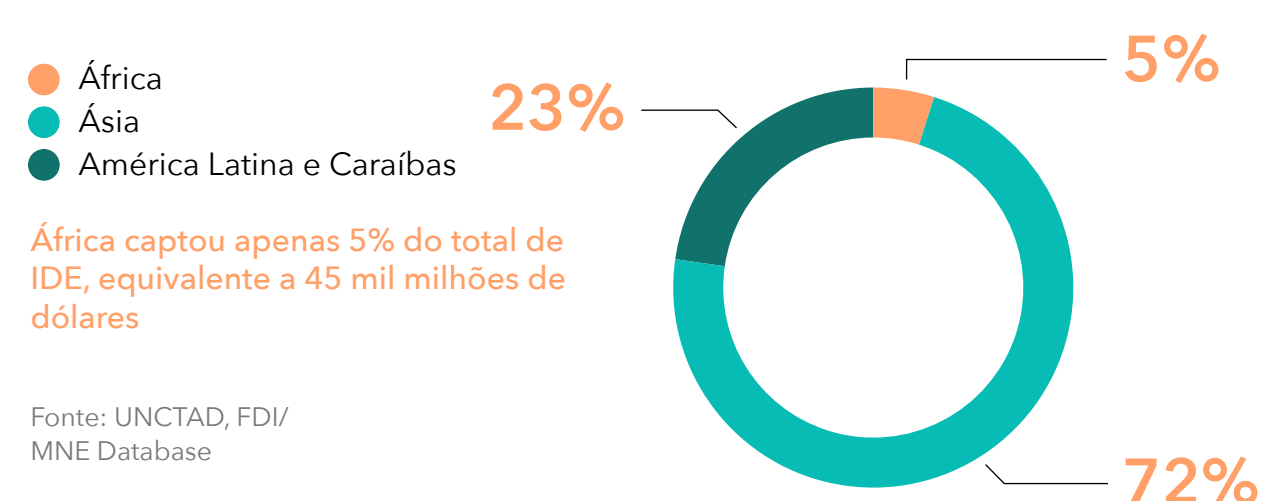


Percentagem do IDE que se destina a Países em desenvolvimento

Os países mais vulneráveis foram os mais afectados: os Países Menos Desenvolvidos (LDCs) sofreram uma queda de ~16% nos fluxos de IED.

Isso é preocupante para África, pois ressalta a dependência desses países de financiamento externo para sectores críticos como energia, transportes e agricultura.

A crescente demanda por segurança energética global levou a um aumento dos investimentos em energias renováveis, que atingiram níveis recorde em 2022. Embora ainda insuficientes face às necessidades da transição energética, esses investimentos apontam para uma oportunidade: capitais estão disponíveis para projectos “verdes” bem estruturados. Para Angola, isso significa potencial de atrair IED para energias solar, eólica, hidrogénio verde, etc., dado o enorme recurso solar e hídrico do país. - O perfil de risco dos investidores mudou: há maior aversão a riscos geopolíticos e cambiais. Muitos investimentos estão a dirigir-se para países com programas de reformas e estabilidade macroeconómica - um incentivo para Angola prosseguir com o seu programa de estabilização e melhoria do ambiente de negócios.



Fonte: UNCTAD, FDI/MNE Database

Fig. 3 - Dispersão geográfica de IDE no mundo

INVESTIMENTO PRIVADO EM ANGOLA

No contexto actual, Angola enfrenta o desafio estratégico de equilibrar a sua atractividade perante a competição global por capital com a urgência inadiável de diversificar a sua base económica. Historicamente, o sector petrolífero tem dominado os indicadores macroeconómicos, criando uma dependência que expõe o país às oscilações de preços internacionais e aos efeitos da "doença holandesa", o que durante décadas inibiu o investimento em sectores não petrolíferos.

Para reverter este cenário, o país tem implementado reformas estruturais profundas desde 2018. A liberalização da taxa de câmbio, a remoção de subsídios cambiais e a introdução de novos quadros legislativos – como a Lei do Investimento e a Lei da Concorrência –, aliadas à adesão a convenções internacionais de arbitragem, sinalizam uma abertura real ao mercado global. Contudo, o caminho para a plena competitividade ainda exige superar barreiras persistentes, nomeadamente a burocracia elevada, o défice de infra-estruturas fora do enclave petrolífero e a necessidade de consolidar uma percepção internacional de estabilidade.

Um dos pilares desta transformação reside na mudança de paradigma quanto à integração regional. Angola está a transitar de um modelo de exportação isolada de crude para uma inserção activa nas cadeias de valor da Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA) e da SADC. Este posicionamento geográfico é um activo de negócio valioso: investir em Angola permite servir não apenas o mercado interno de 35 milhões de habitantes, mas também aceder a mercados vizinhos de vasta escala, como a RDC. Projectos logísticos estruturantes, como o Corredor do Lobito, são peças fundamentais neste "xadrez" de atracção de Investimento Directo Estrangeiro (IDE), permitindo que o país capitalize acordos preferenciais como o AGOA e protocolos da SADC.

Finalmente, o sucesso desta estratégia de crescimento depende criticamente do capital humano. Com uma população jovem e em rápido crescimento, Angola possui uma força de trabalho com enorme potencial, mas que exige um investimento robusto em formação profissional e produtividade. Alinhado com o PDN 2023-2027, o foco na qualificação e na redução do desemprego jovem é, simultaneamente, uma responsabilidade social e um imperativo de negócio para garantir que o ambiente operacional angolano seja sustentável e competitivo a longo prazo.

Em síntese, Angola encara o período 2025-2030 num contexto de mudanças profundas: internas, pela reforma e abertura económica; e externas, pela reconfiguração dos fluxos globais de capital e comércio. As secções seguintes do plano tomarão esses elementos de contexto como premissas para delinear a estratégia da AIPEX. Em particular, considera-se fundamental endereçar as fraquezas e oportunidades identificadas: reduzir os entraves burocráticos (que oneram negócios), capitalizar a busca global por novos destinos de investimento (oferecendo estabilidade e incentivos), e inserir Angola nas tendências de crescimento sustentável (energias renováveis, agricultura sustentável, indústrias transformadoras orientadas à substituição de importações). Só assim será possível cumprir o objectivo maior de diversificação e crescimento inclusivo, conforme estabelecido nas políticas nacionais.



INTENÇÕES DE INVESTIMENTO

Nos últimos anos, Angola tem visto uma evolução significativa nos padrões das intenções de investimento direto estrangeiro (IDE) por setor, refletindo os esforços contínuos do governo para diversificar a economia e reduzir a dependência do petróleo.

As tendências de investimento mostram um crescimento constante no interesse dos investidores estrangeiros em setores não petrolíferos, alinhado com a estratégia do governo de diversificação económica. A política de incentivo ao investimento em setores de valor agregado, como indústria e serviços, tem sido fundamental para atrair IDE e estimular a criação de empregos e transferência de tecnologia.

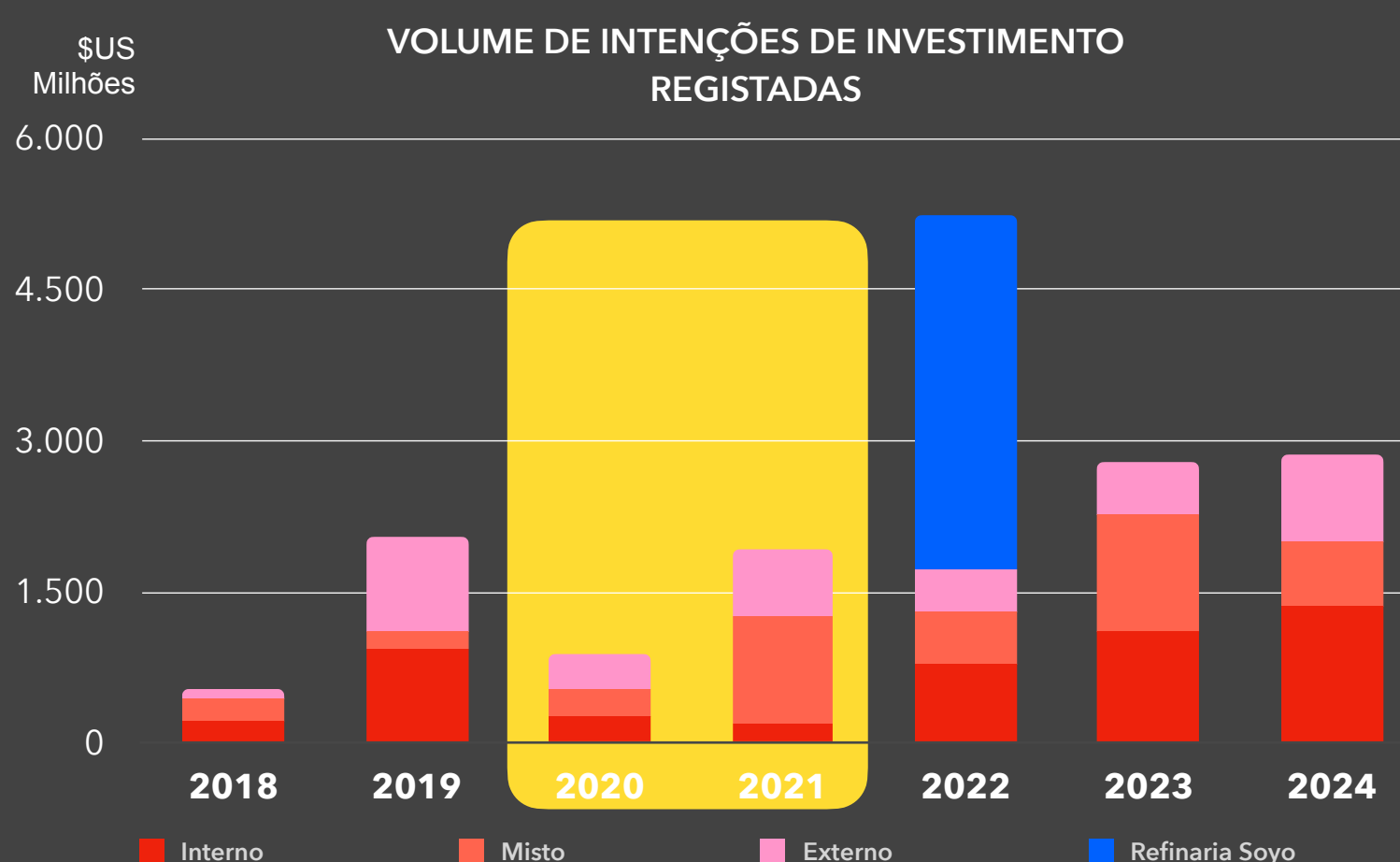


Fig. 4 - Volume de intenções de investimento privado registadas na AIPEX

- Encontram-se ainda **em fase de implementação 78,52%** dos **investimentos directos estrangeiros**, assim como **71,77%** dos **investimentos nacionais**.
- **Investimentos nacionais** registam uma **taxa de implementação de 25,10%**.
- **Investimentos directos estrangeiros** registam uma **taxa de implementação de 6,,24%**. Estes números derivam do **número de projectos suspensos** referentes aos anos de **2019 e 2023** com taxas de suspensão de projectos **acima dos 7,5% em cada um dos anos**.
- Os dados sugerem que as **taxa de projectos suspensos resulta directamente** do sentimento de **incerteza dos investidores** estrangeiros influenciada pelas adversidades globais, primeiro com a **pandemia da COVID-19** em 2020 e posteriormente com a **invasão da Ucrânia** em 2022.
- Em **2021** foi possível **recuperar** os números a **níveis** de investimento privado **pré-pandemia**.
- O ano de **2022**, **conta** até, para registo, com um **projecto de \$US 3,5 mil milhões**.
- O **investimento externo** lidera com **44,8%** do total do portfólio de projectos activos, seguido do **investimento misto** que representa **28,1%**, seguido pelo **investimento interno** com **27,1%** da carteira activa de investimento.
- Os **EUA** lideram a lista de investidores com pouco **mais de 3,5 mil milhões de dólares americanos**, muito influenciada pelo projecto da Refinaria do Soyo que perfaz mais de 95% deste valor.
- O segundo lugar é ocupado pela **China com 1,3 mil milhões de dólares americanos** e 44 projectos activos;
- Os **Emirados Árabes Unidos** com 48 projectos e cerca de **445 milhões de dólares americanos**;
- O **Reino Unido** com **407 milhões de dólares americanos** e 18 projectos de investimento;
- A **Itália** fecha o TOP5 de origem de investimento com apenas 3 projectos que perfazem pouco **mais de 250 milhões de dólares americanos**, suportados por um projecto de biocombustíveis, registado em 2023.
- **Angola**, ocupa a 6ª posição e apesar de não contribuir em grande medida para o equilíbrio da balança comercial do país, conta com 235 projectos activos e uma carteira de **investimento superior a 223 milhões de dólares americanos**.
- O **valor médio de investimento situa-se nos 19 milhões de dólares americanos** por projecto, um volume abaixo do esperado, considerando as ambições de Angola quanto à captação de investimento privado.
- A província de **Luanda** capta **77,98%** do **total dos projectos de investimento**, seguido da província de **Benguela** com **4,13%** e **Malanje** com **1,83%**. Também de referir que **3,06%** da carteira de projectos são de **âmbito nacional** (2 ou mais províncias), estes liderados por sectores como o comércio a grosso ou a retalho, telecomunicações e serviços.



CRIAÇÃO DE EMPREGO

Os dados sobre a criação de emprego em projectos de investimento privado, refletem um cenário de crescimento moderado. A promoção de investimentos em setores diversificados e a capacitação da mão de obra local são essenciais para transformar o panorama do emprego em Angola, garantindo um desenvolvimento económico sustentável e inclusivo. Apesar das perspectivas de crescimento, os desafios de desemprego e informalidade persistem, com mais de 60% do emprego atualmente sendo informal, segundo o Banco Africano de Desenvolvimento.

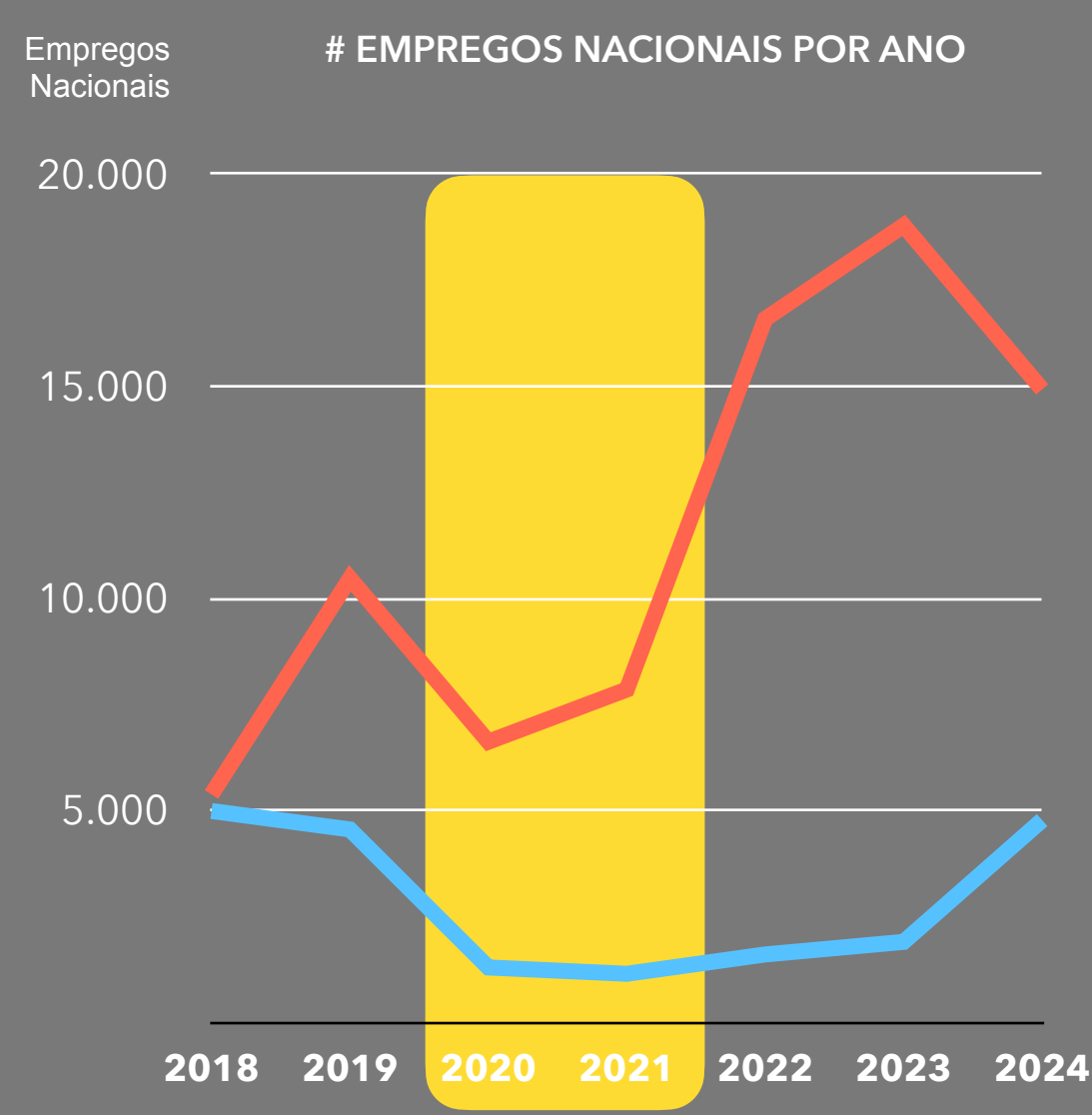


Fig. 5 - Número de empregos nacionais por ano

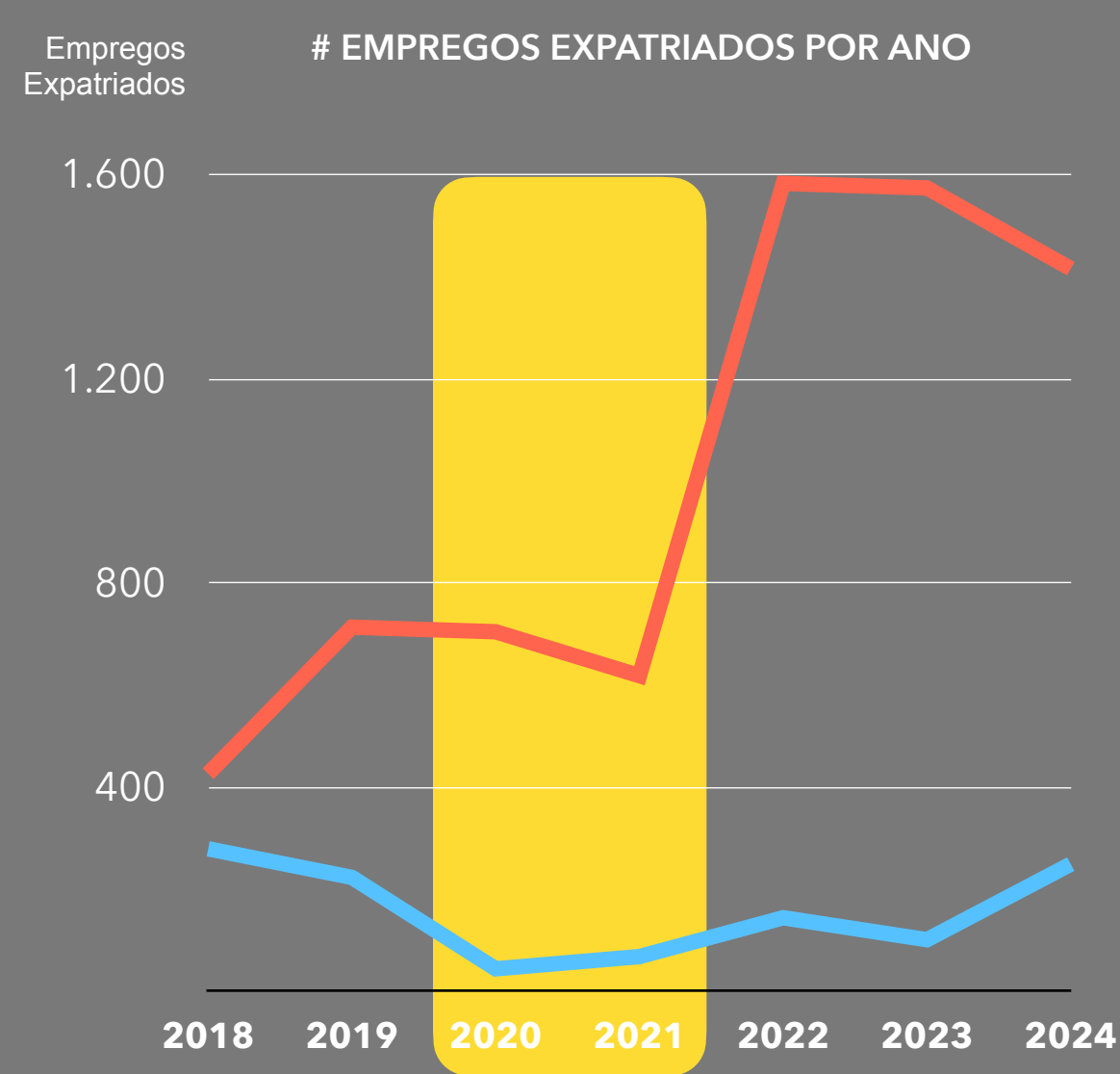


Fig. 6 - Número de empregos expatriados por ano

- Clara predominância da criação de emprego para Cidadãos Nacionais, com percentagens acima de 90% a cada ano.
- Aumento notável de empregos para Nacionais em 2023 pode estar ligado à transição de projetos de grande escala para a fase operacional, onde a mão de obra local é predominantemente utilizada.
- Os valores médios de criação efetiva de emprego situam-se em **36,06% para Cidadãos Nacionais** e **24,73% para Cidadãos Expatriados**;
- Mais de 14 mil postos de trabalho criados, nos quais **apenas 5,28% são para Expatriados**, enquanto **94,72% são ocupados por Nacionais**.

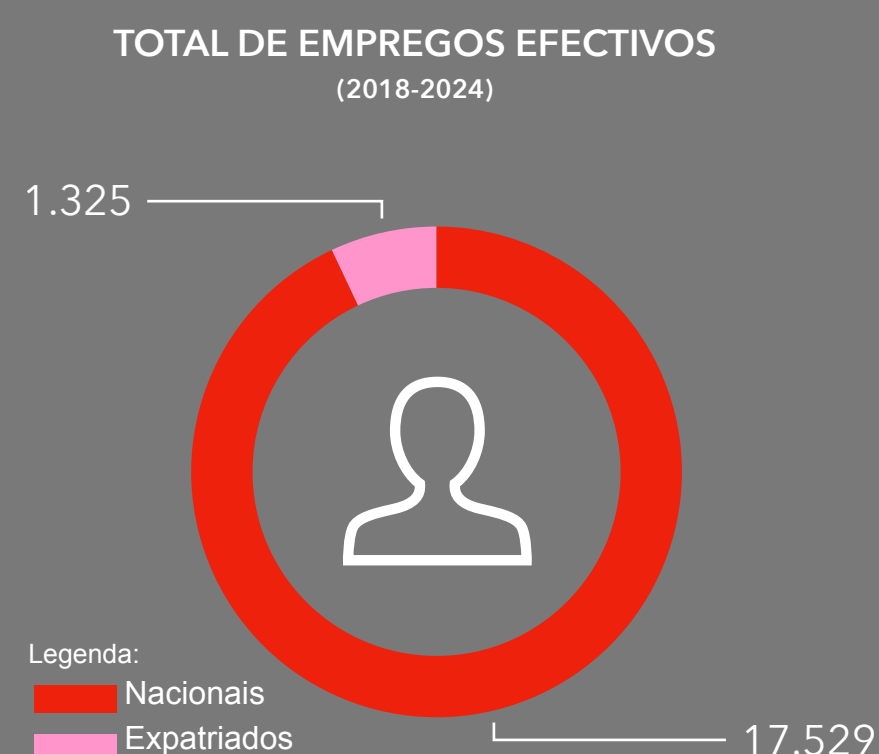


Fig. 7 - Número efectivo de empregos criados entre 2018-2022



EXPORTAÇÕES

A economia de Angola ocupava em 2023 a 62ª posição mundial em termos de PIB (dólares americanos correntes), a 58ª posição em termos de exportações totais, o 92º lugar em termos de importações totais, 68ª posição em termos de PIB per capita (dólares americanos correntes) e a 118ª economia mais complexa, tudo de acordo com o Índice de Complexidade Económica (ICE) .

Angola foi outrora um exportador significativo de bens não petrolíferos, como café, diamantes e diferentes produtos agrícolas, tais como sisal, açúcar, algodão e óleo de palma, mas actualmente importa mais trigo (545 milhões de dólares) do que viaturas (468 milhões de dólares), bem como aproximadamente a mesma quantidade de proteína de aves de capoeira (436 milhões de dólares). As importações angolanas de produtos alimentares ascendem a mais de 1,5 mil milhões de dólares, incluindo arroz (363 milhões de dólares), óleo de palma (355 milhões de dólares), açúcar (162 milhões de dólares) e outros produtos alimentares.

Fig. 8 - Mapa e tabela ilustrativa da sub-região de negócios de Angola



Angola exportou 1,16 mil milhões de toneladas de bens para além do petróleo e dos diamantes, no valor de USD 349 milhões em 2022. Os destinos das exportações revelam tendências interessantes, retirando o acento tónico dos principais parceiros comerciais de Angola. Apenas dez países são os destinatários de 77% destas exportações. Do ponto de vista do comércio intra-africano, 55% das exportações permanecem na região. A terceira maior exportação do país foi a pedra, que gerou USD 129 milhões. Em quarto lugar, o sector das pescas gerou USD 45 milhões.

A República Democrática do Congo é, de facto, o maior parceiro de exportação em termos de volume, com USD 117 milhões, muito distante do seu verdadeiro potencial, mas é também o país com a carteira comercial mais ampla em termos de gama de produtos.

Exportações de Angola para a República Democrática do Congo

Cod.	Designação	Export. Angola	Importações do Mundo	Quota de Mercado
Vários*	Materiais de construção	47.678	1.441.683	3,31%
27	Óleos de Petróleos e Betuminosos	6.399	6.286.469	0,1%
34	Sabões, detergentes, agentes orgânicos	2.323	97.159	2,39%
11	Farinhas de trigo ou mistura	1.834	300.775	0,69%
70	Garrações, garrafas, frascos, potes vasos e embalagens de vidro	4.706	50.570	9,3%
Vários**	Produtos alimentares	11.497	1.391.284	0,71%
22	Águas, incluindo minerais...	1.474	48.135	3,06%

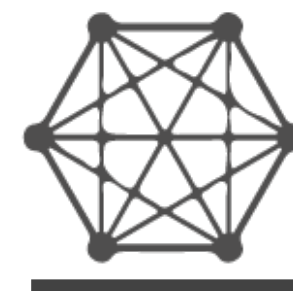
Fonte: AGT 2024; ICT TradeMap 2024

Vários* : '72, '73, '25, '68, '69

Vários** : '04, '11, '27, '07, '19, '01, '24

Fig. 9 - Exportações de Angola para a República Democrática do Congo

Estratégia



ANÁLISE SWOT

Para compreender a posição actual da AIPEX e do país no domínio da promoção do investimento privado e das exportações, foi realizada uma Análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades, Ameaças).

Esta ferramenta estratégica permite identificar os factores internos (pontos fortes e fracos) e externos (oportunidades e ameaças) que influenciam o desempenho da agência e os resultados pretendidos. Com base nesta análise, foram delineadas estratégias mais eficazes que impulsionem a atracção de investimentos, aumentem as exportações e promovam o desenvolvimento económico sustentável.

FORÇAS

- A AIPEX está sob a tutela directa do Titular do Poder Executivo, conferindo-lhe empoderamento e prioridade política ao mais alto nível;
- O quadro legal de investimento foi modernizado (Lei nº 10/21) e adaptado às melhores práticas globais.
- Existência de ferramentas políticas como o Conselho de Supervisão do Investimento Privado (órgão multisectorial) que permitem alinhamento entre diferentes entidades do Estado nas matérias de investimento e comércio externo.

OPORTUNIDADES

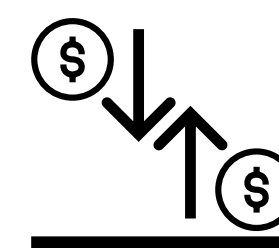
- A integração regional oferece-nos um mercado de mais de 300 milhões de pessoas até 2050.
- Crescimento demográfico acelerado;
- Preenchimento de cadeias de valor para suprir o consumo interno, mercado regional e tendências mundiais de consumo;
- Programa SIMPLIFICA, alinhado com a Modernização Administrativa;
- Tendência mundial de produção de Energia Verde, onde Angola lidera no contexto regional;
- Acordos de comércio ZCLCA, SADC, AGOA, EBA, PMD.

FRAQUEZAS

- Recursos limitados da Agência para a sua transformação, bem como para a captação e retenção de quadros;
- Acesso a informação consolidada das oportunidades de investimento, para abordagem assertiva e directa;
- Portfólio limitado de produtos de exportação;
- Processos e procedimentos desadequados às necessidades actuais e ao contexto digital;
- Desalinhamento institucional - outras entidades governamentais ocuparem o espaço acção da AIPEX.

AMEAÇAS

- Volatilidade da balança comercial Angolana;
- Competitividade e atractividade de algumas das economias fronteiriças e/ou Africanas;
- Interdependência das Entidades Governamentais para processos e procedimentos administrativos;
- Desalinhamento dos programas multilaterais e de desenvolvimento com as necessidades reais da economia.
- Percepção externa de um ambiente de negócios desafiante.



CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO

A posição geográfica de Angola solidifica o seu carácter estratégico como hub de negócios na África Austral atlântica, posicionando o país como porta de entrada para um vasto mercado regional. Angola faz fronteira com a República Democrática do Congo (RDC) – uma das economias mais populosas e ricas em recursos de África – e com a Zâmbia – grande produtor de cobre e com forte sector agrícola. A proximidade a estes países, bem como a vizinhança com Namíbia e Botswana (portas de entrada para diamantes e outros recursos do interior da região), significa que Angola pode funcionar como um corredor de desenvolvimento económico vital, ligando economias sem litoral (Zâmbia, Zimbabwe, sudeste da RDC) ao mercado global através dos seus portos e corredores logísticos (Lobito, Namibe, Luanda).

Este posicionamento geográfico, aliado ao empenho de Angola na cooperação regional e na manutenção da estabilidade política, cria um ambiente ideal para empresas que procuram investir e expandir-se no mercado da África Austral. Nos últimos anos, o Executivo implementou políticas que incluem incentivos fiscais, simplificação de procedimentos burocráticos e reformas legais para promover a transparência e facilitar negócios. Essa abordagem favorável ao investidor já se reflete em melhorias de clima de negócios: Angola subiu em indicadores de facilidade de negócios e reduziu drasticamente o tempo de constituição de empresas (hoje feito em menos de 3 dias através da Empresa na Hora). Tudo isto posiciona Angola como um farol de oportunidades na região.

Adicionalmente, a contínua diversificação da economia angolana, para além da indústria petrolífera, cria um ambiente propício à colaboração e ao comércio em múltiplos sectores. Os sectores

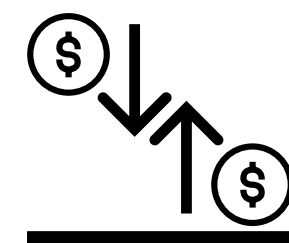
em crescimento do país – agricultura, agro-indústria, recursos minerais não petrolíferos, energias renováveis, tecnologias de informação – apresentam um potencial ainda por explorar para estabelecimento de parcerias e investimentos. Por exemplo, a recente reactivação do cultivo de algodão com financiamento estrangeiro[53] ou a fábrica de processamento de soja financiada por crédito alemão/italiano[20] mostram caminhos de investimento produtivo alinhados com a substituição de importações e aumento de exportações.

ACTIVIDADES DE CAPTAÇÃO

Com base nas oportunidades e desafios mapeados, foram definidas as seguintes linhas de acção prioritárias para atracção de investimento, especialmente IDE:

1. Priorizar a atracção em sectores-chave:

A AIPEX irá concentrar esforços em atrair investimentos âncora nos sectores com maior efeito catalisador em cadeias de valor essenciais (agronegócio, mineração e transformação mineral, energia renovável, indústria de fertilizantes, logística, etc.). Estes investimentos prioritários – alinhados com o Programa de Industrialização do PDN – contribuirão para o desenvolvimento económico mais amplo e para o equilíbrio comercial do país (reduzindo importações e aumentando exportações). Por exemplo, projectos como fábricas de processamento alimentar ou de aço estão no radar para promoção activa, dado o seu impacto transversal.



ACTIVIDADES DE CAPTAÇÃO

2. Interagir com Líderes e Peritos:

Será reforçada a interlocução com players globais e regionais de referência em cada sector-chave identificado, bem como com peritos de mercado. Através de workshops, seminários e consultas dirigidas, a AIPEX colherá informação perspicaz sobre tendências e requisitos desses sectores. Isso permitirá melhor calibrar propostas de valor para investidores – p.ex., entender quais incentivos fiscais seriam mais atractivos para empresas automotivas vs. empresas agrícolas, ou que infra-estruturas críticas um investidor em mineração espera ver no país. Essa interacção contínua melhora a capacidade de resposta da agência.

3. Inteligência de Mercado:

A AIPEX vai intensificar a realização de estudos e análises detalhadas sobre oportunidades existentes nos sectores-chave e sobre mercados de origem de possíveis investidores. Isso inclui estudos de mercado, benchmarking de incentivos com outros países, identificação de empresas-alvo por sector. O resultado será a disponibilização de informações fiáveis e actualizadas que apoiem uma abordagem mais informada aos investidores (por exemplo, apresentar dados concretos de oferta e procura de milho e soja para convencer investidores de uma fábrica de ração animal). Essa inteligência de mercado torna a promoção mais efectiva e profissional.

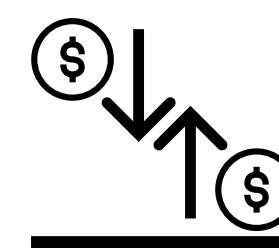
4. Promoção directa aos Investidores (one-on-one):

Para além de eventos gerais, a AIPEX irá implementar uma abordagem de contacto directo com empresas e investidores de cadeias de valor

relevantes. Isto significa identificar alvos específicos – por exemplo, um fabricante internacional de equipamentos agrícolas, ou uma empresa mineira média – e abordá-los individualmente com propostas concretas para investirem em Angola, de acordo com o seu perfil. Essas acções one-on-one serão adaptadas a cada investidor (incluindo visitas personalizadas, dossiers específicos mostrando oportunidades sob medida, etc.). Esta promoção directa e direccionada é essencial para aumentar a taxa de sucesso na captação de investimento, complementando as acções genéricas.

5. Organizar roadshows e fóruns empresariais:

Serão organizados *roadshows* de investimento em mercados-alvo e fóruns empresariais temáticos em Angola, centrados nos sectores-chave definidos. Ao invés de participação dispersa em feiras multissetoriais, a AIPEX irá coordenar eventos próprios ou em parceria, onde Angola se apresenta de forma dirigida – por exemplo, um *roadshow* “Invest in Angola – Renewable Energy” em parceria com a AICEP Portugal ou Câmaras de Comércio dos EUA, ou um fórum em Luanda sobre oportunidades no Corredor do Lobito. Identificar e convidar previamente potenciais investidores que já manifestaram interesse em África será parte do processo, garantindo público qualificado. Esses eventos criarão um canal de diálogo directo entre investidores estrangeiros e decisores angolanos (governo e privados), aumentando as hipóteses de negócios concretos.



ACTIVIDADES DE CAPTAÇÃO

6. Colaborar com as missões diplomáticas angolanas e outros parceiros de captação:

As missões diplomáticas de Angola no exterior – em coordenação com o MIREX – serão envolvidas numa estratégia unificada de captação. Em complemento, serão estabelecidas parcerias com agências congéneres de promoção de investimento (por ex. APIX do Senegal, ANIPE da Namíbia) e redes como a World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA) para troca de informações e co-promoção quando conveniente. Também será actualizada e partilhada regularmente com estas missões e parceiros uma base de dados de potenciais investidores e franquias internacionais a atrair[40]. Assim, os embaixadores e adidos comerciais terão material e alvos claros para promover Angola nos países onde actuam – conforme preconiza o PDN 2023-27 (Prioridade 38.3.2)[41]. Esta parceria institucional garantirá que a mensagem de Angola enquanto destino de investimento seja consistente e amplamente difundida.

7. Focar no acompanhamento dedicado dos projectos:

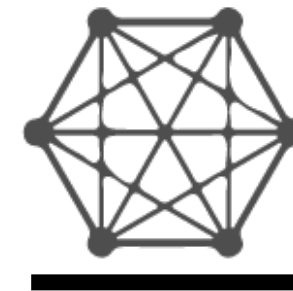
Não basta captar – é crucial reter e implementar o investimento. A AIPEX irá aperfeiçoar seus serviços de aftercare, oferecendo assistência completa aos investidores que demonstrem interesse e avancem com projectos. Isso inclui atribuir gestores de projecto dedicados dentro da agência para cada grande investimento aprovado, que serão pontos focais para apoiar o investidor na fase de implementação (obtenção de terrenos, vistos, conexões utilitárias, etc.). Os gestores farão o follow-up regular do andamento do projecto e mediarão problemas junto a outras entidades governamentais.

Esta iniciativa visa que o investidor se sinta apoiado no longo prazo, melhorando as probabilidades de expansão ou reinvestimento futuro. Adicionalmente, este acompanhamento envolve monitorizar e avaliar o impacto económico e social dos investimentos realizados, conforme previsto na Iniciativa Estratégica 1.6 – permitindo evidenciar resultados (empregos criados, produção adicionada) e retroalimentar a promoção com casos de sucesso.

A estratégia de Captação de Investimento combina abordagens proactivas, inteligência de mercado e melhorias de serviço para maximizar a atracção de IDE e de investimento nacional privado. É uma resposta directa às ameaças e fraquezas identificadas: responde à ameaça da competitividade regional focando sectores onde temos vantagens; mitiga a fraqueza de falta de informação desenvolvendo inteligência de mercado; e combate a ameaça da percepção negativa através de contacto directo esclarecedor e de acompanhamento eficaz (investidores satisfeitos tornam-se embaixadores do país).

O empenho nestas acções está em linha com a visão governamental de que “o investimento privado é o motor do desenvolvimento e da criação de emprego”, tal como expresso no PDN 2023-27 e na Política de Promoção do Investimento Privado. A AIPEX, com esta estratégia, posiciona-se para liderar a facilitação e concretização desse investimento transformador.

EXPORTAÇÕES E NEGÓCIOS INTERNACIONAIS



Nos próximos 12 a 24 meses, a estratégia de promoção das exportações da AIPEX centrar-se-á prioritariamente na sub-região da África Austral, onde identificamos potencial imediato para aumentar o comércio transfronteiriço, dadas as condições de acesso ao mercado relativamente liberais (tarifas preferenciais da SADC e acordos bilaterais existentes). Esta focalização geográfica de curto prazo deve-se a proximidade logística e demandas já evidentes nos países vizinhos.

Angola dispõe de um conjunto de produtos que pode, de forma imediata ou em curto prazo, produzir em maior escala e exportar para os mercados regionais. Uma variedade de bens – materiais de construção (cimento, aço, chapas), recursos minerais (rochas ornamentais, ouro refinado), pescado e mariscos, produtos alimentares e bebidas, entre outros – correspondem a necessidades de importação dos países vizinhos e podem ser fornecidos pelo tecido empresarial nacional. Por exemplo, a RDC importa grande parte do cimento e cerveja que consome; a Zâmbia e Namíbia demandam pescado; países vizinhos importam hortícolas e frutas tropicais que Angola também produz. Tais oportunidades estão identificadas em estudos e na tabela de Fig.9, que mostra que Angola exportou apenas USD 84 milhões para a RDC em 2022, com quotas de mercado irrisórias em bens como materiais de construção (1,8% do que a RDC importa), cervejas (4,6%), sabões (0,5%) etc.[54][55] – o que evidencia um espaço enorme para crescimento.

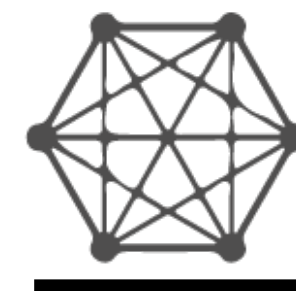
Uma estratégia consistente de promoção das exportações permitirá seguramente aumentar significativamente os volumes exportados para a sub-região e, em determinados nichos de mercado,

colocar produtos “Made in Angola” em outros continentes (como Europa, Ásia e Estados Unidos da América). Aliás, já há alguns sucessos a apontar: as nossas exportações de rochas ornamentais (granito) para a Europa estão a crescer; Angola começou a exportar café para mercados especiais na Ásia; e há indústrias de montagem (tratores, telemóveis) incipientes visando países vizinhos.

Para que Angola se estabeleça como um actor relevante no comércio internacional – nomeadamente com uma componente importante do crescimento económico sustentado por mercados externos – é necessária uma estratégia abrangente que privilegie:

1. Alavancar Acordos Bilaterais:

Tirar partido dos acordos comerciais existentes e de cooperação com organismos de promoção das exportações nos mercados-alvo, para obter acesso preferencial e formar parcerias estratégicas. Por exemplo, maximizar o uso do AGOA (que permite exportar ~6.000 produtos para os EUA sem tarifas) e do acordo de 98% de isenção pautal com a China (PMD). Também explorar mecanismos como as Linhas de Crédito do Ex-Im Bank dos EUA recentemente acordadas[56] para financiar exportadores angolanos de bens de equipamento para países terceiros. A AIPEX trabalhará com o MIREX para identificar acordos bilaterais adicionais necessários – p.ex., evitar dupla tributação, facilitação de vistos de negócio – para apoiar exportadores.



2. Simplificar regulamentos e processos:

Promover, em colaboração com os ministérios e agências competentes (Comércio, Finanças/AGT, Agricultura, Indústria), a simplificação dos regulamentos de exportação. Angola já eliminou a obrigatoriedade de licenças de exportação para muitos produtos, mas persistem procedimentos morosos. Vamos reforçar as ligações logísticas (por ex., corredores verdes alfandegários para exportadores frequentes) e facilitar o acesso a moeda estrangeira para insumos, em coordenação com o BNA. Em suma, reduzir barreiras não pautais – como certificações demoradas – é parte central desta estratégia. Este esforço está consonante com a implementação da Janela Única do Comércio Externo (JUCE), prevista no PDN[28], e com o cumprimento do Acordo de Facilitação de Comércio da OMC (Acordos de Bali), nas quais Angola já se comprometeu.

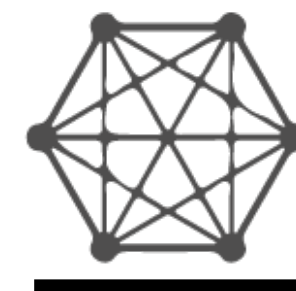
3. Facilitar o acesso ao financiamento do comércio:

Construir relações mais fortes com a banca comercial e parceiros internacionais para auxiliar os exportadores na obtenção de produtos de trade finance. A AIPEX e o Ministério das Finanças estão a trabalhar para partilhar informações sobre as ofertas de financiamento existentes (como linhas do Banco Africano de Exportação-Importação – Afreximbank) e sugerir novos produtos adaptados, tais como linhas de crédito à exportação com garantia do Estado ou seguros de crédito à exportação (via Fundo de Garantia de Crédito ou até parcerias com a SACE italiana, por exemplo, que já apoiou um projecto agroindustrial[20]). O objectivo é que as empresas angolanas exportadoras – sobretudo PME's – tenham acesso a crédito acessível para produzir para exportação, e

seguro contra risco de default de compradores externos, aumentando a sua competitividade.

A sub-região representa actualmente cerca de 177 milhões de habitantes, mas este número aumentará para 355 milhões até 2050, segundo estimativas das Nações Unidas. Em alguns mercados de nicho fora de África, Angola também tem oportunidades se conseguir ser competitiva – especialmente aproveitando acordos comerciais preferenciais (como AGOA e acordos Everything But Arms com a UE). Porém, tais preferências nem sempre são suficientes devido aos desafios operacionais – custos elevados, logística deficiente e barreiras não-aduaneiras como requisitos sanitários e certificação de produtos. Por esta razão, a AIPEX já estabeleceu parcerias com organizações multilaterais e agências de fomento para reforçar as capacidades do sector privado e garantir que os produtos angolanos sejam devidamente certificados para exportação. Aqui destaca-se a colaboração com a UNIDO (para certificação de produtos agro-alimentares), com o ITC (Centro de Comércio Internacional, para formação de exportadores) e o recurso a programas do BAD orientados para qualidade e normalização.

No médio e longo prazo, a entrada em vigor plena da Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA) deverá ser um catalisador para a industrialização regional, tendo em conta os grandes investimentos que estão a ser feitos em projectos de infra-estrutura complementares em Angola e países vizinhos (como o Caminho-de-Ferro de Lobito, o Novo Aeroporto Internacional de Luanda, a expansão de portos marítimos e a concessão de novas plataformas logísticas).



Esses investimentos melhorarão as condições logísticas e de custos, fortalecendo a posição de Angola para competir e cooperar nos mercados regionais e globais.

A AIPEX, em coordenação com os vários sectores do Governo, pretende definir objectivos concretos de exportação a médio e longo prazo e, juntamente com eles, desenvolver o mapa de desenvolvimento e plano de acção necessários para atingi-los. Isso inclui identificar metas quantitativas (ex.: exportar X milhões USD de produtos agrícolas em 2025, duplicar até 2030) e qualitativas (ex.: abrir mercado para 5 novos produtos na SADC até 2027). Ao definir tais metas – alinhadas com as metas nacionais, como os USD 17 mil milhões de exportações não petrolíferas em 2027 do PDN[31] – a AIPEX pode orientar melhor as suas iniciativas e monitorar o cumprimento dos objectivos.

Resumindo as principais Actividades de Promoção das Exportações delineadas:

Estudos de Mercado e Estratégias de Entrada:

A IE 2.1 prevê a identificação de mercados potenciais para exportação, com base em estudos detalhados. Isso já está em curso: por exemplo, a AIPEX concluiu estudos sobre oportunidades na África do Sul (mercado de frutas tropicais, café) e Emirados Árabes (pescado e mel). Esses estudos serão expandidos a outras economias de destino e as conclusões serão convertidas em estratégias de entrada (IE 2.2 e 2.3) – uma para a região de curto/médio prazo (SADC, África Central) e outra global (médio/longo prazo, mirando EUA, Europa e Ásia para produtos específicos). Cada estratégia definirá acções de promoção (feiras a participar, homologações a obter, parceiros logísticos a engajar) diferenciadas por mercado.

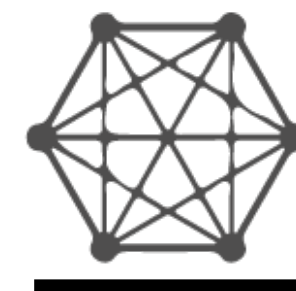
Definição de Produtos e Sectores Prioritários para Promoção:

A IE 2.4 estabelece a necessidade de identificar sectores produtivos e produtos de interesse para promoção global. Este trabalho foi iniciado no âmbito do PRODESI e Plano Nacional de Exportações (em elaboração pelo Ministério da Indústria e Comércio). Entre os candidatos evidentes estão: o café angolano (cuja qualidade é reconhecida historicamente), a carne bovina (Angola tem potencial pecuário no sul do país), a madeira (com manejo florestal sustentável), os derivados de petróleo e petroquímica (à medida que novas refinarias entrem em operação, poderemos exportar combustíveis e fertilizantes), e produtos do mar (Angola tem cotas não totalmente exploradas de pesca de certas espécies). Identificar esses produtos prioritários permite canalizar esforços de promoção e negociar melhores condições de acesso para eles.

Avaliação do Impacto das Exportações:

A IE 2.5 propõe definir metas anuais de exportação e medir os impactos na economia. Isto vai ao encontro também do planeamento nacional – a Política de Diversificação das Exportações do PDN define objectivos macro (aumento de 3,4x até 2027). A AIPEX internalizará essas metas e avaliará anualmente quantos empregos foram criados pelas empresas exportadoras apoiadas, quanto contribuiu para PIB e receitas fiscais. Esse acompanhamento fornece feedback valioso para ajustar políticas de apoio (por ex., se certo subsídio teve pouco efeito, mudar a abordagem).

Em termos institucionais, destaca-se a importância de implementar a Janela Única do Comércio Externo (JUCE) e o Balcão Único do Exportador (BUE) – iniciativas governamentais nas quais a AIPEX é parte integrante. A JUCE visa integrar



todos os procedimentos aduaneiros e administrativos de export/import num só portal, reduzindo tempos e custos. O BUE, por sua vez, é uma iniciativa da AIPEX (detalhada adiante) para fornecer aos exportadores um ponto de contacto único com serviços de inteligência de mercado, informação sobre acordos comerciais e apoio em procedimentos – complementando a JUCE no atendimento personalizado. Ambas encontram respaldo no PDN (Objectivo 38.1 e 38.3) que instruem Angola a “implementar a JUCE” e “melhorar a eficiência da cadeia de exportação”, inclusive “em conjunto com a AIPEX, desenvolver um calendário unificado de acções de promoção comercial”. Na revisão deste plano, essas acções foram sincronizadas: o calendário de feiras/missões será elaborado lado a lado com MINCOM e MIREX, e as plataformas JUCE/BUE integradas para evitar redundâncias.

Como meta tangível, espera-se que a soma dessas acções resulte em um crescimento acelerado das exportações não petrolíferas de Angola. Ainda que a base actual seja baixa (menos de 500 M USD/ano sem diamantes), espera-se multiplicá-la nos próximos 5 anos. Em particular, a República Democrática do Congo – maior parceiro de exportação regional de Angola – deve ver as exportações angolanas crescerem significativamente se as acções propostas forem bem sucedidas, podendo superar 200 M USD/ano até 2025 (vindo de 84 M em 2022). Globalmente, o intuito é posicionar Angola no mapa dos exportadores diversificados, tal como outrora foi (nos anos 1970 Angola era grande exportador de café, sisal, peixe seco, etc.), e conforme aspirado pelo PDN: recuperar relevância exportadora em bens não petrolíferos.

Concluindo, a Promoção das Exportações desenhada neste plano procura traduzir o

potencial teórico em resultados práticos, removendo obstáculos e dotando as empresas nacionais de apoio efectivo para competir lá fora. Trata-se de transformar Angola, gradualmente, de um importador líquido para um fornecedor regional e internacional em áreas seleccionadas. Os objectivos estratégicos definidos (especialmente OE 2, aumento das exportações não-oil) e suas iniciativas dão concretude a essa visão, como veremos adiante. ►



Metodologia



REPOSICIONAMENTO

Para cumprir os objectivos estratégicos propostos e enfrentar os desafios identificados, a AIPEX delineou uma metodologia para a modernização e reposicionamento da Agência. Em essência, trata-se de transformar a AIPEX numa organização ágil, eficiente, orientada ao cliente (investidor/exportador) e sustentável do ponto de vista operacional e financeiro. Esta metodologia assenta em três pilares de acção fundamentais, complementados por iniciativas de inovação e fortalecimento da governança interna.

O reposicionamento da AIPEX reflecte o compromisso da agência em contribuir para um ambiente de negócios favorável e eficiente. Assim, a AIPEX possa posicionar Angola como um destino atractivo para investimento e um fornecedor confiável nos mercados internacionais.

Esta modernização permitirá à agência:

- Atender de maneira mais eficaz às necessidades dos investidores e exportadores, oferecendo serviços de qualidade e soluções rápidas, melhorando a experiência do utilizador e aumentando a taxa de conversão de intenções de investimento em projectos concretizados;
- Criar um modelo operacional sustentável, com novos fluxos de receita (por exemplo, serviços pagos de consultoria, *aftercare* avançado, plataformas de investimento) que reduzam a dependência exclusiva do Orçamento Geral do Estado e permitam reinvestir na melhoria contínua da agência;
- Gerar novas fontes de receita (como referido) e otimizar custos, garantindo assim a sustentabilidade financeira da AIPEX no longo prazo, mesmo após eventual redução de apoio estatal.



Fig. 10 - Esquematisação da relação entre os pilares de acção, modelos e reposicionamento

O novo modelo operacional da AIPEX será baseado em princípios de eficiência, transparência e inovação. As principais mudanças propostas incluem:

Estrutura Organizacional Modernizada:

Implementação de uma estrutura interna mais flexível e dinâmica, capaz de responder a um mercado de investimento internacional cada vez mais competitivo e em mudança. Isto implica rever o organograma da AIPEX, possivelmente criando departamentos focados em sectores prioritários (por exemplo, um núcleo especializado em Oil & Gas e Energias, outro em Agro-negócio e Indústria, etc.) e equipas multifuncionais que possam ser destacadas rapidamente para task-forces conforme as necessidades (investor roadshows, eventos, missões). A ideia é quebrar silos e permitir que a agência se reorganize conforme as prioridades, em vez de um esquema rígido. (Ver OE 5 e IE 5.2 adiante sobre re-design da estrutura orgânica.).

Automação e Digitalização de Processos:

Adopção intensiva de tecnologia para otimizar processos internos, melhorar a interoperabilidade com outros sistemas estatais e, consequentemente, prestar serviços mais eficazes aos clientes.



Isso inclui a implementação de sistemas informáticos integrados – um CRM (*Customer Relationship Management*) para gerir interacções com investidores, um portal online do investidor/exportador para submissão e acompanhamento de pedidos, e a interligação electrónica com sistemas do MINFIN, Comércio, BNA, SEPE, etc. A digitalização visa reduzir a intervenção humana repetitiva, eliminar papelada e dar mais transparência aos trâmites (com tracking online). Parte disso já está prevista no Decreto da Janela Única de Investimento (JUI) – que concentra num portal todos os actos para registo de projectos, licenciamento e outras tarefas administrativas do ecossistema de investimento. A AIPEX continuará a liderar a implementação da JUI e expandi-la, integrando novos serviços e instituições à medida que estejam prontas.

Pilares de Acção

A metodologia de reposicionamento assenta, assim, em 3 Pilares de Acção principais, cada um correspondendo a áreas críticas de modernização:

Modernização Administrativa

Reconhecemos a necessidade de modernização administrativa como um pilar fundamental para melhorar a qualidade dos serviços prestados aos investidores. Embora já esteja implementada a Janela Única do Investimento (JUI), persiste a necessidade de resolver ineficiências burocráticas remanescentes e de racionalizar os processos administrativos, sejam eles para investimento ou para as exportações. Isso significa rever leis e regulamentos de modo a simplificar procedimentos (ex.: reduzir número de documentos exigidos, eliminar comissões e vistorias desnecessárias, delegar competências para decisões mais rápidas).

Esta abordagem de atendimento omnicanal ao Investidor e Exportador está prevista no Decreto Presidencial nº 176/20, de 15 de Junho, que aprova a JUI como o mecanismo integrador de todas as operações para registo de projectos, licenciamento e demais tarefas administrativas relacionadas ao ecossistema do investimento. A AIPEX continuará a implementar e expandir a JUI, bem como a replicar o modelo de balcão único no apoio ao exportador. Também no âmbito da modernização administrativa, planeia-se fortalecer a capacitação dos funcionários públicos envolvidos no ciclo do investimento, inclusive de outros organismos (GAPI's nas províncias, guichês de apoio sectorial), para que todos utilizem as novas plataformas e procedimentos de forma eficaz.

Parcerias Estratégicas

Estabelecimento de parcerias robustas com entidades públicas e privadas, nacionais e internacionais, para ampliar a rede de apoio aos investidores e exportadores. Este pilar reconhece que a AIPEX, sozinha, não pode prover todos os serviços de que um investidor ou exportador necessita, mas pode orquestrar uma rede que o faça: - No âmbito público interno: aprofundar cooperação com unidades de investimento dos ministérios (por ex., Unidade Técnica de Apoio ao Investimento Privado do MIREMPET para projectos mineiros), com governos provinciais (Gabinetes Provinciais de Desenvolvimento Económico Integrado – GAPDEI), e com agências como a APIEX em Cabo Verde, a APEX Brasil, etc., para troca de experiências. - No âmbito privado: firmar protocolos com Câmaras de Comércio (AIA, Câmara de Comércio EUA-Angola, Portugal-Angola, etc.), associações empresariais e até



empresas de consultoria, de modo a criar um pipeline de oportunidades e co-organizar eventos de promoção. Também parcerias com bancos comerciais no sentido de criar fast-tracks para clientes investidores (um banco pode ter balcão dedicado para projectos AIPEX, acelerando abertura de contas, por exemplo). - No âmbito internacional: aproveitar acordos de cooperação com agências homólogas – a China, por exemplo, através do Fórum Macau e do Fórum China-África, identifica projectos; a AIPEX deve ser elo para direccioná-los a Angola. Estão em negociação parcerias com a International Finance Corporation (IFC do Banco Mundial) para desenvolvimento de programas de melhoria do ambiente de negócios a nível subnacional; e com o World Economic Forum para colocar Angola em iniciativas como o FDI Index. - Essas parcerias estratégicas ampliam a presença e capacidade da AIPEX para apoiar investidores e exportadores muito além do seu quadro de pessoal, criando uma rede colaborativa de promoção de investimentos.

Governança Corporativa

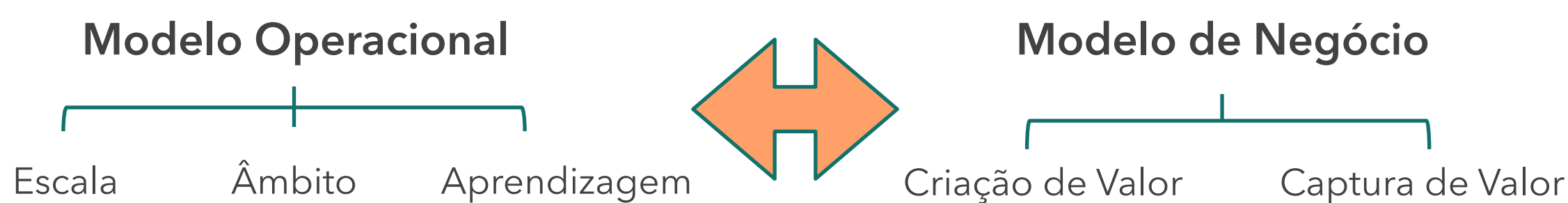
A implementação de práticas de governança alinhadas com padrões internacionais irá aumentar a transparência e a confiança dos investidores na agência e, por extensão, nas instituições públicas angolanas. A AIPEX compromete-se a criar mecanismos internos de controlo e ética exemplares. Concretamente, será criado um Gabinete de Compliance dentro da AIPEX, com autonomia para verificar a conformidade das operações financeiras, licitações e processos de aprovação de investimentos, garantindo integridade e mitigando riscos de corrupção ou favoritismo. Adicionalmente, investiremos na capacitação

contínua dos funcionários em matérias de governança corporativa, atendimento ao cliente, ética profissional e compliance. Toda a equipa da AIPEX deve encarar a boa governança como uma exigência intrínseca – sem a qual Angola não conseguirá transformar a percepção internacional numa percepção positiva. Ou seja, a AIPEX quer ser modelo de transparência e eficiência dentro do aparelho do Estado, contribuindo para melhorar a imagem do país face aos investidores. Isso inclui relatórios públicos regulares de desempenho da AIPEX (indicadores de investimentos captados, tempos de resposta, satisfação dos clientes), balanços auditados e actualização do Código de Conduta interno.

Inovação e Sustentabilidade

Este pilar foca a necessidade de alinhar a estrutura e modelo de financiamento da AIPEX com as melhores práticas e com a sustentabilidade de longo prazo. Por um lado, enfatiza o desenvolvimento de ferramentas inovadoras de apoio às jornadas do investidor e do exportador (por ex., aplicativos móveis para os acompanhar, uso de chatbots de inteligência artificial para responder dúvidas frequentes, etc.), bem como uma melhor coordenação das iniciativas de inovação dispersas (como os projectos de melhoria do ambiente de negócios financiados por doadores – aqui a AIPEX actuará para capitalizar os resultados e integrá-los nos seus serviços). Por outro lado, aborda a componente de sustentabilidade financeira e social:

- Sustentabilidade Financeira: Avalia novas fontes de receita para a agência – por exemplo, a AIPEX poderá cobrar taxas moderadas por serviços premium (como certificar sites para implantação



industrial com estudos feitos, ou serviço especial de outsourcing de prospecção de investidores para províncias). Ao mesmo tempo, requer diálogo com o MINFIN para assegurar financiamento previsível enquanto essas fontes alternativas não se consolidam.

Sustentabilidade Ambiental e Social:

A AIPEX incorporará, nos critérios de promoção de projectos, preocupações de inclusão e responsabilidade social. Significa sensibilizar os promotores de investimento para adoptarem práticas sustentáveis, promover projectos que gerem emprego local e integrem mulheres e jovens, etc. A agência, como braço do Estado, tem o dever de ajudar a direccionar o investimento para um caminho sustentável. Por exemplo, nos materiais de promoção será destacada a oportunidade de investir em energia solar (sustentável) e encorajada a adesão a padrões ESG (Ambientais, Sociais e de Governança) nos projectos que apoiamos.

Ao conjugar inovação e sustentabilidade, asseguramos que a AIPEX não só se moderniza, mas o faz de forma perene e responsável – tornando-se capaz de navegar em contextos futuros desafiadores (novas tecnologias, exigências ambientais crescentes, etc.).

Com base nesses pilares, o novo modelo operacional da AIPEX será centrado nos valores já referidos (eficiência, transparência, adaptabilidade).

Em termos práticos, a modernização da estrutura organizacional visa:

Descentralização das Operações:

Permitindo resposta mais rápida e eficiente às necessidades dos clientes. A AIPEX pretende reforçar as suas delegações ou pontos focais nas províncias, trabalhando com os GAPDEIs, para atender investidores localmente, e descentralizar certos serviços (ex.: aprovação de pequenos investimentos domésticos) para níveis provinciais, descongestionando o nível central. Isso aproxima a agência dos utentes e reduz tempos de resposta.

Integração Tecnológica:

Implementação de sistemas avançados de gestão e comunicação para otimizar processos e melhorar a interacção com os intervenientes. Isso engloba não apenas sistemas internos, mas a participação da AIPEX em plataformas integradas de governo electrónico – por exemplo, integrar-se ao Portal do Cidadão para divulgação de serviços, ou ao futuro Portal Único do Comércio Externo. Significa também dotar os técnicos com ferramentas colaborativas modernas (intranet, gestão documental digital, assinaturas electrónicas) para que trabalhem de forma sincronizada e remota quando necessário.

Gestão Baseada em Dados:

Cultura de *data-driven decision making* – utilização de análise de dados para tomada de decisões informadas e previsão de tendências de mercado. Com a Plataforma de Dados (Objectivo Estratégico 4), a AIPEX terá indicadores actualizados sobre fluxos de investimento, feedback de investidores, tendências sectoriais, e deverá usar esses dados para ajustar estratégias quase em tempo real.

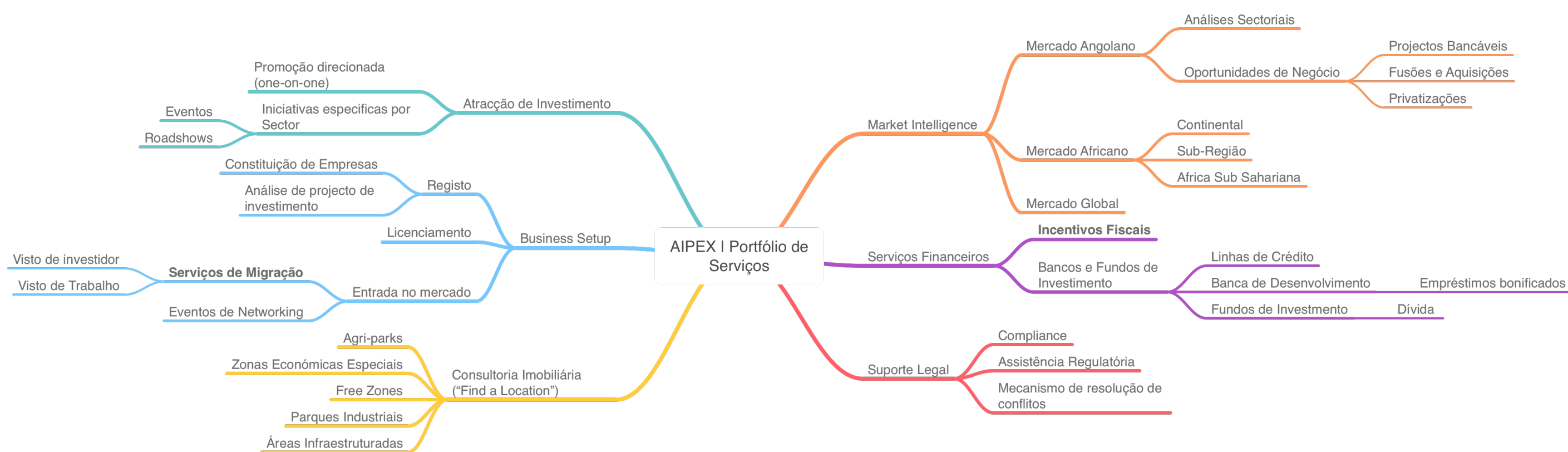


Fig. 12 - Mapa mental do portfólio de serviços proposto pela AIPEX

Por exemplo, se os dados mostrarem aumento de consultas de investidores em energia solar, a AIPEX redireccionará mais recursos para promover esse sector sem esperar o fim do ano. Igualmente, medirá desempenho interno (tempos de resposta por tipo de serviço, produtividade por equipa) para melhorar continuamente processos.

Em paralelo, define-se também um Modelo de Negócio renovado para a AIPEX, que cubra tanto a Criação de Valor quanto a Captura de Valor. Em termos simplificados: - O Modelo Operacional (como a AIPEX opera internamente e entrega serviços) e o Modelo de Negócio (como cria valor para clientes e obtém recursos) devem estar alinhados. - Criação de Valor: A AIPEX deve desenvolver um portfólio de serviços que efectivamente gere valor para investidores e exportadores – informação relevante, redução de custos de contexto, facilitação de contactos, etc. (Ver Fig.12, um mapa mental dos serviços propostos). - Captura de Valor: Significa que parte do valor gerado pode ser retornado para sustentar a agência. Ex.: se um investidor consegue financiamento graças à facilitação da AIPEX, a agência poderia receber uma pequena comissão ou se a AIPEX organiza formação paga para exportadores, gera receita. Sem comprometer o mandato público, isso aumenta a autonomia financeira.

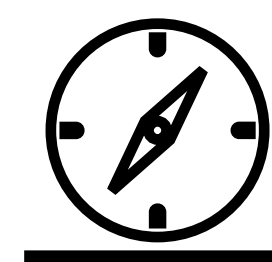
Figura 11 ilustra a relação entre o Modelo Operacional e o Modelo de Negócio, sugerindo que a Escala, Âmbito e Aprendizagem provenientes do modelo operacional (novos serviços, eficiência) amplificam a capacidade da AIPEX de criar valor,

enquanto que um modelo de negócio adaptado (com fontes de receita diversificadas e foco na sustentabilidade) permite capturar parte desse valor para reinvestir na melhoria de serviços – fechando um ciclo virtuoso.

Figura 12 apresenta o mapa de portfólio de serviços proposto, que inclui: - Serviços de Informação e Inteligência de Mercado (estudos, oportunidades, perfis de mercados, previstos para a JUI e BUE), - Serviços de Assistência Técnica (due diligence de projectos, orientação legal e fiscal, preparação de documentação – conforme já antecipado nas infografias), - Serviços de Promoção e Networking (organização de missões, eventos, matchmaking), - Serviços de Acompanhamento e Aftercare (monitoria de implementação, resolução de problemas pós-investimento), - Serviços de Advocacy do Investidor (identificação de obstáculos no ambiente de negócios e sua comunicação estruturada ao Governo para reformas – um papel que a AIPEX deve assumir de forma mais sistemática).

Todos esses serviços deverão ser prestados de forma omnichannel – presencial, online via portal, via telefone (call center) – para conveniência máxima do utente.

Com esta metodologia de reposicionamento estruturada, a AIPEX almeja transformar-se numa agência de investimento de nível internacional, tal como pretende o PDN 2023-27 ao mencionar “fortalecimento da capacidade institucional de promoção do investimento” e “modernização do sistema nacional de promoção do investimento e exportações”.



OBJECTIVOS E INICIATIVAS

Planos de Acção

Foram definidos 6 Objectivos Estratégicos (OE) para a AIPEX no horizonte 2025-2030, alinhados com a visão e os pilares estratégicos anteriormente descritos. Para cada OE, há um conjunto de Iniciativas Estratégicas (IE) - no total, 27 iniciativas - que constituem os programas e projectos específicos a serem implementados para atingir os objectivos. Estes objectivos e iniciativas desdobram-se em planos de acção, com tarefas distribuídas no tempo e recursos alocados, e cada um terá indicadores de progresso (KPI) bem definidos para monitorização.

6 OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS
27 INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

OE 1 Aumento do volume anual de captação de Investimento

Elevar sistematicamente os valores de investimento privado captados/registados pelo país em base anual, tanto IDE como investimento nacional, diversificando as origens por país e sector, e maximizando a percentagem de projectos efectivamente implementados.

IE 1.1 **Identificação dos principais eventos (nacionais e internacionais) a participar**

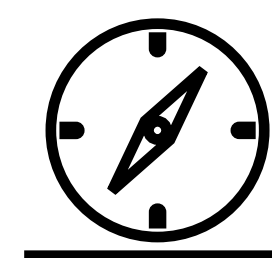
Identificar, anualmente, os eventos cruciais - feiras internacionais de investimento, fóruns empresariais, conferências sectoriais - a nível nacional e global, garantindo a presença activa da AIPEX e/ou delegações angolanas. Esta iniciativa envolve criar um calendário estratégico de participações para aumentar a visibilidade de Angola junto de investidores.

IE 1.2 **Definir calendário anual de eventos, visitas e roadshows anual**

Elaborar um calendário integrado de acções de promoção a organizar pela AIPEX num dado ano, incluindo roadshows internacionais em mercados-alvo, visitas de investidores ao país (missões inversas) e eventos sectoriais em Angola. Este calendário consolidado permitirá planear com antecedência logística, orçamento e coordenação interinstitucional, evitando conflitos de agenda e aproveitando sinergias (ex.: combinar uma visita oficial com um fórum de negócios).

IE 1.3 **Rever a metodologia de preparação das equipas de captação**

Desenvolver e implementar uma estratégia/método padrão que as equipas da AIPEX devem adoptar na preparação e participação em eventos e iniciativas de captação (nacionais e internacionais). Isso inclui formação dos técnicos em técnicas de *pitch*, conhecimento profundo dos sectores e oportunidades, materiais promocionais uniformes, critérios de selecção de empresas locais a envolver, etc., de modo a que a actuação da AIPEX nesses eventos seja orientada a resultados concretos (leads de investimento qualificados).



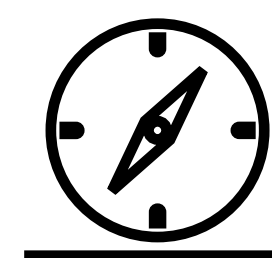
OE 1 Aumento do volume anual de captação de Investimento (continuação)

IE 1.4	Definir a estratégia de captação directa (“promoção directa” junto de investidores)	Desenvolver uma estratégia e metodologia para promoção directa de investidores e projectos de investimento. Esta abordagem direccionada – one-on-one, conforme discutido – é essencial para aumentar o sucesso da captação. Envolve definir target lists de empresas por sector e mercado, designar account managers na AIPEX para cada grande potencial investidor, elaborar propostas de valor customizadas e manter seguimento contínuo.
IE 1.5	Desenvolvimento de parcerias estratégicas para promoção/captação de investimento privado	Redefinir e expandir a rede de parceiros nacionais e internacionais que colaboram na promoção do investimento. Isso inclui identificar parceiros-chave (câmaras de comércio, bancos, agências estrangeiras) e estabelecer com eles objectivos comuns e planos de acção (por ex.: acordo com uma Câmara de Comércio para co-organizar x seminários/ano; com um banco para referenciar clientes interessados). Será criada e mantida uma base de dados de parceiros e o resultado dessas parcerias será avaliado anualmente (quantos leads geraram, etc.).
IE 1.6	Avaliar o Impacto económico e social investimento privado (nacional/estrangeiro)	Implementar um mecanismo de avaliação regular dos investimentos captados, tanto aprovados como implementados, analisando o seu impacto económico (no PIB, nas exportações, na produção interna) e social (emprego criado, transferência de tecnologia, efeito na comunidade). Isso implica definir indicadores e metas anuais de captação (ex.: USD de investimento confirmado por ano, número de projectos implementados) e acompanhar a execução e efeitos. Um relatório anual de impacto do investimento privado será elaborado para informar políticas (ex.: se certo tipo de incentivo está a resultar ou não).

OE 2 Aumento do volume anual de exportações (non/oil)

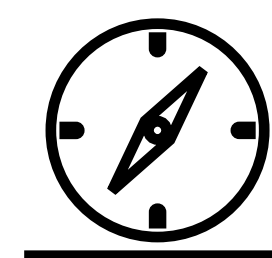
Elevar significativamente as exportações de bens e serviços fora do sector petrolífero, diversificando a base exportadora e expandindo para novos mercados, de modo a contribuir para o equilíbrio externo e crescimento económico.

IE 2.1	Identificação dos potenciais mercados para exportação	Identificar, com base em estudos de mercado e análise de dados de comércio internacional, as oportunidades reais de exportação a nível mundial para produtos angolanos. Isso envolve elaborar estudos de mercado por produto/sector e por país-alvo, bem como desenvolver estratégias de entrada nesses mercados. Inclui ainda a elaboração de perfis de comércio internacional – dossiês que mapeiam a procura, requisitos de acesso, concorrentes e potenciais compradores em cada mercado de destino prioritário.
--------	--	--



OE 2 Aumento do volume anual de exportações (non/oil) (continuação)

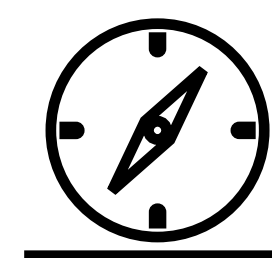
IE 2.2	Desenvolvimento da estratégia regional (curto/médio prazo) para promoção das exportações	Desenvolver uma estratégia de promoção de exportações focada no nível regional (África Austral/Central) a curto e médio prazo. Dará particular destaque aos países limítrofes e próximos (RDC, Namíbia, Zâmbia, R. do Congo, África do Sul), tendo em conta as condições de acessibilidade nesses mercados (vias terrestres, acordos regionais em vigor, etc.). A estratégia incluirá identificação de quais produtos priorizar por mercado vizinho, acordos sanitários a firmar, melhoria de infraestruturas fronteiriças e acções promocionais específicas (feiras regionais, missões comerciais de fronteira).
IE 2.3	Desenvolvimento de estratégia global (médio/longo prazo) para promoção das exportações	Desenvolver uma estratégia de promoção das exportações a nível global, de médio e longo prazo, com especial destaque para os países que apresentam procura por produtos nos quais Angola tem (ou pode ter) oferta com vantagem comparativa. Por exemplo, mercados como Estados Unidos, União Europeia, Índia e China para produtos como café, minerais, pesca, frutas tropicais e futuros produtos industriais. Esta estratégia global delineará etapas – p.ex.: primeira fase focar 2-3 produtos âncora em 2 mercados, depois expandir – e contemplará acções de marketing internacional, branding do país para certos produtos (“Angolan Coffee”), e uso de acordos preferenciais (AGOA, EBA) para ganhar quota.
IE 2.4	Definir sectores produtivos e produtos a promover	Identificar, com base nos estudos e estratégias acima, quais sectores produtivos e respectivos produtos de interesse Angola deverá promover prioritariamente a nível global. Ou seja, fazer escolhas claras – por exemplo, destacar café, mel e banana como produtos agrícolas prioritários; granitos e rochas como produtos minerais prioritários; madeira de lei como produto florestal; etc. – e concentrar recursos promocionais nesses. Uma vez identificados os sectores/produtos, promovê-los nos mercados-alvo através de campanhas, feiras, envio de amostras e showcases, sempre apoiados por estudos de mercado e estratégias de entrada desenvolvidos antes.
IE 2.5	Avaliar o impacto económico e social das exportações	Definir metas anuais de exportação (em valor e/ou volume para os principais produtos) e medir, ex-post, os impactos na economia e na sociedade. Isso envolverá indicadores como: aumento de receitas de divisas, postos de trabalho gerados no sector exportador, variação da quota de mercado internacional dos produtos angolanos, e efeitos multiplicadores internos (ex.: uma fábrica que exporta mais, aumentou compras a agricultores locais?). Relatórios de avaliação de exportações serão produzidos, retroalimentando políticas de apoio. Esta iniciativa assegura que não só se promove exportar mais, mas que se acompanha se essas exportações efectivamente beneficiam a economia nacional (PIB, comunidades locais, etc.), permitindo ajustes nas estratégias.



OE 3 Melhoria operacional da Agência

Aumentar significativamente a eficiência e eficácia dos processos internos da AIPEX e do ecossistema de apoio ao investimento/exportação, de modo a reduzir tempos de resposta, melhorar a qualidade do serviço prestado e elevar a satisfação dos utentes.

IE 3.1	Digitalização/Automação dos processos da Agência	Reduzir ao máximo a intervenção manual nos processos da AIPEX, através de tecnologia. Consiste em identificar todos os fluxos de trabalho (tramitação de propostas de investimento, emissão de certidões, acompanhamento de projectos, etc.) e implementar soluções de workflow digital e automação. Inclui a extensão e optimização da Janela Única de Investimento (JUI) já implementada - integrando novos módulos e parceiros - e a adopção de ferramentas como assinatura digital, certificados electrónicos, e formulários online em substituição de requerimentos em papel. A meta é tornar os processos da agência paperless e com mínimo input humano repetitivo, libertando técnicos para funções de valor acrescentado (ex.: promoção, análise qualitativa).
IE 3.2	Interoperabilidade com as Entidades do Estado	Garantir a melhoria do acesso - pelos técnicos da AIPEX e pelos utentes - aos canais físicos e digitais dos departamentos e instituições do Estado que intervêm nos processos da Agência. Isso significa implementar interfaces integradas (via webservices/API) entre o sistema da AIPEX e os sistemas de instituições como: Guiché Único Empresarial (constituição de empresas), SEPE - Serviço de Estrangeiros (vistos), AGT (despacho aduaneiro para importação de equipamentos), bancos comerciais (contas de investimento), etc. Por exemplo, se um investidor submete um projecto na JUI, que envolve emissão de licença ambiental (Min. Ambiente) e autorização de importação de capital (BNA), a AIPEX enviará e receberá informações desses órgãos electronicamente, sem o investidor precisar deslocar-se ou apresentar documentos em duplicado. Esta interoperabilidade, alinhada com iniciativas de e-government, é crucial para atingir a prometida "tramitação única e integrada" do Decreto da JUI.
IE 3.3	Criação de ecossistema digital da Agência	Identificar e desenvolver a rede tecnológica necessária para facilitar a comunicação da AIPEX tanto internamente quanto com o meio externo. Trata-se de consolidar as várias plataformas num ecossistema digital coerente - integrando website, portal do investidor, portal do exportador, CRM, base de dados de projectos, etc., de forma a que partilhem dados e ofereçam ao utilizador uma experiência única. Inclui também a implementação de ferramentas colaborativas internas (sharepoint, intranet) para melhorar a comunicação entre departamentos e com delegações externas (ex.: gabinetes provinciais). Em suma, criar um ambiente digital unificado onde funcionários e clientes interagem, garantindo acesso ubíquo à informação e transparência nos processos.



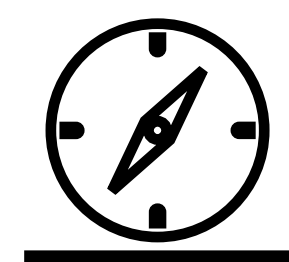
OE 3 Melhoria operacional da Agência (continuação)

IE 3.4	IE 3.4 - Melhoria dos canais de contacto com o Investidor/Empresário	Definir e otimizar os canais de contacto da agência com seus públicos (investidores, exportadores, empresários em geral), tendo em vista a missão de promoção e captação de investimentos, promoção das exportações e internacionalização de empresas. Isso inclui: reestruturar o Call Center da AIPEX para atendimento mais profissional (com atendimento multilingue, gestão de tickets e prazos de resposta); revitalizar os canais de e-mail e mídias sociais com respostas ágeis e conteúdo útil; criar possivelmente um Live Chat no portal para dúvidas; e assegurar que todos esses canais comunicam mensagens consistentes. Também envolve melhorar o atendimento presencial - com instalações adequadas, recepção treinada - e o atendimento nas províncias via pontos focais bem instruídos. O objectivo é que qualquer investidor ou exportador tenha os seus contactos respondidos rapidamente e de forma resolutiva, elevando a satisfação e reputação do serviço da AIPEX.
--------	---	--

OE 4 Plataforma de Dados

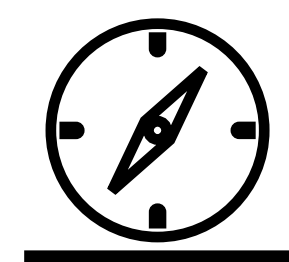
Criar e manter uma fonte única e fiável de dados e informações relevantes ao investimento e comércio externo, que sirva de referência (“single source of truth”) para a tomada de decisão e monitorização, tanto internamente pela AIPEX quanto externamente por decisores e investidores.

IE 4.1	Criação de uma fonte única de verdade (only source of truth)	Criar um repositório central de dados da agência que funcione como a única provedora de informação verificada e actualizada. Isso significa consolidar num data warehouse as várias bases de dados hoje separadas - cadastro de investidores, projectos registados, incentivos concedidos, exportadores assistidos, etc. - e estabelecer critérios claros de utilização e governança desses dados (quem pode introduzir, quem valida, periodicidade de actualização). Esta “fonte única” eliminará divergências de informação (por ex.: número de empregos criados num projecto - deve haver um registo oficial e único) e permitirá respostas rápidas e confiáveis a perguntas sobre o desempenho da AIPEX ou do ambiente de investimento.
IE 4.2	Desenvolvimento de uma arquitectura de dados adequada aos desafios da Agência	Definir e implementar um modelo de arquitectura de dados eficiente e escalável que suporte as necessidades actuais e futuras da Agência. Ou seja, desenhar a infraestrutura de TI e esquema de bases de dados que permitirão colectar, armazenar, processar e disponibilizar os dados da AIPEX e do contexto económico. Isso pode envolver a aquisição ou desenvolvimento de um sistema integrado (por ex., módulo de business intelligence ligado ao CRM e JUI) e garantirá que conforme o volume de dados cresce (por ex., com novos serviços digitais) o sistema continua performante. A arquitectura deve prever segurança (dados sensíveis protegidos), backups, e integração com fontes externas (ex.: importação de dados do INE ou BNA relevantes para análises, como PIB sectorial ou taxa



OE 4 Plataforma de Dados (continuação)

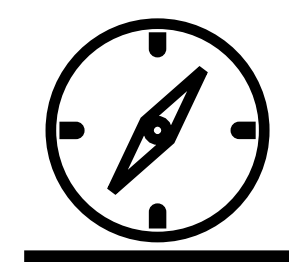
IE 4.3	Interoperabilidade dos dados (e-gov) e desenvolvimento de API para prtilha de dados	Identificar os responsáveis (“executores”) e definir as regras de negócio para viabilizar a interoperabilidade de dados, tanto internamente entre sistemas da AIPEX quanto externamente no contexto do governo electrónico. Uma das tarefas será desenvolver APIs (Application Programming Interfaces) que permitam a outros sistemas (de ministérios, ou até plataformas públicas de transparência) aceder a certos dados da AIPEX de forma controlada. Por exemplo, disponibilizar via API os dados de quantos projectos de investimento foram aprovados num dado período, ou listas de empresas exportadoras registadas (respeitando confidencialidade). Isso insere a AIPEX no esforço de open data governamental e facilita análises cruzadas (ex: MINFIN pode via API obter dados de investimento para calcular impacto fiscal). As regras de negócio definirão quem pode aceder a quê, níveis de autorização, etc.
IE 4.4	Análise de performance a tempo real (departamental/ processual)	Implementar ferramentas de monitorização e análise, em tempo real, do desempenho da agência, nos vários indicadores de performance departamentais e processuais. Ou seja, construir dashboards para gestores acompanharem, no dia-a-dia, métricas chave – ex.: número de projectos em análise por departamento, tempo médio de tramitação este mês vs mês passado, satisfação dos clientes por serviço, número de utilizadores no portal exportador agora mesmo, etc. Essa “sala de controlo” digital permitirá identificar estrangulamentos ou desvios rapidamente (se um certo tipo de pedido está demorando demais, se um departamento está sobrecarregado) e tomar acções correctivas quase imediatas. Também suportará uma cultura de gestão por resultados e evidências, já que reuniões de direcção poderão se basear nesses dashboards. Além disso, esses indicadores alimentam a comunicação de resultados da AIPEX ao governo e público, aumentando transparência.
IE 4.5	Plataforma de gestão documental	Desmaterializar os processos da actividade da agência, garantindo uma gestão documental e de workflows totalmente integrada e electrónica. Trata-se de introduzir um sistema de gestão documental onde todos os documentos (dossiês de projecto, ofícios, minutas de contratos) passem a ser geridos digitalmente, com classificação, versionamento e workflow de aprovação online. Isso complementa as iniciativas 3.1 e 3.3, garantindo que não haja mais circulação de papéis físicos internamente. Uma robusta plataforma documental facilita também a colaboração (várias pessoas trabalhando no mesmo processo com acesso aos ficheiros actualizados) e o arquivo de memória institucional (facilidade de busca a processos antigos, p.ex.). A iniciativa inclui treinar todo o pessoal no uso dessa plataforma para que se torne padrão.



OE 5 Re-design funcional da Agência

Reestruturar a AIPEX em termos de modelo de negócio – serviços oferecidos, abordagem de mercado – e estrutura orgânica, de modo a alinhá-la com o reposicionamento estratégico pretendido e melhorar a sua eficácia e sustentabilidade.

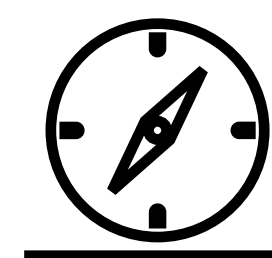
IE 5.1	Alargar o âmbito e serviços da Agência e reposicionamento da marca	Rever e ampliar o modelo de negócios da AIPEX no que toca aos serviços prestados, marketing e comunicação da agência. Isso implica reposicionar a marca AIPEX como facilitadora de negócios e parceira de investidores e exportadores. Serão desenvolvidos novos serviços e comunicados através de uma estratégia de marca renovada – por ex., criação de um slogan ou campanha institucional que passe a imagem de modernidade e proatividade da “Nova AIPEX”. Envolve também ajustar o nome ou identidade visual se necessário (avaliar se manter “Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações” ou adoptar uma marca mais curta ou internacional, como InvestAngola ou similar, a ser estudado). O fundamental é garantir que os stakeholders percebam que a AIPEX agora oferece um portfólio ampliado de serviços e está voltada para resultados.
IE 5.2	Re-design da estrutura orgânica e departamental	Redefinir a estrutura funcional interna para que melhor se adapte ao reposicionamento da AIPEX. Isto pode envolver criar novos departamentos ou unidades de acordo com os pilares (ex.: uma Direcção de Modernização & Dados, ou uma Unidade de Aftercare dedicada), fundir ou extinguir outras secções menos alinhadas com prioridades actuais, e descentralizar níveis hierárquicos para dar mais autonomia a equipas de projecto. Este re-design deverá entrar nos perfis de força de trabalho de cada departamento – ou seja, redefinir também as competências e perfis profissionais necessários em cada área e eventualmente recrutar ou treinar pessoas para preencher lacunas. Por exemplo, se vai haver grande foco em inteligência de mercado, assegurar que a equipa de research tenha economistas e analistas de mercado competentes; se vai intensificar marketing digital, talvez criar um pequeno núcleo de comunicação digital. Também avaliar se a estrutura regional da AIPEX (delegações) precisa ser reforçada ou remodelada (talvez escritórios nas principais zonas económicas: Luanda, Lobito, Saurimo, etc., com equipas multiuso).
IE 5.3	Melhoria dos procesos e procedimentos	Capacitar os intervenientes no sistema de investimento privado e exportações, tendo em atenção a versatilidade pretendida face aos novos desafios. Isso significa actualizações de manuais de procedimentos da AIPEX e, sobretudo, formação intensiva para os funcionários da AIPEX e parceiros-chave (ex.: funcionários de guichês únicos provinciais, de ministérios sectoriais) para adaptarem as práticas ao novo modelo. Pretende-se inculcar uma cultura de melhoria contínua de processos – possivelmente adoptando metodologias Lean ou Kaizen em certos fluxos. Ao mesmo tempo, simplificar regulamentações internas e normativas que regem o funcionamento da AIPEX para torná-las mais flexíveis. Em suma, melhorar processos e procedimentos tanto formalmente (revisão de decretos e regimentos internos) quanto na prática (treino e acompanhamento), para que a AIPEX alcance a versatilidade e prontidão que o reposicionamento requer.



OE 6 Plano de Comunicação e Marketing

Desenvolver e implementar um plano abrangente de comunicação institucional e marketing, interno e externo, para promover a imagem da AIPEX, divulgar oportunidades de investimento/exportação e assegurar uma coordenação efectiva com os parceiros do ecossistema.

IE 6.1	Definição de vectores de comunicação interna (intradepartamental / intragovernamental)	Facilitar e estruturar a comunicação dentro da própria AIPEX e entre a AIPEX e outras entidades governamentais. Ao nível intradepartamental, garantir a troca eficaz de informações e a colaboração entre os diferentes departamentos da agência - por exemplo, estabelecendo reuniões de partilha de conhecimento regulares, newsletter interna de projectos captados, etc., para todos estarem alinhados. Ao nível intragovernamental, criar canais formais de comunicação entre a AIPEX e o Executivo (Presidência, MEF, MEP, etc.) para alinhamento de políticas - por exemplo, relatórios trimestrais ao Conselho de Ministros sobre actividades de investimento, ou pontos focais em cada ministério que se reúnem periodicamente com a AIPEX para afinar procedimentos. Isso visa garantir alinhamento de políticas e esforços colectivos na criação de um clima de investimento atractivo em Angola, tal como previsto nas orientações governamentais.
IE 6.2	Definição de vectores de comunicação externa (nacional e internacional)	Promover uma colaboração estreita com o sector privado nacional, investidores estrangeiros e associações industriais para divulgar oportunidades de investimento e fomentar parcerias. A nível nacional, a AIPEX intensificará a comunicação junto das empresas angolanas - especialmente PME's - sobre oportunidades de investimento (por ex., projectos de joint-ventures ou fornecimentos a investidores), sobre formas de integração em cadeias de valor de investimentos maiores, e sobre os serviços que a agência oferece para apoiá-las na exportação. A nível internacional, a agência focar-se-á em chegar aos investidores estrangeiros, diáspora angolana, câmaras de comércio internacionais, embaixadas de Angola no exterior e missões comerciais estrangeiras em Angola, com mensagens claras sobre o potencial do país e incentivos disponíveis. Isto inclui campanhas de imagem-país (nation branding), produção de conteúdos em línguas estrangeiras (inglês, mandarim, francês) destacando sectores-chave, e uso de canais como redes sociais e mídia internacional especializada para veicular notícias positivas (ex.: success stories de investidores que prosperaram em Angola). Esses vectores externos complementam a acção directa de captação, criando um ambiente informativo favorável ao investimento.



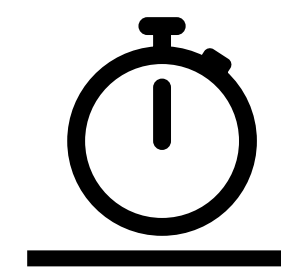
OE 6 Plano de Comunicação e Marketing (continuação)

IE 6.3	Definição e desenvolvimento das ferramentas de comunicação:	Desenvolver um conjunto eficaz de ferramentas e recursos de comunicação, adaptados para vários públicos e meios, de forma a aumentar o envolvimento e transmitir informações claras. Essas ferramentas incluem plataformas digitais (um website moderno e dinâmico, perfis activos nas principais redes sociais profissionais como LinkedIn, e possivelmente um aplicativo móvel do Investidor), bem como meios tradicionais (boletins informativos impressos ou e-newsletters, apresentações corporativas, brochuras sectoriais actualizadas, vídeos institucionais). Também prevê a actualização regular do Guia do Investidor e Guia do Exportador, disponibilizando-os em formato web interativo. O desenvolvimento dessas ferramentas garantirá que as mensagens da AIPEX alcancem o público-alvo no formato certo – por exemplo, vídeos curtos para redes sociais destacando oportunidades agrícolas, ou relatórios detalhados para investidores institucionais. Tudo focado em promover uma imagem de Angola como destino de investimento competitivo e da AIPEX como facilitadora confiável.
IE 6.4	Definição de canais de comunicação e plano de meios	Os canais de comunicação referem-se às várias vias utilizadas para transmitir mensagens ao público-alvo – imprensa escrita, televisão, rádio, redes sociais, e-mail marketing, etc. Um plano de meios estruturado definirá quais canais serão usados, com que frequência, calendário e conteúdo, assegurando uma abordagem coordenada e estratégica. Por exemplo, decidir que a AIPEX fará publicação semanal de oportunidades no Jornal de Angola e também posts diários no LinkedIn; ou ainda que trimestralmente sairá uma entrevista do PCA na mídia para prestar conta de resultados. Também delineará campanhas específicas – p.ex., campanha online antes de um roadshow nos EUA segmentada via Google Ads para investidores americanos. O plano de comunicação e meios garantirá que a presença mediática da AIPEX seja constante, profissional e orientada para objectivos (atrair visitas ao portal, aumentar consultas, etc.).

Com este conjunto articulado de objectivos e iniciativas, o Plano Estratégico 2025-2030 da AIPEX fornece um roteiro claro para acção. Cada iniciativa estratégica será detalhada em planos operacionais anuais ou bienais, com metas quantificadas e responsáveis designados. A implementação bem-sucedida deverá resultar, ao final de 2030, numa AIPEX profundamente modernizada e numa Angola com um ambiente de investimento e comércio muito

mais dinâmico e diversificado – em linha com as ambições nacionais de desenvolvimento sustentável.

Nos capítulos seguintes (Janela Única do Investidor e Balcão Único do Exportador) apresentam-se algumas das principais iniciativas operacionais em destaque dentro deste plano, ilustrando como se materializam os novos serviços e facilidades para os investidores e exportadores.



JANELA ÚNICA DO INVESTIMENTO

A Janela Única do Investidor (JUI) é uma plataforma integrada de serviços destinada a centralizar e simplificar todos os procedimentos relacionados ao investimento privado em Angola. Prevista no Decreto Presidencial nº 176/20, a JUI constitui um dos pilares da modernização administrativa da AIPEX e já se encontra em operação inicial, congregando diversos serviços num único ponto de contacto para o investidor.

Objectivos da JUI: Garantir ao investidor um atendimento “one-stop”, onde possa realizar num só local (físico ou digital) todos os trâmites necessários ao seu projecto de investimento – desde a fase de informação prévia até a implementação e acompanhamento – com garantia e protecção dos seus direitos, acompanhamento contínuo e intermediação junto das entidades públicas relevantes.

Os serviços disponibilizados na Janela Única do Investidor estão agrupados em eixos, conforme a infografia:

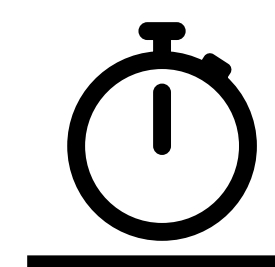
Desenvolvimento de Negócio

- Realizar análises de investimento e potencial económico do projecto, ou validar as análises do investidor. Por exemplo, a JUI pode ajudar a refinar o business plan, fornecendo dados locais e cenários para melhorar a robustez do projecto;
- Apoiar na due diligence dos projectos, especialmente em investimentos complexos ou parcerias público-privadas. A AIPEX poderá auxiliar a verificar viabilidade, riscos, e até propor consultores ou peritos para estudos complementares. Em casos de promotores nacionais com menos capacidade, a JUI ajuda a estruturar o projecto para torná-lo bankable;

- Adequar os incentivos ao investimento disponíveis ao projecto específico, aconselhando quais benefícios fiscais e aduaneiros solicitar e preparando a documentação necessária para a negociação ou atribuição dos mesmos. Isso inclui conjugar incentivos da Lei de Investimento com outros (ex.: incentivos do sector industrial, ou zonais como ZEE);
- Negociar e/ou atribuir os incentivos e benefícios: a JUI está mandatada para negociar com o investidor as contrapartidas e atribuição de incentivos (dentro dos limites legais), agilizando esse processo que antes requeria múltiplas idas a ministérios. Uma vez concluída a negociação, a JUI assegura a formalização e registo do contrato de investimento com os incentivos concedidos;
- Atribuir um gestor de investimento dedicado (“account manager”) para cada grande projecto, conforme previsto: um técnico referência que acompanha de perto o investidor desde a entrada até a implementação, garantindo a personalização do atendimento e eficiência na resolução de questões.

Inteligência de Mercado

- Disponibilizar informações de mercado relevantes ao investidor: dados macroeconómicos, sectoriais, oportunidades identificadas em Angola. Por exemplo, se um investidor está explorando o sector agrícola, a JUI fornece estudos de solo, clima, cadeias de valor, etc.



- Apresentar oportunidades de investimento mapeadas (projectos públicos prioritários, PPPs, zonas económicas especiais com vantagens específicas, empresas a privatizar via PROPRIV). A JUI funciona como montra de oportunidades para orientar capital para os sectores e projectos de maior impacto;
- Oferecer análises das cadeias de valor dos sectores alvo do investidor – identificando gargalos e possíveis sinergias. Ex.: para um investidor industrial, a JUI entrega análise da cadeia logística do seu insumo principal em Angola, ajudando-o a planear investimentos complementares ou fornecedores locais;
- Fornecer quadro legal e fiscal consolidado: compêndio das leis e incentivos aplicáveis ao projecto do investidor, de forma personalizada. Isso poupa tempo ao investidor e garante entendimento claro das obrigações e benefícios;
- Esclarecer critérios de elegibilidade e incentivos – ou seja, a JUI analisa o projecto e mostra quais incentivos fiscais/aduaneiros ele pode obter segundo a LIP e legislação complementar, e se for caso de não elegibilidade para algum, explica o porquê;
- Detalhar regulamentos específicos por sector relevantes – se um investidor é da saúde, JUI informa requisitos da ANVISA; se de mineração, quotas de participação obrigatórias; etc. Basicamente, actua como front desk de informação de tudo que ele precisa saber para operar conforme as regras, evitando surpresas depois de implementar.

Implementação

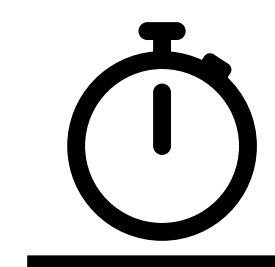
- Apoiar na articulação institucional junto a todos os

órgãos do Estado necessários para implementação do projecto. Ou seja, a JUI age como um facilitador entre o investidor e entidades como ministérios sectoriais, governos provinciais, reguladores, para garantir que requisitos como licenciamento ambiental, acesso a terrenos, ligações eléctricas, sejam tratados com rapidez.

- Assistir na resolução de quaisquer problemas ou desafios durante a fase de implementação, servindo de primeiro ponto de contato quando o investidor enfrenta um obstáculo. Exemplo: atraso na alfândega para importar equipamentos – o investidor comunica à JUI, que intervém junto à AGT para destravar.
- Assegurar a confidencialidade das informações (reforçando, pois na fase de implementação podem surgir dados de negócio igualmente sensíveis – a JUI preserva segredos comerciais ou industriais).
- Acompanhar de forma contínua a execução do projecto, conforme já mencionado – mas aqui reforça que a JUI fica realmente ao lado do investidor do início ao fim, garantindo que eventuais derrapagens sejam corrigidas em tempo, e que ele sinta o apoio do Estado em todo o percurso.

Contacto com o Mercado

- Facilitar a participação dos investidores estabelecidos em missões comerciais – por ex., incluindo-os em delegações angolanas a feiras internacionais para promover parcerias ou encontrar fornecedores e clientes.
- Organizar eventos de networking locais e internacionais entre investidores, empresários



nacionais, autoridades e financiadores, criando espaços para troca de experiências e eventual formação de consórcios ou joint-ventures.

- Estabelecer contactos com potenciais parceiros, fornecedores e clientes para os novos investidores. Isto significa que a JUI não se limita a burocracia – ela ajuda ativamente o investidor a se integrar no tecido económico local, apresentando-lhe, por exemplo, potenciais fornecedores angolanos de matéria-prima, ou clientes industriais que poderiam adquirir seu produto. Esse serviço de matchmaking aumenta o conteúdo local e o sucesso comercial do projecto.

Acompanhamento (*Aftercare*)

- Disponibilizar um programa de acompanhamento regular para cada projecto de investimento, mesmo após aprovado – com pontos de contacto agendados (por ex., reuniões trimestrais ou visitas ao local do projecto) para verificar progressos e necessidades.
- Monitorar a performance do projecto de investimento de forma sistemática, recolhendo informações sobre desembolsos, execução de obras, criação de empregos, produção iniciada, etc., ajudando a identificar desvios e propor soluções.
- Apoiar processos de expansão das operações – se o investidor decidir ampliar seu investimento, a JUI provê rapidamente informações e encaminhamentos para autorizações adicionais, servindo de parceira no crescimento.
- Notificar proactivamente os investidores sobre alterações nas políticas e regulamentos de cada sector que os afectem (ex.: mudanças fiscais, novas normas ambientais), para que possam

adequar-se sem surpresas. Este acompanhamento de alterações legislativas aumenta a confiança no ambiente de negócios e evita penalizações inadvertidas ao investidor.

Garantia e Protecção

- Garantir a confidencialidade das informações fornecidas pelos investidores, protegendo dados empresariais sensíveis.
- Assegurar transparência e processos claros durante todo o ciclo de vida do investimento; o investidor tem visibilidade do status dos seus pedidos e dos critérios de decisão.
- Assegurar que os direitos negociados ou consagrados na lei (incentivos fiscais, garantias de repatriamento de lucros, protecção contra expropriação) estejam devidamente protegidos e respeitados pelas instituições competentes. A JUI age como fiadora do cumprimento desses direitos.
- Assistir na resolução célere de quaisquer questões legais ou administrativas que surjam, funcionando como mediadora inicial antes de eventualmente encaminhar a instâncias superiores.
- Desenvolver um mecanismo de feedback seguro para os investidores avaliarem os serviços da JUI e reportarem insatisfações ou sugestões, garantindo melhoria contínua e mantendo confiança.

Em síntese, a Janela Única do Investidor consolida a filosofia de serviço centrado no investidor. Não é apenas um balcão de tramitação, mas sim um gestor de relacionamento, provedor de informação e facilitador de negócios para o investidor.

JANELA ÚNICA DO INVESTIMENTO

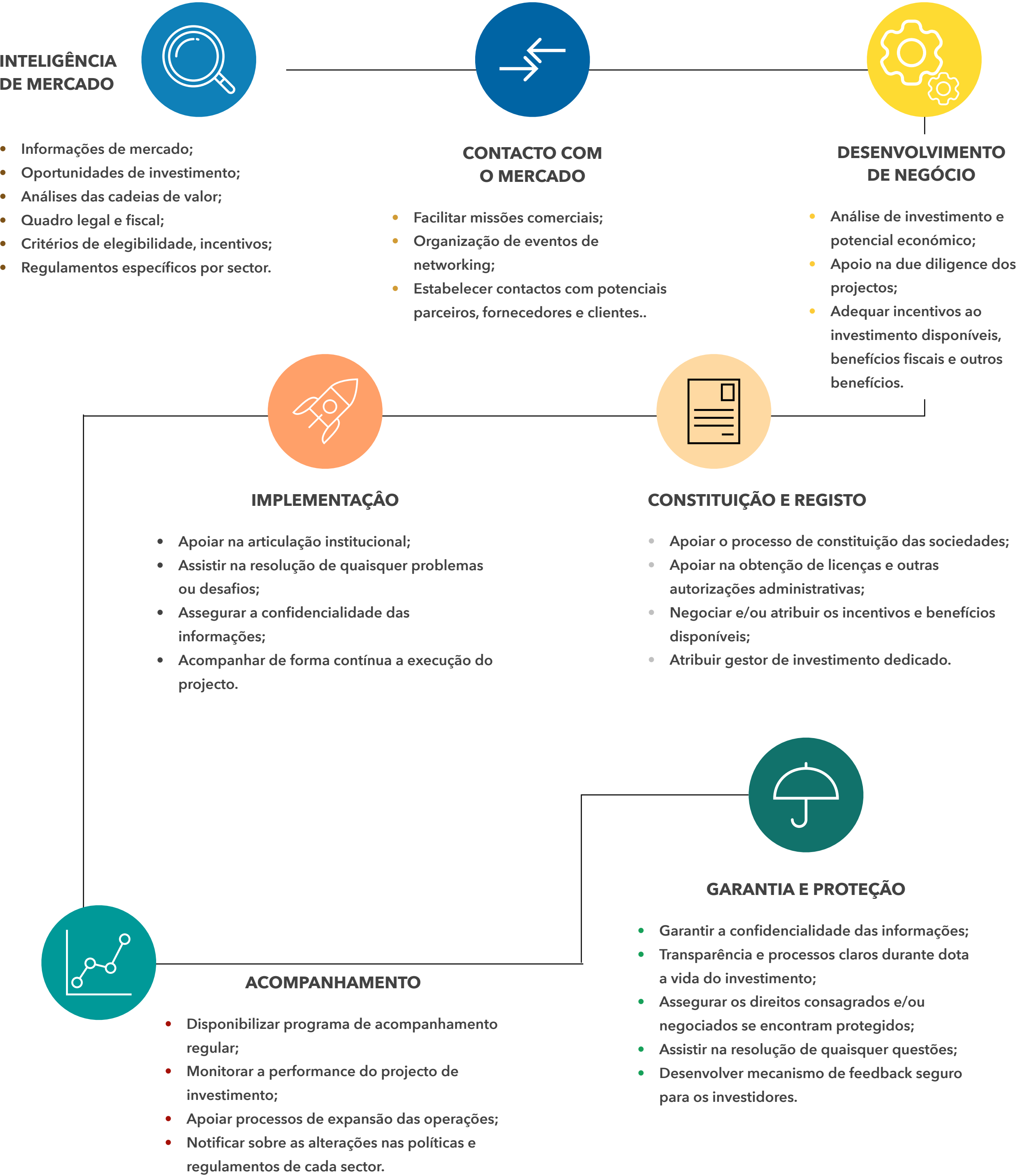


Fig. 13 - Infografia de serviços a disponibilizar na Janela Única do Investidor

DESENVOLVIMENTO

PROSPERIDADE

CRESCIMENTO



Agência de Investimento
Privado e Promoção das
Exportações