

BRENT

A ENERGIA QUE MOVIMENTA O MUNDO

RESILIÊNCIA DO PETRÓLEO NO MERCADO GLOBAL

EXISTE INSUCESSO NA TRANSIÇÃO
ENERGETICA?



MOMENTOS NO SPA RENOVAM O SEU EQUILÍBRIO.

No SPA InterContinental, cada tratamento é simples, intencional e eficaz. Técnicas precisas, produtos de qualidade e uma abordagem centrada no bem estar. O ambiente é calmo. O serviço é atento.

Para mais informações:

+244 226 30 30 21

spa.icluanda@ihg.com

Avenida Nehru n.º 2, Município do Sambizanga, Luanda, Angola



ÍNDICE

EDITORIAL

pág.4

OVERVIEW

A Resiliência do Petróleo em Angola: Entre a transição energética e a segurança energética global

pág.6

RADAR ENERGÉTICO

MIREMPET Avança com Novas Medidas Contra a Mineração Ilegal e Reforça a Regulação do Sector

pág.12

ANPG e GGPEN unem esforços para impulsionar exploração petrolífera com tecnologia espacial

pág.14

Nexus Brent | Fórum Executivo de Energia, Comunicação e Reputação

pág.18

ENTREVISTA

Paulino Jerónimo, PCA da Agência Nacional de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (ANPG)

"A diversificação económica não 'proíbe' a produção petrolífera"

pág.22

ENTREVISTA

Osvaldo de Lemos Macaia, CEO do Banco Sol Depois da Reestruturação, o Crescimento:

como o Banco Sol está a transformar eficiência, talento e tecnologia em valor sustentável

pág.40

OPINIÃO

A transição energética é irreversível, mas os combustíveis fósseis continuarão a ser o Motor logístico e industrial do mundo

pág.56



FICHA TÉCNICA

CONTACTOS: +244 940 634 524 | +244 923 246 908

E-MAIL: info@revistabrent.com | www.revistabrent.com

CONSELHO EDITORIAL

OSVALDO LEMOS MACAIA
NUNO DENDE

DIRECTOR GERAL

JOSÉ MANUEL
DIRECTOR ADMINISTRATIVO
DÉLCIO FLÁVIO

JORNALISTA EDITOR

NELSON RODRIGUES

PAGINAÇÃO

ANDRÉ SUAMINO

REVISOR/TRADUTOR

MANUEL CRISTO

IMPRENSÃO

GRÁFICA MODO 111





NELSON RODRIGUES
Editor-Chefe

UMA NOVA VOZ PARA O SECTOR DE ENERGIA

Angola vive uma fase decisiva da sua trajectória económica. Embora o processo de diversificação da economia tenha produzido avanços assinaláveis nos últimos anos, com um contributo crescente dos sectores não petrolíferos para a actividade económica nacional, o petróleo continua a ocupar uma posição central na estrutura produtiva do país. Representa mais de 95% das exportações e uma parcela significativa das receitas fiscais e das entradas de divisas, mantendo-se como um dos principais motores da economia nacional.

Mas a energia é hoje muito mais do que petróleo. É gás natural, electricidade, combustíveis, energias renováveis, infra-estruturas, tecnologia, investimento, sustentabilidade e segurança energética. É também um dos sectores mais determinantes para o crescimento económico, para a industrialização e para a melhoria das condições de vida das populações.

Apesar da sua relevância estratégica, Angola continua a dispor de poucos espaços dedicados à produção sistemática de informação especializada sobre energia, petróleo e gás. É precisamente para ajudar a preencher

“

Mas a energia é hoje muito mais do que petróleo. É gás natural, electricidade, combustíveis, energias renováveis, (...) e segurança energética”

essa lacuna que nasce a BRENT.

Mais do que uma revista, a *BRENT* pretende afirmar-se como uma plataforma de conhecimento, análise e debate sobre um dos sectores mais importantes da economia angolana e africana. O nosso compromisso é simples: produzir informação rigorosa, credível, independente e relevante para todos aqueles que acompanham a evolução da indústria energética.

Num tempo marcado pela abundância de informação, o verdadeiro desafio já não é o acesso aos dados, mas a capacidade de os interpretar, contextualizar e transformar em conhecimento útil para a tomada de decisão. Os mercados exigem cada vez mais informação especializada, análise qualificada e leitura crítica dos acontecimentos. É nesse espaço que a *BRENT* pretende posicionar-se.

A nossa missão passa por acompanhar os grandes temas que moldam o sector: os investimentos em petróleo e gás, o desenvolvimento do conteúdo local, a transição energética, a evolução dos mercados, a regulação, a geopolítica da energia e o papel crescente de África no sistema energético global.

Fá-lo-emos através de reportagens, entrevistas, análises, estudos, opinião especializada e cobertura permanente dos principais acontecimentos que influenciam o sector. Com independência editorial, espírito crítico e absoluto compromisso com os factos.

Acreditamos que o jornalismo económico especializado tem uma responsabilidade acrescida: ajudar empresas, investidores, reguladores, académicos e decisores públicos a compreender melhor as transformações que moldam a economia.

É esse o desafio que assumimos.

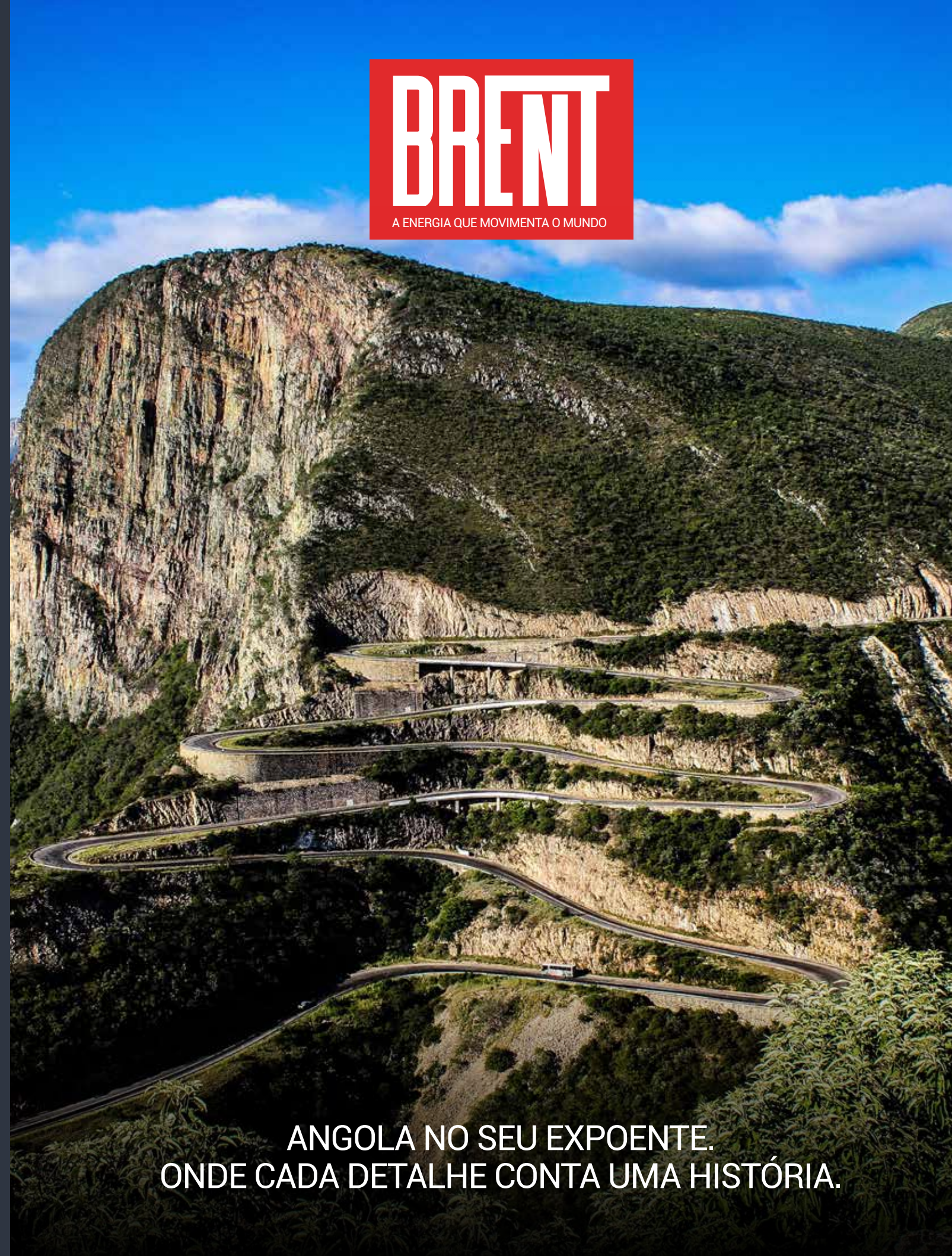
Porque uma indústria mais transparente é também uma indústria mais forte. E porque decisões melhor informadas produzem melhores resultados para as empresas, para o Estado e para os cidadãos.

Seja bem-vindo à *BRENT*.

Boa leitura.

BRENT

A ENERGIA QUE MOVIMENTA O MUNDO



**ANGOLA NO SEU EXPOENTE.
ONDE CADA DETALHE CONTA UMA HISTÓRIA.**

A Resiliência do Petróleo em Angola: Entre a transição energética e a segurança energética global

Por mais de duas décadas, analistas internacionais têm anunciado o declínio iminente da indústria petrolífera. Contudo, em 2025, o petróleo continua a ocupar uma posição central na economia mundial. A questão já não é saber quando o petróleo desaparecerá, mas como os países produtores conseguirão adaptar-se a uma transição energética que avança a ritmos diferentes consoante as regiões e as necessidades económicas. Para Angola, esta realidade tem implicações profundas.

TEXTO NELSON RODRIGUES E JOSÉ MANUEL

A narrativa da substituição acelerada dos combustíveis fósseis pelas energias renováveis tem sido frequentemente confrontada pela realidade dos mercados. Apesar dos avanços registados na energia solar, eólica e na mobilidade eléctrica, a procura global por petróleo permanece robusta.

Dados recentes da Agência Internacional de Energia (AIE) indicam que o consumo mundial continua próximo dos máximos históricos, impulsionado sobretudo pelas economias emergentes da Ásia, Médio Oriente e África. A petroquímica, a aviação, o transporte marítimo, a indústria pesada e uma parte significativa do sector logístico continuam altamente dependentes dos derivados do petróleo.

A guerra na Ucrânia, as tensões

no Médio Oriente, os ataques a infra-estruturas energéticas e as perturbações nas cadeias globais de abastecimento demonstraram, nos últimos anos, que a segurança energética voltou a ocupar um lugar central nas prioridades dos governos.

Como observou recentemente o economista energético português António Costa Silva, antigo ministro da Economia de Portugal, à margem da apresentação do estudo 'Banca em Análise', da Deloitte, "a transição energética não elimina a necessidade de segurança energética; pelo contrário, torna-a ainda mais relevante". A realidade dos mercados mostra que os países procuram simultaneamente descarbonizar as suas economias e garantir abastecimento energético estável.

ANGOLA PROCURA INVERTER O DECLÍNIO DA PRODUÇÃO

Em Angola, o petróleo continua a ser o principal pilar da economia nacional.

Segundo dados da Agência Nacional de Petróleo, Gás e Bio-combustíveis (ANPG), o sector continua a representar a esmagadora maioria das exportações do país, uma parcela substancial das receitas fiscais e a principal fonte de entrada de divisas.

Contudo, o país enfrenta um desafio estrutural conhecido: o declínio natural da produção dos campos maduros.

A produção angolana, que chegou a ultrapassar os 1,8 milhões de barris por dia em anos anteriores, estabilizou nos últimos anos em níveis significativamente inferiores. Para responder a este cenário,

o Executivo angolano e a ANPG lançaram um conjunto de reformas destinadas a aumentar a atractividade do sector.

A introdução de novos incentivos fiscais, os concursos públicos para blocos petrolíferos, a flexibilização de alguns regimes contratuais e a aposta na exploração de novas bacias sedimentares procuram criar condições para prolongar o ciclo de investimento no sector.

Nos últimos anos, operadores internacionais como a TotalEnergies, a Chevron, a ExxonMobil, a Azule Energy e a Equinor mantiveram investimentos relevantes em Angola, demonstrando que o país continua a ser considerado uma jurisdição atractiva no contexto africano.

Para especialistas do sector, o sucesso desta estratégia dependerá menos da descoberta de grandes

reservas e mais da capacidade de Angola em manter estabilidade regulatória, previsibilidade fiscal e eficiência institucional.

O GÁS NATURAL GANHA PROTAGONISMO

Se o petróleo continua central, o gás natural emerge como uma das principais apostas da próxima fase da indústria energética angolana.

A entrada em operação de novos projectos ligados ao gás e a expansão das actividades da Angola LNG reflectem uma tendência observada em todo o mundo: o gás é cada vez mais encarado como um combustível de transição.

A própria Agência Internacional de Energia reconhece que o gás natural deverá desempenhar um papel relevante nas próximas décadas, sobretudo em países que procuram

reduzir emissões sem comprometer a segurança energética.

Para Angola, o desenvolvimento desta indústria representa uma oportunidade adicional de diversificação das fontes de receita dentro do próprio sector energético.

A TRANSIÇÃO ENERGÉTICA SERÁ MAIS LENTA DO QUE MUITOS ANTECIPAVAM

Uma das conclusões mais consensuais entre os especialistas é que a transição energética não será linear.

Embora os investimentos em energias renováveis estejam a crescer rapidamente, a procura mundial de energia continua igualmente a aumentar.

Segundo diversos cenários internacionais, o crescimento económico e demográfico dos países



direitos reservados

“O OFFSHORE NAMIBIANO NÃO É UMA AMEAÇA PARA ANGOLA”, ALERTAM ESEPCIALISTAS

A leitura técnica em torno das recentes descobertas de petróleo no offshore da Namíbia — sobretudo na Bacia de Orange — tem sido relativamente consensual entre analistas e instituições do sector: trata-se de um desenvolvimento relevante para a geologia petrolífera do Atlântico Sul, mas ainda insuficiente para representar uma ameaça directa à posição de Angola no curto e médio prazo.

Segundo especialistas da consultora Rystad Energy, as descobertas “confirmam a existência de um sistema petrolífero altamente prolífico na margem atlântica sul”, embora ainda seja necessário “um ciclo adicional de perfuração, testes de produção e confirmação de volumes recuperáveis antes de qualquer reconfiguração material das reservas globais”.

No plano institucional, a International Energy Agency tem reiterado que novas fronteiras offshore tendem a “reforçar a resiliência da oferta global de petróleo no médio prazo”, sem alterar de forma estrutural a trajectória de transição energética em curso, marcada pela electrificação progressiva e pela eficiência energética.

Por seu lado, a African Energy Chamber enquadra estas descobertas como uma oportunidade estratégica para o continente, defendendo que o avanço exploratório na Namíbia “reforça o Atlântico Sul como nova província energética global” e poderá atrair fluxos adicionais de investimento para actividades de exploração e desenvolvimento upstream em África.

Do lado das operadoras, tanto a TotalEnergies como a Shell têm vindo a sublinhar que o interesse na Namíbia insere-se numa estratégia global de reposição de reservas em bacias de elevado potencial geológico. No entanto, reconhecem que a viabilidade económica continua dependente de factores como custos de desenvolvimento em águas profundas, logística de evacuação e estabilidade regulatória.

Para Angola, o consenso entre analistas do sector é relativamente claro: não há, neste momento, qualquer indicação de substituição ou erosão da sua relevância petrolífera. A indústria angolana mantém vantagens estruturais significativas, incluindo infra-estrutura offshore madura, know-how acumulado em águas profundas e uma cadeia de fornecedores consolidada.



A competitividade futura da indústria petrolífera dependerá cada vez menos apenas dos recursos existentes no subsolo e cada vez mais da capacidade tecnológica instalada”

emergentes exigirá um mix energético mais diversificado, onde combustíveis fósseis e energias renováveis coexistirão durante várias décadas.

Neste contexto, a principal questão para países produtores como Angola não é abandonar o petróleo, mas produzir de forma mais eficiente, sustentável e competitiva.

A redução da intensidade carbónica das operações, o combate à queima de gás, a electrificação das infra-estruturas petrolíferas e a adopção de práticas ambientais mais rigorosas tornaram-se factores decisivos para a manutenção da competitividade internacional.

TECNOLOGIA REDEFINE A INDÚSTRIA

Outra transformação silenciosa está a ocorrer nos bastidores da indústria petrolífera.

A digitalização, a inteligência artificial, a análise avançada de dados e a automação industrial estão a alterar profundamente os modelos operacionais das grandes empresas energéticas.

Hoje, plataformas offshore utilizam sistemas preditivos capazes de identificar falhas antes de ocorrerem, reduzir custos operacionais e otimizar a produção.

Para Angola, esta transformação representa uma oportunidade para aumentar produtividade, reduzir desperdícios e formar uma nova geração

de especialistas em tecnologias aplicadas à energia.

A competitividade futura da indústria petrolífera dependerá cada vez menos apenas dos recursos existentes no subsolo e cada vez mais da capacidade tecnológica instalada.

CONTEÚDO LOCAL CONTINUA A SER UM DESAFIO ESTRATÉGICO

Uma das prioridades assumidas pelas autoridades angolanas é assegurar que a riqueza gerada pelo petróleo tenha maior impacto na economia nacional.

A política de conteúdo local tem procurado aumentar a participação de empresas angolanas na cadeia de fornecimento da indústria, promover a transferência de conhecimento e criar emprego qualificado.

Apesar dos progressos regista-

dos, especialistas defendem que ainda existe um longo caminho para consolidar um verdadeiro ecossistema industrial associado ao petróleo e ao gás.

O acesso ao financiamento, a qualificação técnica, a certificação internacional e a capacidade de execução continuam entre os principais desafios enfrentados pelas empresas nacionais.

O FUTURO SERÁ DE ADAPTAÇÃO, NÃO DE SUBSTITUIÇÃO

O debate energético internacional está a evoluir de uma lógica de substituição para uma lógica de coexistência.

O petróleo já não é visto apenas como uma fonte de energia, mas como uma componente de um sistema energético global cada vez mais complexo.

Para Angola, a próxima década será decisiva.

O país terá de continuar a atrair investimento para novos projectos, desenvolver a indústria do gás, acelerar a transformação digital, reforçar o conteúdo local e garantir que as receitas petrolíferas contribuam para uma economia mais diversificada e resiliente.

A verdadeira resiliência do petróleo não reside apenas na capacidade da indústria sobreviver à transição energética. Reside, sobretudo, na capacidade dos países produtores transformarem os recursos de hoje em bases sustentáveis para o crescimento de amanhã.

E, nesse domínio, o maior desafio de Angola não está debaixo do solo. Está na forma como gere as oportunidades que dele continuam a emergir.



direitos reservados



OPORTUNIDADES PARA ANUNCIANTES

A **BRENT** oferece uma plataforma única para empresas que desejam alcançar o nosso público qualificado. As oportunidades incluem:

ANÚNCIOS PREMIUM: Espaços de página inteira ou meia página, com design impactante.

PUBLIREPORTAGENS: Artigos patrocinados que contam a história da sua empresa.

PATROCÍNIOS EXCLUSIVOS: Associação a secções específicas, como entrevistas ou análises de mercado.

CANAIS DIGITAIS: Banners interativos e campanhas em newsletters e redes sociais.

Anunciar na **BRENT** significa alinhar a sua marca com uma publicação de prestígio, garantindo visibilidade junto de decisores e líderes do setor petrolífero.



CONTACTOS:

+244 940 634 524 | +244 923 246 908

E-mail: info@revistabrent.com



A NOVA VOZ DO SECTOR PETROLÍFERO

+244 921 984 864

MIREMPET Avança com Novas Medidas Contra a Mineração Ilegal e Reforça a Regulação do Sector

O Ministério dos Recursos Minerais, Petróleo e Gás (MIREMPET) anunciou o reforço das acções de fiscalização e controlo da actividade mineira na província da Huíla, numa estratégia destinada a travar a exploração ilegal de recursos minerais e promover uma actividade extractiva mais organizada, sustentável e alinhada com a legislação em vigor.

A iniciativa surge num contexto de crescente preocupação das autoridades com o aumento de práticas ilegais de exploração de ouro e outros minerais, fenómeno que continua a representar desafios para a arrecadação de receitas do Estado, a protecção ambiental e a segurança das comunidades. Segundo o MIREMPET, o combate ao garimpo ilegal exige uma actuação coordenada entre os diferentes órgãos do Estado e uma fiscalização permanente das áreas de exploração.

Durante encontros realizados no Lubango com operadores minei-



ros e autoridades locais, o ministro dos Recursos Minerais, Petróleo e Gás, Diamantino Azevedo, reiterou a necessidade de garantir que a actividade mineira decorra dentro dos parâmetros legais, contribuindo para

o desenvolvimento económico da província e para a criação de benefícios concretos para as comunidades.

As autoridades recordam que a Lei n.º 8/24 veio reforçar os mecanismos de combate à mineração ilegal, criminalizando não apenas os indivíduos envolvidos directamente na exploração clandestina, mas também aqueles que promovem, financiam ou facilitam estas actividades. O diploma legal é actualmente apontado pelo sector como um dos principais instrumentos para proteger os minerais estratégicos do país.

A província da Huíla é considerada uma das regiões com maior potencial para a produção aurífera em Angola. Contudo, a presença de exploração ilegal em algumas áreas tem preocupado as autoridades provinciais, que alertam para os impactos negativos da actividade clandestina sobre as concessões legalmente atribuídas, a arrecadação fiscal e o desenvolvimento sustentável da região.

Dados divulgados anteriormente pelas forças de segurança indicam que a mineração ilegal continua a mobilizar milhares de pessoas em diversos municípios da província, levando à realização de operações regulares para dismantlar redes envolvidas na exploração e tráfico ilícito de minerais.

Com o reforço das acções de fiscalização, o MIREMPET pretende assegurar uma maior observância das normas legais, incentivar a exploração responsável dos recursos minerais e criar condições para que o sector contribua de forma mais efectiva para a diversificação da economia nacional.



As autoridades recordam que a Lei n.º 8/24 veio reforçar os mecanismos de combate à mineração ilegal, criminalizando não apenas os indivíduos envolvidos directamente na exploração clandestina, mas também aqueles que promovem (...)

Angola promove potencial mineiro, petrolífero e energético junto de investidores europeus

Angola reforçou a sua estratégia de captação de investimento estrangeiro ao apresentar, em vários fóruns realizados na Europa, as oportunidades existentes nos sectores mineiro, petrolífero e energético, considerados fundamentais para a diversificação económica e para o crescimento sustentável do país.

A iniciativa, liderada pelo Ministério dos Recursos Minerais, Petróleo e Gás (MIREMPET), teve como principal objectivo divulgar o potencial dos recursos naturais angolanos e atrair parceiros interessados em investir na exploração, transformação e desenvolvimento de projectos estratégicos.

Durante os encontros com empresários, investidores e representantes institucionais europeus, a delegação angolana destacou as reformas implementadas nos últimos anos para melhorar o ambiente de negócios, aumentar a transparência e reforçar a segurança jurídica dos investimentos. O Executivo considera que estas medidas têm contribuído para tornar Angola um destino cada vez mais atractivo para o capital internacional.

No sector mineiro, Angola apresentou o vasto potencial associado à exploração de minerais estratégicos, incluindo ouro, cobre, ferro, terras raras, nióbio e lítio, recursos que ganham importância crescente no contexto da transição energética mundial. O país procura posicionar-se como fornecedor relevante de matérias-primas críticas para as indústrias tecnológicas e energéticas do futuro.

No domínio dos hidrocarbonetos, a delegação destacou as oportunidades existentes nas bacias

petrolíferas onshore e offshore, bem como os projectos em desenvolvimento na indústria do gás natural. As autoridades angolanas defendem que o gás deverá assumir um papel cada vez mais relevante na matriz energética nacional e na industrialização do país.

Outro dos pontos apresentados aos investidores foi o conjunto de infra-estruturas estratégicas que estão a transformar o ambiente económico nacional, com destaque para os corredores logísticos do Lobito, Luanda e Moçâmedes, considerados fundamentais para o escoamento da produção mineira e energética e para a integração de Angola nos mercados regionais e internacionais.

Segundo o MIREMPET, a promoção internacional das potencialidades angolanas pretende não apenas atrair

investimento directo estrangeiro, mas também estimular parcerias tecnológicas, formação de quadros nacionais e transferência de conhecimento para os diversos segmentos da indústria extractiva.

A aposta surge num momento em que a Europa procura diversificar as suas fontes de abastecimento de energia e matérias-primas estratégicas, abrindo novas oportunidades para países com elevado potencial geológico e energético, como Angola.

Com esta ofensiva diplomática e económica, Angola procura consolidar a sua posição como um dos principais destinos africanos para investimentos nos sectores da mineração, petróleo, gás e energia, reforçando simultaneamente a estratégia de diversificação da economia nacional.



ANPG e GGPEN unem esforços para impulsionar exploração petrolífera com tecnologia espacial

A Agência Nacional de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (ANPG) e o Gabinete de Gestão do Programa Espacial Nacional (GGPEN) formalizaram uma parceria estratégica destinada a reforçar a actividade de exploração petrolífera em Angola através da utilização de tecnologias avançadas de sensoriamento remoto. O acordo foi assinado durante o Fórum Internacional ANGOTIC 2026.

A iniciativa prevê a implementação de um projecto-piloto focado na avaliação do potencial de hidrocarbonetos nas bacias interiores do país. A metodologia baseia-se na identificação de sinais naturais de petróleo e gás à superfície, conhecidos como macro e microexsudações, por meio da análise de imagens de satélite e da resposta espectral dos solos e da vegetação.

Segundo os responsáveis das duas instituições, a tecnologia permitirá

reduzir significativamente os custos e os riscos associados às actividades exploratórias em áreas remotas e de difícil acesso. O uso de dados espaciais deverá contribuir para uma melhor definição das zonas com maior potencial petrolífero, optimizando a tomada de decisões e aumentando a eficiência dos programas de exploração.

Durante o evento, especialistas da ANPG apresentaram igualmente os resultados da cooperação já existente com o GGPEN no domínio da monitorização ambiental. A utilização de imagens de satélite tem permitido acompanhar operações petrolíferas offshore, detectar derrames de hidrocarbonetos e reforçar a fiscalização ambiental de forma independente e em tempo real. (ANPG)

O Director de Exploração da ANPG, Lúmen Sebastião, destacou que o projecto ajudará a enfrentar os desafios logísticos associados ao

estudo de vastas áreas do território nacional, permitindo concentrar recursos nas zonas mais promissoras. Numa primeira fase, a metodologia será desenvolvida, calibrada e validada antes de uma eventual aplicação em larga escala. (ANPG)

Além da exploração petrolífera, as duas instituições manifestaram interesse em expandir a cooperação para o sector dos biocombustíveis, através da identificação e mapeamento de áreas com potencial para produção de biomassa, reforçando a aposta nacional em soluções energéticas sustentáveis.

A parceria insere-se na estratégia de transformação digital do sector energético angolano e demonstra o crescente papel das tecnologias espaciais no apoio ao desenvolvimento económico e à gestão sustentável dos recursos naturais do país.

ANPG



DESENHO GRÁFICO E IMPRESSÃO DIGITAL

NOSSOS SERVIÇOS:

LIVROS | REVISTAS | CARIMBOS | CARTÕES | AGENDAS
CANETAS LONAS | VINIL | ROLL UP | BANNERS
PLACAS | ACRÍLICO | PVC | PASSES | MATERIAL
PUBLICITÁRIO E CAMPANHAS.

Qualidade Única
Experiência Inesquecível



+244 923 890 836 | info@modo111.com

www.modo111.com

Av. Luther Rescova, Bairro 15 de Fevereiro (Próximo a IECA)
Luanda - Angola

Fogareiros melhorados impulsionam emprego e reduzem pressão sobre as florestas

Projecto combina descarbonização, desenvolvimento comunitário e formação profissional para milhares de beneficiários.

TEXTO BORRALHO NDOMBA

No interior do Centro Dom Bosco, num dos bairros suburbanos do município do Hoji Ya Henda, em Luanda, o som das máquinas mistura-se com a expectativa de dezenas de jovens trabalhadores que diariamente produzem uma ferramenta aparentemente simples, mas com potencial para transformar a vida de milhares de famílias angolanas: os fogareiros melhorados.

Foi neste local que a Eni inaugurou, a 23 de Junho, a sua nova unidade de produção de fogareiros, uma infra-estrutura que mais do que triplica a capacidade de fabrico destes equipamentos em Angola e reforça a aposta da empresa na promoção da cozinha limpa e na redução das emissões associadas ao uso tradicional de carvão e lenha.

A cerimónia contou com a presença do ministro dos Recursos Minerais, Petróleo, Gás e Biocombustíveis, Diamantino Azevedo, do administrador municipal do Hoji Ya Henda, Mário de Oliveira Bastos, e de representantes da Eni e dos parceiros sociais envolvidos no projecto.

Para o ministro Diamantino Azevedo, a iniciativa representa

um exemplo da forma como a indústria extractiva pode contribuir para responder simultaneamente aos desafios ambientais, sociais e económicos do país.

“Este projecto tem várias dimensões. Por um lado, mostra que a indústria petrolífera não está alheia às questões climáticas que afectam o nosso país. Demonstra também a necessidade de continuarmos a apoiar a formação técnico-profissional dos nossos jovens e a responder aos desafios enfrentados pelas populações rurais”, afirmou o governante.

UMA RESPOSTA PARA DESAFIOS REAIS

Em muitas regiões de Angola, cozinhar continua a depender da utilização intensiva de lenha e carvão vegetal. Para milhões de famílias africanas, esta realidade significa maiores despesas domésticas, degradação ambiental e exposição diária ao fumo tóxico dentro das habitações.

É precisamente neste contexto que surge o programa Eni for Clean Cooking, através do qual a empresa distribui fogareiros de elevada eficiência energética, concebidos para consumir menos combustível e reduzir significativamente as emissões.

Segundo João Maria da Silva, Director-Geral da Eni Natural Energies em Angola, o programa já alcançou mais de um milhão de pessoas no país e pretende beneficiar 3,5 milhões até 2030.

“O nosso objectivo é contribuir

para a melhoria das condições de vida das famílias, reduzindo o consumo de combustível e gerando benefícios concretos para a saúde, o ambiente e o desenvolvimento económico local”, afirmou.

A nova fábrica de Luanda complementa a unidade de Benguela, recentemente modernizada, permitindo aumentar substancialmente a capacidade de produção nacional e responder à crescente procura pelos equipamentos.

Actualmente, o projecto já criou mais de 260 postos de trabalho directos nas áreas de produção, distribuição e logística. Com a expansão da operação, prevê-se a criação de novas oportunidades de emprego nos próximos anos.



Este projecto tem várias dimensões. Por um lado, mostra que a indústria petrolífera não está alheia às questões climáticas que afectam o nosso país



A LIGAÇÃO ENTRE COZINHA LIMPA E DESCARBONIZAÇÃO

À primeira vista, a produção de fogareiros pode parecer distante dos grandes debates sobre alterações climáticas e neutralidade carbónica. Para a Eni, porém, os dois temas estão profundamente ligados.

Fabien Cochet, responsável pelas actividades de compensação de carbono da empresa, considera o projecto um exemplo concreto da estratégia adoptada pela multinacional para atingir a meta de emissões líquidas nulas até 2050.

“O evento de hoje é um exemplo concreto de como abordamos a transição energética. Na Eni, estamos comprometidos com a meta de emissões líquidas nulas até 2050. A ini-

ciativa de compensação de carbono desempenha um papel fundamental nesta jornada”, afirmou.

Segundo o responsável, a estratégia passa por combinar a redução directa das emissões com projectos capazes de gerar benefícios ambientais e sociais duradouros.

“A nossa abordagem baseia-se num princípio simples: combinar a redução de emissões com soluções de carbono de alta qualidade, gerando, ao mesmo tempo, benefícios tangíveis para as comunidades locais.”

Fabien Cochet acrescentou que os projectos de compensação de carbono devem ser ambientalmente robustos, socialmente inclusivos e economicamente sustentáveis.

“O projecto que apresentamos

hoje é um dos exemplos mais avançados desta abordagem integrada.”

O responsável recordou ainda que o acesso à cozinha limpa continua a ser um dos maiores desafios sociais da África Subsaariana.

“Quase mil milhões de pessoas ainda não têm acesso a sistemas de cozinha limpa e sustentáveis. Isto não é apenas uma questão ambiental. É também um grande desafio em termos de saúde e do dia-a-dia das pessoas.”

FORMAÇÃO, EMPREGO E INCLUSÃO

A aposta da Eni não se limita à distribuição dos fogareiros. O programa integra igualmente acções de formação profissional, inclusão social e desenvolvimento comunitário.

Estão previstos programas de especialização técnica para cerca de 2.400 estudantes, a atribuição de 130 bolsas de estudo plurianuais nas áreas do ambiente e das energias renováveis e a criação de um centro de formação profissional em Luanda.

As actividades são desenvolvidas em parceria com os Salesianos de Dom Bosco e a organização Médicos com África CUAMM, envolvendo igualmente campanhas de sensibilização para a nutrição, higiene e saúde comunitária.

Para Diamantino Azevedo, estas iniciativas demonstram que é possível compatibilizar a exploração dos recursos naturais com benefícios concretos para a população.

“Estas dimensões ajudam a sociedade a compreender a relevância de continuarmos a explorar os nossos recursos minerais, sejam petróleo, gás ou outros minerais

sólidos, mas fazendo-o sempre com elevada consciência ambiental e criando impacto directo na vida da nossa população e dos nossos jovens”, sublinhou.

UM PROJECTO QUE NASCEU NO HOJI YA HENDA

Para a Administração Municipal do Hoji Ya Henda, a inauguração da unidade de produção representa também a concretização de uma aposta feita há vários anos para atrair investimentos com impacto económico e social para o município.

O administrador municipal, Mário de Oliveira Bastos, recordou que o projecto foi apresentado ainda numa fase embrionária durante a Feira dos Municípios e Cidades de Angola, realizada em Benguela.

“Penso que fomos felizes quando, no ano passado, levámos este projecto, ainda numa fase embrionária,

à Feira dos Municípios e Cidades de Angola. Tivemos a oportunidade de apresentá-lo ao Presidente da República, João Lourenço, que visitou o nosso stand, procurou conhecer melhor a iniciativa e atribuiu-lhe a devida importância”, afirmou.

Segundo o responsável, a inauguração da unidade industrial demonstra que os esforços realizados pela administração local produziram resultados concretos.

“Hoje, com a inauguração desta fábrica no nosso município, estamos a valorizar aquilo que foi feito no passado e a demonstrar que valeu a pena apostar neste projecto.”

Mário de Oliveira Bastos destacou ainda os benefícios que os fogareiros melhorados poderão trazer às famílias, sobretudo nas zonas onde o acesso à energia continua a ser limitado.

“Este projecto não traz apenas

emprego para a nossa comunidade. Também oferece às famílias, particularmente nas áreas onde não existe acesso à energia, a possibilidade de reduzir os custos associados à preparação dos alimentos. Antes, muitas famílias gastavam mais dinheiro na compra de lenha e carvão. Hoje, podem cozinhar de forma mais eficiente e com menores custos”, referiu.

A MAIOR FÁBRICA DE FOGAREIROS DE ANGOLA

A dimensão do projecto pode ser medida não apenas pelo impacto social que pretende alcançar, mas também pela capacidade produtiva instalada no Centro Dom Bosco. Para os Salesianos, parceiros da Eni na implementação da iniciativa, a nova unidade representa um marco na história da instituição em Angola.

Máximo Herrera, director do Centro Profissional Dom Bosco e director nacional do projecto de fabrico e distribuição de fogareiros, considera que a inauguração simboliza um salto qualitativo para uma organização que há mais de quatro décadas aposta na educação e formação profissional dos jovens angolanos.

“É realmente um momento histórico porque demos um salto de qualidade. Os Salesianos Dom Bosco estão

presentes em Angola há 45 anos, sobretudo na área da educação, desde o ensino inicial até ao universitário e à formação profissional. Hoje damos um passo importante com aquilo que, modestamente, considero ser a maior fábrica de fabrico de fogareiros em Angola”, afirmou.

Segundo o responsável, o equipamento produzido na unidade permite reduzir em cerca de 50 por cento o consumo de lenha e carvão vegetal, contribuindo para diminuir a pressão sobre os recursos florestais e para reduzir a emissão de fumos nocivos no interior das habitações.

“Este fogareiro consome 50 por cento menos de lenha ou carvão. Estamos a contribuir para um melhor aproveitamento dos nossos recursos florestais, reduzindo o abate de árvores. Além disso, produz menos fumo e melhora as condições em que as famílias cozinham”, explicou.

A iniciativa contempla igualmente a promoção da culinária nacional. Durante a inauguração, os visitantes puderam acompanhar demonstrações gastronómicas que procuraram mostrar a eficiência dos fogareiros na preparação de pratos típicos angolanos.

Com uma capacidade instalada de cerca de 14 mil fogareiros por mês, a unidade opera inteiramente com

mão-de-obra local. Actualmente, cerca de 70 jovens trabalham directamente na produção, dos quais 35 são rapazes e 35 são raparigas, todos formados em áreas técnicas, particularmente na soldadura.

Os fogareiros não são comercializados. São distribuídos gratuitamente a famílias que ainda dependem da lenha e do carvão para cozinhar, sendo os custos de produção integralmente financiados pela Eni.

De acordo com Máximo Herrera, mais de 145 mil fogareiros já foram distribuídos nos últimos três anos. A meta passa por alcançar cerca de 720 mil unidades distribuídas em sete províncias angolanas.

Para concretizar essa operação logística, as equipas do projecto já percorreram mais de 877 mil quilómetros por estrada, transportando fogareiros para diferentes comunidades do país.

A fábrica tornou-se igualmente um espaço de inclusão profissional para dezenas de jovens. Entre eles encontra-se Yurema Francisco, soldadora e integrante da equipa de montagem.

“Sou soldadora e actualmente trabalho na área de montagem e ensamblagem dos fogareiros”, afirmou.

O DESAFIO DA CREDIBILIDADE AMBIENTAL

Num momento em que cresce o debate internacional sobre o chamado greenwashing — a promoção de iniciativas ambientais sem resultados efectivos — o ministro assegurou que existem mecanismos de acompanhamento e fiscalização dos projectos desenvolvidos pelas operadoras do sector.

“O Ministério dispõe de estruturas de fiscalização para toda a actividade mineira e petrolífera, bem como para os projectos sociais desenvolvidos pelas operadoras. Esses mecanismos estão devidamente implementados e são acompanhados pelo Ministério e pelas agências reguladoras”, explicou.



Este fogareiro consome 50 por cento menos de lenha ou carvão. Estamos a contribuir para um melhor aproveitamento dos nossos recursos florestais, reduzindo o abate de árvores. Além disso, produz menos fumo e melhora as condições em que as famílias cozinham”

Diamantino Azevedo sublinhou ainda que nenhum projecto avança sem cumprir os requisitos ambientais exigidos pela legislação angolana.

“Hoje não há qualquer projecto sem licença ambiental e sem o cumprimento dos requisitos estabelecidos. Existe uma articulação permanente com o Ministério do Ambiente e temos vindo a incorporar uma forte consciência ambiental em todas as actividades do sector.”

O governante destacou igualmente os esforços realizados pela indústria petrolífera para reduzir a queima de gás nas operações de produção.

“Temos metas para a diminuição da queima de gás, temos reduzido bastante essa prática e vamos continuar a trabalhar para alcançar resultados ainda melhores.”

UM MODELO PARA O FUTURO

Enquanto os trabalhadores continuam a montar os fogareiros nas oficinas do Centro Dom Bosco, o projecto assume um significado que vai além dos números de produção.

Representa uma tentativa de responder simultaneamente a vários desafios do desenvolvimento: combater a pobreza energética, reduzir impactos ambientais, criar empregos, formar jovens e contribuir para as metas globais de descarbonização.

Num continente onde milhões de famílias ainda cozinham com recursos tradicionais, iniciativas como esta mostram que a transição energética pode começar em casa — literalmente à volta do fogão.

QUANDO A FORMAÇÃO SE TRANSFORMA EM OPORTUNIDADE

Por detrás dos números da produção e das metas de descarbonização existem histórias de vida que ajudam a compreender o verdadeiro alcance do projecto.

Entre os jovens que hoje trabalham na unidade de produção encontra-se Jurema Francisco.

Formada inicialmente em enfermagem, passou vários anos à procura de emprego sem conseguir uma oportunidade que lhe permitisse construir o futuro que idealizava.

“A minha vida era cheia de incertezas. Terminei o curso técnico de enfermagem com muitos sonhos e vontade de trabalhar, mas durante anos procurei emprego sem sucesso. O mais difícil não era apenas não ter trabalho, mas pensar que não conseguiria ajudar a minha mãe, apoiar os meus irmãos ou continuar os meus estudos”, recordou.

Apesar das dificuldades, nunca abandonou a esperança de encontrar uma oportunidade. Essa oportunidade surgiu no Centro Dom Bosco, onde decidiu frequentar um curso de soldadura industrial, numa área completamente diferente da sua formação inicial.

“Vi aquilo como uma oportunidade e abracei-a da melhor forma possível. Dediquei-me, esforcei-me e consegui concluir a formação com mérito”, contou.

Posteriormente, frequentou igual-

mente uma formação em economia circular, até receber uma proposta de estágio que viria a mudar o rumo da sua vida profissional.

“Foi a minha primeira oportunidade de trabalho. Desde então procuro aproveitar cada experiência e aprender o máximo possível”, afirmou.

Hoje, Jurema integra a equipa de produção dos fogareiros melhorados, tornando-se um exemplo do impacto que a formação profissional pode ter na vida dos jovens.

Uma trajetória semelhante é a de Alexandrino, antigo formando do Centro Dom Bosco que chegou ao projecto através do curso de soldadura industrial.

Inicialmente, procurava apenas uma qualificação técnica. No entanto, o seu desempenho durante a formação abriu portas para novas responsabilidades dentro da unidade de produção.

“Quando terminei o curso com distinção, foi-me apresentada a proposta para assumir funções de supervisor de produção. Não era exactamente aquilo que imaginava para o meu percurso, mas aceitei o desafio”, explicou.

Actualmente, desempenha funções de coordenação na área de soldadura e estampagem de peças, liderando equipas e acompanhando o processo produtivo.

“É uma responsabilidade muito grande. Coordenar pessoas, orientar actividades e trabalhar em equipa tem sido um desafio constante, mas também uma oportunidade de crescimento profissional”, afirmou.

Para os responsáveis do projecto, histórias como as de Jurema e Alexandrino demonstram que a iniciativa vai além da produção de fogareiros. Ao associar formação técnica, inclusão social e emprego, o programa procura criar oportunidades duradouras para jovens angolanos, ao mesmo tempo que promove soluções mais sustentáveis para as famílias e para o ambiente.



O FUTURO DO PETRÓLEO EM ANGOLA PASSA POR AQUI.

Garanta o seu acesso privilegiado às principais tendências, análises e oportunidades do sector. Assine a nossa *newsletter* em www.revistabrent.com e transforme informação em vantagem competitiva.



PAULINO JERÓNIMO, PCA DA AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO, GÁS E BIOCOMBUSTÍVEIS (ANPG)

“A diversificação económica não ‘proíbe’ a produção petrolífera”

Criada por meio do Decreto Presidencial n.º 49/19, de 6 de Fevereiro, a Agência Nacional de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (ANPG) passou a exercer o papel de concessionária nacional e reguladora do upstream petrolífero. Esta instituição tem à testa, como presidente do Conselho de Administração (PCA), o engenheiro Paulino Jerónimo. Com o responsável, a Brent conversou sobre os meandros do sector numa altura em que esta indústria é o principal motor da economia nacional e surgem desafios como o da diversificação económica. O compromisso com transparência, o investimento e crescimento sustentável do sector são, dentre os assuntos, que pode acompanhar nesta entrevista.

TEXTO REDACÇÃO FOTOS BRENT

Estamos prestes a terminar um ciclo político que vai até o próximo ano. Gostava de saber de si quais são as prioridades que a agência tem para o sector até pelo menos 2030?

A prioridade principal é manter a produção acima de um milhão de barris por dia e manter a produção de gás à volta de mil milhões de pés cúbicos por dia, que é, de facto, a capacidade da nossa fábrica de liquefação de gás Angola LNG. Para este fim, nós temos quatro caminhos já traçados.

Quais são?

Primeiro é a revitalização dos campos maduros, e esta revitalização será feita principalmente com o projecto de produção incremental, que visa dar incentivos fiscais, ou incentivos, às empresas que produzirem acima da média esperada. Deixe dar-lhe um exemplo prático: nós negociamos o projecto de produção incremental para o campo da área no Bloco 17, que em condições normais deste projecto produziria cerca de 100 a 130 milhões de barris até

o fim da sua vida útil. Com este projecto e com os investimentos que forem feitos, estas reservas saltarão de 100 a 130 para cerca de 500 bilhões de barris de óleo. Então, mostra que os nossos campos ainda têm a capacidade de produzir mais, começamos a ser inventivos, ter iniciativas que, de facto, promovam o investimento. Neste caso concreto da bolsa incremental, o incentivo foi, considerando que a partir do petróleo bruto nos campos maduros, na maior parte dos campos maduros,



já é muito favorável ao Estado, mas temos que respeitar esse princípio porque é contratual, mas também ao mesmo tempo reconhecemos que esse tipo de situação não traz novos investimentos.

Então, qual é o desafio para atracção de novos investimentos?

O desafio que foi colocado aos operadores é: nós temos um perfil de produção negociado para os próximos 10, 15 anos; quem produzir acima desse perfil de produção, no delta produzido acima, terá o incentivo. Então, é com esse incentivo, que não só vem do exemplo que estava a mencionar há pouco tempo no Campo Dalia, que vamos atrair cerca de 6 mil milhões de dólares nos próximos 4, 5 anos de investimento. Então, a discussão é: o Estado, hoje, terá direito a 100 a 130 milhões, 90% desta reserva, contra os 70% que terá em caso de incentivo. E claro está que 90% de 100 é menor do que 70% de 500. Então, esta é a lógica: estamos, nesta altura, a negociar com outros blocos. Já fechamos na prática em negociações, vão agora à aprovação superior. Então, o pilar principal para a manutenção dessa produção acima de um milhão de barris é a revitalização dos campos maduros.

E isso surge na sequência de que se fala em declínio dos campos maduros em termos de produção?

Exactamente, isso tem a ver com o combate ao declínio nos campos maduros. Temos que criar incentivos de maneira que haja mais investimento. Mas eu só me referi agora ao primeiro eixo. Nós temos o se-



Com o novo consórcio de gás, arrancaremos para uma segunda fase desse mesmo novo consórcio, que vai desenvolver os campos de gás não associados do Bloco 2 e do Bloco 3, e vamos claramente melhorar a eficiência em termos da utilização de gás”



gundo eixo, que é o desenvolvimento das novas descobertas. Descobertas já feitas, temos um exemplo concreto, que é o desenvolvimento do Campo Caminho no Bloco 20, que deverá começar a produzir no final de 2027. Nessa altura, estamos a discutir o desenvolvimento do Campo Paz no Bloco 31, com a empresa Azul. Essas séries de desenvolvimentos também vão contribuir para a manutenção desta produção acima de um milhão de barris por dia. Por outro lado, nós precisamos melhorar a eficiência operacional, porque nós temos tido muitas paragens de produção não planificadas.

Como assim?

Há aquelas paragens que são planificadas para a manutenção dos equipamentos, mas há aquelas paragens não planificadas que têm a ver com o mau funcionamento destes equipamentos. Então, precisamos melhorar a eficiência melhorando a manutenção preventiva. Felizmente, este projecto de produção incremental tem a ver não só com a melhoria da produção dos poços, mas também tem a ver com a melhoria das instalações na superfície, porque sem essas instalações não há produção. Há um outro eixo; esse que eu referi é o terceiro eixo, e há um quarto eixo em relação ao gás, que é incentivar o desenvolvimento e a produção de novos campos de gás. Se vocês tiveram conhecimento, nós começamos a produzir os campos de Maboqueiro e Quiluma no Bloco 1. Com o novo consórcio de gás, arrancaremos para uma segunda fase desse mesmo novo consórcio, que vai desenvolver os campos de gás não associados do Bloco 2 e do Bloco 3, e vamos claramente melhorar a eficiência em termos da utilização de gás. Só para dizer que, para Angola-LNG, só vai um quar-



to do gás produzido em Angola. Se nós melhorarmos a eficiência, podemos melhorar esse volume. E o volume não estamos só a olhar para o Angola-LNG, estamos a olhar para novos projectos.

Pode mencionar alguns?

Vocês sabem, têm conhecimento, que há o projecto Amufert, que é a produção de amónio e ureia no Soyo, e nós queremos criar um projecto semelhante na área de Cabinda, daí que precisamos de gás. E acreditamos que vamos conseguir porque temos gás suficiente para tal. Então, em resumo, a manutenção acima de um milhão de barris de petróleo e mil milhões de pés cúbicos de gás por dia tem a ver com esses quatro eixos, que vão sustentar este desafio.

Olhando aqui para a questão do investimento e a própria compe-

titividade, como é que o país está preparado ou se está a preparar, relativamente aos mercados concorrentes, nomeadamente, à Namíbia e também à Nigéria?

Questão muito pertinente, porque este, de facto, é o principal trabalho da agência. Deixa eu dizer de princípio que Angola sempre foi proactiva em termos de dar incentivos. Eu não posso dizer que esta actividade de dar incentivos e atrair novos investidores seja algo novo, não. Isto começou desde os primórdios da indústria petrolífera na Angola independente. É assim que nós temos a publicação da Lei 13/78, a primeira Lei das actividades petrolíferas. Temos depois a entrada em vigor dos contratos de partilha de produção da primeira geração, em que a partilha de petróleo e o lucro eram feitos com base na produção acumulada. Mas

reparamos, a determinada altura, que esta produção acumulada só tinha um sentido. Quer dizer, por mais investimento que o investidor fizesse, não tinha como melhorar a sua recuperação. Então saímos do contrato de partilha de produção da primeira geração para o contrato de partilha de produção da segunda geração, em que a partilha de petróleo e lucro é baseada na taxa interna da rentabilidade. E esta taxa interna da rentabilidade, em caso de um grande investimento, move-se sempre a favor do investidor. Aí sim foi um incentivo. No entanto, também tiveram conhecimento de que, em 2018, após uma famosa reunião entre o Presidente da República, João Lourenço, e os operadores petrolíferos, decidiu-se criar uma série de decretos para dar incentivos à indústria. E eu vou mencionar aqui, precisamen-

te, o decreto que tem a ver com o incentivo aos campos marginais, o incentivo à produção de gás e o incentivo à exploração dentro das áreas de desenvolvimento. Principalmente, estes três decretos contribuíram e contribuem para o que é hoje a atractividade do sector petrolífero angolano. No entanto, não paramos por aí e, para mostrar que não paramos por aí, temos o caso concreto da produção incremental. A produção incremental permitiu que os operadores que estavam quase a sair de Angola vissem a Angola com outros olhos. Todos estavam interessados em manter-se em Angola, porque, de facto, mostrávamos que somos proactivos e queremos ganhar todos. Nós, quando damos incentivo, não significa estar a ceder os interesses do Estado; significa dar incentivo para melhorar a produção para todos. Nós temos um exemplo concreto, como já mencionei, em que o DALIA vai significar 6 mil milhões de dólares de investimento e vai trazer ganhos adicionais para o Estado e para o grupo empreendedor. Então, com tudo isto, a Angola tem-se tornado, de facto, o que chamam de hotspot. É que nós somos proactivos, só para dizer que, em 2022, nós realizamos um estudo de competitividade, em que comparamos os termos fiscais e contratuais de Angola com outras geografias, para ver em que estado está o nosso nível de competitividade. Felizmente, não estava mal, mas, no entanto, destes estudos saíram três pontos principais.

Quais foram esses pontos?

O primeiro era dar incentivos aos campos maduros, que é o projecto de produção incremental ao qual me referi há pouco tempo. O segundo ponto era dar incentivos à área de exploração de fronteira, que é aquela feita em áreas em que nunca houve exploração



Nós temos um exemplo concreto, como já mencionei, em que o DALIA vai significar 6 mil milhões de dólares de investimento e vai trazer ganhos adicionais para o Estado e para o grupo empreendedor”

antes. Então, é uma zona de alto risco. Então, precisamos dar termos melhorados para estas áreas e nós temos feito isso. Um terceiro ponto é a melhoria do nível de aprovação em termos de tempo. Um dos melhores incentivos que se pode dar a um investidor é rapidez na aprovação. Temos estado a lutar; ainda não estamos lá onde queríamos estar neste quesito. Acho que ainda temos muito a melhorar, porque ainda temos estado muitas vezes a negociar contratos que levam seis, sete meses, e nós pensamos que situações dessas nós podemos reduzir para pelo menos dois, um mês. Então, significa que nós temos estado atentos



ao que acontece a nível mundial, e é tanto assim que, se olharmos após descobertas na Namíbia, nós tivemos maiores manifestações de interesses para Angola. A descoberta na Namíbia não retirou o interesse de Angola, como estava a circular há pouco tempo nas redes sociais. Pelo contrário. E eu vou dar-lhe um exemplo, um caso concreto. Nós temos estado a realizar licitações de 2019, ano em que foi criada a agência, até agora.

Já agora, como está a evolução das próximas rondas de licitações e o que mais está a ser feito para o aumento da atractividade?

Nessa altura, nós já negociamos 72 novas concessões. Dessas 72, 42 já estão assinadas e 30, nos próximos dois, três meses, serão assinadas. Quer dizer, mostra de facto o quão atractivo é o mercado angolano. Porque negociar e atribuir 72 concessões em quatro, cinco anos é de facto obra. Isso só acontece porque o nosso mercado é atractivo.

E essa atractividade também surge na sequência dos decretos que fez referência em relação ao que se espera dos outros mercados?

Exactamente. Os decretos que mencionei contribuíram grande-

mente para essa atractividade. E como eu disse, nós não paramos por aí. Deixe-me dizer-lhe que nós estamos a programar ainda para meados desse ano ou princípio do próximo ano um novo estudo de competitividade.

Por quê?

Porque há novos países a entrarem no mercado petrolífero. Se nós compararmos o mapa de países produtores de petróleo de 30 anos atrás com o actual, vemos que grande parte dos países, por exemplo em África, já descobriu óleo ou gás. Quer dizer que a competitividade aumenta. Temos aí a Guiana, que também é um merca-

do muito competitivo. Então nós temos de estar sempre atentos. Sempre atentos às mudanças que se podem operar nos outros mercados, para nós ajustarmos essas mudanças.

Apesar do que menciona, há alguma satisfação nessas informações, mas, por outro lado, também em termos administrativos, além de queixas ou reclamações, em termos burocráticos, como é que a agência consegue dar conta dessas questões?

Eu não quero atirar pedra em ninguém. Não é a minha intenção atirar pedra a ninguém. Mas, de facto, nós temos sido, a nível da agência, a nível interno, céleres. Deixa eu dar exemplo daquilo que só depende de nós, que é a aprovação dos contratos de prestação de serviços à indústria petrolífera. Esse tipo de contrato, o nível de aprovação é só dentro da agência, não vai para fora da agência; os operadores submetem e nós aprovamos. O Decreto 86/18, que aprova as regras para esse tipo de situação, estabelece dois meses para aprovação dos contratos de prestação de serviços. Nós, nessa altura, estamos a fazer bem menos de um mês. Para mostrar que a questão burocrática não é o nosso problema aqui.

Mas tem noção desses entraves?

Nós, sozinhos, não vivemos. Então, temos estado a trabalhar com outras entidades, a influenciar, para melhorarmos a celeridade das aprovações.

Relativamente à questão da produção do gás, eu gostaria de saber qual é o papel do gás natural nessa altura, no papel estratégico para a energia em Angola?

Boa questão, uma questão muito pertinente. Nós muitas vezes olhamos o óleo como sendo o único gás de Angola. O gás é, de facto, um factor muito impor-



tante, porque até é chamado de produto de transição nessa era de transição energética. Porque o gás é muito menos poluente que o petróleo bruto. Se eu tiver uma central térmica a trabalhar com gás e outra com gasóleo, a central térmica a trabalhar com gás será muito menos poluente. Quer dizer que o gás passou a ter uma importância significativa nesse período de transição energética. Mas eu não estou a olhar só o gás como geração de energia; estou a olhar o gás como geração de fertilizantes. A nossa indústria precisa de fertilizantes. E um bom exemplo é o projeto Amufert no Soyo, Zaire. Precisávamos de produtos petroquímicos, plásticos e outros. E isso tudo é gerado pelo gás. Então, para nós, o gás passou a ser de grande importância.

Há iniciativas nacionais direcionadas neste sentido?

Temos o Polo de Desenvolvimento do Soyo. É nosso sonho criar o Polo de Desenvolvimento do Gás em Cabinda. Na prática, já começou, porque a geração de energia em Cabinda, no Malemo, já é feita por meio do gás. É de fato o início do Polo de Desenvolvimento do Gás em Cabinda. Sonhámos ter uma outra fábrica de Amónio e ureia de fertilizantes em Cabinda. Estamos a olhar mais a sul do rio Kwanza. Temos uma descoberta de gás no Bloco 24, que é o Catambe. E pensamos também desenvolver, e, caso seja economicamente viável, pensamos constituir um novo Polo de Desenvolvimento do Gás a sul do rio Kwanza. Quer dizer que nós estamos a olhar o gás como um produto de grande importância para o desenvolvimento do país. Não só para exportação. Nós também precisamos desenvolver o nosso país. E só vamos desenvolver o país se de facto nós conseguirmos transformar parte do que produzimos aqui. Precisa-

mos criar empregos, precisamos evitar importações, e tudo isso só será feito caso a gente desenvolva essa actividade em Angola.

Isso também se associa à questão do gás associado e do não associado. Como é que a agência está a apoiar nesse sentido?

Para nós, tratamos o gás como um todo. Claro que o nosso projecto de Angola LNG, acho que é de vosso conhecimento, começou, ou até agora ainda, a produzir gás associado. O gás associado é aquele gás que é produzido na altura em que produzimos óleo. Vai ao separador, separa o óleo de um lado e o gás do outro lado. E esse gás que é enviado para a Angola LNG para o tratamento. Mas também temos o gás não associado, e dei o exemplo do Quiloma Marboqueiro do Bloco 1 - 14, que já começou a produzir. Quer dizer que nós demos importância ao gás como um todo. Não separamos o gás associado e não associado. Para nós, o importante é que seja gás. E ao nível também da nossa região.

O PCA fez referência nesta conversa à necessidade de também pensarmos em nós para que haja desenvolvimento em primeiro lugar. O que pergunto é se temos condições de dar resposta, ao menos à nossa região, caso sejamos solicitados?

Outra questão muito pertinente. Recentemente tive uma reunião com uma delegação namibiana e o grande pedido que veio dessa delegação é que nós devíamos utilizar o gás para a geração de energia. Há grande carência de energia nessa região austral. Não é segredo para ninguém que a Zâmbia, a Namíbia e a África do Sul vivem problemas energéticos. E nós de facto podemos contribuir. Estamos a trabalhar para isso.

O que está a ser feito?

Não quero adiantar-me agora

porque é uma coisa que começámos a discutir recentemente e preferimos dar mais tempo e consolidar um bocado mais a ideia, se puder. Mas podemos, sim, contribuir para a melhoria da gestão energética ao nível da África Austral.

Em relação ao Conteúdo Local, como é que Angola está a crescer nesse sentido?

Estamos a crescer bem, embora não seja a opinião geral, mas queremos crescer bem e de maneira sustentável. Isso para nós é importante. E deixa eu dar alguns números em termos do conteúdo local. Quando falamos em termos de capital humano, a indústria petrolífera emprega em média 87% de angolanos. Na indústria petrolífera como um todo, 87% dos trabalhadores são angolanos. Em termos de quadro de gestão, aí não estamos tão bem.

Por que razão?

Estamos a falar entre 15% e precisamos de melhorar esse número. Precisamos melhorar, precisamos ter mais quadros angolanos na gestão, mas, quando comparo com 10 anos atrás, hoje estamos muito melhor. Mas, mesmo assim, não estamos satisfeitos com o número e vamos continuar a lutar pela melhoria. Por outro lado, há a intervenção das próprias empresas angolanas no sector. E aí é que precisamos ir crescendo com sustentação. Porque hoje, quando olhamos para as empresas, 100% angolanas, detêm cerca de 8% do total de volume de negócio na indústria. Precisamos melhorar, precisamos melhorar sem dúvida nenhuma. E nós estamos a trabalhar para essa melhoria. Todos em conjunto, não só nós, as próprias operadoras petrolíferas, as associações de empresários, estamos todos a trabalhar no mesmo sentido. Melhorar o desempenho das empresas angolanas em relação ao conteúdo local.

Não se pode dissociar a questão que tem a ver com a queixa das

empresas nacionais em relação ao financiamento?

Esse é um dos principais problemas, de facto. Quando falamos de financiamento, esse problema existe. Nós, como agência, já nos reunimos com vários bancos. E, nessa altura, esse problema não tem o mesmo nível de complexidade que tinha 5 anos atrás. Hoje as coisas melhoraram, temos bancos mais interventivos, temos bancos a ajudar no conteúdo local e acredito que as coisas vão continuar a melhorar. Há também a reclamação em relação ao câmbio, mas isso é uma reclamação que é compreensível, porque se uma empresa angolana estiver a meio do contrato, precisar de importar bens e não tiver dólares no banco, ou o banco não ceder dólares, ela perde o contrato. Então há esse risco, mas é um risco que nós vamos tratando com o tempo, sem problema nenhum.

PCA, na medida em que os tempos vão surgindo, surgem também avanços, sobretudo relativamente à tecnologia. Como é que Angola está nesse quesito?

Estamos bem porque, deixa eu dar-lhe um exemplo, nós começamos a produzir o Campo Agogo no ano passado. O Campo Agogo é um bom exemplo de eficiência energética. As instalações do Agogo devem ser as menos poluentes a nível mundial, o que quer dizer que nós estamos a utilizar novas tecnologias exactamente para evitar que contribuamos negativamente para o ambiente. Temos um novo projecto que é o CAMINHO, que está a ser construído nesse momento. Na semana passada, uma delegação chefiada pelo ministro visitou as instalações onde estão sendo construídas as futuras instalações deste projecto e também estamos em uma coisa semelhante. Teremos uma eficiência energética quase 100% nessas instalações para evitar exactamente a poluição



Eu não quero atirar pedra em ninguém. Não é a minha intenção atirar pedra a ninguém. Mas, de facto, nós temos sido, a nível da agência, a nível interno, céleres. Deixa eu dar exemplo daquilo que só depende de nós, que é a aprovação dos contratos de prestação de serviços à indústria petrolífera"

do meio ambiente. Porque deixa-me dizer-lhe, a transição energética em nenhum momento proíbe a produção. O que temos que tratar são as emissões que danificam o ambiente. Isso podemos fazer.

E já temos também capacidade para transmissão de conhecimento nesse sentido para aquilo que é a experiência de Angola em termos de tecnologia?

Temos, quando eu digo 87% de angolanos, são 87% de angolanos bons, quer dizer, com capacidade e que vão no dia a dia aprendendo. E deixa eu lhe dizer: nós já temos empresas que produzem. Podem não produzir ainda a nível das empresas internacionais, mas temos empresas como a Sonangol Exploração e Produção, temos o exemplo da ETU, quer dizer, que produzem com angolanos. Então, quer dizer que, definitivamente, podemos ainda não estar a 100%, mas já estamos quase.

Como é que olha para a questão das associações do sector? Qual

é o papel que elas têm estado a desempenhar?

Parceiro importante. É um parceiro importante do Estado, um parceiro importante da agência e temos estado a interagir, temos estado a reunir, trimestralmente temos uma reunião, pelo menos, e, quando necessário, podemos ter reuniões adicionais. Tem sido, de facto, um bom parceiro do Estado; temos discutido e é importante mencionar aqui uma coisa. Nem tudo que sai daqui da agência; as ideias partem da agência. Muitas vezes partem dessas associações, das discussões que temos tido, das conversas, e é aí, quer dizer, que muitas vezes partem das ideias e nós implementamos. Quer dizer que as associações são sempre um parceiro importante do Estado.

Pode-se dizer que há um alinhamento entre os reguladores, as operadoras e as empresas?

Exactamente. Esse alinhamento existe, sim.

Esse diálogo e cooperação são notórios para todos?



Eu acredito que sim. Eu acredito que sim, porque nós somos uma instituição dialogante. Nós, quando temos algum problema, sentamos com a outra parte e conversamos. A mensagem que temos que colocar na mesa dessas associações e das operadoras petrolíferas é a mesma de hoje. Qualquer que seja o problema que tiverem, ponham na nossa mesa. Podemos não resolver de imediato ou a contento das partes, mas vamos conversar e encontrar uma

solução comum. Esta tem sido a nossa mensagem.

Há, aqui, por outro lado, a questão do petróleo como sendo um recurso esgotável. E a narrativa, sobretudo mundial, é a de que há pouco tempo para se continuar a explorar petróleo. Qual é a visão que tem deste facto?

Eu sou quase suspeito para responder isso, mas eu não vejo o petróleo acabar tão cedo. Ainda há muitas bacias virgens por se explo-

rar. Há exemplos. Em Angola, temos a bacia do Kassanje e do Etosha, Cavingo, que são as bacias interiores. São cerca de 520 mil quilómetros quadrados da área sedimentar que cobre as províncias do Cunene, do Cubango, do Cuando, parcialmente Moxico, Malanje e Uíge. Quer dizer, há muita coisa ainda para descobrir. Por outro lado, mesmo no offshore, no barco, eu ainda acredito que ainda tem muito para descobrir. E eu dou sempre o exemplo das descobertas do pré-sal no Brasil, que, em termos de reserva, estamos a falar em 70, 80 bilhões de barris. E é preciso lembrar que o pré-sal é a única altura em que o continente sul-americano e africano estiveram juntos. Num único continente que se chamava Gondwana. Então, quer dizer que as condições do pré-sal do Brasil são iguais às de Angola. Então, nós precisamos descobrir onde é que está a nossa produção desse pré-sal. E eu ainda acredito que teremos grandes descobertas no offshore.

O petróleo é que move a nossa economia. Mas também temos aqui hoje a narrativa da diversificação económica. Como é que se pode aliar isso, tendo em conta também as bacias verdes que ainda existem, e ainda teremos muito petróleo?

A diversificação económica não proíbe a produção de petróleo. Nós, do nosso lado, como agência, como sector petrolífero, liderados pelo Ministério dos Petróleos, continuamos a fazer a parte do nosso trabalho, que é produzir petróleo e gás natural. Esta é a nossa tarefa. Agora, para diversificar as outras áreas da economia, tem que fazer cada um o seu trabalho. Nós fizemos a nossa parte. E deixa eu dizer-lhe, quer dizer, que com agrado tenho visto, quer dizer, sinais muito positivos em relação a essa diversificação. Se nós olharmos o que é que nós importávamos há 10 anos, hoje importamos menos do



que importávamos há 10 anos. Quer dizer que a economia está a mover-se, talvez não na velocidade do sector petrolífero, que são grandes corporações a investir bilhões de dólares. Está aí Dalia em que vamos investir cerca de 6 mil milhões de dólares. O investimento em Angola anual é de cerca de 15 mil milhões de dólares. Mais nenhuma parte da economia iguala esse número todo. Mas, no entanto, é preciso que nós continuemos, cada um no seu sector, a melhorar a performance da economia. E aí, sim, vamos todos juntos apostar e caminhar para o desenvolvimento desse país.

O que é que a agência e demais empresas têm estado a fazer face à responsabilidade social justificada pelos números e lucros que vão alcançando?

A responsabilidade social é um dos pilares importantes da indústria petrolífera. É um dos pilares importantes porque nós cuidamos daqueles que nos rodeiam. Já houve maiores investimentos no passado em termos de responsabilidade social, mas definitivamente não abandonamos a responsabilidade social. Ainda, nas últimas duas sextas-feiras, fui visitar projectos da agência, um centro de formação no meio do Rangel. Eu sou do Rangel. Fui visitar um outro centro, um centro de formação de cérebros na Viana. Quer dizer que isto são projectos da ANPG. E toda a indústria, cada um tem o seu projecto. Temos estado a trabalhar com o FADA, o Fundo Angolano do Desenvolvimento Agrário, que tem sido uma boa cooperação. Eles têm feito muito bom trabalho. Então, nós temos estado a interagir com o Ministério da Agricultura, com o Sector das Pescas e temos estado a suportar, e, mais uma vez, a mensagem é: a responsabilidade social é um dos pilares importantes da indústria petrolífera.

Que mensagem pode passar aos investidores nacionais e estrangeiros que têm intenção de entrar no sector, sem perder de vista aqueles que já lá estão?

Bem, nós estávamos abertos ao investidor. Estamos abertos ao investidor e, geralmente, nos decretos que têm saído, a mensagem não está só em si no decreto. Está o que vem atrás do decreto. Que é, venham e invistam e, se tiverem problemas, nós estaremos aqui para resolver. E é isso que espera qualquer investidor. O investidor espera que, quando for a um país qualquer, qualquer problema que tenha possa colocar as autoridades e lhes ajudar a resolver. E isso tem acontecido em Angola.

E aos empresários angolanos?

As empresas angolanas que aumentem o investimento aqui. Aumentem o investimento. Nós temos estado, agradavelmente, a notar que vamos melhorar o desenvolvimento das empresas locais. Como eu disse, nós temos duas principais empresas que operam, que são a Sonangol Exploração e Produção e a ETU. E é só para dar um exemplo, e é preciso nunca esquecer isso. O maior investidor do sector petrolífero em Angola é a Sonangol. Quando o colocamos como operadora e como parceiro, o maior investidor continua a ser a Sonangol. De fato, é uma empresa nacional; é o Estado a investir no sector petrolífero.

Há aqui a tendência de aumentarmos a produção, a título pessoal e como quadro do sector. O que antevê face aos cenários actuais?

A produção petrolífera, quer dizer, nós nos próximos anos, vamos lá ver, até 2030, esperamos uma estabilização. 2030 e um bocado depois. Esperamos uma estabilização que vai aguentar o que temos hoje, acima de um milhão de barris. Não se esqueçam de que eu mencionei que nós negociamos 72 novas concessões. Significa que nós vamos incentivar a actividade de exploração. E todas essas novas que eu fui mencionando aqui não incluem actividade de exploração. Na exploração, se nós dermos 72 novas concessões, estamos à espera, no mínimo, de cerca de 72% de exploração. E, se tivermos uma taxa de sucesso de cerca de 30%, podemos ter grandes descobertas e melhorar um pouco o nível de produção ou estabilizar mais para o futuro.

PERFIL

Paulo Fernando do Carvalho Jerónimo nasceu, no município do Rangel, em Luanda, em 1960. Fez os estudos primários, secundário e liceu na capital do país. Foi estudante da Faculdade de Engenharia da Universidade António Agostinho Neto por um curto período; depois deslocou-se à ex-União Soviética, precisamente ao Azerbaijão, para formar-se em Geofísica de Petróleos.

Terminou a licenciatura e mestrado em 1985; no mesmo ano ingressou na Sonangol como geofísico estagiário e neste gigante nacional permaneceu até 2017. Nesse percurso, chegou a director do Bloco 34 e director de exploração na Sonangol Pesquisa e Produção. Foi membro da comissão executiva da Sonangol Pesquisa e Produção.

Foi o primeiro gerente único ou criador da Sonangol Hidro-carbonéticos Internacional, que coordenava a actividade internacional de exploração e produção da Sonangol. Exercendo esta função, coordenou projectos como o Iraque, o Brasil, o Golfo do México, a Venezuela e Cuba. Na sequência, foi elevado a membro do Conselho de Administração da Sonangol, responsável pela parte da concessionária, que é a de exploração e produção.

Em Junho de 2016, é nomeado presidente da comissão executiva da Sonangol. Nesta comissão executiva, a única que houve até hoje na Sonangol, é exonerado em Setembro de 2017.

Em Novembro do mesmo ano, é nomeado secretário de Estado dos Petróleos. No entanto, aquando da criação da Agência Nacional de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (ANGP), em Fevereiro de 2019, é convidado para dirigir os destinos da instituição, função que exerce presentemente.



TRANSFORME FACTURAS EM LIQUIDEZ

FACTORING & CONFIRMING

Soluções para otimizar a tesouraria da sua empresa.

Anteipe recebimentos, organize pagamentos e ganhe controlo total sobre o seu ciclo financeiro com soluções estruturadas à medida do seu negócio.

FACTORING

Anteipe os seus recebimentos e acelere o seu negócio. Transforme as suas facturas em liquidez imediata e reduza a pressão sobre o fluxo de caixa.

Principais características:

- Adiantamento até 70% do valor da factura
- Financiamento de facturas até 120 dias
- Modalidade: Factoring Completo ou Pontual

Benefícios para a sua empresa:

- Liquidez imediata sem necessidade de crédito tradicional
- Melhoria da gestão de tesouraria
- Maior capacidade de crescimento e investimento

CONFIRMING

Gestão eficiente de pagamentos e valorização da sua cadeia de fornecedores. Organize os seus pagamentos e permita que os seus fornecedores antecipem recebimentos com segurança.

Principais características:

- Antecipação até 100% dos pagamentos
- Modalidade: Confirming / Self-Confirming
- Limites ajustados ao volume e risco da operação

Benefícios para a sua empresa:

- Fortalecimento da relação com fornecedores
- Melhor negociação de prazos e condições comerciais
- Optimização do ciclo financeiro

Fale com o seu gestor de conta ou dirija-se a uma agência Keve

Descubra como o Factoring e o Confirming podem transformar a gestão financeira da sua empresa.

Envie um e-mail para:
Grupo.GDC@bancokeve.ao

Cartões VISA

Um Cartão para Cada etapa da Sua Vida

Num mundo cada vez mais conectado, onde a mobilidade, a segurança e a conveniência assumem um papel central na gestão financeira, o Banco Keve disponibiliza uma gama de Cartões VISA concebida para responder às diferentes necessidades dos seus Clientes, em cada fase da sua jornada.

- VISA Classic;
- VISA Gold;
- VISA Corporate;
- VISA Platinum.

Da gestão do dia-a-dia às exigências de um estilo de vida mais sofisticado, ou às necessidades específicas do universo empresarial, existe um Cartão VISA Keve preparado para acompanhar cada momento.

Principais Benefícios:

- Seguro de Viagem Anual (VIVA Seguros) – renovado automaticamente;
- Seguro Assistência Familiar – com cobertura médica, logística, aeroportuária e funeral;
- Descontos de até 15% na Rent a Car SF Life (Angola e Portugal);
- Descontos exclusivos em todos os parceiros KEVE;
- Controlo das despesas por colaborador ou departamento;
- Aceitação internacional através da rede Visa;
- Pagamentos seguros em estabelecimentos físicos e online;
- Concierge ATBT;

E muito mais.

Do VISA Classic ao VISA Corporate, passando pelo Gold e Platinum, cada cartão representa uma proposta de valor distinta, unida pelos mesmos princípios: segurança, conveniência, aceitação global e uma experiência financeira cada vez mais próxima das expectativas de quem procura ir mais longe.



Campanha Bónus TPA

Programa de incentivos desenvolvido para motivar, fidelizar e premiar clientes que utilizam as TPAs do Banco Keve mantendo um fecho mensal superior a Kz 10M e um saldo médio mensal maior ou igual a Kz 10%.

Impacto Saldos Médios

- Saldo Médio < 10% do Fecho Mensal: Recebe apenas 50% do Bónus
- Saldo Médio >= 10% do Fecho Mensal: Recebe 100% do Bónus

Exemplo Prático

Cliente com Fecho Mensal	Saldo Médio	Bónus a Receber
3 200 000 000 Kz	320 000 000 Kz	11 200 000 Kz

Fale com o seu gestor de conta
ou dirija-se a uma agência Keve



Mais de 5 mil milhões de dólares para revolucionar a produção petrolífera em Angola

Projecto Greater PAJ da Azule Energy introduz modelo inédito de desenvolvimento integrado entre blocos e promete transformar a indústria extractiva nacional, com 90% das estruturas submarinas a serem fabricadas em território angolano.

TEXTO BORRALHO NDOMBA

Angola deu, no final de Junho, um passo decisivo na reafirmação da sua posição como fornecedor estratégico de energia em África. A Agência Nacional de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (ANPG), em conjunto com a Azule Energy e os parceiros dos Blocos 31 e 31/21, anunciou a Decisão Final de Investimento (FID) do Projecto Greater PAJ, um megaprojecto petrolífero avaliado em mais de 5 mil milhões de dólares.

Mais do que um empreendimento de grande escala, o projecto representa uma verdadeira mudança de paradigma na forma como os recursos petrolíferos são desenvolvidos em Angola.

COMBATE AO DECLÍNIO NATURAL DA PRODUÇÃO

Para o Ministro dos Recursos Minerais, Petróleo e Gás, Diamantino Azevedo, o projecto surge num momento crucial para a indústria petrolífera angolana.

“Hoje tivemos um momento bastante importante, com a assinatura

da Decisão Final de Investimento do Projecto Greater PAJ, que é muito relevante para o combate ao declínio da produção”, afirmou o governante, sublinhando que “não temos outra solução senão continuar a procurar mais petróleo e a desenvolver activos com potencial”.

Diamantino Azevedo destacou



“Nós temos 36,7% neste projecto, e isso permitirá aumentar a produção de Angola e também da Sonangol”, afirmou Sebastião Gaspar Martins

que o projecto é resultado de um longo processo de negociações e estudos e que este marco permitirá aumentar a produção nacional, estando o primeiro óleo previsto para o primeiro trimestre de 2029.

O ministro salientou ainda que o Greater PAJ constitui um exemplo concreto do sucesso da legislação criada para os campos marginais, aprovada no âmbito das reformas introduzidas no sector petrolífero angolano.

“É resultado da implementação da legislação que foi aprovada”, afirmou, acrescentando que o projecto beneficia igualmente de um contexto internacional favorável, caracterizado pela estabilidade dos preços e pela manutenção da actividade petrolífera.

Questionado sobre o impacto dos conflitos geopolíticos no projecto e no sector em geral, Diamantino Azevedo mostrou-se tranquilo.

“Não, nós não temos receio. O preço é uma das variáveis mais voláteis da nossa actividade e estamos habituados a isso. Tanto os picos como as quedas não nos amedrontam. Trabalhamos com médias e o que temos de fazer é estar permanentemente atentos aos fenómenos geopolíticos que afectam a procura e a oferta desta commodity, continuando a fazer o nosso trabalho.”

SONANGOL REFORÇA POSIÇÃO ESTRATÉGICA

O Presidente do Conselho de Administração da Sonangol, Sebastião



Gaspar Martins, classificou o projecto como “muito importante para Angola”, destacando a participação relevante da petrolífera nacional.

“Nós temos 36,7% neste projecto, e isso permitirá aumentar a produção de Angola e também da Sonangol”, afirmou.

Segundo o gestor, a principal inovação do Greater PAJ reside na integração de dois blocos adjacentes através de um modelo de partilha de custos e infra-estruturas.

“São dois blocos que se vão juntar para, desta forma, com custos repartidos, colocar o projecto em andamento”, explicou, acrescentando que “há muito tempo que não tínhamos um projecto desta natureza”.

O PCA da Sonangol destacou igualmente o papel do grupo empreiteiro integrado na viabilização do empreendimento.

“Com a ajuda de um grupo empreiteiro altamente integrado, estamos a tornar possível esta solução. Angola ganha um reforço da sustentabilidade da sua produção e nós, enquanto empresa, benefi-

ciamos da produção adicional que este projecto irá proporcionar.”

UM MODELO INÉDITO DE CO-DESENVOLVIMENTO

Pela primeira vez em Angola, dois blocos adjacentes — os Blocos 31 e 31/21 — serão desenvolvidos de forma coordenada desde a fase inicial, com partilha de infra-estruturas e alocação conjunta de investimentos.

Segundo Filipe Lima, gestor do Projecto Greater PAJ, esta solução nasceu de uma necessidade técnica e económica.

“Tínhamos reservas no Bloco 31 e reservas no Bloco 31/21 que, individualmente, não permitiriam viabilizar o projecto. Com o co-desenvolvimento, juntando os dois blocos numa única solução integrada, conseguimos desenvolver estas reservas, produzir e alcançar a FID.”

O responsável considera que o Greater PAJ constitui “um marco para Angola”, precisamente por ser o primeiro projecto integrado entre dois blocos desde o início,

permitindo viabilizar reservas que, de forma isolada, seriam economicamente menos atractivas.

Com o primeiro óleo previsto para o primeiro trimestre de 2029, o projecto entra agora na sua fase mais crítica.

“Depois da assinatura dos contratos, iniciamos a fase de execução. Todos os contratos estão assinados e os empreiteiros começarão imediatamente a construção das infra-estruturas, incluindo o FPSO, que deverá chegar a Angola em 2028 para que a produção tenha início em 2029”, explicou.

O conceito global de desenvolvimento prevê 17 poços — 10 produtores de petróleo e sete injectores de água — distribuídos por cinco campos: Palas, Ástrea e Juno, no Bloco 31, e Urano e Dione, no Bloco 31/21.

Todos estarão ligados a uma nova unidade flutuante de produção, armazenamento e descarga (FPSO), com capacidade nominal de 95 mil barris de petróleo por dia. As reservas totais são estimadas em 252 milhões de barris.

CONTEÚDO LOCAL COMO PILAR ESTRATÉGICO

Se o modelo de co-desenvolvimento constitui uma inovação técnica, é no capítulo do conteúdo local que o Greater PAJ promete deixar um legado mais duradouro para a economia angolana.

De acordo com Filipe Lima, “todos os contratos incluem componentes de conteúdo local, seja na formação de técnicos, no treino especializado ou na fabricação em Angola”.

O dado mais expressivo é o facto de 90% das estruturas submarinas serem produzidas em território nacional.

“Vamos também mobilizar técnicos da ANPG, dos parceiros e da Azule Energy para acompanharem a execução dos trabalhos nos locais onde decorre a fabricação”, acrescentou.

No total, estima-se que o projecto gere cerca de 1,8 milhões de horas de trabalho associadas ao conteúdo local, envolvendo o fabrico de mais de 6.500 toneladas de estruturas, estacas de fundação e ductos, além de extensas actividades de montagem, suporte onshore e offshore, formação e mobilização de mão-de-obra nacional.

A cerimónia de assinatura da FID marcou igualmente a formalização de seis contratos principais para a execução do projecto, envolvendo algumas das maiores empresas da indústria petrolífera mundial.

A CIMC Raffles ficará responsável pela construção do FPSO; a Baker Hughes pelos sistemas submarinos de produção; a OneSubsea pelos umbilicais; a TechnipFMC pelos ductos submarinos e linhas de fluxo flexíveis; a Vallourec pelos tubos rígidos; e a Saipem pelo transporte e instalação.

Esta conjugação entre competências globais e reforço da capacidade nacional é precisamente o que torna o Greater PAJ um projecto estratégico para Angola, não

apenas do ponto de vista da produção petrolífera, mas também da transferência de conhecimento e do desenvolvimento de uma cadeia de valor local mais robusta.

A VISÃO DA AZULE ENERGY

Joseph Murphy, CEO da Azule Energy — a joint venture detida em partes iguais pela BP e pela Eni — classificou a decisão como “um marco importante para a Azule Energy e para o sector energético angolano”.

“Este projecto reflecte o valor da colaboração e a capacidade de desbloquear recursos através



Tínhamos reservas no Bloco 31 e reservas no Bloco 31/21 que, individualmente, não permitiriam viabilizar o projecto. Com o co-desenvolvimento, juntando os dois blocos numa única solução integrada, conseguimos desenvolver estas reservas, produzir e alcançar a FID”

Filipe Lima, gestor do Projecto Greater PAJ

de soluções de desenvolvimento integradas e eficientes. O Greater PAJ contribuirá para sustentar a produção, criar valor para o país e reforçar a posição de Angola como fornecedor estratégico de energia nos próximos anos”, afirmou.

ESTRUTURA ACCIONISTA

O Bloco 31 é operado pela Azule Energy Exploration (Angola) Limited, com uma participação de 26,67%, tendo como parceiros a Sonangol Exploração & Produção (45%), a SSI Thirty-One Limited (15%) e a Equinor Angola Block 31 AS (13,33%).

O Bloco 31/21 é operado pela Azule Energy Angola B.V., com 50% de participação, em parceria com a Equinor Angola Block 31/21 AS, que detém os restantes 50%.

OLHAR PARA O FUTURO

À medida que os trabalhos avançam para a fase de execução, o Greater PAJ promete não apenas acrescentar volumes significativos à produção nacional — sendo que a Azule Energy já produz mais de 220 mil barris de óleo equivalente por dia, correspondentes a cerca de 20% da produção nacional — mas também redefinir as melhores práticas de desenvolvimento de recursos petrolíferos em águas profundas.

O modelo de co-desenvolvimento introduzido pelo projecto poderá servir de referência para futuros empreendimentos em Angola, demonstrando que a cooperação entre concessionários de áreas adjacentes pode desbloquear valor que, de outra forma, permaneceria inacessível.

Num momento em que o sector energético mundial atravessa uma profunda transformação, o Greater PAJ afirma-se como um sinal claro de que Angola continua a ser — e pretende continuar a ser — um actor de primeira linha no panorama energético internacional.

W E L L M A
A WISE CHOICE

ARQUITETURA | DESIGNER | HOTELARIA E TURISMO

DESIGN E MONTAGEM DE STANDS PARA FEIRAS

+244 940 634 524 +244 995 930 238

Wellmalda@hotmail.com @Wellma_

ANPG destaca biocombustíveis e gás natural na Conferência Internacional sobre Energia e Águas

A Agência Nacional de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (ANPG) participou na 2.ª Conferência Internacional sobre Energia e Águas, realizada em Luanda, reforçando o seu compromisso com a sustentabilidade energética e a diversificação da matriz energética nacional. O evento reuniu representantes governamentais, especialistas, investidores e líderes empresariais para debater os principais desafios e oportunidades dos sectores da energia e das águas em Angola.

Representando o Conselho de Administração da concessionária nacional, o Administrador Executivo Artur Custódio integrou uma mesa-redonda dedicada aos temas estratégicos da transição energética. Durante a sua participação, a ANPG apresentou duas matérias consideradas fundamentais para o futuro do sector: o papel dos biocombustíveis na sustentabilidade económica e ambiental e o fornecimento de gás natural ao sistema energético angolano.

A discussão sobre os biocombustíveis destacou o potencial desta fonte de energia para reduzir as emissões de carbono, criar novas cadeias de valor e promover o desenvolvimento económico em regiões com vocação agrícola. A aposta nesta alternativa energética surge alinhada com os compromissos globais de descarbonização e com os objectivos nacionais de diversificação económica.

No domínio do gás natural, a ANPG sublinhou a importância deste recurso como combustível de transição, capaz de assegurar maior estabilidade ao sistema energético nacional enquanto o país amplia a participação das



energias renováveis. O aproveitamento do gás natural é igualmente visto como uma oportunidade para aumentar a eficiência energética, reduzir a queima de gás e apoiar a industrialização do país.

Sob o lema “Energia & Águas: 50 Anos Servindo o País Rumo à Sustentabilidade”, a conferência consolidou-se como uma plataforma de diálogo e cooperação entre os sectores público e privado, promovendo a atracção de investimentos, a partilha de conhecimento e a identificação de novas oportunidades de negócio. O encontro abordou temas como electrificação rural, energias renováveis, inovação tecnológica, gestão de recursos hídricos, mobilidade eléctrica e sustentabilidade ambiental.

A presença da ANPG no evento demonstra a crescente integração do sector petrolífero e gasífero nas

estratégias de transição energética de Angola. Ao defender soluções que conciliam segurança energética, desenvolvimento económico e sustentabilidade ambiental, a instituição reforça o seu papel na construção de um sector energético mais moderno, competitivo e alinhado com os desafios globais das próximas décadas.

A participação da ANPG na conferência evidencia a evolução do sector energético angolano para uma abordagem mais abrangente, onde petróleo, gás, biocombustíveis e energias renováveis são vistos como componentes complementares de uma estratégia nacional de desenvolvimento sustentável. O desafio agora passa pela materialização dos projectos apresentados e pela criação de condições para atrair o investimento necessário à concretização desta visão.

SINCRONIZADO PARA MÁXIMO IMPACTO.

PROMOMEDIA
ANUNCIE AQUI
+244 943 325552
+244 959 003300
PROMOMEDIA

+244 943 325552
+244 959 003300
www.promomedia-me.com

OSVALDO DE LEMOS MACAIA, CEO DO BANCO SOL

Depois da Reestruturação, o Crescimento: como o Banco Sol está a transformar eficiência, talento e tecnologia em valor sustentável

Após um ciclo de reestruturação, o Banco Sol inicia uma nova fase orientada para o crescimento sustentável, assente no reforço da eficiência operacional, na valorização do capital humano e na aceleração da transformação tecnológica. Em entrevista à *BRENT*, o CEO do Banco Sol, Osvaldo de Lemos Macaia, enquadra os principais resultados da reestruturação e os factores que sustentam a nova fase de crescimento do Banco.

TEXTO: REDACÇÃO FOTOS: CEDIDAS

O que motivou o lançamento do Plano de Reestruturação e Recapitalização do Banco Sol?

O lançamento do Plano de Reestruturação e Recapitalização (PRR) resulta tanto do Processo de Avaliação e Revisão pelo Supervisor (SREP, na sigla em inglês) como do diagnóstico realizado pelo Conselho de Administração. Essa análise evidenciou insuficiências ao nível da situação eco-

nómica e financeira do Banco que exigiam uma resposta estrutural, cuja regularização tem impactos relevantes no balanço da instituição, particularmente ao nível da cobertura por imparidades, da qualidade e rentabilidade dos activos, da adequação de capital e da eficiência da estrutura de custos.

Mais do que responder a uma exigência prudencial, o lançamento do Plano representou uma

decisão de responsabilidade institucional. Era necessário reconhecer, com transparência, os efeitos acumulados do passado, sanear o balanço, reforçar os mecanismos de governação e de gestão de risco e reposicionar o Banco numa trajectória de rentabilidade sustentável.

O nosso propósito não foi apenas corrigir fragilidades; foi criar as condições para que o

Banco Sol voltasse a gerar valor de forma consistente, protegesse os interesses dos depositantes e accionistas e reforçasse a confiança dos clientes, do regulador e do mercado.

Em que fase se encontra actualmente a implementação deste plano?

O Plano encontra-se numa fase avançada de implementação, com um grau de execução de 52%. As medidas mais exigentes de ajustamento estrutural foram concluídas. Destaco, por exemplo, o redimensionamento da nossa rede comercial, com a desactivação de 59 unidades de negócio e, consequentemente, a extinção dos respectivos postos de trabalho, a reorganização das unidades centrais e a implementação de medidas de simplificação de processos, o que gerou maior agilidade na instituição.

Paralelamente, avançamos com medidas orientadas para o negócio e para a capacidade de execução, nomeadamente a implementação de um Modelo de Objectivos e Incentivos, de um novo workflow de crédito e o reforço da disciplina comercial.

Estes instrumentos já se reflectem numa melhor dinâmica de captação de recursos e num acompanhamento mais rigoroso da actividade, o que pode ser mensurado através do crescimento da carteira de depósitos, que tem ultrapassado os objectivos definidos.

É verdade que ainda persistem alguns desafios relevantes, nomeadamente ao nível do capital, mas os resultados alcançados pela actividade operacional, sem os efeitos do passado, comprovam a viabilidade económica e financeira da estratégia em curso.

Quais foram os principais ganhos já alcançados com a optimização da rede de agências?

A optimização da rede comercial permitiu alinhar a dimensão operacional do Banco com a sua

capacidade efectiva de gerar receitas e com a evolução do comportamento dos clientes, cada vez mais orientado para os canais digitais e para modelos de atendimento híbridos.

A decisão implicou custos de implementação relevantes em 2025, incluindo indemnizações, penalizações contratuais associadas a contratos de arrendamento e outros encargos relacionados com esta iniciativa, mas criou uma base de custos mais compatível com o nível de actividade.



Nos últimos tempos, temos vindo a investir de forma significativa numa cultura organizacional orientada para maior eficiência, colaboração e foco no cliente”

Que indicadores numéricos permitem evidenciar, na prática, estes ganhos de desempenho?

Em 2026, por exemplo, estimamos uma poupança de aproximadamente 4,2 mil milhões de kwanzas, resultante da optimização das agências e da redução das despesas com pessoal, instalações e serviços de terceiros.

Esta tendência é comprovada pelo rácio cost-to-income, que, no início do PRR, se situava acima de 132% e actualmente está em 65,9%.

Quando comparado com o período homólogo, o rácio de eficiência (cost-to-income) passou de 104,9%, em Maio de 2025, para os actuais 65,9%, uma recuperação que traduz uma melhor capacidade de geração de receita (o Produto Bancário cresceu 74,1%) e uma maior disciplina na gestão de custos.

No que respeita ao desempenho financeiro, o Banco já evidenciar sinais de retorno aos lucros?

Boa pergunta. Para termos uma ideia concreta, o Banco fechou o mês de Maio com um resultado líquido de 10,5 mil milhões de kwanzas, o que representa uma melhoria de 11,7 mil milhões face ao período homólogo, em que o resultado era negativo em 1,2 mil milhões de kwanzas.

Como o Banco tem gerido o impacto social decorrente do encerramento de balcões e da redução do quadro de pessoal?

O redimensionamento foi conduzido com rigor, transparência, sentido humano e respeito pela dignidade dos colaboradores, clientes e parceiros, em cumprimento das obrigações legais e contratuais aplicáveis.

Relativamente aos clientes, o processo foi acompanhado por medidas de continuidade do serviço, incluindo a transferência organizada da carteira de clientes para as unidades mais próximas das localidades onde foram desactivadas unidades, o reforço dos canais de atendimento remoto (call center e centros especializados) e o investimento na modernização da plataforma digital e das agências remanescentes.

Que indicadores internos demonstram que o Banco está hoje mais eficiente e sustentável?

A avaliação da eficiência não pode assentar num único indicador. Observamos, de forma integrada, a evolução dos resultados, da estrutura de custos, da produtividade comercial, da quali-

dade dos activos, da liquidez e da capacidade de geração recorrente de receitas.

Até Maio de 2026, o Banco registou resultados operacionais positivos na ordem dos 13,6 mil milhões de kwanzas, contrastando de forma muito significativa com os 1,0 mil milhões de kwanzas negativos registados no período homólogo.

Esta inversão, associada à redução da base de custos, ao crescimento da carteira de depósitos, ao reforço da disciplina na concessão de crédito e à maior utilização dos canais digitais, evidencia uma recuperação clara da capacidade operacional do Banco, tornando-o uma instituição mais eficiente, mais controlada e com maior capacidade para construir sustentabilidade financeira.

Que mudanças concretas foram introduzidas ao nível da cultura organizacional?

Nos últimos tempos, temos vindo a investir de forma significativa numa cultura organizacional orientada para maior eficiência, colaboração e foco no cliente. Entre as principais mudanças, salientam-se:

Maior orientação para resultados e desempenho, com reforço da responsabilização individual e colectiva, promovendo uma cultura mais meritocrática e orientada para objectivos claros. De forma prática, foi criado e está a ser implementado um novo modelo de avaliação de desempenho que vem materializar o que mencionámos acima.

Reforço da cultura de colaboração e trabalho em equipa, incentivando uma maior partilha de conhecimento entre departamentos e uma comunicação interna mais aberta e eficaz.

Aposta no desenvolvimento contínuo dos colaboradores, através de acções de formação, capacitação e valorização do talento interno, contribuindo para uma equipa mais preparada e motivada.

Aqui envolve também uma atenção especial aos clientes...

Exactamente. Temos estado também a reforçar o foco no cliente, com a adopção de práticas mais centradas nas suas necessidades, reforçando a qualidade do atendimento, modernizando os serviços e melhorando a experiência global do cliente. Este processo inclui igualmente o fortalecimento dos princípios éticos e de transparência, com a implementação do projecto de mudança organizacional, no qual todos os colaboradores foram beneficiados com acções de formação e acompanhamento sobre boas práticas profissionais e comportamentais.

A orientação para o cliente, a inovação e a ética passaram igualmente a assumir um papel mais concreto. A modernização do Sol Kumbu, as iniciativas de simplificação de processos e o programa de mudança organizacional traduzem esta ambição em acções. O objectivo é consolidar uma cultura em que cada colaborador compreenda não apenas o que deve executar, mas também o impacto da sua actuação na confiança do cliente, no risco e na sustentabilidade da instituição.

Como está a ser conduzido o processo de capacitação dos colaboradores?

A capacitação está a ser conduzida de forma estruturada, através de um Plano Global de Formação Trienal (2025-2027), concebido com o objectivo de capacitar, de forma contínua e estruturada, todos os níveis hierárquicos do Banco, assegurando o alinhamento entre as competências dos colaboradores e as exigências estratégicas da instituição.

Importante referir que, no ano corrente, a prioridade está concentrada na capacitação das áreas comerciais, considerando que estas constituem a base do negócio e desempenham um papel determinante na geração de resultados e no reforço do posicionamento do Banco no mercado.

Este plano de capacitação está a centrar-se em que aspectos concretos?

O plano encontra-se estruturado em diferentes eixos fundamentais, nomeadamente: formação técnica e funcional, orientada para o reforço das competências específicas de cada área; formação comportamental e de liderança, promovendo o desenvolvimento de competências transversais; formação em ética, compliance e governação, assegurando o cumprimento das normas e princípios institucionais; e formação digital e inovação, preparando os colaboradores para os desafios da transformação do sector.

Temos igualmente programas de integração e planos de desenvolvimento individual, alinhados com as necessidades de cada Unidade de Estrutura e com o crescimento profissional dos colaboradores.

Que competências-chave o Banco Sol procura desenvolver no seu capital humano nesta nova fase?

Nesta fase, o Banco Sol tem vindo a privilegiar, de forma primordial, o desenvolvimento de um perfil de colaborador que combine competência técnica, maturidade comportamental e capacidade de adaptação. A comunicação eficaz, a colaboração, a inteligência emocional, a liderança, a resiliência e a orientação para o cliente são essenciais para melhorar o ambiente interno e a qualidade do serviço.

Isto inclui também a vertente de competência tecnológica?

Sim. Ao mesmo tempo, a evolução da banca exige competências digitais e analíticas mais robustas. Assim, destacam-se como competências-chave a comunicação eficaz, de modo a melhorar a interacção entre equipas e a qualidade do atendimento ao cliente; a orientação para o cliente, reforçando uma atitude proactiva e centrada nas suas necessidades; o trabalho em equipa e a colaboração, promo-



vendo sinergias internas e partilha de conhecimento; e a liderança e influência, especialmente ao nível dos quadros de gestão, para uma condução mais eficaz das equipas.

Mas não é tudo. Temos ainda como competências-chave a inteligência emocional, que tem permitido uma melhor gestão de conflitos, tomada de decisão e relacionamento interpessoal; a adaptabilidade e resiliência, fundamentais face às constantes mudanças do sector bancário; e a ética, compromisso e integridade profissional, alinhadas com os valores e princípios institucionais do Banco.

Tudo isto com vista à melhoria do perfil dos quadros da instituição...

De forma geral, a aposta nestas competências visa não só melhorar o desempenho individual e colec-

tivo, mas também consolidar uma cultura organizacional mais coesa, alinhada com os desafios actuais e com a estratégia do Banco.

Adicionalmente, nesta nova fase, o Banco está a investir no desenvolvimento de um capital humano mais digital, analítico e orientado para o cliente. Priorizamos competências como a literacia digital, a venda consultiva, a análise de dados para a tomada de decisão e uma forte cultura de gestão de risco e compliance. O objectivo é garantir que as nossas equipas tenham as capacidades necessárias para operar num modelo mais eficiente, sem comprometer a qualidade do serviço e a solidez que os nossos clientes esperam. Este investimento em pessoas é parte central da nossa estratégia para manter a estabilidade e a sustentabilidade do Banco a longo prazo.

Como garantir alinhamento entre a gestão de topo e as equipas operacionais neste processo de transformação?

O alinhamento não se garante apenas através de comunicação institucional. Tem de estar incorporado nos objectivos, nos incentivos, nas rotinas de gestão e nos mecanismos de prestação de contas. A estratégia definida pelo Conselho de Administração é, por isso, desdobrada em prioridades por unidade, indicadores de desempenho e planos de execução acompanhados de forma regular.

No Banco Sol, este alinhamento tem sido assegurado através de um conjunto de práticas estruturadas.

A que práticas concretas se refere?

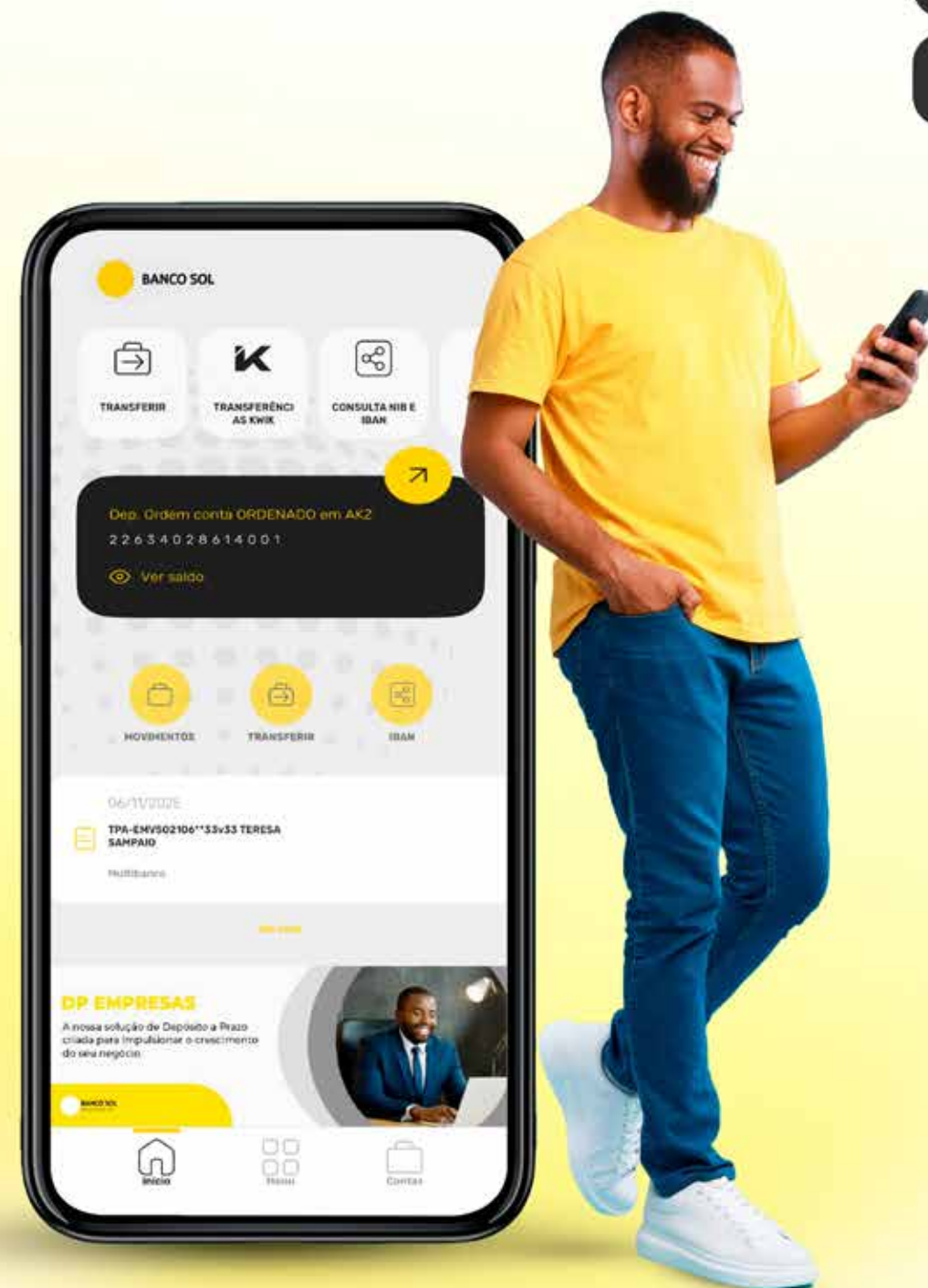
Estamos a falar de uma comunicação clara, regular e

NOVA APP BANCO SOL

SOL KUMBU

Mais do que uma App.
Uma nova experiência Sol.

Disponível nas lojas
Play Store e App Store



transparente, garantindo que a visão estratégica, os objectivos e as prioridades são devidamente compreendidos em todos os níveis da organização; da cascata de objectivos, assegurando que os objectivos definidos pela gestão de topo são desdobrados de forma coerente até às equipas operacionais, promovendo alinhamento e responsabilização; e do envolvimento activo das lideranças intermédias, que desempenham um papel crucial como elo entre a estratégia e a execução, facilitando a implementação das iniciativas.

Incluem-se ainda as reuniões periódicas de acompanhamento e alinhamento, que permitem monitorizar o progresso, identificar constrangimentos e ajustar acções sempre que necessário; os programas de capacitação específicos para líderes, reforçando competências de gestão, comunicação e condução da mudança; e a promoção de uma cultura de feedback, incentivando a escuta activa e a participação das equipas, de forma a garantir maior comprometimento e sentido de pertença.

Que outras experiências têm sido incorporadas nas actividades diárias das equipas?

Temos realizado encontros de quadros, team building e sessões de esclarecimento, existindo igualmente uma articulação permanente entre as lideranças intermédias sobre a visão do Banco, sendo estas os mensageiros efectivos junto das equipas operacionais.

Criámos igualmente canais que aproximam as equipas do Board e promovem maior segurança psicológica para a apresentação de preocupações, propostas e riscos. O nosso princípio é: a transformação só é sustentável quando as pessoas compreendem a direcção, reconhecem o seu papel e dispõem de espaço para questionar e melhorar a execução. Alinhamento significa a capacidade de converter diferentes perspectivas numa acção coerente.

“A nossa visão é liderar uma



Aposta no desenvolvimento contínuo dos colaboradores, através de acções de formação, capacitação e valorização do talento interno, contribuindo para uma equipa mais preparada e motivada”

digitalização inclusiva e responsável, colocando o cliente no centro e combinando eficiência tecnológica com proximidade humana.”

Qual é a visão do banco para a digitalização dos serviços financeiros?

A visão do Banco é liderar uma digitalização inclusiva e responsável dos serviços financeiros em Angola. Queremos colocar o cliente sempre no centro, usando a tecnologia para simplificar o acesso, acelerar as respostas e garantir segurança, sem perder o acompanhamento humano que constrói confiança. Para nós, uma digitalização bem-feita significa um banco mais próximo, mais eficiente e mais sólido.

Paralelamente à nossa visão, o nosso Plano Estratégico inclui um eixo específico de Transformação Digital, orientado para um ecossis-

tema de autosserviço rápido, ágil e seguro. A ambição é desenvolver um modelo híbrido: digital nas operações de rotina, e próximo e consultivo nas decisões de maior complexidade. É neste equilíbrio entre conveniência, segurança e relação humana que pretendemos construir diferenciação.

O Banco Sol lançou, recentemente, a sua nova aplicação de mobile banking. Que papel estratégico desempenha a aplicação Sol Kumbu?

O Sol Kumbu é parte integrante da estratégia de implementação de novas funcionalidades nos canais digitais do banco, tanto no homebanking como no internet banking. O objectivo é facilitar a experiência do cliente, permitindo-lhe efectuar operações do dia-a-dia, como pagamentos de serviços, transferências nacionais e internacionais e abertura de conta online, sem ter de se dirigir a uma agência física.

O Sol Kumbu é uma aplicação com elevada disponibilidade, intuitiva e com todos os parâmetros de segurança. Foi desenhada para proporcionar a melhor experiência aos nossos clientes. A aplicação está disponível em português, inglês e mandarim, o que reflecte igualmente a diversidade das comunidades que servimos.

Que impacto o Sol Kumbu já teve na adesão dos clientes e no volume de transacções?

Desde a implementação do novo Sol Kumbu, observa-se uma evolução significativa na adesão e utilização do serviço. Um dos principais indicadores deste sucesso é o crescimento expressivo do número de utilizadores, com a captação de mais de 9 mil novos utilizadores desde o lançamento, o que corresponde a uma média mensal de 1.915 novos aderentes. Este envolvimento demonstra uma forte capacidade de atracção e uma confiança crescente dos clientes na solução digital Sol Kumbu.

Ainda mais relevante é o au-

mento substancial dos utilizados activos, com um crescimento de mais de 8.000 utilizadores com transaccionalidade regular nos canais digitais. Este crescimento acentuado evidencia não apenas a adesão, mas sobretudo a aceitação e utilização efectiva da plataforma, reflectindo a sua usabilidade, eficiência e valor acrescentado.

Que outros ganhos se podem apontar?

Para além destes impactos, podemos ainda apontar, entre os principais benefícios evidenciados, uma maior confiança dos clientes nos serviços digitais do banco; aumento da inclusão financeira digital, com mais clientes a utilizarem canais digitais; melhoria da experiência do cliente, com uma plataforma mais moderna e funcional; crescimento da base activa de clientes, demonstrando maior envolvimento e fidelização; e reforço da imagem do banco como uma instituição inovadora e orientada para soluções digitais.

Como o banco está a competir num mercado cada vez mais digital e com novos operadores?

Competimos reconhecendo, em primeiro lugar, que os avanços realizados ainda não são suficientes para gerar um impacto estrutural no negócio. A velocidade da inovação e da transformação digital na banca angolana aumentou as expectativas dos clientes e o nível de exigência competitiva, e os novos operadores elevaram o padrão de conveniência, sobretudo nos meios de pagamento e nos serviços de baixa complexidade.

O Banco tem feito investimentos neste sentido?

Tudo requer investimento. Neste contexto, o Banco Sol encara o investimento em tecnologia não como mero suporte, mas como elemento central do modelo operativo e comercial. Considere-se, portanto, indispensável um

reforço significativo nos próximos anos, orientado para a modernização integrada de processos e plataformas. A diferenciação do Banco Sol deve resultar da combinação entre conveniência digital, conhecimento do cliente e confiança institucional. O mercado recompensa consistência, disponibilidade e execução. Por isso, o nosso foco está em construir uma arquitectura que permita inovar de forma contínua e sustentável.

Que outros projectos digitais estão em desenvolvimento?

Hoje, já temos vários projectos em desenvolvimento, todos eles focados em tornar o banco cada vez mais acessível e eficiente. Estes projectos fazem parte do nosso Plano Estratégico, particularmente do eixo de Inovação e Transformação Digital, designadamente:

- Assistência digital;
- Evolução dos canais digitais e funcionalidades;
- Programa de Aceleração Digital;
- Evolução da função de cibersegurança;
- Evolução do Call Center para realização de operações bancárias;
- Automação Robótica de Processos (RPA);
- Solução omnicanal;
- Laboratório de Inovação.

Adicionalmente, existem planos de acção, designadamente a evolução do nosso mobile banking, a abertura de conta digital com validação remota e o reforço das ferramentas para os agentes bancários. Todas estas iniciativas têm um objectivo comum: usar a tecnologia para aproximar o banco do cliente, reduzir o tempo de resposta e manter a solidez operacional.

Têm-se visto, nos últimos tempos, o banco muito presente nas acções da indústria petrolífera e integração de áreas de negócios voltadas ao sector petrolífero. Por que razão o banco decidiu criar um departamento dedicado ao sector de Oil & Gas e Mining?

A criação do Desk Oil & Mining decorre da importância estrutural destes sectores para a economia angolana e da necessidade de lhes oferecer uma abordagem bancária especializada. O sector petrolífero representa mais de 95% das exportações angolanas e aproximadamente 40% do PIB, consolidando-se como o principal motor da economia nacional e uma das principais fontes de entrada de divisas no país. Esta posição influencia directamente a liquidez cambial do sistema bancário, os pagamentos internacionais e a actividade dos desks de trade finance.

Estamos perante indústrias com elevada complexidade operacional, contratos específicos, ciclos de pagamento longos, exposição cambial e exigências rigorosas de compliance. O Desk permite concentrar conhecimento sectorial, melhorar a avaliação de risco e estruturar soluções adequadas às operadoras, às empresas mineiras e, sobretudo, à cadeia nacional de fornecedores e prestadores de serviços.

Adicionalmente, a especialização permitirá ao banco desenvolver uma expertise robusta na avaliação e mitigação de riscos específicos destes sectores, como a volatilidade dos preços das commodities e riscos geopolíticos. A especialização significa compreender melhor a actividade, seleccionar operações com fundamento económico e responder com maior rapidez e precisão às necessidades dos clientes.

Que necessidades específicas do sector petrolífero o banco identificou?

As necessidades identificadas concentram-se maioritariamente nas operações brownfield e na

cadeia de prestação de serviços. Muitas empresas enfrentam um desfasamento significativo entre o início da execução dos contratos e o recebimento, o que cria necessidades de capital circulante para suportar salários, fornecedores, logística e aquisição de equipamentos.

No Banco Sol, existe procura por soluções de:

- Acesso ao crédito de curto prazo, essencial para capital de giro e suporte à operação diária;
- Soluções de tesouraria eficientes, que ajudem a gerir fluxos financeiros num ambiente volátil e de ciclos longos de pagamento (contas a pagar/contas a receber);
- Operações cambiais, maioritariamente para empresas prestadoras de serviços de “conteúdo local”, para importação de equipamentos, peças e mão-de-obra especializada;
- Financiamento de contratos, para início da prestação de serviços contratados ou expansão das actividades, aplicável a empresas em crescimento orgânico;
- Financiamento estruturado (project finance), adequado à natureza intensiva em capital dos projectos petrolíferos.

Como funciona, na prática, o apoio prestado às empresas deste sector?

Na prática, o apoio começa por um relacionamento especializado e por uma compreensão detalhada do contrato, do ciclo operacional e dos fluxos financeiros do cliente. O Desk trabalha com as áreas de crédito, risco, tesouraria, operações cambiais e trade finance para estruturar uma solução integrada para os clientes deste sector.

Dependendo da necessidade, o banco pode apoiar através de financiamento de capital circulante, antecipação de recebimentos, financiamento de contratos e ordens de compra, garantias, cartas de crédito, pagamentos internacionais, compra e venda de divisas e soluções de cobrança e gestão de tesouraria. O Banco Sol centra-se em dois eixos fundamentais:

- Suporte às necessidades operacionais, através de instrumentos

“

O Sol Kumbu é uma aplicação com elevada disponibilidade, intuitiva e com todos os parâmetros de segurança. Foi desenhada para proporcionar a melhor experiência aos nossos clientes

Paralelamente à nossa visão, o nosso Plano Estratégico inclui um eixo específico de Transformação Digital, orientado para um ecossistema de autosserviço rápido, ágil e seguro

Nos últimos tempos, temos vindo a investir de forma significativa numa cultura organizacional orientada para maior eficiência, colaboração e foco no cliente



”

financeiros que garantem liquidez e continuidade da actividade;

- Financiamento ajustado à estrutura dos projectos, permitindo reduzir a pressão sobre a tesouraria das empresas.

O atendimento é feito de forma personalizada e dinâmica, assegurando uma experiência adequada (“customer experience”) às exigências do sector. O objectivo é facilitar o circuito operacional das empresas, aumentar a eficiência na execução das suas actividades e permitir uma melhor gestão dos seus compromissos financeiros.

De que forma o banco contribui para o fortalecimento do conteúdo local?

O fortalecimento do conteúdo local exige que as empresas nacionais tenham capacidade financeira para executar contratos, investir em equipamentos, cumprir padrões técnicos e competir de forma sustentável. O Banco Sol procura actuar sobre esse constrangimento, facilitando o acesso a financiamento e a instrumentos bancários adequados à realidade da cadeia de valor.

É aqui que entra o Banco Sol, que possui uma oferta exclusiva para clientes do sector downstream, como o produto Kilapi para adiantamento de facturas. Ainda este ano, foi celebrado um protocolo com a Associação das Empresas Prestadoras de Serviços da Indústria Petrolífera Angolana (AECIPA), um mecanismo que visa, entre outros, apoiar financeiramente empresas nacionais e prestadores de serviços que integram a cadeia de valor do sector; facilitar o acesso ao crédito para empresas locais, permitindo que estas participem em projectos de grande dimensão; e promover a inclusão financeira de fornecedores nacionais, fortalecendo

a sua capacidade operacional e competitividade.

Desta forma, o banco contribui para aumentar a participação de empresas nacionais no sector, promovendo o desenvolvimento económico e a criação de valor interno.

Voltando ao produto Kilapi, o que diferencia essa solução de financiamento do crédito tradicional?

O Kilapi foi desenvolvido para responder a uma necessidade muito concreta: financiar, com maior agilidade, o ciclo operacional de empresas que possuem contratos ou fluxos de recebimento identificáveis, mas que enfrentam um intervalo entre a prestação do serviço e o pagamento.

Entre os seus principais factores distintivos destacam-se, precisamente, a rapidez no acesso ao financiamento, com redução de burocracias; uma estrutura simplificada, ajustada ao ciclo financeiro dos clientes, com prazo até 180 dias; e a cobertura da necessidade cambial associada, garantindo também apoio às operações cambiais ligadas aos contratos de fornecimento e prestação de serviços.

Trata-se, de facto, de um produto desenhado para responder, de forma prática, aos desafios do dia-a-dia das empresas prestadoras de serviços para o sector Oil & Gas.

Em que medida o Kilapi responde aos desafios de liquidez das empresas do sector petrolífero?

O Kilapi actua directamente sobre um dos principais constrangimentos do sector — a liquidez — permitindo, entre outros aspectos: a antecipação de necessidades de caixa, assegurando continuidade operacional; a redução da pressão sobre a tesouraria, sobretudo no período entre a execução dos serviços e os recebimentos; uma maior previsibilidade financeira, essencial ao planeamento e execução de pro-

jectos; e a agilidade na cobertura das necessidades cambiais.

Ou seja, esta solução melhora a previsibilidade de tesouraria e reduz o risco de interrupção de contratos por falta de capital circulante. Quando articulada com operações cambiais, pode igualmente facilitar o cumprimento de obrigações com fornecedores estrangeiros e reduzir atrasos na aquisição de equipamentos ou componentes críticos.

Até que ponto este produto responde às necessidades permanentes de financiamento das empresas do sector?

O produto não substitui uma gestão financeira sólida, nem deve ser utilizado para financiar desequilíbrios permanentes. A sua eficácia depende de uma utilização disciplinada, ligada a contratos, facturas ou recebimentos com qualidade verificável.

O valor do Kilapi está em funcionar como uma ponte financeira de curto prazo, permitindo que empresas economicamente viáveis executem as suas obrigações enquanto aguardam a materialização dos respectivos recebimentos.

Qual tem sido a adesão das empresas a este produto?

A adesão ao produto Kilapi tem sido positiva e crescente, sobretudo entre empresas que necessitam de soluções rápidas e eficazes de liquidez, compatíveis com ciclos de pagamento mais longos.

O produto tem-se afirmado como uma ferramenta relevante no suporte às operações do sector, reforçando o posicionamento do Banco Sol como parceiro estratégico das empresas de Oil & Gas e Mining.

Qual tem sido o alcance dos acordos de financiamento celebrados com clientes estratégicos?

Os últimos acordos estratégicos representam uma solução de financiamento em moeda nacional,

concebida para apoiar as necessidades operacionais das empresas do sector Oil & Gas. Esta solução insere-se num contexto de apoio à tesouraria, tendo como principal objectivo assegurar a regularização atempada das obrigações das empresas junto dos seus fornecedores.

Este instrumento financeiro visa ainda reforçar a liquidez operacional, garantindo a continuidade eficiente das actividades e o cumprimento dos compromissos assumidos no âmbito da cadeia de valor. Trata-se, de resto, de uma facilidade de curto prazo, estruturada para responder a necessidades pontuais de capital circulante.

Mais do que uma operação de financiamento tradicional, é um produto que reforça a capacidade da empresa em gerir a liquidez local, otimizar o capital circulante e reduzir o custo de funding.

Isto demonstra a capacidade do Banco em estruturar soluções ajustadas às necessidades de grandes players do sector energético, reforçando o posicionamento institucional e a relevância da Oil & Mining Desk do Banco Sol.

Este modelo de parceria pode ser replicado com outras empresas do sector?

Sim, o modelo é replicável. A sua aplicabilidade dependerá, naturalmente, do perfil de risco, da robustez financeira do cliente e da natureza das suas operações, da previsibilidade dos fluxos de caixa, da qualidade dos contratos, da moeda das receitas e obrigações e das garantias disponíveis.

Aliás, esta solução tem um elevado nível de aplicabilidade junto de outras empresas do sector energético e de sectores com forte componente operacional em moeda nacional e estrangeira.

Quer esclarecer um pouco mais este aspecto?

Com certeza. O que se pretende dizer é que este modelo pode igualmente ser adaptado a empresas de sectores como mineração,



O nosso papel é ser um parceiro estável para clientes, empresas e regulador, combinando tecnologia com acompanhamento humano, para apoiar a inclusão financeira e o crescimento da economia real"

telecomunicações, logística e indústria. Aliás, o Banco Sol dispõe do produto Sol Explora, que atende empresas do sector mineiro.

O mercado angolano caminha, cada vez mais, para soluções financeiras estruturadas, ajustadas às necessidades locais, às especificidades de liquidez, à gestão cambial e ao financiamento operacional das companhias.

A replicabilidade reside no princípio de financiar necessidades locais com uma estrutura ajustada ao ciclo de negócio. Operações desta natureza permitem desenvolver relações duradouras entre bancos e clientes corporativos e, simultaneamente, promovem maior dinamização do mercado financeiro e valorização do kwanza nas transacções internas.

A olhar para estas soluções, que papel o Banco Sol pretende assumir no financiamento da indústria petrolífera nacional?

O Banco Sol pretende afirmar-se como parceiro estratégico das empresas nacionais que prestam serviços à indústria petrolífera, apoiando o seu crescimento através da disponibilização de soluções de curto e longo prazo, financiamento estruturado com um custo de funding otimizado, gestão de tesouraria e instrumentos de trade finance.

Esta é a área onde podemos gerar maior impacto directo no conteúdo local e, simultaneamente, manter uma relação equilibrada entre retorno e risco.

O nosso foco inclui capital circulante, financiamento de contratos, aquisição de equipamentos e expansão de capacidade, quando existam fluxos de caixa previsíveis e uma estrutura financeira sustentável. Para operações de maior prazo, procuraremos igualmente explorar parcerias de funding, garantias, co-financiamento ou estruturas sindicadas que permitam reduzir o custo dos recursos e ampliar a capacidade de apoio às empresas nacionais.

Nesta fase, não é nossa prioridade concentrar esforços no financiamento de projectos de investimento no segmento upstream, que envolvam CAPEX elevado, elevada complexidade técnica e incertezas quanto à viabilidade da produção. Preferimos construir competência e relevância de forma disciplinada, começando pelos segmentos onde conhecemos melhor o risco e onde o financiamento tem maior efeito multiplicador na economia nacional.

"Queremos ser um parceiro estável da economia real, combinando tecnologia, confiança e proximidade"

Como o Banco Sol se posiciona hoje no sistema financeiro angolano após este processo de transformação?

O Banco Sol posiciona-se hoje como uma instituição em transformação, mais disciplinada, mais eficiente e com uma visão estratégica mais clara. Somos mais eficientes na estrutura de custos

DEPÓSITO A PRAZO PRIME

Uma solução à altura das suas metas financeiras.

Um produto exclusivo para quem valoriza rentabilidade e distinção.



Recursos novos

Prazo 90 Dias – TANB 14%

Montante mínimo - 500.000,00 Kz

Recursos existentes

Prazo 90 Dias – TANB 11,5%

Para clientes particulares domiciliados na Direcção de Private Banking



e mais ágeis nos canais digitais, sem perder a responsabilidade social e a solidez que o sistema financeiro angolano exige.

O nosso papel é ser um parceiro estável para clientes, empresas e regulador, combinando tecnologia com acompanhamento humano, para apoiar a inclusão financeira e o crescimento da economia real.

O processo de transformação e reestruturação permite reforçar os níveis de governação, otimizar processos internos, melhorar indicadores financeiros e reposicionar o Banco numa perspectiva de crescimento sustentável. Houve ainda um forte investimento na modernização operacional, automação de sistemas, disciplina de risco e proximidade com os clientes, factores que têm reforçado a confiança no mercado e criado bases mais sólidas para o crescimento do negócio.

Pode dizer-se que, daqui para a frente, o foco passa a ser o crescimento sustentável?

Sem sombra de dúvidas. Entramos numa nova fase, marcada por maior selectividade estratégica, focada na rentabilidade e no fortalecimento da banca corporate (soluções customizadas para pequenas e médias empresas), private banking e segmento premium, sem descuidar os clientes mass market, que constituem a nossa principal base.

Quais são as prioridades estratégicas para os próximos dois anos?

Para os próximos anos, as prioridades são claras e passam, entre outras, por: efectuar o saneamento integral do balanço, através da eliminação das imparidades legacy; viabilizar o banco para criação de valor sustentável para accionistas e clientes; consolidar um modelo digital híbrido que una eficiência e proximida-

“

A adesão ao produto Kilapi tem sido positiva e crescente, sobretudo entre empresas que necessitam de soluções rápidas e eficazes de liquidez, compatíveis com ciclos de pagamento mais longos”

de; e expandir a inclusão através de soluções digitais.

A isto soma-se o investimento nas pessoas e a abertura do ecossistema a parcerias rentáveis e sustentáveis. Acrescem ainda quatro grandes eixos:

- Consolidação da sustentabilidade financeira e da rentabilidade do banco, reforçando a qualidade dos activos e a eficiência operacional;
- Reforço da presença nos segmentos corporate e mercados financeiros, através de soluções mais actualizadas e ajustadas às necessidades dos clientes;
- Aceleração da transformação digital e modernização tecnológica, para melhorar a experiência do cliente e aumentar a eficiência dos serviços;

- Fortalecimento do posicionamento do banco como parceiro relevante no financiamento da economia angolana, especialmente em sectores estratégicos como energia, infra-estruturas e agronegócio.

Numa única frase: o objectivo é ser um banco mais simples para o cliente, mais eficiente na operação e mais relevante para a economia angolana.

Que mensagem deixa aos clientes e ao mercado sobre o futuro do banco?

A nossa principal mensagem aos stakeholders é de confiança — uma confiança sustentada na execução, estabilidade e eficiência. O banco está a atravessar um processo exigente de transformação, no sentido de estar mais preparado para responder aos desafios do mercado e apoiar activamente o crescimento dos clientes.

Estamos focados em construir uma instituição mais sólida, moderna e próxima da economia real, mantendo um posicionamento responsável, sustentável e orientado para a criação de valor de longo prazo.

E isso inclui maior investimento em inovação...

Não há dúvidas quanto a isso. O futuro do banco será marcado por inovação, crescimento sustentável e fortalecimento das relações de confiança com clientes e parceiros, tanto a nível nacional como com uma presença mais activa nos mercados internacionais.

Para clientes e mercado, o futuro do banco é ser mais simples, mais rápido e mais próximo. Continuaremos a investir em tecnologia, segurança e qualidade de serviço para facilitar o dia-a-dia dos clientes, mantendo sempre o acompanhamento humano quando a decisão assim o exige.

A confiança que nos é depositada é o principal activo do banco e, por isso, a solidez, transparência e protecção dos recursos são inegociáveis.

Ao mercado, transmitimos o compromisso de concluir o processo de reestruturação, reforçar a gestão de risco e liquidez e ampliar o financiamento responsável à economia real. O nosso compromisso mantém-se também com a inclusão financeira em Angola, apoiando famílias, empresas nacionais e sectores estratégicos, em articulação com o regulador e os parceiros do sistema financeiro.

Estamos a construir um Banco Sol mais simples, mais rápido e mais relevante: uma instituição que combina experiência acumulada com a agilidade que o futuro exige. ●●

PERFIL

Dr. Osvaldo de Lemos Macaia é Presidente da Comissão Executiva do Banco Sol desde Abril de 2024. Com mais de duas décadas de experiência nos sectores da administração pública, fiscalidade, finanças e banca, tem desempenhado funções de liderança em algumas das mais relevantes instituições do país.

Iniciou a sua carreira como Inspector no Ministério da Administração Pública, Trabalho e Segurança Social (MAPTSS), transitando posteriormente para o Ministério das Finanças, onde integrou o Projecto Executivo para a Reforma Tributária (PERT), iniciativa estruturante para a modernização do sistema fiscal angolano.

Ao longo do seu percurso na administração tributária, exerceu funções como Chefe da Secção de Tributação Petrolífera e Diamantífera, Chefe do Departamento de Legislação Tributária da então Direcção Nacional dos Impostos e Director Regional da 4.ª Região Tributária da Administração Geral Tributária (AGT), antes de assumir o cargo de Director do Gabinete Jurídico do Ministério das Finanças.

Foi igualmente Administrador Executivo da Sonangol, participando nos processos de transformação e desenvolvimento estratégico da companhia petrolífera nacional.

Em 2020, ingressou no sector bancário como Vice-Presidente do Conselho de Administração do Banco de Fomento Angola (BFA), onde presidiu ao Comité de Tecnologias de Informação e Inovação. Em 2023, foi reconduzido ao cargo, acumulando a presidência do Comité de Risco do Banco.

Licenciado em Direito pela Universidade Agostinho Neto, possui uma Pós-Graduação em Ciências Jurídico-Empresariais e Direito do Trabalho pela Universidade de Coimbra e um MBA pela INSEAD Business School, em Singapura. É também coautor do Manual de Direito Tributário Angolano.



A TRANSIÇÃO ENERGÉTICA É IRREVERSÍVEL, MAS OS COMBUSTÍVEIS FÓSSEIS CONTINUARÃO A SER O MOTOR LOGÍSTICO E INDUSTRIAL DO MUNDO



MÁRIO DOMINGOS
Especialista em Relações Internacionais e Relações Públicas

O tema da transição energética foi introduzido no debate público internacional na década de 1970, tendo como foco a segurança energética. Foram realizados investimentos em investigação para o desenvolvimento de fontes alternativas e biocombustíveis. Entretanto, quase quarenta anos depois, ou seja, em 2006, a percentagem de utilização de combustíveis fósseis, nomeadamente petróleo, carvão mineral e gás natural, representava cerca de 82% de todo o consumo de energia mundial, segundo dados do Banco Mundial.

Actualmente, e passados cerca de vinte anos desde 2006, embora se observe uma evolução positiva, sobretudo na produção de electricidade a partir de



A transição energética tem um fundamento predominantemente económico, embora muitas vezes os seus objectivos sejam apresentados sob o argumento da sustentabilidade ambiental”



fontes limpas, os combustíveis fósseis continuam a ter um peso determinante na matriz energética mundial, representando aproximadamente 80% do motor logístico e industrial global. Isto demonstra que as energias limpas, nomeadamente as energias renováveis e a energia nuclear, são responsáveis por cerca de 20% da matriz energética global.

Importa aqui clarificar a distribuição do peso destas fontes, nomeadamente: o petróleo (cerca de 36%), o carvão mineral (27%), o gás natural (23%), a energia nuclear (8,5%) e a energia hidroeléctrica (6,3%).

A transição energética tem um

fundamento predominantemente económico, embora muitas vezes os seus objectivos sejam apresentados sob o argumento da sustentabilidade ambiental. Ou seja, o objectivo da descarbonização, que visa mitigar o aquecimento global através da redução das emissões de gases com efeito de estufa, é essencialmente ambiental. Já os objectivos relacionados com a segurança e independência energética — que visam reduzir a dependência de países detentores de reservas e com grande capacidade de influência na produção de combustíveis fósseis — bem como o objectivo da inovação tecnológica, são essencialmente económicos.

Ou seja, o custo e o retorno do investimento em energias limpas determinarão o ritmo da transformação da matriz energética global. E digo isto olhando para os principais entraves a uma transição total, que considero pouco provável nos próximos 50 anos.

Os custos elevados com infra-estruturas, a intermitência das fontes limpas devido à dependência de factores climáticos — o que exige grandes sistemas de armazenamento e centrais térmicas complementares —, assim como a dependência económica e social, os desafios na cadeia de abastecimento e a densidade energética e armazenamento



Importa aqui clarificar a distribuição do peso destas fontes, nomeadamente: o petróleo (cerca de 36%), o carvão mineral (27%), o gás natural (23%), a energia nuclear (8,5%) e a energia hidroeléctrica (6,3%)”

permitem-me afirmar, sem sombra de dúvida, que “a transição energética é irreversível, mas os combustíveis fósseis continuarão a ser o motor logístico e industrial do mundo”.

O facto de o debate público sobre a transição energética ter tido início na década de setenta e a matriz global continuar a ser predominantemente dominada pelos combustíveis fósseis não nos permite considerar o processo como um insucesso. Aliás, volto a referir que não se trata de sucesso ou insucesso, mas de um processo em curso, no qual ambas as fontes continuarão a coexistir de forma complementar.

FERNANDO FABIANO, ESPECIALISTA EM PERFURAÇÃO E COMPLETAÇÃO DE POÇOS

“No ambiente offshore, a experiência é importante, mas a vigilância constante é indispensável”

O engenheiro de petróleo Fernando Fabiano, especialista em perfuração e completação de poços, é o nosso interlocutor. Trata-se de uma figura ligada ao sector com experiência acumulada de mais de 20 anos. Nesta conversa, fala na primeira pessoa sobre os meandros do trabalho no offshore e os desafios que enfrenta em 28 dias ininterruptos de actividade laboral.

O acaso levou Fernando Fabiano a ingressar no sector petrolífero depois de ter concluído o curso médio na especialidade de electricidade, no Instituto Médio Industrial de Luanda (IMIL), também conhecido por Makarengo.

No afã de ingressar no mercado de trabalho, não sendo este um sonho de infância (petróleos), a oportunidade surgiu num momento importante da sua vida, quando apenas procurava um caminho profissional que lhe permitisse crescer, ajudar a sua família e construir um futuro sólido.

Eis que, após vários meses de procura, quando transcorria o ano de 2004, é chamado para um processo de selecção ligado à indústria petrolífera. Na sequência, acaba por ser seleccionado para integrar um programa internacional de formação da Transocean. “Foi aí que tive o primeiro contacto directo com o mundo do petróleo”, conta.

Assim, o que inicialmente parecia apenas uma oportunidade de emprego transformou-se numa carreira e numa



Mas há também desafios humanos. Passar semanas longe da família, adaptar-se à rotina offshore, manter o equilíbrio emocional e continuar focado mesmo em períodos de cansaço são aspectos que exigem maturidade”

paixão profissional. À medida que foi conhecendo a complexidade das operações, a tecnologia envolvida, a importância da segurança e o impacto económico da indústria, percebe-se que estava diante de um sector extraordinário, capaz de desafiar e desenvolver uma pessoa todos os dias.

TEORIA VS PRÁTICA

Aliar os conhecimentos teóricos à prática além de ter sido um desafio, foi uma das experiências mais marcantes de sua vida, sendo que, durante a formação, aprendem-se conceitos, procedimentos, cálculos, normas e fundamentos técnicos. Mas, quando se chega ao campo, percebe-se rapidamente que a realidade operacional tem uma dinâmica própria.

“A teoria ajuda-nos a compreender os processos. A prática ensina-nos a lidar com pessoas, pressão, responsabilidade e tomada de decisão em tempo real. Lembro-me de observar atentamente os profissionais mais experientes. Muitas vezes, detalhes minuciosos aprendidos no terreno

tinham um impacto enorme na segurança e na eficiência da operação. Foi aí que percebi que conhecimento técnico e experiência prática não competem entre si. Pelo contrário, complementam-se”, revela, ao acrescentar que a verdadeira aprendizagem acontece quando se consegue unir aquilo de que se estuda com o que se vive diariamente na operação.

PLATAFORMA

Num primeiro contacto com o offshore, a primeira impressão com que ficou “foi de enorme respeito”, destaca Fernando Fabiano, ao dar nota de que, quando chegou pela primeira vez a uma unidade, ficou impressionado com a dimensão da estrutura, o movimento constante das operações e o ambiente altamente organizado. O som dos equipamentos, a actividade contínua e a presença de sistemas críticos em funcionamento criam uma sensação imediata de responsabilidade, recorda.

“Percebi rapidamente que não estava apenas num local de trabalho.

Estava num ambiente em que cada procedimento existe por uma razão e em que cada decisão pode ter impacto directo na segurança das pessoas, na produção e no meio ambiente. Também senti humildade. Entendi que tinha muito para aprender e que precisava ouvir, observar e absorver conhecimento antes de pretender dominar qualquer função”, reconheceu o engenheiro.

DESAFIOS NO OFFSHORE

Para Fernando Fabiano, o que muitas pessoas paralelas ao sector pensam é que os maiores desafios no offshore sejam apenas técnicos, mas a realidade é mais ampla. Embora admita, existem desafios operacionais importantes, entre os quais trabalhar com equipamentos complexos, gerir riscos, cumprir procedimentos rigorosos e tomar decisões sob pressão.

“Mas há também desafios humanos. Passar semanas longe da família, adaptar-se à rotina offshore, manter o equilíbrio emocional e continuar focado mesmo em períodos de cansaço são aspectos que exigem maturidade”, adianta.

Por outro lado, outro grande desafio que se experiencia é o de nunca permitir que a rotina gere excesso de confiança. “No ambiente offshore, a experiência é importante, mas a vigilância constante é indispensável. É precisamente quando tudo parece normal que a atenção deve permanecer elevada”, alerta.

ROTINA VS “MÃO NA MASSA”

A rotina, ou colocar “mão na massa”, como sói dizer-se, é um processo bastante estruturado, pois as operações nunca param, indica o também perfurador de poços, ao explicar que os trabalhos são rendidos mediante turnos de 12 horas, ao passo que a unidade funciona 24 horas por dia.

“O dia começa com reuniões de alinhamento, análise de riscos, revisão das actividades planeadas e actualização do estado operacional. Durante o turno, realizamos inspecções, monitorização de sistemas, acompanhamento de operações e resolução de desafios que surgem naturalmente ao longo do dia”, salienta.

Fernando Fabiano diz ainda que, em períodos de descanso, cada profissional procura manter algum equilíbrio, sendo que alguns praticam exercícios físicos, enquanto outros leem, estudam ou aproveitam para falar com a família. Com o tempo, aprende-se a viver dentro de uma rotina própria, quase como uma pequena comunidade no meio do oceano.

“MATAR SAUDADES”

Hoje, diferente do passado, com os avanços tecnológicos, tem sido possível que os operadores no offshore tenham contacto com o exterior, permitindo uma aproximação maior, sobretudo com a família, a razão de 28 dias sem que possam estar juntos fisicamente.

“As tecnologias de comunicação permitiram aproximar



os profissionais offshore das suas famílias. Dependendo da unidade e das condições disponíveis, é possível utilizar internet, aplicações de mensagens, chamadas de voz e videochamadas. Pode parecer algo simples para quem está em terra, mas no mar esses momentos têm um valor enorme. Uma conversa rápida com a família, uma fotografia dos filhos ou uma mensagem de incentivo podem fazer uma diferença significativa no bem-estar emocional de quem está embarcado”, manifesta, adiantando que essas ligações ajudam a reduzir não só a distância, mas também lembrando-os dos motivos pelos quais fazem tantos sacrifícios.

UM MOMENTO MARCANTE

Mais de 20 anos de trabalho offshore. A pergunta que não se cala é a indicação de um momento inusitado que tenha marcado a vida profissional de Fernando Fabiano. Ele peremptoriamente alude:

“O offshore é um ambiente em que o inesperado pode surgir de várias formas. Uma das situações que mais me marcou foi perceber como pessoas de diferentes países, culturas, idiomas e experiências conseguem trabalhar juntas como uma única equipa quando a operação exige. É impressionante observar como profissionais que cresceram em contextos completamente diferentes conseguem unir-se em torno de um objectivo comum, comunicando-se por meio da disciplina operacional, do profissionalismo e do respeito mútuo. O offshore ensina-nos que, quando existe propósito, a colaboração supera diferenças culturais, linguísticas e geográficas. Essa é uma das experiências humanas mais ricas que vivi ao longo da carreira”, revela.

RESILIÊNCIA

O petróleo é ainda o maior activo de exportação de Angola; no entanto, o nosso interlocutor acredita que este recurso continuará a desempenhar um papel fundamental durante muitos anos.

Embora o mundo esteja a viver uma transição energética importante, essa transformação será gradual, segundo Fernando Fabiano. Por isso, apesar do crescimento das energias renováveis, o petróleo e o gás continuam essenciais para diversos sectores da economia global.

“No caso de Angola, o petróleo continua a representar uma fonte estratégica de receitas, investimento e desenvolvimento. No entanto, acredito que o grande desafio não é apenas continuar a produzir petróleo, mas utilizar os recursos gerados para fortalecer outros sectores da economia. O petróleo pode continuar a ser uma alavanca importante para o país. Mas o verdadeiro sucesso estará na capacidade de transformar essa riqueza em educação, indústria, tecnologia, infra-estruturas e oportunidades para as próximas gerações. É por isso que costumo dizer que o petróleo é um recurso valioso, mas o desenvolvimento humano continua a ser o investimento mais importante de todos”, conclui.

PERFIL

Fernando Fabiano é engenheiro de Petróleos, consultor e autor. É casado e pai de quatro filhos. Ao longo da sua carreira na indústria petrolífera, acumula experiência em operações offshore, gestão operacional, segurança, liderança de equipas e desenvolvimento de profissionais em ambientes de elevada exigência técnica.

Participou em projectos ligados à perfuração, completação e optimização de operações, desenvolvendo visão abrangente sobre os desafios técnicos, humanos e estratégicos que caracterizam a indústria energética moderna.

A sua experiência foi construída directamente no terreno, acompanhando operações críticas em que a preparação, a disciplina e a tomada de decisão foram factores determinantes para o sucesso e a integridade operacional.

Para si, o verdadeiro sucesso profissional deve caminhar lado a lado com os valores familiares, a responsabilidade pessoal e a construção de um legado que ultrapasse a carreira.

Por essa razão, tem sido reconhecido pela sua capacidade de transformar experiências práticas em ensinamentos acessíveis, dedicando-se à partilha de conhecimentos sobre a carreira, liderança, segurança operacional, desenvolvimento humano, gestão financeira e preparação para os desafios do setor petrolífero.

É autor do livro “Perfurar & Produzir Para Viver – A Vida Entre Tubos, Lama e Decisões”, uma obra que reúne experiências reais, lições aprendidas e reflexões sobre a vida offshore, revelando os bastidores de uma indústria onde decisões, preparação e disciplina podem fazer toda a diferença (que será lançada em breve).

Por meio da escrita, mentoria e consultoria, Fernando Fabiano procura inspirar profissionais a desenvolver competências técnicas, equilíbrio emocional e uma mentalidade orientada para a excelência.

“O sucesso não se constrói apenas com conhecimento técnico. Constrói-se com carácter, disciplina, visão e a capacidade de tomar decisões certas quando mais importa”, esta é a frase identitária de Fernando Fabiano.



?

SABIA QUE?

O nome **"Brent"** foi dado a partir de um campo petrolífero descoberto no Mar do Norte em 1971.

Em 2023, este campo foi desativado e o petróleo Brent passou a ser composto por outras referências, como o Oseberg e o Forties, para manter a sua posição como referência.

"Brent" uma referência de petróleo bruto, que é um tipo específico de petróleo de qualidade leve e baixo teor de enxofre. Brent serve como referência internacional para os mercados de petróleo, influenciando o preço dos combustíveis e a economia em geral.

Empresas e governos utilizam o preço do Brent como referência para planeamento e definição de estratégias de preços.



CONTACTOS:

+244 940 634 524 | +244 923 246 908

E-mail: info@revistabrent.com



ANGOLA
OIL & GAS

9-10
SETEMBRO
2026
LUANDA, ANGOLA

CONFERÊNCIA E EXPOSIÇÃO DE PETRÓLEO E GÁS DE ANGOLA 2026

A Angola Oil & Gas 2026 regressa a Luanda neste mês de setembro, num momento em que a indústria de petróleo e gás de Angola entra numa nova fase de investimento e expansão de infraestruturas.

Com um pipeline de investimento upstream de 70 mil milhões de dólares, 445.000 barris por dia de nova capacidade de refinação e uma cadeia de valor do gás em evolução que desbloqueia milhares de milhões em novas oportunidades, Angola posiciona-se como um dos destinos de petróleo e gás mais competitivos a nível global.

FAÇA PARTE DO PRINCIPAL EVENTO DE PETRÓLEO E GÁS DE ANGOLA:

PARTICIPAR | PATROCINAR | SER PARCEIRO |
INTERVIR COMO ORADOR | EXPOR

www.anglaoilandgas.com



GOVERNO DE
ANGOLA

mirempet gov.ao
MINISTÉRIO DOS RECURSOS MINERAIS, PETRÓLEO E GÁS

CONTACTO:

sales@anglaoilandgas.com



Organizado por
energycapital&power

Da primeira descoberta em Benfica ao gigante Girassol: marcos que transformaram o petróleo angolano

A história do petróleo em Angola começou muito antes das modernas plataformas offshore que hoje dominam a paisagem energética nacional. Trata-se de uma trajectória marcada por descobertas pioneiras, avanços tecnológicos e alguns dos maiores sucessos exploratórios da indústria petrolífera mundial.



O PRIMEIRO PETRÓLEO COMERCIAL

Embora as primeiras actividades de prospecção remontem ao início do século XX, a primeira descoberta comercial de petróleo em Angola ocorreu em 1955, quando a companhia Petrofina perfurou o poço Benfica-2, no vale do Kwanza, próximo de Luanda. A descoberta representou um marco histórico e abriu caminho para o desenvolvimento da indústria petrolífera nacional. A produção teve início no ano seguinte, em 1956.

Na realidade, a procura por petróleo em Angola já decorria há décadas. O primeiro poço exploratório do país, o Dande-1, foi perfurado em 1915 na Bacia do Kwanza. Um ano depois, o poço

Dande-4 registou o primeiro fluxo de petróleo em território angolano, embora sem viabilidade comercial.

A DESCOBERTA QUE LEVOU A EXPLORAÇÃO PARA O MAR

A segunda grande revolução ocorreu em Cabinda. Em 1966, a então Cabinda Gulf Oil Company realizou a primeira descoberta offshore significativa na região de Malongo, inaugurando uma nova era para a exploração petrolífera angolana. Poucos anos depois, o campo entraria em produção, confirmando o enorme potencial das águas angolanas.

A descoberta de Malongo alterou a geografia económica do sector e

consolidou Cabinda como uma das principais províncias produtoras de petróleo do continente africano, segundo informações da Chevron.

GIRASSOL: A DESCOBERTA QUE SURPREENDEU O MUNDO

Contudo, foi uma descoberta realizada três décadas mais tarde que colocou definitivamente Angola no mapa global da exploração em águas profundas.

Em 1996, a então Elf Petroleum (actual TotalEnergies) descobriu o campo Girassol, no Bloco 17, a cerca de 140 quilómetros da costa e em profundidades superiores a 1.300 metros. Na época, muitos especialistas consideravam improvável

encontrar acumulações gigantes de petróleo naquela região e naquela configuração geológica.

O sucesso do Girassol revelou reservas significativas e abriu caminho para uma série de novas descobertas em águas profundas, incluindo os campos Kizomba, Dália, Plutão e outros. Segundo especialistas da indústria, esta descoberta mudou radicalmente a percepção geológica do offshore angolano e deu origem à maior vaga exploratória da história do país.

UMA CURIOSIDADE POUCO CONHECIDA

Muitos historiadores da indústria

consideram que, sem a descoberta do Girassol, Angola dificilmente teria alcançado o estatuto de potência petrolífera africana. Estudos do sector indicam que grande parte da produção nacional actual provém de reservatórios identificados após o sucesso exploratório daquele campo.

Hoje, mais de um século após as primeiras perfurações no Dande e sete décadas depois da descoberta de Benfica, Angola continua a expandir as fronteiras da exploração petrolífera, apostando em novas tecnologias, exploração em águas ultraprofundas e projectos de gás natural.

Da modesta descoberta de Ben-

fica ao gigante Girassol, a história do petróleo angolano demonstra como a persistência exploratória e a inovação tecnológica transformaram um potencial geológico numa das principais alavancas do desenvolvimento económico do país.)

FONTES

- ANPG – Nossa História
- MIREMPET – História do Petróleo de Angola
- Chevron Angola – A Nossa História em Angola
- AAPG – Angola Celebrates 100 Years of Oil Production
- GeoExpro – Milestones in Angola's Oil History

BREVEMENTE

DEPÓSITO A PRAZO **FLEX**

Mais flexibilidade.

Mais rendimento para a sua empresa.

O Depósito a Prazo Flex é a solução feita à medida das grandes empresas que procuram taxas competitivas e possibilidade de mobilização parcial,



14%

Recursos novos

Prazo 90 Dias – TANB 14%

Montante mínimo: 50.000.000,00 Kz

Recursos existentes

Prazo 90 Dias – TANB 11,5%

Prazo 180 Dias – TANB 12,5%

Clientes domiciliados na Direcção de Grandes Empresas



BANCO SOL
O banco de todos nós