

Angola, o meu sentimento, a minha experiência.

Olá colegas!

Mesmo numa multinacional como a nossa, a internacionalização, no caso particular da PERI Portugal, é uma realidade e uma necessidade.

Estar preparado para essa possibilidade não é fácil, eu sei, mas é uma ajuda ao nosso estado de espírito, à nossa organização pessoal, familiar e até como oportunidade profissional.

Não é fácil, volto a dizê-lo mas há que encará-lo com optimismo e boa disposição. Só assim temos motivação e força de vontade de cumprir os nossos objectivos.

Por mais Workshops ou conferências que eu tenha participado sobre internacionalização nada é igual à realidade. Em Angola tudo é diferente mas há uma coisa que nos une para além da história, a língua. Se soubermos aproveitar esta facilidade de comunicação e ter a capacidade de nos moldar e contextualizar à realidade local, então temos a possibilidade de criar empatia com os nossos irmãos angolanos. Não é necessária subserviência! O importante é o respeito e a educação, como em qualquer local do mundo. Ser paciente e ter uma grande capacidade de resiliência é quase obrigatório.

Angola está ainda com muitas carências, a todos os níveis, segundo os nossos critérios europeus, entenda-se. Mas ver pessoas tão felizes com tão pouco, faz-nos pensar.

Não tendo eu qualquer ligação familiar com as ex- colónias, fico com uma espécie de nostalgia ao ver tudo aquilo que os portugueses fizeram ao longo da história naquele território. Absolutamente incrível! A arquitectura, a organização das cidades, as pontes, as barragens etc. Como foi possível? É essa pergunta que a Arquitecta Ana Vaz Milheiro faz na introdução do seu livro: *Nos Tropicós sem Le Corbusier*. *“Como é que um país pobre, atrasado desenvolve, em paralelo, um esforço de instalação num território fora do seu perímetro?”*

Um livro fantástico, onde para lá da arquitectura, nos dá conhecimento e nos ensina muito sobre empreendedorismo, planeamento e organização.

Ao nível profissional não é melhor nem pior, é diferente. O networking, por exemplo, é muito mais fácil. Angolanos ou expatriados estão muito mais abertos e disponíveis ao contacto comercial. É tudo mais informal e o bom relacionamento, ou até amizade, pode fazer a diferença. Já no que concerne ao planeamento comercial...aí é mais difícil. Podemos marcar 3 ou 4 visitas para amanhã, ficarmo-nos por uma e mesmo a

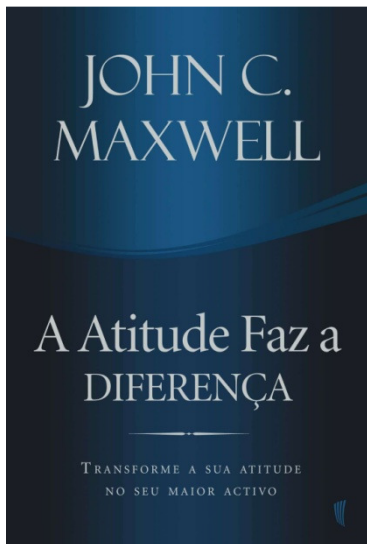
essa chegar atrasado. O trânsito é imprevisível e por vezes caótico. Há uma grande concentração de tudo na capital, Luanda. Mas se quisermos planejar a agenda comercial pelo resto das províncias, teremos um trabalho moroso e complexo atendendo a que Angola é 14 vezes maior que Portugal.

Por outro lado as previsões são mais difíceis no que diz respeito ao início de alguns projectos, a logística provoca atrasos e planeamentos desfasados com a realidade ao mesmo tempo que a distância e escassez de alguns equipamentos obriga a improvisar em alguns casos. O mercado neste momento começa a ficar saturado de equipamentos em consequência do que já foi vendido ao longo dos últimos anos e os subempreiteiros começam a ter bastante material pelo facto de não terem trabalho em Portugal. Mesmo com estes condicionalismos a PERI em Angola tem muito mercado a explorar. Há bastantes obras por realizar, obras essas que carecem de disponibilidade e qualidade de equipamento associado a um acompanhamento técnico elevado. A Estrutura da PERI em Angola é a única capaz de responder a esta necessidade actual e futura. Não o digo por vestir a camisa PERI, é uma realidade. Quem está em Angola a vender e a procurar o presente nunca mais encontrará o futuro. Neste aspecto temos uma equipa equilibrada e a pensar no amanhã, com o reforço da equipa com dois Angolanos, um na parte técnica e outro na logística, ambos futuros engenheiros. Este é outro factor importante da presença das empresas em Angola, isto é, ter colaboradores angolanos, formá-los e crescer com eles.

Também existe tempo para ócio, não se pense que é só trabalhar. Lá também existe fim-de-semana! E há de tudo! Uns adaptam-se mal e ficam deprimidos, outros adaptam-se bem demais (entenda-se) e outros acabam por ter grupos de amigos da sua empresa ou de outras, que se interajudam e se divertem de uma forma sã. No meu caso, para além da praia, fantástica, e de algum convívio com clientes e amigos, tenho o hobby da fotografia. Chamo-lhe uma terapia ocupacional. Há momentos de solidão e de saudade. Temos de os atacar ferozmente!

Não querendo fazer o papel de Marcelo Rebelo de Sousa, neste meu pequeno texto gostaria de vos dar a conhecer outro livro que de certa forma está contextualizado com este meu artigo e da forma como vi Angola das 3 vezes que a visitei em trabalho.

O livro *A Atitude Faz a Diferença* de John C. Maxell pode mesmo fazer a diferença. Como diz o autor; *O que levar deste livro tem o potencial para transformar para sempre não só a sua atitude, mas a sua vida!*



Por último congratulo-me por estarmos a dar um novo impulso ao PERInet de Portugal. Estes espaços de marketing interno não são criados por acaso. As organizações modernas têm, nos dias de hoje, uma atenção especial a este tipo de comunicação porque é da sua optimização que a imagem e a reputação da organização são transmitidas. Os seus “porta-vozes” defendem e colaboraram com a empresa nas mais diversas situações, para todo o seu público-alvo, directo ou indirecto, para além de facilitarem processos de sinergias internas.

Isto é dar continuidade aos ideais do nosso fundador, quer do ponto de vista de marketing quer pelos **PERI Company Principles** por ele criados.

Um abraço para todos

Raúl Magalhães