

Mário de Jesus

Economista

Membro fundador do FRES – Fórum de Reflexão Económica e Social

Se tivermos em atenção os factos, comprovados pelos registos e estatísticas mais ou menos oficiais, de cariz económico, cultural e social, é fácil chegar à conclusão que a relação entre Portugal e Angola é uma relação com futuro. Vou procurar dissecar e comprovar esta afirmação através de uma análise detalhada repartida pelos quatro vectores seguintes:

1. Os factos de natureza económica e empresarial

Angola é a terceira maior economia da África subsaariana, o segundo maior produtor de petróleo daquela região e o quarto maior produtor mundial de diamantes. Com recursos naturais ricos e abundantes, é no entanto um país pouco desenvolvido e dependente do petróleo, o qual representa cerca de 88% das exportações de bens e serviços e 54% do PIB do país. O seu PIB per capita era, em 2003, de apenas USD 740, um dos mais baixos do mundo, onde cerca de 15% da população depende da ajuda alimentar das Nações Unidas.

Uma das principais vertentes da política económica de Angola é a aposta no investimento directo estrangeiro (IDE), o qual irá assumir um papel determinante para o seu desenvolvimento, dado o seu contributo ao nível da modernização do sistema produtivo, através de novas práticas de gestão modernas a introduzir nas empresas, levando assim a uma maior eficiência empresarial bem como a uma melhoria do sistema burocrático e legal. O IDE poderá assumir um papel central no financiamento empresarial e na dinamização de novas actividades económicas, especialmente ao nível dos grandes projectos mais estruturantes.

Nos últimos dois anos Angola procedeu a uma ampla revisão da legislação em matéria económica com a aprovação da Lei de Bases do Investimento Privado, a Lei de Bases do Fomento do Empresariado Privado e a Lei de Bases dos Incentivos Fiscais e Aduaneiros ao Investimento Privado. Esta revisão legislativa tem como objectivo consagrar o princípio da livre iniciativa económica e empresarial privada.

Segundo o FMI, Angola terá em 2005 um dos crescimentos mais rápidos do mundo. Em 2004 o país cresceu 12,2% com uma inflação de 31% (era de 77% em 2003). Este crescimento global da economia repartiu-se por um crescimento de 14% no sector petrolífero e de 9,1% no sector não petrolífero.

Para 2005 as previsões do mesmo FMI apontam para um crescimento de 16% e uma inflação de igualmente 16%.

Em 2003 Portugal foi o terceiro maior investidor estrangeiro em Angola (a seguir à Rússia e às Ilhas Virgens Britânicas), com um investimento de 752 milhões de EUR (cerca de 11% do total do investimento aprovado). A maioria deste investimento em Angola foi realizado nos sectores da construção (42,2%), seguido da indústria (com 20,6%) e dos serviços (com 12,31%). No

entanto e segundo o Banco de Portugal, o investimento nacional em Angola caiu em 2004 cerca de 96,5% para os 25,6 milhões de EUR, segundo opinião de alguns economistas pelo facto de o nosso país se encontrar numa situação de crise económica a qual fez refrear a dinâmica de investimento por parte das empresas. Importa contudo referir que o interesse das empresas portuguesas em investir no mercado angolano tem vindo a crescer nos últimos anos, uma vez que, só em 2004, foram aprovados em Angola 66 projectos de investimento de origem nacional, num montante superior a 44 milhões de EUR. Na vertente empresarial e segundo dados da delegação do ICEP em Luanda, estão instaladas em Angola mais de 200 empresas portuguesas, merecendo especial referência o sector financeiro, onde a representação portuguesa é forte, especialmente através dos Grupos BPI, Espírito Santo e ultimamente do Grupo Millennium BCP.

Como reflexo do crescente interesse do empresariado português em Angola, está o aumento verificado ao nível das exportações nacionais para aquele país, colocando-o no nono lugar de destino dos produtos portugueses no estrangeiro. Em 2004 as exportações portuguesas atingiram os 672 milhões de EUR (2,3% das vendas ao estrangeiro nesse ano), quando em 2003 este valor fora de 649 milhões de EUR (569 milhões de EUR em 2002). Os produtos com maior representatividade são as máquinas e aparelhos (cerca de 25%), os produtos alimentares (cerca de 19%) e os veículos e outros meios de transporte (com cerca de 9%). Do lado das importações de Angola, os valores não são expressivos uma vez que estes têm rondado os cerca de 2,5 milhões de EUR (valores de 2003).

Portugal é um dos principais fornecedores (e parceiro comercial) de Angola (fora do sector do petróleo e diamantes). Segundo dados do Economist Intelligent Unit, o nosso país tem como principais competidores a África do Sul, EUA, Holanda, França e Brasil. Em 2003 a quota de Portugal foi de 18,1%, seguido da África do Sul com 12,3%, dos EUA com 12,1%, Holanda com 11,6%, França com 4,8% e Brasil com 4,1%.

2. As oportunidades para as empresas portuguesas

Estas oportunidades são inúmeras. Em primeiro lugar, Angola apresenta necessidades prioritárias na reabilitação das infra-estruturas rodoviárias, como estradas e pontes bem como das estruturas ferroviárias. Recuperar as infra-estruturas administrativas é outra prioridade como forma de se criarem as condições para as pessoas regressarem às suas áreas de origem, de modo a que as comunidades estejam apetrechadas para prestar os serviços de saúde, educação, sociais e outros. Por outro lado, o país tem que entrar no rumo do desenvolvimento geral e equitativo não só no tocante aos aspectos económicos ligados à produtividade e eficiência empresarial, mas também ao nível do bem estar social, através da melhoria das condições de habitação, saneamento básico, saúde e educação públicas, reduzindo assim o número daqueles que vivem abaixo do limiar de pobreza. Angola tem a necessidade de criar de forma acelerada muitos milhares de postos de trabalho, em todos os sectores da actividade económica, tendo para isso, entre outras necessidades, que criar e

desenvolver um sistema de ensino profissional e universitário de nível e modo a superar a grave carência de quadros e mão de obra qualificada do país.

Ora todo este quadro económico, social e educacional, abre espaço a diversas oportunidades aos empresários portugueses, quer para os que já se encontram há anos em Angola quer para aqueles que pretendem investir numa perspectiva sustentada, séria e duradoura.

Existem um conjunto vasto de razões para que Portugal deva investir em Angola. Entre muitas outras refiro as seguintes:

As estimativas do Ministério da Indústria Angolano perspectivam uma taxa de crescimento de 15% para o sector industrial, principalmente nas áreas da energia, telecomunicações e água; os empresários dos dois países têm uma experiência comum a partilhar trazida pela história de ambas as nações; os nossos empresários demonstram uma capacidade singular de adaptação ao ambiente laboral, aos comportamentos e vivências de Angola; Portugal apresenta um nível de tecnologia perfeitamente adequada às exigências daquele mercado; há os laços históricos, linguísticos e culturais comuns; para Portugal, Angola permite diversificar o investimento e expandir os negócios, deslocalizar actividades e obter sinergias importantes derivadas dos quadros sociais e culturais comuns, além de infra-estruturas empresariais favoráveis (logística, gestão, conhecimento e *know how* portugueses); o sistema financeiro angolano descolou com o forte contributo dos bancos portugueses que desempenham um papel preponderante no país.

3. Os apoios institucionais existentes

No quadro dos apoios existentes para o investimento nacional em Angola podem destacar-se os seguintes:

O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) vai disponibilizar a Angola financiamentos até aos 40 milhões de USD nos próximos quatro anos com vista ao combate à pobreza, reabilitação de infra-estruturas, criação de emprego, educação e reforço do sistema de justiça; foi criado em Angola o primeiro Fundo de Investimento Privado Angolano (FIPA) para investimentos no sector privado. Este fundo participará de forma minoritária e temporária no capital das empresas, tendo como única garantia para a concessão de financiamentos, o capital social respectivo, dando prioridade a projectos de prospecção, privatização e reestruturação de capitais, devendo disponibilizar numa primeira fase cerca de 25 milhões de USD para investimento; O Programa Anual de Cooperação (PAC) portuguesa para 2005, tem orçamentados 18 milhões de EUR, tendo por objectivos apoiar projectos a nível das províncias e municípios mais necessitados, as parcerias público-privadas e o apoio às pequenas e médias empresas; na sequência do acordo de reestruturação do pagamento da dívida de Angola a Portugal, o Estado português, através da COSEC, procedeu à abertura de uma linha de crédito para cobertura de risco a operações de exportação para Angola de bens de equipamento e serviços de origem portuguesa (crédito fornecedor) e para importadores angolanos através da cobertura dos financiamentos atribuídos pelos bancos angolanos a esses importadores (crédito comprador), até ao

montante global de 100 milhões de EUR; o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) deverá disponibilizar a Angola em 2005 perto de 50 milhões de EUR (este valor foi em 2004 de 36 milhões de EUR), para apoiar projectos de recuperação de infra-estruturas, promoção de parcerias público-privadas, apoio à desmobilização e reinserção social, à agricultura e ao desenvolvimento rural, essencialmente destinados ao sector privado. Normalmente o BAD só apoia projectos acima dos 10 milhões de EUR, podendo no entanto aceitar excepcionalmente projectos de valor inferior se estes se revelarem particularmente importantes em termos de impacto na redução da pobreza e melhoria das condições sociais das populações.

4. As dificuldades presentes

Entre o conjunto de dificuldades que os empresários podem encontrar no contexto do fortalecimento das relações económicas e empresariais de Portugal com Angola refiro algumas que, em meu entender, é determinante ultrapassar, sob pena de retardar este processo. Em primeiro lugar existe um problema intrínseco às empresas portuguesas que é o facto destas estarem a desenvolver (e em muitos casos só agora a iniciar) o processo de internacionalização, ainda que de forma progressiva, contudo excessivamente lenta. Por outro lado a cooperação não tem evoluído ao melhor ritmo sendo opinião de alguns economistas, empresários e observadores, que esta revela ainda um déficit significativo, o que dificulta a internacionalização das empresas portuguesas, as quais, se encontram muitas vezes sozinhas e sem apoio institucional neste processo, nas situações em que de tal necessitam. Segundo mesmo a opinião de alguns responsáveis angolanos, o nível de cooperação económica entre os dois países regista ainda reduzidos índices de realização cujas causas são imputáveis a ambas as partes. Noutro campo verificamos que falta às empresas portuguesas peso político significativo para se afirmarem naquele mercado dada a sua pequena dimensão e ausência de relações institucionais ao nível político adequado. Este facto, aliado à muitas vezes débil situação económica e financeira das empresas, associado ainda ao individualismo reinante na esfera empresarial portuguesa, contribuem para o quadro de dificuldades existente. Difícil é também o confronto com a concorrência proveniente de países como o Brasil, a China e até a própria Espanha, os quais criaram sistemas de apoio financeiro sustentados e adequados às empresas (não meros apoios de capital financeiro sem objectivos definidos). Estes apoios são dirigidos a projectos concretos onde as contrapartidas por parte do país receptor resultam da adjudicação dos mesmos, especialmente os de maior dimensão e mais estruturantes, com projecção supranacional e em sectores como a energia, as águas, o saneamento básico, as grandes infra-estruturas de construção civil e outros. Por fim existem ainda em Angola demasiados sectores da actividade económica que são considerados reserva do Estado, nos quais existe uma excessiva intervenção central directa que dificulta (e atrasa) a acção dos investidores privados. Estas reservas são ainda muito extensas em Angola, abrangendo um vasto conjunto de sectores levando a que a maioria dos projectos de investimento privado tenham que ser submetidos a aprovação governamental. Este é um cenário que, diz-se, está a ser alterado estando a ser revistos os sectores sobre os quais recaem estas reservas.

5. A estratégia a seguir

Para os empresários que não têm recursos próprios suficientes para desenvolver os seus projectos de investimento, há programas e linhas de financiamento por parte de algumas instituições nacionais e internacionais, disponíveis para investir nos PALOP's. Isto deverá contrariar a tendência verificada por parte do empresariado nacional que não tem o hábito de recorrer a estes apoios. Para tal necessitam no entanto de apresentar bons projectos, bem fundamentados e estruturados, com objectivos claramente definidos e sustentados. Podem para isso recorrer, sempre que necessário, a apoio externo (por exemplo junto dos seus principais bancos), para a realização destes projectos bem como para a elaboração dos estudos de viabilidade necessários.

As empresas portuguesas inseridas em sectores de actividade como por exemplo a pecuária, agro-indústria, pescas, calçado, cortumes ou conservas, têm em Angola um mercado de elevado potencial de crescimento, uma vez que este país apresenta não só uma vasta costa marítima rica em pescado mas também 8 milhões de hectares de terra arável. Para as empresas de menor dimensão, a solução poderá passar pela cooperação e associação empresarial de modo a desenvolverem uma abordagem daquele país de forma sustentada, organizada e com projectos de média dimensão, pois o financiamento a estas operações (em consórcio ou agrupamento de empresas) comportará menor risco para as entidades financiadoras. É para que se conheçam e contactem que existem as missões empresariais, os seminários, os congressos e as feiras, realizados de forma periódica em Portugal sobre a temática Africana. Têm é que participar.

A mesma estratégia poderá ser utilizada por parte das empresas inseridas em sectores como as telecomunicações, águas, saneamento básico e materiais de construção, tendo estas em Angola um mercado de oportunidades, se esta abordagem for efectuada de forma concertada e organizada. É curioso verificar que Angola tem vindo a lançar de forma faseada concursos internacionais de grande dimensão económica e financeira, estruturantes para o país, cuja escala não está ao alcance das muito pequenas empresas.

As empresas portuguesas têm ainda outras áreas de intervenção muito importantes onde há carências e para as quais deverão estar atentas dadas as necessidades daquele país. Estas são o apoio na organização e gestão de empresas, a formação e gestão dos serviços de contabilidade e auditoria, produção industrial, remodelação e expansão de negócios já existentes, a gestão de *stocks*, de vendas e de exportação.

Se tivermos em atenção que Angola irá necessitar, a longo prazo, de cerca de 10 a 15 biliões de USD para a reabilitação das infra-estruturas, sendo para isso indispensável o papel das entidades financeiras internacionais, e que, áreas como a agricultura e pescas, exploração florestal e frutícolas (onde Portugal tem alguma tradição e experiência) são consideradas prioritárias, segundo a

PORTUGAL E ANGOLA – UMA RELAÇÃO DE FUTURO

Agência Nacional para o Investimento Privado (ANIP), facilmente nos apercebemos que este é um caminho que pode ser fértil.

Por fim e ao nível da formação empresarial e técnico-profissional, onde existem fortes carências em Angola, estão abertas boas perspectivas para as empresas nacionais em áreas como a gestão de recursos humanos e formação profissional, através do ensino de profissões importantes como a de pedreiro, canalizador, frezador, electricista, carpinteiro, designer entre tantas outras. As empresas que desenvolvem estas actividades de formação poderão associar-se às escolas comerciais e industriais do país e estabelecer protocolos de cooperação para exportar estes saberes. Através da ANIP e sempre com uma postura séria, credível, sustentada e de longo prazo, o investimento português em Angola será certamente bem recebido. Prova disso pode ser o tráfego aéreo entre Portugal e Angola e o fluxo de empresários nacionais para Luanda.