



FICHA PAÍS: ANGOLA

Contenidos

Cómo emprender, vender y crecer en Angola _____	1
Radiografía rápida del país _____	2
Modelo de negocio y propuesta de valor _____	8
Viabilidad técnica, legal y financiera _____	12
Vender, crecer e internacionalizar _____	17
Financiación e inversión _____	21
Estrategia, escalabilidad y desarrollo humano _____	25
Soft Landing _____	27
Cierre de la landing _____	30
Obras citadas _____	32

Cómo emprender, vender y crecer en Angola

Resumen ejecutivo

El panorama económico de la República de Angola en el horizonte de 2025 y 2026 se define por una transición estructural profunda, transitando de una economía de enclave petrolero hacia un modelo diversificado y abierto a la competitividad internacional. Con una población que supera los 37,8 millones de habitantes y una tasa de crecimiento demográfico sostenida del 3,0%, el país representa uno de los mercados de consumo joven más vibrantes del África Subsahariana.¹ La implementación del Plan de Desarrollo Nacional 2023-2027 ha priorizado la modernización de infraestructuras críticas, como el Corredor de Lobito y el nuevo Aeropuerto Internacional de Luanda, creando oportunidades sin precedentes en sectores como la agroindustria, la logística, las energías renovables y las soluciones fintech.³

Para las startups y pymes extranjeras, Angola ofrece un entorno con incentivos fiscales agresivos, especialmente dentro de sus Zonas Económicas Especiales, donde las tasas de impuesto de sociedades pueden reducirse drásticamente.⁶ Sin embargo, el éxito en este mercado exige una comprensión matizada de los riesgos cambiarios, la inflación persistente y las recientes presiones regulatorias derivadas de la inclusión del país en la lista gris del GAFI.² El perfil de empresa que mejor encaja es aquel que aporta soluciones a las ineficiencias de la cadena de suministro local o que fomenta la inclusión financiera. El primer paso recomendado para cualquier actor interesado es la validación presencial del mercado y la articulación de alianzas con los agentes del ecosistema local, como AIPEX y las aceleradoras establecidas en Luanda.⁷

¿Buscas todos los agentes clave del ecosistema en Angola?

Consulta en mentorADVISOR los mentores, inversores, incubadoras, aceleradoras, cámaras de comercio, universidades, organismos públicos, expertos y partners locales identificados por mentorDay.

Inscríbete gratis en mentorDay para acceder a más contactos, herramientas y apoyo personalizado.

(<https://mentorday.es/buscador-casos-practicos/>)

¿Eres agente del ecosistema y quieres participar? [Inscríbete aquí.](#)

Radiografía rápida del país

1. Datos macroeconómicos y demográficos de base

La estabilidad macroeconómica de Angola ha mostrado una resiliencia notable a pesar de las fluctuaciones en los precios internacionales del petróleo, que sigue representando una parte sustancial de sus ingresos fiscales y de exportación. En 2024, el Producto Interno Bruto (PIB) se situó en aproximadamente 101.000 millones de dólares estadounidenses, con proyecciones que apuntan a un crecimiento del 2,1% al 4,4% para 2025.¹ Esta trayectoria ascendente es impulsada por la recuperación del sector no petrolero, particularmente en la agricultura y la minería de diamantes y minerales críticos.³

La demografía angoleña es un factor determinante para cualquier estrategia de entrada al mercado. La población es predominantemente joven, con una edad mediana que refleja un alto potencial de consumo a largo plazo y una base de trabajadores digitales en expansión. La concentración urbana es elevada, con Luanda actuando como el principal polo de atracción económica, concentrando la mayor parte de la infraestructura de servicios y el poder adquisitivo.¹⁰

Indicador Macroeconómico	Valor Estimado (2024-2026)	Fuente de Referencia
Población Total	37.885.849 habitantes	1
Crecimiento Poblacional	3,0% anual	1
PIB (Precios Corrientes)	\$101.000 - \$115.170 millones	1
PIB per cápita (PPA)	\$7.344	9
Inflación (IPC anual)	28,2% (2024) - 27,5% (2025 est.)	1
Tasa de Desempleo	14,10%	1
Moneda	Kwanza (AOA)	14
Urbanización	68,90%	11

Radiografía rápida del país

La estructura económica revela una dependencia histórica del petróleo, pero el gobierno ha implementado políticas activas de sustitución de importaciones. El peso de la población joven es tal que los segmentos de edad entre 0 y 24 años representan más del 60% del total, lo que ejerce una presión constante sobre el sistema educativo y el mercado laboral, pero también garantiza una adopción tecnológica rápida en los centros urbanos.¹⁵

1 Qué significa esto para una startup o pyme extranjera

La magnitud demográfica sugiere un mercado interno con un potencial de escalabilidad masivo, especialmente para productos y servicios de bajo costo dirigidos a la base de la pirámide y a la emergente clase media urbana. No obstante, la elevada inflación y la volatilidad del Kwanza implican que las empresas deben operar con márgenes de seguridad amplios y considerar estrategias de cobertura cambiaria si su estructura de costos depende de insumos importados.⁵



2 Qué tipo de negocio puede encajar mejor

Los modelos de negocio que mejor encajan son aquellos que resuelven cuellos de botella en la economía real: logística de última milla, distribución alimentaria eficiente, microfinanzas y servicios tecnológicos B2B que ayuden a las empresas locales a cumplir con los nuevos requisitos de transparencia fiscal y contable.¹⁷



Radiografía rápida del país

2. Contexto político, social y de seguridad

Angola ha consolidado su estabilidad institucional tras el fin del conflicto civil en 2002, transitando hacia una democracia multipartidista que, bajo la administración actual, ha intensificado las reformas de gobernanza. El foco político se ha centrado en la lucha contra la corrupción y la mejora del entorno empresarial, con el objetivo de restaurar la confianza de los inversores internacionales y acceder a mercados de capitales globales de manera más eficiente.³

Desde una perspectiva social, el país mantiene una estructura jerárquica clara donde el respeto a la autoridad y la formalidad en el trato son esenciales. La religión mayoritaria es el cristianismo (catolicismo y protestantismo), lo que influye en los valores éticos comerciales y en el calendario de festividades, que deben ser respetados estrictamente en la planificación de operaciones.²⁰ Existe una creciente conciencia sobre la equidad de género, con una proporción de escaños ocupados por mujeres en el parlamento nacional del 40%, una cifra superior a la media regional y global.¹

En términos de seguridad jurídica, Angola ha ratificado la Convención del CIADI y ha modernizado su Ley de Inversión Privada para ofrecer mayores garantías contra la expropiación y facilitar la repatriación de beneficios.¹⁶ Sin embargo, la reciente inclusión en la "lista gris" del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) en octubre de 2024 ha impuesto nuevos retos de cumplimiento (compliance), obligando a las instituciones financieras a aplicar una debida diligencia reforzada en las transacciones que involucran al país.⁵

Factor de Riesgo	Evaluación de Contexto	Estrategia de Mitigación
Riesgo Político	Estabilidad institucional moderada-alta	Mantener relaciones institucionales con AIPEX
Seguridad Física	Crimen común en zonas urbanas densas	Uso de seguridad privada y transporte corporativo
Riesgo Cambiario	Alta volatilidad y escasez ocasional de divisas	Mantener cuentas en moneda extranjera cuando sea legal
Burocracia	Procesos administrativos lentos y opacos	Uso de gestores locales y ventanillas únicas (GUE/JUI)

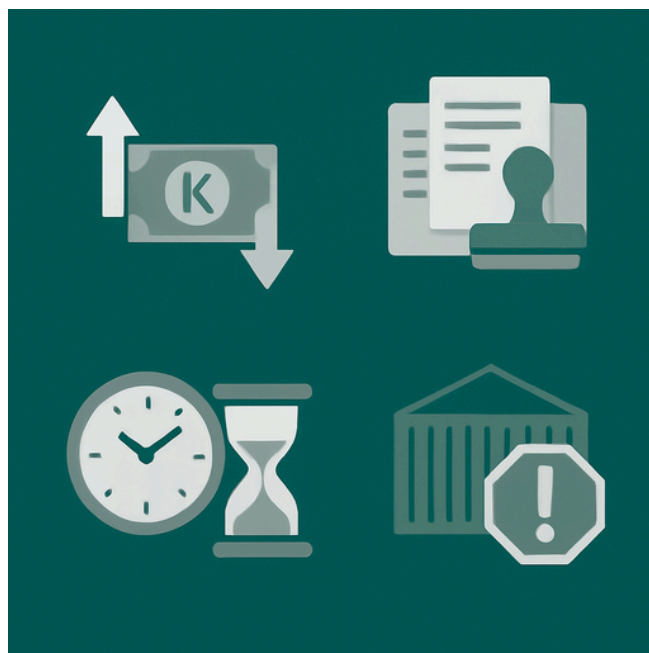
Radiografía rápida del país

Riesgos que debe vigilar una empresa

extranjera El principal riesgo operativo es la fluctuación del Kwanza, que puede erosionar los beneficios en términos de moneda extranjera en cortos periodos. Además, la persistencia de prácticas burocráticas heredadas puede retrasar la obtención de licencias específicas, a pesar de los esfuerzos de simplificación del gobierno.⁵

Señales de alerta

Dificultades persistentes para realizar transferencias internacionales desde bancos locales o cambios imprevistos en las cuotas de importación para sectores específicos.



Cómo reducir el riesgo Es fundamental contar con un asesor legal local de prestigio y, siempre que sea posible, establecer las operaciones en la Zona Económica Especial (ZEE) Luanda-Bengo, que ofrece un marco de "aislamiento" relativo frente a la ineficiencia administrativa general y beneficios fiscales garantizados por ley.²²

3. Ecosistema de apoyo emprendedor: quién ayuda de verdad



El ecosistema de emprendimiento en Angola ha evolucionado de una fase embrionaria a una estructura más dinámica, con Luanda posicionándose como el principal hub tecnológico y de innovación del África Central.¹⁷ Este crecimiento está respaldado por una combinación de iniciativas privadas y programas gubernamentales orientados a la diversificación económica.

Radiografía rápida del país

Actores Críticos y su Utilidad

AIPEX (Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações): Es el pilar institucional indispensable. Actúa como interlocutor único, gestiona el registro de inversiones y la atribución de beneficios fiscales, y ofrece acompañamiento institucional para resolver bloqueos administrativos.⁷

Acelera Angola: Es la principal aceleradora e incubadora del país. Ofrece programas intensivos de 3 meses, mentoría personalizada y acceso a una red de inversores. Destaca su programa "Fintech Lab", que permite probar soluciones financieras bajo un Sandbox regulatorio en colaboración con el Banco Nacional de Angola (BNA).⁸

Founder Institute Luanda: Proporciona una metodología estructurada de Silicon Valley para emprendedores en fase de ideación y pre-semilla. Ha sido fundamental para la creación de startups con estándares internacionales como Wongo y Biorec.²⁴

ZEE Luanda-Bengo: Más que un espacio industrial, funciona como un ecosistema de negocios con infraestructura de primer nivel, incluyendo el GAI (Gabinete de Apoio ao Investidor), que centraliza servicios públicos en un solo lugar.²³

Cámaras de Comercio: La Cámara de Comercio Americana en Angola (AmCham-Angola) y la Cámara de Comercio e Industria de Angola (CCIA) son vitales para el networking de alto nivel y la defensa de intereses ante el legislador.¹⁹

Universidades y Centros Tecnológicos: La Universidad Católica de Angola, a través de su centro de incubación, y el CITAV (Centro de Innovación Tecnológica) de la ZEE, están formando el talento técnico que demandan las nuevas empresas.²⁴

Con quién conviene hablar primero

Para inversores corporativos o industriales, la primera parada debe ser AIPEX para asegurar el marco legal y fiscal. Para emprendedores tecnológicos o startups en fase temprana, Acelera Angola ofrece la mejor inmersión operativa y acceso a la comunidad local de fundadores.⁷

Radiografía rápida del país



Qué agentes revisar en mentorADVISOR

Se recomienda buscar perfiles con experiencia en el mercado de la SADC (Comunidad de Desarrollo de África Austral) y expertos en derecho mercantil angoleño para validar la estructura societaria inicial.



Qué puede aportar mentorDay en este país

mentorDay complementa este ecosistema ofreciendo un puente de internacionalización hacia el mercado hispanohablante y europeo, permitiendo a las startups angoleñas acceder a mentoría global y herramientas de aceleración digital que aceleran su camino hacia la rentabilidad y la inversión extranjera.

Modelo de negocio y propuesta de valor



Oportunidades de negocio en Angola

La estrategia de diversificación económica del gobierno angoleño ha identificado sectores prioritarios donde la inversión extranjera no solo es bienvenida, sino que goza de protecciones y estímulos especiales. La necesidad de reducir la dependencia de las importaciones (que suponen una fuga constante de divisas) define las mayores oportunidades actuales.³

Agroindustria y Procesamiento de Alimentos: Existe una demanda masiva insatisfecha de productos procesados localmente. Oportunidades en molinería, conservación de alimentos, fabricación de envases y producción de fertilizantes orgánicos.³

Fintech y Pagos Digitales: Con un 1.200.000 de conductores de mototaxis informales y una gran población no bancarizada, las soluciones de pago móvil y microcrédito tienen un mercado de millones de usuarios potenciales.²⁸

Logística y Cadena de Frío: El desarrollo del Corredor de Lobito y el nuevo aeropuerto exige servicios de almacenamiento refrigerado, gestión de flotas mediante IoT y soluciones de transporte multimodal.⁴

Energía y Sostenibilidad: Proyectos de mini-redes solares para zonas rurales y servicios de eficiencia energética para la industria minera y petrolera están en auge, alineados con los objetivos ESG del país.³

Edtech y Formación Profesional: La brecha de habilidades en la juventud crea un mercado para plataformas de educación digital y centros de formación técnica certificada.¹⁸

Modelo de negocio y propuesta de valor



Modelos de negocio que mejor funcionan

En Angola, el éxito comercial depende de la capacidad de adaptar modelos globales a las limitaciones de infraestructura y los hábitos locales. Los modelos que reducen la fricción en el acceso al producto o servicio son los que logran mayor tracción.¹⁸

Marketplaces con Integración Logística: Dado que la dirección postal es a menudo imprecisa, los modelos que controlan la entrega (como Tupuca) son superiores a los puramente digitales.¹⁸

SaaS B2B para Pymes: Herramientas de contabilidad y gestión de inventario que funcionen offline o con baja latencia son críticas para el sector comercial emergente.¹⁷

Modelos de Suscripción o "Pay-as-you-go": Especialmente efectivos en el sector energético (solar) y de telecomunicaciones, adaptándose a los flujos de caja irregulares de la población.³²

Energía y Sostenibilidad: Proyectos de mini-redes solares para zonas rurales y servicios de eficiencia energética para la industria minera y petrolera están en auge, alineados con los objetivos ESG del país.³

Franquicias de Bajo Coste: En el sector de retail y servicios básicos, las franquicias permiten escalar rápidamente utilizando el conocimiento del mercado de los socios locales.³³

Modelo de negocio y propuesta de valor



Cómo validar una startup en este país

La validación en Angola requiere un enfoque híbrido que combine la métrica digital con la observación empírica en el terreno. Las señales de "product-market fit" pueden ser muy diferentes a las de los mercados occidentales.

Pruebas vía WhatsApp: WhatsApp es la herramienta de negocios más potente. Muchas startups validan su demanda creando grupos de clientes o canales de atención directa antes de invertir en una aplicación nativa.¹⁵

Pilotos en la ZEE: Utilizar la Zona Económica Especial para realizar pruebas industriales o logísticas permite operar en un entorno controlado con suministros garantizados.²³

Entrevistas de Guerrilla: En Luanda, el contacto en mercados (como el de Kikolo) y centros comerciales es vital para entender si el precio y la funcionalidad se ajustan a la realidad económica local.²⁰

Programas de Aceleración Local: Participar en programas de Acelera Angola o Founder Institute proporciona un marco de validación con mentores que conocen los fallos comunes del mercado.⁸

Señales de buen Product-Market Fit: La disposición de los clientes a prepagar por un servicio (cash-upfront) y la recomendación orgánica "boca a boca", que es extremadamente fuerte en las comunidades urbanas angoleñas.

Modelo de negocio y propuesta de valor



Sostenibilidad y alineación con prioridades del país

Angola ha integrado la sostenibilidad en su discurso de desarrollo económico, no solo por compromiso ambiental, sino por necesidad operativa. Las empresas que ayudan a reducir el desperdicio de recu

Pilotos en la ZEE: Utilizar la Zona Económica Especial para realizar pruebas industriales o logísticas permite operar en un entorno controlado con suministros garantizados.²³

Economía Circular: Proyectos como Biorec, que transforma plástico reciclado en prótesis, son ejemplos de éxito que resuenan con las prioridades gubernamentales y de los donantes internacionales.²⁵

Certificaciones: Aunque el país está en una etapa temprana, las empresas que operan bajo estándares internacionales de sostenibilidad encuentran más fácil su integración en las cadenas de valor de las grandes petroleras y mineras.⁵

Conclusión práctica del sprint

Angola no es un mercado para soluciones en busca de problemas, sino para problemas masivos en busca de soluciones eficientes. La clave es la adaptación local y la alineación con la agenda de diversificación del gobierno.

Errores a evitar Subestimar el coste del marketing físico y la importancia de la logística. Ignorar la necesidad de un socio local que maneje la "gramática" social y administrativa del país.²⁰

Próximos pasos del emprendedor

Identificar el nicho sectorial dentro de las prioridades de AIPEX y realizar una misión de prospección de al menos 15 días en Luanda para establecer los primeros contactos de confianza.

Viabilidad técnica, legal y financiera



Viabilidad económica y estructura de costes

La estructura de costes en Angola se caracteriza por una alta dispersión. Mientras que la mano de obra básica y los servicios energéticos (subsidiados) pueden ser económicos, los costes de infraestructura de calidad, tecnología y personal expatriado son de los más altos del continente.¹⁰

Categoría de Coste	Rango Estimado (2025-2026)	Consideraciones Clave
Alquiler Oficina (Talatona/Luanda)	\$1.500 - \$3.500 / mes	Suelen exigir 6-12 meses por adelantado ¹⁰
Salario Mínimo General	70.000 AOA (2024) - 100.000 AOA (2025)	Phased increase to counter inflation ¹³
Salario Desarrollador Senior	\$1.500 - \$3.000 / mes	Alta competencia con bancos y petroleras ³⁹
Internet Fibra (Empresas)	\$120 - \$300 / mes	Alta fiabilidad pero coste elevado ³⁹
Electricidad / Agua (Mantenimiento)	\$100 - \$200 / mes	Dependencia de generadores diésel en picos ³⁹
Gasolina (1 litro)	\$0,26 - \$0,34	Uno de los costes operativos más bajos del mundo ³⁹

La inflación, proyectada en torno al 27,5% para 2025, obliga a una revisión constante de la estructura salarial y de precios. La política de "phased increase" del salario mínimo busca mitigar la pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores, pero presiona los márgenes de las pymes.¹³

Viabilidad técnica, legal y financiera



Viabilidad técnica e innovación

La infraestructura técnica de Angola está concentrada en los nodos urbanos, pero la expansión de los cables submarinos (WACS, SACS, Monet) ha mejorado drásticamente la conectividad internacional.²³

Capacidad de Desarrollo: Luanda alberga un ecosistema de software y servicios de TI en crecimiento. Empresas como AngolaX están capacitando a jóvenes en lenguajes de programación modernos, aunque la especialización en arquitectura de sistemas o ciberseguridad sigue siendo un reto.¹⁸

Infraestructura Crítica: La ZEE Luanda-Bengo ofrece redundancia eléctrica y conectividad de alta velocidad, lo que la convierte en el lugar ideal para alojar centros de datos o unidades industriales que no pueden permitirse paradas técnicas.²²

Innovación en la Realidad Local: La innovación técnica más exitosa es la que adapta tecnologías de bajo consumo o que funcionan bajo redes 3G/4G inestables. Las aplicaciones deben estar optimizadas para un consumo mínimo de datos.¹¹



Marco legal y formas societarias

El marco legal angoleño ha sido simplificado para incentivar la Inversión Extranjera Directa (IED). La Ley de Inversión Privada de 2018 eliminó la obligación general de tener un socio local para la mayoría de los sectores, aunque en áreas estratégicas como petróleo o minería persisten reglas de "Contenido Local".⁵

Viabilidad técnica, legal y financiera

Tipos de Sociedades más habituales:

Sociedade por Quotas (Lda.): La estructura preferida para startups y pymes por su flexibilidad y sencillez administrativa.³³

Sucursal de Empresa Estrangeira: Permite operar bajo la personalidad jurídica de la matriz, pero puede tener un régimen fiscal menos ventajoso para repatriar dividendos.³³

Sociedade Anónima (S.A.): Recomendada para proyectos de gran escala que planean levantar capital en la Bolsa de Deuda y Valores de Angola (BODIVA).

Representación Comercial: Únicamente para prospección de mercado y soporte técnico; no tiene capacidad de facturación local.³³

El proceso de constitución se centraliza en el Guichê Único da Empresa (GUE), que permite reducir los plazos de meses a semanas, siempre que se cuente con la documentación traducida oficialmente al portugués y debidamente legalizada en el consulado de Angola de origen.⁵



Fiscalidad, banca y repatriación

Angola ha modernizado su sistema tributario para alinearse con estándares internacionales, aunque la gestión administrativa sigue siendo rigurosa.

- **Impuesto sobre el Rendimiento de las Sociedades (Industrial):** Tasa general del 25%. A partir de 2026, instituciones financieras y telecos pagarán el 35%.⁴¹
- **IVA:** Tasa estándar del 14%, con regímenes simplificados para empresas de menor facturación.⁴²
- **Impuesto sobre el Rendimiento del Trabajo (IRT):** Sistema progresivo de retención en la fuente que llega hasta el 25% para salarios altos.¹⁴

Viabilidad técnica, legal y financiera

- **Repatriación de Capitales:** Los inversores extranjeros registrados en AIPEX tienen garantizado el derecho a transferir al exterior los beneficios y dividendos netos. El proceso requiere la validación bancaria del pago de impuestos previos y la disponibilidad de divisas en el sistema.¹⁶
- **Banca:** El Banco Nacional de Angola (BNA) supervisa un sistema financiero robusto pero bajo presión por las normativas de cumplimiento internacional (GAFI). Es vital abrir una cuenta en un banco con fuertes relaciones de corresponsalía internacional.⁵

Impuesto / Retención	Tasa	Aplicación
CIT (Impuesto Sociedades)	25%	General (35% banca/telecos en 2026) ⁴¹
Retención por Servicios	6,50%	Pagos a entidades no residentes ⁴³
Impuesto sobre Dividendos	10%	Reducible al 5% si cotiza en bolsa ³³
Seguridad Social (Empresa)	8% - 15%	La tasa sube al 15% en julio de 2025 ³²



Talento y mercado laboral

La gestión del capital humano en Angola está fuertemente influenciada por la política de "**Angolanización**", que busca equilibrar el uso de especialistas extranjeros con la capacitación de la fuerza laboral nacional.¹³

Viabilidad técnica, legal y financiera

Cuotas de Personal: Las empresas deben mantener una proporción de al menos 70% de trabajadores locales. El 30% restante puede ser extranjero, pero su contratación exige demostrar que no existe un perfil equivalente en el mercado nacional.¹³

Legislación Laboral (Ley 12/23): La nueva ley de 2023 introdujo cambios en la duración de los contratos de expatriados y nuevas reglas de infracciones laborales vinculadas al tamaño de la empresa.⁴⁴

Jornada y Beneficios: La semana estándar es de 44 horas. Es obligatorio el pago del 13º mes (subsidio de vacaciones) y el 14º mes (subsidio de Navidad).³²

Sindicatos: Tienen una presencia significativa en los sectores industrial y minero. La negociación colectiva es una práctica común para los ajustes salariales por inflación.¹³

¿Es viable operar aquí?

Es viable y altamente rentable si el modelo de negocio soporta el alto CAPEX inicial y se aprovechan los beneficios fiscales de la ZEE.

Principales cuellos de botella

La lentitud en la legalización de documentos extranjeros y la dificultad de transferir divisas en periodos de baja liquidez del Banco Central.⁵

Qué validar antes de invertir dinero

La solvencia del banco local que actuará como socio financiero y la capacidad de los proveedores locales para cumplir con los estándares técnicos requeridos.

Vender, crecer e internacionalizar



Cómo se vende en Angola

La venta exitosa en el mercado angoleño trasciende la mera exposición de características técnicas del producto; es un ejercicio de inteligencia emocional y relacional.

Cultura de Negociación: Prevalece el respeto a la jerarquía. Las decisiones suelen tomarse en niveles superiores, por lo que es inútil intentar cerrar acuerdos complejos con mandos intermedios sin autoridad real.²⁰

Tiempos de Cierre: Los procesos de venta B2B y B2G son lentos. Se requiere una fase de "cortejo" comercial donde se establece la confianza mutua. Las reuniones cara a cara son indispensables; el correo electrónico se ve solo como un soporte documental.²⁰

Protocolo: Se valora la cortesía extrema. El uso de trajes y el intercambio formal de tarjetas de visita (con ambas manos) siguen siendo normas en los distritos financieros de Luanda.²⁰

Objeciones Habituales: La principal resistencia suele ser el precio debido a la pérdida de poder adquisitivo del Kwanza. Ofrecer facilidades de pago o estructurar contratos con componentes en moneda local y extranjera puede desbloquear ventas.³⁷

Vender, crecer e internacionalizar



Canales de venta que mejor funcionan

Venta Directa con Representación Local: Es el canal más efectivo para maquinaria, software empresarial y servicios industriales. Los clientes angoleños prefieren saber que hay alguien a quien "reclamar" físicamente en Luanda.²⁰

Marketplaces Digitales: Para el consumo masivo y servicios a domicilio, plataformas como Tupuca y Jobartis han educado al consumidor urbano en el uso de canales digitales.³¹

Red de Distribuidores: Para productos físicos (alimentos, repuestos), apoyarse en los grandes grupos de distribución (como el grupo Noble o GMA) es la forma más rápida de alcanzar capilaridad nacional.²⁶

Licitaciones Públicas: El portal de compras públicas es una vía importante para proyectos de infraestructura y salud, aunque requiere una preparación documental exhaustiva y, a menudo, una alianza con una empresa local.⁷



Marketing y captación local

Dominio de Facebook: Con más de 5,1 millones de usuarios, Facebook es la plaza pública de Angola. Las empresas lo utilizan no solo para publicidad, sino como su sitio web principal y canal de atención al cliente.¹⁵

El Fenómeno TikTok: Es la plataforma con mayor tasa de crecimiento, especialmente entre los menores de 30 años. Las campañas con micro-influencers locales (músicos, humoristas) tienen un ROI mucho mayor que la publicidad tradicional.¹¹



Vender, crecer e internacionalizar



Radio y "Marketing de Calle": En las provincias y en los desplazamientos diarios en Luanda (debido al tráfico), la radio sigue siendo un medio de gran alcance para el mercado de consumo masivo.



WhatsApp Marketing: Es el canal de conversión final. Los angoleños prefieren chatear antes de comprar. Automatizar la atención por WhatsApp es crítico para escalar.¹⁵



Logística e infraestructura comercial

La logística es el "talón de Aquiles" y, a la vez, la mayor oportunidad estratégica de Angola. El gobierno está invirtiendo en corredores que transformarán al país en una plataforma logística regional.⁴

Corredor de Lobito: Esta ruta ferroviaria conecta el puerto de aguas profundas de Lobito con las minas de la RDC y Zambia. Para las empresas en Angola, esto significa una vía rápida para importar insumos y exportar productos hacia el interior del continente con costes reducidos.⁴

Nuevo Aeropuerto Dr. António Agostinho Neto: Diseñado para manejar 130.000 toneladas de carga anuales, se posiciona como el hub aéreo de África Central, facilitando el transporte de productos perecederos y tecnología de alto valor.⁴⁸

Puertos y Aduanas: El puerto de Luanda sigue siendo el principal punto de entrada. La implementación del sistema de "Janela Única Portuária" busca agilizar los despachos, aunque se recomienda trabajar con transitarios (forwarders) de probada reputación para evitar retrasos en puerto.²⁶

Vender, crecer e internacionalizar



Casos de empresas que han crecido bien en este mercado

jobartis

Jobartis: Logró digitalizar el mercado laboral angoleño adaptando su plataforma a las necesidades de reclutamiento de las grandes empresas, convirtiéndose en el estándar de facto para buscar empleo en el país.¹⁸

Tupuca: Empezó como un servicio de entrega de comida y ha evolucionado hacia una empresa de logística integral, integrando servicios financieros y superando los retos de la falta de cartografía precisa en las ciudades.¹⁸



Anda: Una solución de movilidad que ataca el sector informal de mototaxis, proporcionando seguridad y eficiencia a un mercado de más de un millón de conductores.²⁸

Estrategia recomendada de entrada

Comenzar con una oficina de representación o una sucursal ligera para validar los canales de venta. No realizar inversiones pesadas en activos físicos hasta haber asegurado el primer contrato recurrente o haber validado el canal de distribución local.

Canal comercial prioritario

Híbrido: Generación de leads vía Facebook Ads y cierre de ventas mediante reuniones presenciales o WhatsApp Business.

Qué hacer en los primeros 90 días

Obtener el visado de negocios, contratar un consultor local para el registro en AIPEX, y realizar una ronda de presentaciones cara a cara con los 10 principales clientes o distribuidores potenciales identificados.

Financiación e inversión



Inversión privada y acceso a capital

El ecosistema de capital riesgo en Angola está en pleno proceso de institucionalización. En 2025 se han registrado las primeras inversiones de fondos internacionales en startups locales, señalando el fin del "invierno de financiación" en la región.³⁶



- **Business Angels:** Son el motor principal de la fase pre-semilla. Los cheques suelen rondar los \$10.000 - \$50.000. Redes como el Clube do Investidor de Acelera Angola están profesionalizando estas inversiones.⁸



- **Fondos VC Africanos:** Fondos como Partech, AfricInvest y TLcom Capital han empezado a incluir a Angola en sus tesis de inversión, especialmente para startups con capacidad de escalar hacia la SADC.⁴⁹



- **Venture Builders y Aceleradoras:** El Founder Institute y TegraLabs ofrecen no solo mentoría, sino conexiones críticas con redes de capital en Silicon Valley y Europa.¹⁸



- **Deuda Financiera:** Es una tendencia creciente en 2025. El 41% del capital levantado por startups africanas fue a través de instrumentos de deuda, lo que permite a los fundadores evitar la dilución excesiva en etapas tempranas.⁵³

Vender, crecer e internacionalizar



Ayudas públicas, subvenciones y banca

El gobierno angoleño dispone de varios mecanismos para fomentar la inversión productiva y la diversificación económica.

Fundo de Garantía de Crédito (FGC): Proporciona avales para que las pymes puedan acceder a préstamos bancarios con mejores condiciones.⁵

Líneas del Banco Nacional de Angola (BNA): Existen avisos específicos (como el Aviso 10/22) que obligan a los bancos comerciales a destinar un porcentaje de sus activos a créditos para el sector real (agricultura e industria) con tasas de interés bonificadas.³

Financiación Multilateral: El Banco Mundial y la Unión Europea (vía Global Gateway) ofrecen subvenciones y asistencia técnica para proyectos de impacto social, energías renovables y transformación digital.⁵

Incentivos a la I+D+i: Aunque aún no existe un programa de subvenciones directas masivo para innovación, las empresas tecnológicas pueden deducir ciertos costes de formación y desarrollo bajo el amparo de AIPEX.⁶

Vender, crecer e internacionalizar



Incentivos fiscales, zonas especiales y seguridad para el inversor

Angola ofrece un marco de incentivos fiscales que se encuentra entre los más generosos de África Austral para compensar los mayores costes operativos iniciales.⁶

Régimen / Localización	Beneficio Principal (CIT)	Duración / Requisitos
Zona Económica Especial (ZEE)	Tasa del 15% (8% para exportadores)	Inversión dentro del perímetro de Viana ⁶
Régimen Especial (Zona D)	Reducción de hasta el 80% del CIT	Provincias de la frontera este y sur ⁶
Régimen de Declaración Previa	Reducción del 20% del CIT por 2 años	Registro estándar en AIPEX ⁶
Sectores Prioritarios	Exención de Impuesto Predial y Sello	Agricultura, Salud, Educación ⁶

Seguridad para el Inversor:

- **BIT (Tratados Bilaterales de Inversión):** Angola tiene acuerdos en vigor con Alemania, Brasil, Cabo Verde, China, EAU, España, Italia y Portugal, que protegen contra la discriminación y la expropiación injustificada.⁵
- **Seguros de Riesgo Político:** Instituciones como la MIGA (Banco Mundial) ofrecen coberturas para inversores extranjeros contra riesgos de transferencia de divisas y ruptura de contratos estatales.¹⁶

Vender, crecer e internacionalizar

1 Dónde buscar dinero primero

Para una startup tecnológica: **Business Angels** locales y fondos de impacto africanos.

Para una pyme industrial: **Banca comercial local** (BFA, Standard Bank) utilizando las líneas de garantía del Estado (FGC).⁵



2 Qué instrumentos encajan mejor según el tipo de empresa

Las empresas de servicios deben priorizar el **equity** o subvenciones, mientras que las empresas industriales o de energía (activos físicos) deben buscar estructuras de **deuda estructurada** o leasing de maquinaria facilitado por AIPEx.⁵³



Estrategia, escalabilidad y desarrollo humano



Zonas estratégicas y ubicaciones recomendadas

Luanda (Talatona / Viana): Talatona es el centro corporativo de servicios y tecnología. Viana alberga la ZEE y es el nodo logístico por excelencia para la industria manufacturera.¹⁰

Benguela / Lobito: Es la ubicación estratégica para empresas de exportación/importación y logística pesada, gracias al puerto y al Corredor de Lobito.⁴

Huambo / Lubango: Son los graneros de Angola. Ideales para proyectos de agroindustria, procesamiento de café, cereales y centros de formación agrícola.⁸

Cabinda: Enclave petrolero con régimen fiscal de Zona Franca, ideal para servicios auxiliares a la industria extractiva y comercio marítimo.



Escalabilidad y expansión regional

Angola no debe verse solo como un mercado final, sino como una plataforma de exportación para la región de la SADC y el África Central.²³

- **Acceso a Mercados Vecinos:** El Corredor de Lobito permite que una empresa establecida en Angola sirva eficientemente a los mercados de la República Democrática del Congo y Zambia, que tienen una alta dependencia de las importaciones de bienes manufacturados.⁴
- **Aranceles Cero (AfCFTA):** Los productos fabricados en Angola con un certificado de origen nacional pueden beneficiarse de la eliminación progresiva de aranceles en todo el continente africano.²⁶
- **Integración de Cadenas de Valor:** Existe un potencial enorme para integrar la producción agrícola angoleña con las industrias de procesamiento de Sudáfrica o Namibia.³⁰

Estrategia, escalabilidad y desarrollo humano



Liderazgo, equipo y competencias del fundador

Operar en un mercado de alta complejidad como el angoleño requiere un perfil de fundador con competencias específicas.

- **Resiliencia y Adaptabilidad:** Los planes de negocio deben ser flexibles para absorber choques cambiarios o retrasos administrativos.²⁰
- **Liderazgo Intercultural:** Es vital entender la "Angolanidad" (identidad angoleña) para gestionar equipos locales de manera efectiva, combinando la exigencia técnica con el respeto a las dinámicas sociales locales.⁵⁶
- **Capacidad de Alianza:** El éxito suele ser fruto de la colaboración. El fundador debe dedicar al menos el 50% de su tiempo al networking institucional y comercial.⁸



Capacitación continua y red de apoyo

- **Redes de Mentores:** El apoyo de mentores internacionales (como los de mentorDay) y locales (vía Founder Institute) ayuda a evitar errores que pueden costar años de progreso.²⁴
- **Formación de Equipos:** Invertir en la capacitación continua del personal local no es solo un deber legal (Angolanización), sino la única forma de garantizar la escalabilidad técnica de la empresa.¹³
- **Comunidades Activas:** Participar en eventos como el Clube do Investidor o ferias sectoriales (como la Expo-Angola) mantiene a la empresa en el radar de los decisores clave.⁸

Soft Landing



Estrategia práctica de soft landing en Angola

Un aterrizaje exitoso en Angola minimiza el riesgo de quemar capital innecesariamente en los primeros meses.

- 1. Misión de Prospección (Día 1-15):** Viaje con visado de negocios para reuniones cara a cara con AIPEX, bancos y potenciales socios.
- 2. Incubación Física (Día 16-60):** Establecerse temporalmente en un coworking (como KiandaHub) o en las oficinas de la ZEE para reducir costes de infraestructura fija mientras se tramita la licencia.¹⁷
- 3. Constitución y Registro (Día 61-120):** Uso del GUE para la creación de la Lda. y registro en AIPEX para asegurar los beneficios fiscales antes de importar equipos.⁷
- 4. Contratación del "Local Hero" (Día 90+):** Identificar a un gerente de operaciones local que entienda la cultura y la burocracia para liderar la ejecución diaria.



Soft Landing



Visados, residencia y vida práctica

El sistema de visados de Angola ha sido simplificado para ciudadanos de la UE, EE. UU. y varios países de Latam (como Brasil y Chile), permitiendo la entrada para turismo y prospección de negocios sin visado previo por hasta 90 días al año.⁵⁷

Tipo de Visado	Vigencia / Duración	Requisitos Principales
Negocios (Ordinario)	30 días (ampliable)	Carta de invitación, prueba de medios ⁵⁹
Trabajo (Work Visa)	1 a 3 años (renovable)	Contrato visado por Min. de Trabajo ⁵⁹
Privilegiado (A/B/C/D)	Larga duración	Inversión registrada de >\$5M ⁵⁹
Residencia	Permanente / Larga	Demostrar ingresos y vivienda local ⁵⁹

- **Vivienda:** Zonas recomendadas para expatriados en Luanda incluyen Talatona (moderna, segura, cerca de colegios) y Miramar (sede de embajadas). Los precios de alquiler son altos y se suele exigir pago por adelantado.¹⁰
- **Sanidad:** Es imprescindible un seguro de salud con cobertura en clínicas privadas (como Clínica Girassol o Luanda Medical Center). La malaria es endémica; se deben tomar precauciones preventivas.¹⁰

Soft Landing



Protección legal internacional y reducción de riesgos

Para mitigar los riesgos asociados a un mercado emergente, las empresas deben utilizar todas las herramientas de protección internacional disponibles.

Cláusulas de Arbitraje:

En contratos con entidades estatales o grandes socios locales, se recomienda incluir el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Portugal o la CCI de París, aunque los centros locales (como CREL) están ganando credibilidad.²⁷



Doble Imposición:

Utilizar el tratado con Portugal o los Emiratos Árabes Unidos para optimizar la salida de dividendos y regalías.⁴³

Seguros de Crédito a la Exportación:

Si se venden bienes desde el extranjero, utilizar seguros de agencias de crédito (como CESCE en España) para cubrir el riesgo de impago comercial y político.¹⁶

Cierre de la landing

FAQ sobre emprender y crecer en Angola

¿Es seguro invertir en Angola tras la entrada en la lista gris del GAFI? Sí, la entrada en la lista implica mayor vigilancia financiera, no una prohibición. Las empresas con estructuras de gobernanza transparentes y auditorías internacionales pueden operar con normalidad, aunque las transferencias bancarias pueden tardar más.⁵

¿Puedo ser dueño del 100% de mi empresa en Angola? Sí, la Ley de Inversión Privada permite el 100% de propiedad extranjera en la mayoría de los sectores, excepto en áreas restringidas por seguridad nacional o leyes de contenido local específicas.¹⁶

¿Cómo es el proceso de repatriación de dividendos? Tras el pago del impuesto sobre dividendos (10%), se solicita la transferencia al banco comercial. Es un derecho garantizado por ley, aunque está sujeto a la liquidez de divisas del sistema bancario en cada momento.¹⁶

¿Es necesario hablar portugués para hacer negocios? Es el idioma oficial y el de la administración. Aunque en altos niveles directivos se habla inglés, el portugués es esencial para las relaciones con mandos intermedios, clientes locales y funcionarios públicos.²⁰

¿Cuál es la mejor zona para una startup tecnológica? Talatona es el hub corporativo por excelencia, con la mejor infraestructura de oficinas y servicios de internet de Luanda.¹⁰

Cierre de la landing

Plan de acción 30-60-90 días



Llamada final a la acción

Angola se encuentra en un punto de inflexión histórico. La transición de una economía rentista a una productiva está creando oportunidades que solo estarán disponibles para los pioneros que decidan entrar ahora.

- Utiliza mentorADVISOR para identificar a los mentores y socios que ya han recorrido este camino.
- Inscríbete hoy en mentorDay para acceder a nuestro programa de aceleración y soft landing en Angola.

Cierre de la landing

Fuentes y notas de fiabilidad

Este reporte se ha consolidado utilizando datos del **Banco Mundial 1**, el **FMI 12**, **AIPEX 7**, el **Departamento de Estado de EE. UU. 5** y análisis de mercado de **PwC 43** y **DataReportal.11**

Aviso de Validación Local: Los datos macroeconómicos y las tasas impositivas pueden variar rápidamente debido a ajustes de política fiscal. Se recomienda validar los detalles específicos de cada proyecto con un asesor legal y fiscal certificado en Angola antes de comprometer capital significativo.

Obras citadas

1. Angola - World Bank Open Data, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://data.worldbank.org/country/angola>
2. Angola - Banco Mundial - Datos, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://datos.bancomundial.org/pais/angola>
3. MAPA DO INVESTIMENTO SUSTENTÁVEL DE ANGOLA - UNDP, fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-07/angola_sdg_investor_map_pt_003_0.pdf
4. The Lobito Corridor can be a hub of opportunities - African Business, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://african.business/2025/07/resources/the-lobito-corridor-can-be-a-hub-of-opportunities>
5. 2025 Angola Investment Climate Statement - State Department, fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://www.state.gov/wp-content/uploads/2025/09/638719_2025-Angola-Investment-Climate-Statement.pdf
6. Angola: Tax Incentives as a Lever for Private Investment and Free Trade Operations, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.reanda-international.com/news/angola-tax-incentives-as-a-lever-for-private-investment-and-free-trade-operations>
7. Quem Somos - AIPEX, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.aipex.gov.ao/PortalAIPEX/#!/aipex/quem-somos>
8. Acelera - Aceleradora e Incubadora de Startup, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://acelerangola.com/>
9. PIB de Angola - Trading Economics, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://es.tradingeconomics.com/angola/gdp>

10. [Inmigración a Angola: Empezar un nuevo capítulo en su vida - Visit World](https://visitworld.today/es/angola/immigration/info), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://visitworld.today/es/angola/immigration/info>
11. [Digital 2024: Angola — DataReportal – Global Digital Insights](https://datareportal.com/reports/digital-2024-angola), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://datareportal.com/reports/digital-2024-angola>
12. [Angola GDP \(2025\) - Worldometer](https://www.worldometers.info/es/pib/pib-angola/), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.worldometers.info/es/pib/pib-angola/>
13. [Minimum Wage in Angola for 2026 - Remote People](https://remotepeople.com/countries/angola/employer-of-record/minimum-wage/), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://remotepeople.com/countries/angola/employer-of-record/minimum-wage/>
14. [Taxation of international executives: Angola](https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmgsites/xx/pdf/2023/01/TIES-Angola.pdf.coredownload.inline.pdf), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmgsites/xx/pdf/2023/01/TIES-Angola.pdf.coredownload.inline.pdf>
15. [Digital 2025: Angola — DataReportal – Global Digital Insights](https://datareportal.com/reports/digital-2025-angola), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://datareportal.com/reports/digital-2025-angola>
16. [2024 Investment Climate Statements: Angola - State Department Home](https://2021-2025.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/angola/), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://2021-2025.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/angola/>
17. [Angola Startup Ecosystem - Rankings, Startups, and Insights - StartupBlink](https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/angola), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/angola>
18. [BEST 10 STARTUPS in LUANDA, ANGOLA: 2025 GUIDE for Entrepreneurs](https://www.femaleswitch.com/elona-product-hunt/tpost/12vn1hs2a1-best-10-startups-in-luanda-angola-2025-g), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.femaleswitch.com/elona-product-hunt/tpost/12vn1hs2a1-best-10-startups-in-luanda-angola-2025-g>
19. [ANGOLA IS NOW - Ambassade d'Angola en Suisse](https://www.ambassadeangola.ch/communique/Angola_Investment_Guide_Low_Res_Portuguese.pdf), fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://www.ambassadeangola.ch/communique/Angola_Investment_Guide_Low_Res_Portuguese.pdf
20. [Consideraciones culturales en Angola - Rivermate](https://rivermate.com/es/guias/angola/consideraciones-culturales), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://rivermate.com/es/guias/angola/consideraciones-culturales>
21. [Protocolo de negociación internacional](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Protocolo_negociacion_internacional.pdf), fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Protocolo_negociacion_internacional.pdf
22. [Luanda-Bengo Special Economic Zone - TPF Consultores](https://tpf.pt/obra.php?n=%3Cbr%20/%3E%3Cb%3ENotice%3C/b%3E:%20%20Trying%20to%20access%20array%20offset%20on%20value%20of%20type%20bool%20in%20%3Cb%3E/home/tpfpt/public_html/portfolio.php%3C/b%3E%20on%20line%20%3Cb%3E1303%3C/b%3E%3Cbr%20/%3E&p=zona-economica-especial-luanda-bengo&lang=en), fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://tpf.pt/obra.php?n=%3Cbr%20/%3E%3Cb%3ENotice%3C/b%3E:%20%20Trying%20to%20access%20array%20offset%20on%20value%20of%20type%20bool%20in%20%3Cb%3E/home/tpfpt/public_html/portfolio.php%3C/b%3E%20on%20line%20%3Cb%3E1303%3C/b%3E%3Cbr%20/%3E&p=zona-economica-especial-luanda-bengo&lang=en

23. Angola experience on SEZ - United Nations Economic Commission for Africa, fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://www.uneca.org/eca-events/sites/default/files/resources/documents/sro-ca/SEZ%20Symposium%20ZES/zee_institutional_presentation_2025_auc_uneca.pdf
24. Build a Startup with Luanda's Top Investors and Advisors. FI Luanda Applications Open Now, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://fi.co/insight/build-a-startup-with-luanda-s-top-investors-and-advisors-fi-luanda-applications-open-now>
25. Founder Institute Angola Produces 10 New Technology Companies, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://fi.co/insight/founder-institute-angola-produces-10-new-technology-companies>
26. Luanda-Bengo SEZ: Pioneering Africa's Industrial Future - Mercury Global Reports, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://mercuryglobalreports.com/luanda-bengo-sez/>
27. International Arbitration in Angola by Nuno Albuquerque, *Conceição Manita Ferreira** & Luísa Castro Ferreira*** [The article was first published in Global Legal Insights, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://africanarbitrationassociation.wildapricot.org/page-18097/8984787>
28. 4 Fintech Startups Named in Bloomberg's Top African Startups to Watch in 2025, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://fintechnews.africa/45374/fintechafrica/top-african-fintech-startups-bloomberg/>
29. Lobito Corridor Africa's Key Rail & Logistics Project | Angola, DRC, & Zambia Collaborate for Growth - YouTube, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=nLBQyasJNIA>
30. EU Funds New Angola Projects to Boost Lobito Corridor and Economic Growth, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://furtherafrica.com/2025/07/09/eu-funds-new-angola-projects-to-boost-lobito-corridor-and-economic-growth/>
31. 32 Top startups in Angola for March 2026 - StartupBlink, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.startupblink.com/top-startups/angola>
32. Angola Employer of Record - Hiring Guide for 2025 - Rivermate, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://rivermate.com/guides/angola>
33. Iniciar un negocio - InvestinAngola, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://investinangola.ao/es/starting-a-business/>
34. O desenvolvimento do sector de e-commerce e delivery - A projecção da TUPUCA, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=O0HrWP34nt0>
35. Angola Startup Ecosystem Mapping Report | United Nations Development Programme, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.undp.org/angola/publications/angola-startup-ecosystem-mapping-report>
36. Africa's venture capital and startup ecosystem in 2025, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://african.business/2026/01/innov-africa-deals/africas-venture-capital-and-startup-ecosystem-in-2025>

37. Vivir en Angola - InvestinAngola, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://investinangola.ao/es/living-in-angola/>
38. Coste de vida en Luanda? Futuro expatriado aquí : r/Angola - Reddit, fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://www.reddit.com/r/Angola/comments/eghl3j/cost_of_living_in_luanda_future_exp_at_here/?tl=es-es
39. Coste de vida en Luanda, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://es.numbeo.com/coste-de-vida/ciudad/Luanda>
40. Condiciones de vida de los expatriados en Angola - Mundo Expert, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://mundo.expert/es/BlogNews/Article/11202>
41. International - Corporate and Withholding Tax Changes for 2026 - BDO, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.bdo.global/en-gb/insights/tax/world-wide-tax/international-corporate-and-withholding-tax-changes-for-2026>
42. Angola Withholding Tax Rate - Trading Economics, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://tradingeconomics.com/angola/withholding-tax-rate>
43. Angola - Corporate - Withholding taxes, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://taxsummaries.pwc.com/angola/corporate/withholding-taxes>
44. Angola - Miranda Law Firm, fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://www.mirandalawfirm.com/download/2632/527e57a2a37565d4aadf26a7a0ff5182/BL_AO_march_EN.pdf
45. Employer of Record (EOR) in Angola: 2026 Updates - Playroll, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.playroll.com/global-hiring-guides/angola>
46. Social Media Users in Angola - 2025 - NapoleonCat, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://stats.napoleoncat.com/social-media-users-in-angola/2025/>
47. Corredor Lobito | El proyecto que transformará el comercio en África - YouTube, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.youtube.com/watch?v=EGHugvtX9hs>
48. Corporación América gana licitación para operar aeropuerto de US\$3.000 millones en Angola - Bloomberg Línea, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.bloomberglinea.com/latinoamerica/argentina/corporacion-america-gana-licitacion-para-operar-aeropuerto-de-us3000-millones-en-angola/>
49. Venture Capital: African Startups Raised \$3.1 Billion in 2025, Launch Base Africa Says, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.ecofinagency.com/news/0701-51790-venture-capital-african-startups-raised-3-1-billion-in-2025-launch-base-africa-says>
50. Africa's angel investors power a new wave of startup growth - African Business, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://african.business/2025/11/innov-africa-deals/african-angel-investors-power-a-new-wave-of-startup-growth>

51. ASEB Awards 2025: Spotlight on Africa's Top Ecosystem Builders, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://thenextafrica.com/aseb-awards-2025-spotlight-on-africas-top-ecosystem-builders/>
52. Founder Institute - Luanda - Africa Tech Schools, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.africatechschoools.com/school/founder-institute-luanda/>
53. Debt financing for African tech startups hits record in 2025, equity remains stable (Partech), fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.ecofinagency.com/news-finances/2601-52269-debt-financing-for-african-tech-startups-hits-record-in-2025-equity-remains-stable-partech>
54. Incentivos políticos dinamizam Zona Franca da Barra do Dande - Jornal de Angola, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.jornaldeangola.ao/noticias/4/economia/657098/incentivos-pol%C3%ADticos-dinamizam-zona-franca-da-barra-do-dande->
55. Industrial Zone and Special Economic Zone of Luanda – Invest Here, fecha de acceso: marzo 17, 2026, https://investhere.ipim.gov.mo/en/port/angola/angola_keycities/luanda/luandaindustrialandeconomic/
56. Guía para hacer negocios en el extranjero con éxito - Kleinson, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.kleinson.es/negociar-con-exito-en-el-extranjero/>
57. Angola Visa Application and Requirements - Travisa, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.travisa.com/angola-visa>
58. Visa: 2025 U.S. - Africa Business Summit, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.usafricabizsummit.com/2025usafricabusinesssummit/visa>
59. Angola Visas & Permits: Applications & Requirements - IBN Immigration Solutions, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.ibn.co.za/angola/>
60. Angola business visa application, requirements, price, processing time - VisaHQ, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.visahq.com/angola/apply-business-visa/>
61. Work Visas & Authorization in Angola: 2025 Guide - Pebl, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://velocityglobal.com/resources/blog/angola-work-visa-legal-authorization>
62. Arbitration Institutes | ICCA, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://www.arbitration-icca.org/institutes>
63. Convenção para evitar a dupla Tributação entre Portugal e Angola - Abreu Advogados, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://abreuadvogados.com/conhecimento/publicacoes/artigos/convencao-para-evitar-a-dupla-tributacao-entre-portugal-e-angola/>
64. Acordos | Portal da Administração Geral Tributária - AGT - MINFIN, fecha de acceso: marzo 17, 2026, <https://agt.minfin.gov.ao/PortalAGT/#!/institucional/acordos>



c/ Aguere, 9 – Edificio Torres de Cristal 1 · 38005 Santa Cruz de Tenerife, España.

Aurora Coego


Internationalization
Partnerships Lead

 acoego@mentorday.es

 +34 644 923 224

Kristiñe Azpiazu

Nigeria Country
Representative


 kazpiazu@mentorday.es

 +234 904 379 4835

Andrés Oriol


Ghana Country
Representative


 aoriol@mentorday.es

 +34 673 554 460

Mariano Ponce

Kenya Country
Representative

 mponce@mentorday.es

 +34 673 588 358