



UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR

Ciências de Engenharia

Definição de uma Estratégia para o Desenvolvimento da Indústria Transformadora na Província de Cabinda em Angola

Henrique Tuma Bitebe

Tese para obtenção do Grau de Doutor em

<Engenharia e Gestão Industrial>

(3º ciclo de estudos)

Orientadores

Professor Doutor Fernando Manuel Bigares Charrua Santos

Professor Doutor João Carlos Oliveira Matias

Covilhã, Julho de 2018

Dedicatória

Em

Memória dos meus Avós e Tio

Marta Malila Nvumbi, Alberto Nhundo; Joaquina Simba, João Tati e Marcos Sunda Matos

Que as suas almas descansem em paz.

Amem!

Agradecimentos

Durante o meu percurso académico e vida em geral, recebi, e ainda recebo, o apoio de diversas pessoas. No entanto, em primeiro lugar, agradeço a Deus por me ter cruzado no caminho destes homens e pela coragem e confiança recebida de todos aqueles que contribuíram para o meu sucesso académico e profissional, a quem presto publicamente os meus sinceros agradecimentos.

Os meus agradecimentos aos Orientadores Professores Doutores: Fernando Manuel Bigares Charrua Santos e João Carlos Oliveira Matias pela disponibilidade incondicional demonstrada quanto à orientação desta Tese, pelo rigor imprimido ao desenvolvimento do trabalho, pelas críticas e conselhos amigos, pelos incentivos nos momentos tristes e difíceis. De igual modo, agradeço à equipa da UBI desde a Reitoria até aos funcionários administrativos pelo apoio e ambiente proporcionado.

Ao estimado Professor Doutor Manuel Ramos Mações pela firmeza com que incentivou a continuidade do trabalho em torno da temática desenvolvida no mestrado enquanto tema de doutoramento, dada a realidade socioeconómica da República de Angola, mas principalmente pelos conhecimentos transmitidos nas suas aulas, uma das motivações da escolha do tema.

À Universidade Onze de Novembro, em particular à Faculdade de Economia na pessoa do Professor Mestre José Francisco Baptista do Rosário, Decano, Professores Doutores Flaviano Capita e Mampassa Zampassi, Vice-Decanos, aos distintos docentes da Universidade e aos funcionários administrativos.

Da mesma forma agradeço ao Dr. Luís Balu, Dr. António Puindi pela contribuição e apoio no tratamento de dados.

Um agradecimento especial aos colegas professores da universidade 11 de novembro a estudarem na UBI em particular Dra. Paulina Chicaia, Dr. Agostinho Bumba e Dr. João Mabilia Lussuamo, pelo apoio incondicional.

Ao Engenheiro José Maria Muana Mbuka, Reverendos Padres: João Baptista Ngimbi e Paulino Mulamba, a toda a minha família, amigos e colegas pelo apoio incondicional prestado.

O meu muito obrigado.

“O descobrimento mais importante da minha geração é que os seres humanos, com o mudar das atitudes interiores das suas mentes podem mudar os aspetos exteriores das suas vidas”.

Willian James

Resumo

A investigação cujo título é “Definição de uma Estratégia para o Desenvolvimento da Indústria Transformadora na Província de Cabinda em Angola” é um trabalho desenvolvido tendo como objetivo a obtenção do grau de doutor em Engenharia e Gestão Industrial. Este trabalho, procura analisar os esforços que a República de Angola tem vindo a fazer no sentido de melhorar o setor industrial e o empreendedorismo.

Angola tem vindo a experimentar um modelo de desenvolvimento económico baseado no empreendedorismo e na re-industrialização. Não obstante o consenso em torno deste modelo, existem algumas dúvidas quanto à sua implementação e materialização em algumas Províncias do País, entre elas destaca-se a Província de Cabinda, onde o parque industrial é ainda reduzido, sendo também reduzida a competitividade do tecido empresarial. Dessa forma, pensa-se que o trabalho agora desenvolvido, possa configurar uma ferramenta de apoio a quem tenha de tomar decisões sobre a temática em estudo, no sentido da definição de uma estratégia para o desenvolvimento de Cabinda

Definido o problema, o principal objetivo foi compreender se o modelo, considerado experimental, implementado pelo poder político, “governo”, responde às necessidades e aos desafios de todas as Províncias de Angola quanto ao empreendedorismo e ao desenvolvimento da indústria transformadora. O objetivo secundário foi estudar se o modelo de empreendedorismo e de desenvolvimento industrial atual satisfaz os desafios e as necessidades da Província de Cabinda e em alternativa indicar novos caminhos.

O plano metodológico na investigação é misto, tendo como matriz um modelo hipotético-dedutivo assente numa perspetiva quantitativa e também um carácter qualitativo baseado no método indutivo.

Os capítulos e os subcapítulos abordados não podem ser analisados de uma forma isolada, mas sim, de uma forma integrada, contribuindo para a busca de uma solução sólida e duradoura para o setor industrial em Angola e em particular na Província de Cabinda.

Sabe-se que a diversificação da economia, em muitos campos, pode ser entendida como um estímulo ao empreendedorismo. No caso de Angola, e em particular em Cabinda, esta diversificação parece assentar no fomento de práticas de agricultura e na promoção da indústria no seu todo, partindo da agroindústria. Trata-se de um estudo exploratório com uma abordagem qualitativa e quantitativa. As conclusões obtidas a partir dos inquéritos, entrevistas e análise estatística, permitiram propor um modelo baseado em princípios de integração económica “inter-industrial”, tendo em vista a especificidade da Província de Cabinda na esfera geográfica de Angola.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Estratégia, Desenvolvimento Industrial, Indústria Transformadora, Política Industrial, Cabinda, Angola.

Abstract

The research whose title is "Definition of a Strategy for the Development of the Manufacturing Industry in the Province of Cabinda in Angola" is a work developed with the objective of obtaining a PhD in Industrial Engineering and Management. This work seeks to analyze the efforts that the Republic of Angola has been making in order to improve the industrial sector and entrepreneurship. Angola has been experimenting with a model of economic development based on entrepreneurship and re-industrialization. Notwithstanding the consensus around this model, there are some doubts about its implementation and materialization in some provinces of the country, among them the province of Cabinda, where the industrial park is still reduced, also being reduced the competitiveness of the business fabric. In this way, it is thought that the work now developed can configure a tool to support those who have to make decisions on the subject under study. In the sense of defining a strategy for the development of Cabinda

Having defined the problem, the main objective was to understand if the model, considered experimental, implemented by the political power, "Government", responds to the needs and challenges of all the provinces of Angola in terms of entrepreneurship and the development of the manufacturing industry. The secondary objective was to study whether the current industrial development and entrepreneurship model meets the challenges and needs of the province of Cabinda and alternatively indicate new paths.

The methodological plan in the investigation is mixed, having as its matrix a hypothetical-deductive model based on a quantitative perspective and also a qualitative character based on the inductive method

The chapters and sub-chapters discussed can not be analyzed in an isolated way, but in an integrated way contributing to the search for a solid and lasting solution for the industrial sector in Angola and in particular in the Province of Cabinda.

It is known that the diversification of the economy, in many fields, can be understood as a stimulus to entrepreneurship. In the case of Angola, and particularly in Cabinda, this diversification seems to be based on the promotion of agricultural practices and the promotion of the industry as a whole, starting from the agroindustry. This is an exploratory study with a qualitative and quantitative approach. The conclusions obtained from the surveys, interviews and statistical analysis allowed us to propose a model based on principles of "interindustrial" economic integration, in view of the specificity of Cabinda province in the geographic sphere of Angola.

Keywords: Entrepreneurship, Strategy, Industrial Development, Manufacturing, Industrial Policy, Cabinda, Angola.

Índice

ÍNDICE DE TABELAS	xvii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xix
SIGLAS E ABREVIACÕES.....	xxi
Capítulo I - Introdução	1
1.1- Introdução.....	3
1.2 - Interesse e a Motivação do Trabalho	4
1.3 - Definição de Problema	4
1.4 - Objetivos	5
1.5 - Formulação das Proposições	6
1.6 - Definição de Variáveis.....	7
1.7 - Metodologia	7
1.7.1 - Método.....	8
1.7.2 - Elaboração de Questionário.....	8
1.7.3 - Definição do Universo Populacional e da Amostra	9
1.7.4 - Definição da Amostra	9
1.7.5 - Recolha e Tratamento dos Dados Empíricos	10
1.7.6 - Análise Estatística	11
1.7.7 - Inquérito	11
1.8 - Explicação da Estrutura da Tese	12
Capítulo II - Princípios do Desenvolvimento da Indústria Angolana	15
2.1 - Introdução	17
2.2 - Enquadramento Histórico e Desenvolvimento de Angola	17
2.3 - Indústria Angolana no Período Colonial	19
2.4 - Indústria Angolana no Período Pós Colonial	22
2.5 - A Indústria Angolana Pós-Guerra	23
2.5.1 - As ações do Banco do Desenvolvimento de Angola quanto ao Desenvolvimento do Setor não Petrolífero 2006-2016.....	28
2.5.1.1 - Indústria Transformadora	28
2.5.1.2 - Agricultura Pecuária, Agro-Indústria e Pesca	29
2.5.2 - O Plano Nacional de Desenvolvimento e a Diversificação da Economia	30
2.6 - Conclusão.....	32
Capítulo III - Estudo de Empreendedorismo, Estratégia e Desenvolvimento Económico no Contexto Universal	35
3.1 - Introdução	37
3.2 - Empreendedorismo	38
3.2.1 - Génese e Evolução do Empreendedorismo	38

3.2.1.1 - Os Economistas dos Séculos XV a XX	39
3.2.1.2 - Os Comportamentalistas Antes do Século XIX	39
3.2.2 - Conceito de Empreendedorismo	42
3.2.3 - Fases do Desenvolvimento Económico	42
3.2.3.1 - Empreendedorismo em Economias Orientadas por Fatores de Produção	42
3.2.3.2 - Empreendedorismo em Economias Orientadas para a Eficiência	43
3.2.3.3 - Empreendedorismo em Economias Orientadas para a Inovação	43
3.2.4 - Principais Componentes do Empreendedorismo.....	44
3.2.4.1 - Atitude Empreendedora.....	44
3.2.4.2 - Atividade Empreendedora	44
3.2.4.3 - Aspiração Empreendedora	45
3.2.5 - Condições Estruturais do Empreendedorismo	45
3.2.6 - O Retrato de Empreendedorismo à Luz do GEM.....	48
3.2.6.1 - Modelos de Empreendedorismo	49
3.2.7 - Características do Empreendedorismo Angolano.....	51
3.2.7.1 - Oportunidade e Capacidade Empreendedora Angolana	52
3.2.7.2 - Empreendedorismo e Indicadores Macroeconómicos Angolanos	54
3.2.7.3 - Condições Para se Fazer Negócios no Mercado Angolano	56
3.3 - Estratégia e Competitividade Industrial	58
3.3.1 - Estratégia	58
3.3.1.1 - A Estratégia Global e Internacionalização	60
3.3.2 - Competitividade Industrial.....	62
3.3.2.1 - Vantagens Competitivas	64
3.4 - Modelos de Desenvolvimento Económico	65
3.4.1 - Conceitos Metodológicos dos Modelos de Desenvolvimento Económico	65
3.4.2 - O Desenvolvimento Económico Baseada em Política Industrial	67
3.4.2.1 - Desenvolvimento Económico vs Política Industrial	68
3.4.2.2 - A Interação entre Desenvolvimento Económico e Política Industrial	69
3.5 - Fundamento do Modelo Inter-industrial.....	73
3.5.1- Utilização do Modelo de Leontief (<i>Inputs e Outputs</i>)	75
3.5.2 - Outros Campos de Uso do Modelo de <i>Inputs-Outputs</i>	78
3.6 - Conclusão.....	79
Capítulo IV - Mecanismos de Coordenação das Políticas Industriais dos Países Fortemente Industrializados, Emergentes e Experiência Angolana	81
4.1 - Introdução	83
4.2 - Os Mecanismos de Coordenação de Países Fortemente Industrializados	83
4.2.1 - Mecanismo de Coordenação Francês	84
4.2.2 - Mecanismo de Coordenação Alemão	88

4.2.3 - Mecanismo de Coordenação Japonesa	91
4.2.4 - Mecanismo de Coordenação dos EUA.....	94
4.2.5 - Mecanismos de Coordenação da Inglaterra	96
4.3 - Mecanismos de Coordenação de Países Emergentes	97
4.3.1 - Experiência Chinesa	98
4.3.1.1 - Exportação Chinesa	101
4.3.1.2 - A Dinamização do Setor Agrícola Chinês	101
4.3.1.3 - Educação Chinesa	102
4.3.1.4 - Estruturas Portuárias Chinesa	102
4.3.2 - Brasil	103
4.3.3 - Coreia do Sul	104
4.4 - Mecanismos e Coordenação Angolana	105
4.4.1 - Proposta Empírica para Industrialização Angolana	108
4.4.1.1 - Princípio da Estratégia de Reindustrialização.....	108
4.4.1.2 - Uma Angola Reindustrializada e Sustentável	108
4.5 - Conclusão	112
Capítulo V - Caracterização, Apresentação e Discussão de Resultados	115
5.1 - Caracterização da Província de Cabinda	117
5.1.1 - Vegetação e Relevo em Cabinda.....	118
5.1.2 - Hidrografia	118
5.1.3 - População	119
5.2 - Empreendedorismo e Indústria Transformadora em Cabinda	119
5.2.1 - Empreendedorismo	119
5.2.2 - Indústria Transformadora	121
5.3 - Apresentação e Discussão de Resultados	123
5.3.1 - Caracterização Sociodemográfica da Amostra	124
5.3.2 - Inquérito sobre o Empreendedorismo em Cabinda	126
5.3.3 - Inquérito sobre a Indústria Transformadora em Cabinda	131
5.3.4 - Inquérito sobre o Fomento e a Sustentabilidade do Empreendedorismo e da Indústria Transformadora em Cabinda.....	136
Capítulo VI - Proposta de um Modelo de Desenvolvimento para a Indústria Transformadora em Cabinda.....	143
6.1 - Introdução	145
6.2 - Integração Económica	146
6.3 - Análise da Estrutura Económica da Província de Cabinda	146
6.4 - Construção da Matriz de Entrada-Saída da Província de Cabinda	149
6.4.1 - Dados Básicos no Desenvolvimento do Modelo de Entrada-Saída (<i>inputs-outputs</i>) de Cabinda	150

6.4.2 - Análise da Tabela de Entrada-Saída de Cabinda	155
6.5 - Conclusão	162
Capítulo VII - Conclusão	163
7.1 - Considerações Finais.....	165
7.2 - Dificuldades	171
7.3 - Investigação futura	172
7.4 - Conclusão Final	172
Bibliografia.....	173
Anexos	181
Anexo nº 1 - Ficha de inquérito universitário	183
Anexo nº 2 - Inquerito com informações detalhada	189
Anexo nº 3 - Quadro de síntese de projetos industrias em Cabinda	197

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela nº 1.1 - Definição de Amostra	10
Tabela 2.1 - Caracterização Genérica da Indústria em 1974, Empresa/Força de Trabalho/Capital/Produção - U.M: 10 ⁶ Escudos	20
Tabela 2.2 - Estrutura das Exportações a Preços Correntes no período colonial	21
Tabela 2.3 - Estrutura de Importação no Período Colonial	21
Tabela 2.4 - Taxas Reais Acumuladas de Crescimento do PIB 2006 -2015	23
Tabela 2.5 - Síntese da Evolução das Principais Atividades da Indústria Transformadora Produções Setoriais - Preços Constantes de 2005	25
Tabela 3.1 - Características mais Frequentes Atribuídas aos Empreendedores pelos Comportamentalistas	40
Tabela 3.2 - Fatores impulsionadores e os Constrangimentos dos Empreendedorismo.	47
Tabela 3.3 - Média de Taxa de TEA por Tipo de Economia.....	51
Tabela 3.4 - Atitude e Precepção Empreendedora da África Sub-sarian em 2013	53
Tabela 3.5 - Síntese de Indicadores Económicos de Angola 2005 à 2016	55
Tabela 4.1 - Mecanismos de Coordenação das Políticas Francesa	85
Tabela 4.2 - Mecanismos de Coordenação das Políticas Alemã.....	89
Tabela 4.3 - Mecanismos de Coordenação das Políticas Japonesas.	92
Tabela 4.4 - Mecanismos de Coordenação das Políticas e Estratégia Empírica de Angola	107
Tabela 5.1 - Divisão administrativa de Cabinda	117
Tabela 5.2 - Evolução populacional de Cabinda de 1984 - 2014.....	119
Tabela 5.3 - Universo Populacional e a Amostra	124
Tabela 6.1 - consolidação das atividades económicas de Cabinda por ramo ou setor.....	149
Tabela 6.2 -Interação da indústria de Cabinda (em milhões USD, ano 2015)	151
Tabela 6.3 - Resultado da matriz de coeficientes técnicos da Província de Cabinda [A].....	152
Tabela 6.4 - Resultado da matriz Leontief	153
Tabela 6.5 - Resultado do inverso de matriz de Leontief dos Coeficientes técnicos	154
Tabela 6.6 - Coeficientes de dispersão e integração de 19 setores estudados em Cabinda.....	156

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1 - Índice de Industrialização desde 1975 a 2000	22
Tabela 2.4 - <i>Taxas Reais Acumuladas de Crescimento do PIB 2006 -2015</i>	23
Figura 2.2 - Resumo da síntese de industrialização de Angola 1975 à 2016	24
Tabela 2.5 - <i>Síntese da Evolução das Principais Atividades da Indústria Transformadora Produções Setoriais - Preços Constantes de 2005</i>	25
Figura 2.3 - <i>Evolução da Produção Industrial</i>	27
Figura 2.4 - <i>Produção Manufatura</i>	27
Figura 2.5 - As três áreas estratégicas de PND.....	31
“Os modelos servem para nos orientarmos e serem adaptados em função da realidade ou contexto”	35
Tabela 3.1 - <i>Características mais Frequentes Atribuídas aos Empreendedores pelos Comportamentalistas</i>	40
Figura 3.1 - <i>Componentes do Empreendedorismo</i>	44
Figura 3.2 - <i>Condições Estruturais do Empreendedorismo (Modelo de GEM)</i>	46
Tabela 3.2 - <i>Fatores impulsionadores e os Constrangimentos dos Empreendedorismo.</i>	47
Figura 3.3 - <i>Processo Empreendedor e as Definições Operacionais.</i>	49
Figura 3.4 - <i>Modelos de Empreendedorismo</i>	50
Tabela 3.3 - <i>Média de Taxa de TEA por Tipo de Economia</i>	51
Figura 3.5 - <i>Evolução da taxa de empreendedorismo Nascentes e de Novos Negócios em Angola</i>	52
Figura 3.6 - <i>Actividade Empreendedora Induzida pela Oportunidade e não Oportunidade em Angola2008.</i>	53
Figura 3.7 - <i>As Fases que Afetam a Vida de um Negócio</i>	56
Figura 3.8 - <i>Confiança do empresário em Angola</i>	57
Figura. 3.9 - <i>Características das Estratégias bem Sucedida</i>	59
Figura. 3.10 - <i>Ações que Definem uma Estratégia</i>	60
Figura 3.11 - <i>Principais Fatores da Globalização e Internacionalização</i>	61
Figura 3.12 - <i>As Dimensões Estratégicas Aplicáveis a Grupos Estratégicos</i>	63
Figura 3.13 - <i>Estrutura da tabela inter-industrial</i>	74
Figura 3.14 - <i>Agrupamento de setores inter industrial</i>	77
Figura 4.1 - <i>Estratégia de incentivo a inovação Americana</i>	95
Figura 5.1 - <i>Mapa da Província de Cabinda</i>	117
Figura 5.2 - <i>Análise de setor industrial em Cabinda</i>	123
Tabela 5.3 - <i>Universo Populacional e a Amostra</i>	124
Figura 5.3 - <i>Idade</i>	125

Figura 5.4 - Habilitações	125
Figura 5.5 - Mercado e setor de atuação dos empresários	126
Figura 5.6 - Estratégia de estímulo ao empreendedorismo	126
Figura 5.7 - Empreendedorismo em Cabinda.....	127
Figura 5.8 - Disponibilidade Financeira para o empreendedorismo	128
Figura 5.9 - Oportunidades para o desenvolvimento de negócios	129
Figura 5.10 - Variáveis que dificultam o empreendedorismo em Cabinda	129
Figura 5.11 - Motivação da prática de empreendedorismo	130
Figura 5.12 - Caracterização do empreendedor	131
Figura 5.13 - Avaliação dos incentivos fiscais e aduaneiras em Cabinda	132
Figura 5.14 - Infraestruturas que dificultam o sistema logístico e de produção em Cabinda	132
FIGURA 5.15 - PROCESSO DE OBTENÇÃO DE MATÉRIA PRIMA.....	133
Figura 5.16 - Mercado para escoamento de produção	134
Figura 5.17 - Necessidade de especialização da indústria transformadora em Cabinda	135
Figura 5.19 - Ambiente político e legal para negócios em Cabinda	137
Figura 5.20 - Disponibilidade de recursos humanos	138
Figura 5.21 - Especialização e otimização de países vizinhos como estratégia	138
Figura 5.22 - Operacionalidade do Porto de Caio.....	139
Figura 5.23 - Parque industrial, condições fiscais e aduaneiras Vs Incentivos aos investidores	141
Figura 6.1 - Grau da interdependência dos 19 setores estudados em Cabinda	157
Figura 6.2 - A ordem dos setores com alta efeito da propagação em Cabinda	159
Figura 6.3 - Proposta de integração industrial e do desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda.....	161

SIGLAS E ABREVIACÕES

ADPA - Associação dos Países Africanos Produtores de Diamante
AIE - Agência Internacional de Energia
ANIP - Agência de Investimento Privado
ASPO - Association for the Study of Peak Oil and Gas
BCI - Banco de Comércio e Indústria
BDA - Banco do Desenvolvimento de Angola
BH - Belo Horizonte
BP - Balança de Pagamento
BUE - Balcão Único de Empreendedor
CEE - Condições Estruturais do Empreendedorismo.
CEIC - Centro de Estudo e Investigação Científica
CIFAG - Centro Internacional de Formação e Apoio a Gestão
CPP - Contrato Partilha de Produção
DNA - Direcção Nacional de Alfândega
E & P - Exploration and Production
EESC - Escola de Engenharia de São Carlos
FICA - Fundo de Incentivo ao Investimento em Cabinda
FMI-Fundo Monetária Internacional
GA - Governo de Angola
GATT - General Agreement on Tariffs and Trade
GD - Governo de Dinamarca
GEM - Global Entrepreneurship Monitor
GRPA - Governo da República Popular de Angola.
ICC - The International Chamber of Commerce
IGP - Instituto Geográfico Português
INAPEM - Instituto Nacional de as Micro Pequenas Empresas
INE - Instituto Nacional de Estatística
IPCC - Intergovernmental Panel on Climate Change
IPL - Instituto Politécnica de Leria
ISI - Industrialização por Substituição de Importação
KZ - kwanza
MCTA - Ministério da Ciência e Tecnologia Angola
MIND - Ministério da Indústria
MPLA - Movimento Popular de Libertação de Angola
NBER - National Bureau of Economic Research
OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico

OGE - Orçamento Geral do Estado
OPEP - Organização dos Países Exportadores de Petróleo
PEAC - Energy Pool of Central Africa
PI - Política Industrial
PIB - Produto Interno Bruto
PME - Pequenas e Médias Empresas
PNB - Produto Nacional Bruto
PDPC - Plano do Desenvolvimento da Província de Cabinda
RCA - República Centro Africana
RDC - República Democrática do Congo
RIL - Reservas Internacional Líquida
RPA - República Popular de Angola
SAPP - Southern African Power Pool
SP - São Paulo
SWOT - Strength, Weakness, Opportunities, Threats
TEA - Taxa de Early Stage
UN - United Nations
ULF - Universidade Lusíada de Famalicão
UNEP - United Nations Environmental Programme
UNITA - União Nacional de Independência Total de Angola
US\$ - Dollar Americano
USP - Universidade de São Paulo
UTL - Universidade Técnica de Lisboa
VAB - Valor Acrescentado Bruto

Capítulo I - Introdução

Este capítulo introdutório tem como objetivo, descrever a problemática em estudo, definir os objetivos e as proposições, e apresentar a estrutura da tese, a motivação para a escolha do tema e a metodologia utilizada.

“Os lobos existem para que as ovelhas corram mais rápido. Toda a sociedade necessita de lobos que a façam ir em frente. Assim, o desenvolvimento de qualquer economia exige a presença de professores, mas também de adversários, de desafiadores. Isto quer dizer que nenhuma economia se consegue realmente desenvolver se não existir competição aberta” (Gu, 2005)

1.1- Introdução

O desafio atual de Angola, quanto à dinamização da economia, prende-se com a diversificação da economia. Com a quebra brutal do preço do barril de petróleo no mercado mundial, Angola reconhece e assume a importância que o empreendedorismo tem para o equilíbrio das suas contas públicas. Dada a realidade, vários modelos de desenvolvimento económico têm vindo a ser testados no País, entre os quais o empreendedorismo e a industrialização. Estes modelos têm estado desde 2006 no centro de debates entre académicos, políticos, empresários e a sociedade em geral, uma vez que a dependência de uma única fonte de receitas ao longo dos últimos trinta anos revelaram problemas que se estão atualmente a tornar visíveis.

Percebe-se, de igual modo, que por todo mundo, os Países têm procurado fomentar o empreendedorismo. Em parte, estes esforços devem-se à relação esperada entre empreendedorismo e progresso económico (Ferreira *et al.*, 2010).

Por mais bela que seja a retórica dos discursos de quem governa, no que concerne à elevada taxa de desemprego e à falta de competitividade de muitos Países, se as políticas não se basearem em incentivo ao empreendedorismo e inovação, dinamização de PME`S e ao estímulo da indústria transformadora, dificilmente se conseguem atingir resultados satisfatórios. São as pequenas e médias empresas, e não as grandes corporações, os maiores geradores de emprego (Bitebe, 2011).

Geralmente o empreendedorismo encontra-se associado ao progresso económico, embora ausente da vasta maioria dos modelos económicos. É hoje aceite, que os efeitos positivos do empreendedorismo nas sociedades não se limitam à criação de emprego, é evidente o seu contributo para a inovação de produtos, serviços, processos, métodos, técnicas e tecnologias (Ferreira *et al.*, 2010).

“As novas empresas empreendedoras são muitas delas baseadas em algo de novo e impõem padrões de competição sobre outras já estabelecidas forçando-as a melhorar processos e produtos e a serem mais eficientes, eficazes e flexíveis na adoção de novas tecnologias e métodos”. (Ferreira *et al.*, 2010).

Em Leitão *et al.*, (2008) pode-se entender, e a evidência empírica sugere e reforça, que a crescente globalização das economias criou, pelo menos, tantas oportunidades para pequenas e médias empresas como para grandes empresas, tendo estimulado o crescimento da proporção de empresários “donos de empresas” no total da população ativa dos Países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE).

A Segunda Guerra Mundial revolucionou o desenvolvimento da tecnologia. Este desenvolvimento foi simbolizado pela difusão de tecnologias de aplicação horizontal em múltiplas indústrias, e levou a uma reestruturação do tecido industrial. Esta reestruturação processou-se de forma mais acelerada nas regiões mais industrializadas do mundo e ocorreu nas últimas três décadas e meia. Neste período, o domínio da indústria de manufatura pesada tradicional deu lugar à predominância de

indústrias e serviços em áreas tecnologicamente mais complexas, como a eletrónica, *software* e biotecnologia.

1.2 - Interesse e a Motivação do Trabalho

O interesse relacionado com a atividade empreendedora nas sociedades modernas tem crescido de forma acentuada nos últimos anos em todo mundo. Para tal, muito tem contribuído o papel desempenhado pelo setor privado na dinâmica económica e social das sociedades modernas, tendo em vista a redução da pobreza e do desemprego.

As novas teorias de crescimento económico endógeno, atribuem ao investimento em investigação e desenvolvimento, um papel central no crescimento económico sustentado, conduzindo a políticas públicas viradas para o estímulo à I&D, e à geração de conhecimento, através de financiamento público direto e investimento privado, como forma de gerar crescimento (Rebelo, 1991).

Apesar do papel central atribuído à inovação tecnológica e ao seu potencial para gerar crescimento sustentado, o papel do empresário/criador de empresas como indutor dessa inovação e, portanto, motor do crescimento económico, sustentado por Schumpeter (1997) permaneceu relativamente ignorado pelas teorias do crescimento económico endógeno (Kirzner, 1997).

Desde a assinatura dos acordos de paz, Angola tem vindo a experimentar um modelo de desenvolvimento económico baseado no estímulo ao empreendedorismo e à re-industrialização a nível nacional. Este modelo merece uma análise quanto a sua implementação em algumas Províncias do País, e o seu estudo constitui a principal motivação deste trabalho.

1.3 - Definição de Problema

Conforme se referiu, no ponto anterior, Angola tem vindo a experimentar um modelo de desenvolvimento económico baseado no empreendedorismo e na re-industrialização. Esta iniciativa tem merecido os aplausos por parte da sociedade angolana. Não obstante o consenso em torno do modelo, existem algumas dúvidas quanto à sua implementação e materialização em algumas Províncias do País, entre elas destaca-se a Província de Cabinda onde o parque industrial é ainda reduzido. Nesta Província, das indústrias de maior dimensão, destacam-se as unidades de produção de cerveja, de água mineral e algumas indústrias de apoio à produção de petróleo com instalações fora de Malongo. De 2013 até ao ano 2016, destaca-se a construção de algumas unidades fabris: sabonete, chapas, tintas e cimento cola, moageira, óleo de palma e gasosa, embora a maioria destas empresas, não estejam ainda a operar, até à data desta investigação. Como se pode perceber o tecido empresarial não é vasto para o potencial da Província.

O ainda incipiente parque industrial não configura um modelo de desenvolvimento sustentável para a economia local. Ano após ano surgem novas unidades e desaparecem outras, como foi o caso da cerâmica do Sassa Zau e tantos outros projetos.

Os poucos empreendedores e promotores de projetos fabris encontram várias dificuldades. Mesmo com a abundância de recursos naturais, e das oportunidades promovidas pelo governo local e central, constata-se ainda grande resistência do investimento estrangeiro e nacional em Cabinda. Face ao exposto levanta-se a seguinte questão:

Quais as estratégias a serem implementadas de modo a dinamizar o desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda, elevando a sua competitividade na esfera regional e nacional?

1.4 - Objetivos

Tendo em consideração a questão levantada, eis os objetivos gerais que se pretendem atingir nesta investigação.

- Compreender se o modelo implementado pelo poder político (governo) responde às necessidades e aos desafios de todas as Províncias de Angola quanto ao empreendedorismo e ao desenvolvimento da indústria transformadora.
- Identificar os fatores que podem contribuir para a dinamização do empreendedorismo e do desenvolvimento da indústria transformadora.
- Investigar e apurar métodos e estratégias adequados para o desenvolvimento industrial e para o empreendedorismo. De igual modo, pretende-se mostrar a importância do empreendedorismo como estratégia de desenvolvimento económico das sociedades em desenvolvimento e como instrumento de dinamização do equilíbrio social.

As questões levantadas refletem o dilema do crescimento e desenvolvimento. Assim, Angola, de 2006 a 2012, foi o país que apresentou a maior taxa de crescimento do PIB em todo mundo, fruto do esforço do governo, todavia, uma elevada taxa de pobreza ainda é evidente. É este aparente paradoxo que Angola deve ultrapassar para dar um salto qualitativo que lhe permita entrar no clube dos Países mais desenvolvidos do mundo. A Província de Cabinda também faz parte deste paradoxo, entre o crescimento e o desenvolvimento, não obstante a contribuição do petróleo que ronda os 70% do PIB. Em relação à Província de Cabinda os objetivos específicos são:

- Estudar se o modelo de empreendedorismo e de desenvolvimento industrial protagonizado pelo governo satisfaz os desafios e as necessidades atuais da Província, e indicar novos caminhos, modelos, face à realidade.
- Identificar estratégias que possam auxiliar a indústria transformadora em Cabinda quanto ao processo de produção e ao escoamento de produtos.
- Investigar e identificar as variáveis que condicionam a dinâmica do empreendedorismo e do desenvolvimento da indústria.

- Avaliar o empreendedor e promotor de projetos industriais em Cabinda, a sua maturidade e o seu *Know-how*.

1.5 - Formulação das Proposições

Esta investigação tem ainda como objetivo estudar e pesquisar estratégias que possam ajudar a dinamizar o empreendedorismo e o desenvolvimento da indústria transformadora na Província de Cabinda. Com a definição de estratégias, procurar-se-ão indicar novos caminhos que possam contribuir para direcionar os próximos projetos ou reunir um conjunto de informações referente ao setor, uma vez que se considera que não existem ainda, do ponto de vista académico, estudos que abordem o assunto de uma forma sistemática e sintética.

Partindo da problemática analisada, e com base na questão levantada, formulou-se uma proposição geral, sistematizada em quatro proposições operacionais:

Proposição geral

Quando o objetivo é criar projetos empreendedores que estimulem a produção e a venda em massa na esfera regional e nacional, a dinamização do empreendedorismo e da indústria transformadora em Cabinda, requer uma reavaliação da integração económica, as condições políticas legais, aduaneiras, de infraestruturas e as potencialidades dos recursos que a Província oferece.

Proposições operacionais

Po₁ - Um Ambiente político legal e aduaneiro claro, serve de instrumento relevante para estimular o desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda.

Po₂ - Infraestruturas como: Porto de águas profundas, fornecimento de energia elétrica, abastecimento de água, vias de comunicação, parques industriais bem equipados, atraem investidores nacionais e estrangeiros para investirem em projetos na indústria transformadora na Província de Cabinda que por sua vez dinamizam o ambiente empresarial do enclave.

Po₃ - Disponibilidade de recursos financeiros, naturais, materiais e humanos aliados ao *know-how* dos promotores de projetos empresariais promove a competitividade e a dinâmica de desenvolvimento.

Po₄ - A especialização das linhas de produção, orientadas para os recursos existentes e a otimização dos mercados regionais tais como, o da República Democrática do Congo, Congo Brazzaville, Gabão, entre outros, podem ser estratégias para escoamento da produção das indústrias transformadoras da Província de Cabinda.

Quanto ao mercado nacional a estratégia deveria basear-se na logística inversa, ou seja, comércio interprovincial dando suporte ao modelo inter-industrial.

É importante salientar que se trata de um estudo longitudinal, no entanto, o modelo proposto e as proposições levantadas não serão testadas, servem simplesmente para orientar a investigação.

1.6 - Definição de Variáveis

Nesta investigação as variáveis foram classificadas, de acordo com Coutinho (2011) segundo o critério Metodológico em duas categorias: Independente que é a estratégia do desenvolvimento de Angola; dependente o desenvolvimento da Indústria transformadora em Cabinda. Para o efeito, recorre-se a Monteiro (2013) que refere que a validade experimental das variáveis é garantida pela validade interna e pela validade externa. A validade interna tem em conta o controlo da interpretação correta dos resultados, enquanto a validade externa garante a generalização desses mesmos resultados.

Do ponto de vista da estatística descritiva (Medição ou Matemático), o estudo utiliza variáveis qualitativas perante características não quantificáveis e quantitativas quando traduzidas numericamente. O questionário é analisado na escala de medidas de variáveis qualitativa nominal e ordinal e quantitativa contínua onde:

Bloco I: A pergunta referente à profissão dos inqueridos foi definida como variável qualitativa nominal. A idade foi identificada como uma variável quantitativa contínua; habilitações como variável qualitativa ordinal.

Blocos, II, III, IV: as variáveis qualitativas (ou categóricas) são as características que não possuem valores quantitativos, mas, ao contrário, são definidas por categorias, ou seja, representam uma classificação dos indivíduos. Nestes blocos as variáveis que foram definidas classificam-se como qualitativas ordinais.

Bloco V: este bloco consiste num espaço livre onde se procurou recolher informações que não faziam parte dos blocos anteriores. Assim, os inqueridos tiveram a liberdade de responder livremente, evitando deixar de fora respostas importantes para o tema em estudo, contribuindo deste modo para a obtenção de informações que ajudem na interpretação dos resultados pretendidos. O espaço solicita opiniões que sejam contributos para que o desenvolvimento da indústria seja um facto na Província de Cabinda. As sugestões foram associadas em variáveis qualitativas ordinais.

É importante referir que este estudo teve em conta que as variáveis utilizadas contribuem para obter informação válida que garanta a construção de conhecimento com verdade, objetividade e consequentemente com variedade científica.

1.7 - Metodologia

De acordo com Monteiro (2013) o capítulo destinado à metodologia deve informar sobre “os procedimentos gerais usados na pesquisa empírica, os instrumentos utilizados e relatar a maneira como os dados foram recolhidos”. Ora, partindo desta afirmação, na atual seção, descrevem-se os métodos utilizados na recolha dos dados primários, por amostragem, com utilização de inquéritos por questionário e o tratamento da informação obtida.

O plano metodológico nesta investigação é misto, tendo como matriz um modelo hipotético-dedutivo, assente numa perspetiva quantitativa. O carácter qualitativo é baseado no método indutivo.

Neste ponto têm-se em consideração os seguintes aspetos:

- Descrição da população alvo e estratégia de todo o processo de definição da amostra, apresentando justificadamente a escolha dos instrumentos utilizados.
- Indicação de todas as fases da elaboração dos questionários, desde as primeiras entrevistas até à versão final.

A validade e a fiabilidade da informação obtida são garantidas com instrumentos objetivos, de acordo com o método de recolha e das características dos dados. Aplicam-se técnicas da estatística descritiva com um tratamento de dados em Excel solve ou “*R Foundation for Statistical Computing*” para o calculo dos coeficientes do modelo de input output.

1.7.1 - Método

A investigação empírica, resultante dos inquéritos aos intervenientes, que vivem e sentem a problemática deste estudo, procura dar resposta aos problemas a ela subjacentes.

Segundo Eco (2008) não se pode elaborar um projeto ideal sem ter em conta as linhas de tendência do fenómeno real. Também, Severino (2007) refere que “a ciência, como modalidade de conhecimento, só se processa como resultado de articulação do lógico com o real, do teórico com o empírico”.

Do primeiro ao quinto capítulo do trabalho procedeu-se ao estudo empírico, qualitativo, voltado para a análise da bibliografia existente, nomeadamente no que se refere à estratégia, ao desenvolvimento industrial e à indústria transformadora em Angola.

Esta análise justifica-se pois não existem modelos similares ao agora proposto. Desta forma, a análise qualitativa permitiu um aprofundamento na discussão de cada um dos tópicos. Para além da pesquisa bibliográfica foram também, para fins qualitativos, entrevistados vários indivíduos classificados em seis categorias, conforme apresentado no ponto 5.6.

1.7.2 - Elaboração de Questionário

Partindo de um estudo exploratório, o questionário foi formulado tendo por base um conjunto de entrevistas a elementos do universo envolvido. Desta forma, pensa-se ter contribuído para a elaboração de questões, solidamente sustentadas e pertinentes para o estudo, do ponto de vista científico. Através de entrevistas preliminares articulou-se a versão final do questionário com o estudo proposto e com as boas práticas reportadas pela literatura. A versão final foi sujeita a um pré-teste, para se verificar se os questionários reuniam atributos válidos e fiáveis, para serem aplicados a um universo alargado de participantes

No inquérito elaborado procurou-se sistematizar nove variáveis, em linha com o GEM (2010), que facilitam as práticas de empreendedorismo. Essas variáveis e os resultados obtidos estão refletidos na figura 5.10: a educação e a formação, recursos financeiros; cultura e sociedade; abertura de mercado; infraestruturas físicas; infraestruturas comerciais e profissionais, ambiente político e legal, investigação e desenvolvimento e programas do governo.

1.7.3 - Definição do Universo Populacional e da Amostra

Quanto à definição do universo optou-se por um conjunto de população alargado com diferentes tipos de atividades, por forma a ir de encontro à problemática levantada. Neste caso procurou-se alcançar diferentes perfis desde professores universitários a empresários ou empreendedores, gestores públicos, classe política, gestores de instituições financeiras e outras¹. Este universo de inquiridos justifica-se porque esta investigação pretende estudar três áreas: o empreendedorismo, a estratégia e a indústria transformadora. Face ao exposto fica evidente a necessidade de se inquirir uma população diversa que inclua competências técnicas e profissionais diferenciadas. Coutinho (2011) considera a amostragem representativa quando se consegue trabalhar com 15% da totalidade dos inquéritos ou 15 % em cada um dos públicos-alvo da população inquirida.

Nesta investigação a totalidade de inquéritos recebidos e validados foi de 58% dos enviados, o que significa que a amostra é representativa.

Responderam ao inquérito 836 indivíduos. Após análise de anomalias foram considerados, 810 inquéritos válidos o que corresponde a 57,8% do total do público-alvo, 1400. Os inquéritos excluídos representam 1,85 % da população. A amostragem por público-alvo seguiu a seguinte distribuição:

1.7.4 - Definição da Amostra

De acordo com a bibliografia a metodologia de investigação científica apresenta várias definições sobre amostra, no entanto, para Monteiro (2013) amostra é o conjunto de inquiridos. Neste trabalho os inquéritos foram feitos *on-line*, através da ferramenta “*Google Docs*”². Porque nalguns espaços geográficos do estudo o acesso à internet é limitado, procedeu-se ao contacto direto com os inquiridos, o que devido à dimensão da amostra tornou o trabalho moroso.

A dimensão da população inquirida, estritamente relacionada com a população alvo, é representativa e constitui uma amostragem significativa. Segundo Barañano (2008), para garantir a precisão e a fiabilidade do inquérito, e dado que o público-alvo tem competências técnicas e orientação profissional diferenciada considerou-se a seguinte amostra:

¹ A população representada por outra são todos os indivíduos que não fazem parte de 4 grupos definidos mas que tenham uma elevada importância neste estudo ex: sociedade civil, autoridades tradicional...

² <https://docs.google.com/forms/d/1FX9up7QMkwHTgsJKGfCEBcrneEGKBiKMI1JYzwPm-nc/edit#>

- Número total de inquéritos respondidos 810, correspondente a 58% da população.
- Total do público-alvo, 1400

A distribuição dos inquéritos respondidos, de acordo a divisão do público-alvo acima apresentada, foi:

- Professores ou Investigadores: 66;
- Empresários ou empreendedores: 289;
- Gestores Públicos: 170;
- Gestores de instituições financeiras: 120;
- Políticos: 72;
- Outros: 93

Representando numa tabela tem-se:

Tabela nº 1.1 - Definição de Amostra

Designação	(N)	(n)	%
Professores ou Investigadores	100	66	66,0
Empresários ou empreendedores	500	289	57,8
Políticos	150	72	48,8
Gestores de instituições financeiras	200	120	60,0
Gestores públicos	300	170	56,7
Outros	150	93	62,0
Total	1400	810	

Onde N é representa a população; n a amostra; % representa a percentagem da amostra em relação à população e \bar{x} a média da amostra em relação às seis categorias de público alvo. Analisado a tabela fundamenta-se com base em Barañano (2008) que diz não existir uma dimensão ótima para uma amostra, contudo não deve ser muito pequena como forma de garantir a credibilidade dos resultados. Coutinho (2011) entende que o tamanho da amostra deve estar entre 10% e 15% da população. Com os resultados acima apresentados pode-se afirmar que a amostra é significativa, logo é válida para a investigação.

1.7.5 - Recolha e Tratamento dos Dados Empíricos

Os inquéritos foram analisados com o objetivo de excluir aqueles que apresentavam erros de preenchimento. Os questionários enviados através do sistema *on line* Google Docs estiveram disponíveis durante os meses de agosto de 2015 a março de 2016. A entrega e recolha física do questionário³ foi feita entre outubro de 2015 a abril de 2016.

³ Ver o questionário físico nos anexos

O questionário foi elaborado tendo em consideração a especificidade, heterogeneidade das profissões e das experiências que caracterizavam os públicos-alvo. Assim, optou-se por perguntas abertas para melhor explorar a opinião dos inquiridos. As questões fechadas serviram para apoiar os objetivos gerais, específicos e as proposições levantadas.

As questões foram todas tratadas do mesmo modo, utilizando um ficheiro de dados com recurso ao *software* Excel e solver Rstudio, versão 3.2.5. este último foi utilizado na resolução das matrizes que permitiram o cálculo dos coeficientes.

1.7.6 - Análise Estatística

O procedimento estatístico e o relatório de análise de dados escolhidos para este estudo obedeceram ao tipo de dados e aos objetivos pretendidos, com uma sequência de campos de análise estatística:

- **Descritiva:** descreveu-se a amostra e a população levando em consideração as características principais e as propriedades que os distingue. Através do Excel aplicativo do Windows conseguiu-se organizar, interpretar e concluir sobre os dados com recurso a três funções: planificação, base de dados e gráficos possibilitando a representação da informação em percentagens segundo as variáveis levantadas em cada pergunta no inquérito. Como se sabe é comum utilizarem-se representações tabulares ou gráficas. Na estatística descritiva que se refere nesta investigação foram utilizadas frequências absolutas e relativas no tratamento da população e amostra, frequências acumuladas, gráficos de barras e circulares onde-se levou em consideração o seguinte:
Número total de valores observados (n);
Frequência absoluta de um valor X_i da variável X .
O número de vezes que o valor foi observado (F_i);
Frequência relativa de um valor X_i da variável X , que é dado pelo quociente F/N
- **Indutiva:** usaram-se métodos e técnicas que permitiram estudar a amostra e a população recorrendo ao cálculo de frequências relativas a cada público-alvo.

1.7.7 - Inquérito

O inquérito foi dividido em cinco blocos diferenciados onde cada um teve um objetivo específico, mas com uma finalidade única que foi identificar as opiniões do público-alvo. O inquérito, nesta fase da pesquisa pode ser entendido como entrevista, porque foi efetuado pelo investigador por se considerar o meio mais indicado para a recolha de informação.

- Bloco 1- Informações sócio demográfico

Recolheu-se informação sobre factos e dados ligados à situação pessoal dos inquiridos, idade, habilitações, profissão e mercado de atuação;

- Bloco 2 - Empreendedorismo em Cabinda

O objetivo foi diagnosticar a situação real do empreendedorismo em Cabinda, a sua dinamização, desafios e oportunidades. Após o diagnóstico procurou-se apresentar propostas com a finalidade de apontar soluções para as anomalias verificadas de acordo com esta investigação;

- Bloco 3 - Indústria transformadora em Cabinda

A terceira parte do inquérito procurou obter respostas para as questões relacionadas com as infraestruturas, as políticas fiscais, o mercado para escoamento da produção e a especialização industrial ou do parque industrial na Província de Cabinda;

- Bloco 4- Síntese para fomento e sustentabilidade do empreendedorismo e a indústria transformadora em Cabinda. Este ponto teve como objetivo reavaliar ou confrontar as respostas dos dois blocos anteriores.
- Bloco 5 - Espaço do inquirido (livre)

Este bloco foi concebido para explorar o conhecimento e as aptidões dos inquiridos quanto ao empreendedorismo e desenvolvimento industrial. Não se trata em validar a consistência das respostas, mas sim, procurar avaliar respostas ou opiniões com censo comum entre inquiridos e com fundamento na bibliografia

1.8 - Explicação da Estrutura da Tese

A abordagem desta Tese é quantitativa e qualitativa, a informação e dados a utilizar na mesma são secundários e primários. Quanto aos secundários estão disponíveis através de fontes seguras como: relatórios dos Ministérios da Economia; Indústria e Geologia e Minas; Agricultura; Educação; Petróleo. De igual modo, consultaram-se relatórios do Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco do Desenvolvimento de Angola (BDA), Instituto Nacional de Estatística (INE) Banco Mundial e outras instituições comprovadamente idóneas e fidedignas e associações ligadas ao setor económico Angolano e na esfera internacional. Os primários referem-se aos inquéritos e pesquisa de campo protagonizados pelo autor. Ao longo da investigação, ferramentas de apoio à investigação de universidades portuguesas e angolanas permitiram o acesso a revistas da especialidade.

A tese é composta por sete capítulos:

Capítulo 1 - Introdução, onde se descreve a problemática, definem os objetivos, definem as proposições, é apresentada a estrutura da tese, a motivação para a escolha do tema e a metodologia utilizada;

Capítulo 2 - Apresenta-se um estudo sobre o desenvolvimento da indústria em três tempos da história angolana, pré-colonial, pós-independência e pós assinatura de acordos de Paz entre os partidos MPLA e UNITA;

Capítulo 3 - Procede-se à revisão da literatura, de forma aprofundada, em áreas como o empreendedorismo, a estratégia e a indústria;

Capítulo 4 - Apresenta-se um estudo sobre as estratégias das maiores economias industriais do mundo tais como: Estados Unidos de América, França, Japão, Alemanha e China. Analisam-se ainda as estratégias de industrialização de Brasil.

Capítulo 5 - Caracteriza-se a Província em estudo, analisam-se os resultados de estudo de campo, isto é, os inquéritos.

Capítulo 6 - propõe-se um modelo, de acordo com as necessidades identificadas para a Província de Cabinda.

Capítulo 7- Tiram-se conclusões e responde-se às Proposições formuladas com base nos inquéritos. Posteriormente é apresentada a bibliografia e são anexados alguns documentos que se consideram relevantes para o estudo.

Capítulo II - Princípios do Desenvolvimento da Indústria Angolana

Neste capítulo procuraram-se identificar e estudar os planos estratégicos do desenvolvimento industrial no período colonial, pós-colonial e as políticas protagonizadas pelo governo angolano, desde a assinatura dos acordos de paz em 2002 entre o MPLA⁴ e a UNITA⁵ (pós-guerra).

O futuro de Angola depende da consciência dos Governantes e Governados. Para os Governantes não bastam as estratégias com benefício de salvaguardar o monopólio Político, mas sim, os interesses Públicos. Para os Governados importa ter consciência da realidade histórica angolana conjugando o verbo refletir no presente, no pretérito perfeito e no Futuro.

Bitebe, 2011

⁴ Movimento Popular de Libertação de Angola

⁵ União Nacional de Independência Total de Angola

2.1 - Introdução

Durante a pesquisa efetuada no decorrer do mestrado, realizado entre 2009 e 2011, percebeu-se a existência de vários planos estratégicos. Um dos planos identificados foi o Plano de Médio Prazo 2009-2013. Segundo o Ministério da Indústria (2007) o plano foi concebido para materializar as ações no domínio da indústria transformadora previstas na Estratégia de Desenvolvimento de Longo Prazo - Angola 2025, sendo o seu objetivo a promoção do desenvolvimento industrial, a nível nacional, assente num desenvolvimento sustentável, contribuindo para a satisfação das necessidades básicas da população e o desenvolvimento equilibrado e equitativo do País.

Em vários documentos do executivo a que se teve acesso, compreendeu-se que o Plano de Médio Prazo para o setor da indústria transformadora e o setor industrial no ano de 2007 fazia uma análise da evolução que os setores sofreram no período 2000-2005. O documento apresentava ainda alguns dos principais indicadores da evolução industrial e a sua articulação com a estratégia preconizadas pelo governo de Angola.

De 2005 a 2013 o sistema económico Angolano sofreu mudanças significativas com um crescimento entre 18 a 20% do Produto Interno Bruto (PIB). Ainda do ponto de vista positivo assistiu-se a uma dinamização na reconstrução de infraestruturas e do processo de diversificação da economia. Do ponto de vista negativo, em particular nos anos de 2014 até a data, como consequência da queda do preço do petróleo, assistiu-se a um desequilíbrio nas contas do Estado.

Durante esta fase do trabalho procurou-se, também, fazer uma referência aos Programas e Projetos e às respetivas fontes de financiamento definidas pelo Executivo em 2006. É relevante referir-se que entre os projetos estão inseridos não só os Programas de Investimentos Públicos, mas também os financiados com recursos próprios dos empresários privados nacionais e estrangeiros. Para uma maior sustentação fez-se uma verificação do cumprimento dos planos acima referenciados pelo Executivo de 2006-2016, centrando esta análise na Província de Cabinda.

2.2 - Enquadramento Histórico e Desenvolvimento de Angola

Angola é um país da Costa Ocidental da África, cujo território principal é limitado a norte e a leste pela República Democrática do Congo, a leste pela Zâmbia, a sul pela Namíbia e a oeste pelo Oceano Atlântico. Inclui também o enclave de Cabinda⁶, através do qual faz fronteira com a República do Congo, a norte. Para além dos vizinhos já mencionados, Angola é o país mais próximo da colónia britânica de Santa Helena (Namíbia). A República de Angola é composta por 18 Províncias, sendo que 17 delas se encontram agregadas e a 18^a Província é o enclave de Cabinda, localizada a norte com uma divisão Marítima. O país está dividido entre uma faixa costeira árida, que se estende desde a Namíbia até Luanda, um planalto interior húmido, uma savana seca no interior sul e sueste, e floresta tropical no Norte e em Cabinda. O rio Zambeze e vários afluentes

⁶ Província mais ao norte, de onde provém mais de 70% do PIB Angolano (petróleo).

do rio Congo têm as suas nascentes em Angola. A faixa costeira é composta pela corrente fria de Benguela, o que resulta num clima semelhante ao da costa do Peru ou da Baixa Califórnia. Existe uma estação de chuvas, curta, que vai de fevereiro a abril. Os verões são quentes e secos, os invernos são temperados.

As terras altas do interior têm um clima suave com uma estação de chuvas de novembro a abril, seguida por uma estação seca, mais fria, de maio a outubro. A altitude varia, em geral, entre os 1 000 e os 2 000 metros. As regiões do norte e Cabinda têm chuvas ao longo de quase todo o ano.⁷ Angola foi uma antiga colónia de Portugal, com o início da colonização no século XV, e permaneceu como colónia portuguesa até à independência em 1975. O primeiro europeu a chegar a Angola foi o explorador português Diogo Cão.

Em 11 de Novembro de 1975 foi proclamada a independência, passando, a partir de então, a denominar-se República Popular de Angola (RPA), designação que durou até à revisão da Lei Constitucional (Lei n.º 23/92 de 16 de Setembro) quando passou a designar-se República de Angola (Ferreira, 1999).

O rumo político e económico que o país haveria de seguir começou a ficar claro desde muito cedo em 1976. A estratégia então apresentada ficou conhecida por estratégia da economia de resistência e era caracterizada:

- Pela resposta firme ao bloqueio económico e à destruição sistemática do aparelho produtivo nacional por parte dos inimigos do povo Angolano, internos e externos, neste último caso o imperialismo⁸.
- Pela criação de infraestruturas que obrigavam ao alargamento e desenvolvimento do setor estatal que se traduzia no controlo das grandes e médias indústrias estratégicas;
- Pela maximização do aproveitamento dos recursos existentes, muitos deles “abandonados pelos colonos” e momentaneamente improdutivo;
- Pelo encorajamento e apoio por parte do Estado ao setor privado, desde que respeitasse as linhas gerais da política económica e laboral definida pelo MPLA.

O rumo político e económico foi ainda marcado pela realização da 3ª reunião plenária do MPLA entre 23 e 29 de outubro de 1976. Esta reunião constituiu um marco decisivo na clarificação das grandes opções económicas e políticas do país.

As resoluções ali aprovadas definiram os anos que se seguiram como sendo os da reconstrução económica nacional, que visavam atingir no mais curto espaço de tempo os níveis de produção de 1973, no tocante aos setores mais decisivos e mais importantes para a vida do povo. No ano em que Angola se tornou um Estado independente, a situação era completamente diferente. O

⁷Plano do desenvolvimento da Província de Cabinda 2013/2017

⁸ Durante toda a I República, os «inimigos interno e externo» povoaram o discurso político-ideológico do MPLA.

território alargara-se, sobretudo com o controlo dos planaltos do interior, até uma extensão de cerca de 1 247 000 km². A população de origem europeia aumentara até cerca de meio milhão e a população de origem africana atingia perto de 6 milhões (Valério e Fontoura, 1994).

A economia apresentava-se próspera, quer devido à existência de exportações consideráveis: de produtos agrícolas (café, algodão, açúcar, sisal e outros provenientes de plantações; milho proveniente de explorações tradicionais); de minerais (diamantes, ferro e petróleo) e mesmo de serviços (particularmente através de trânsito para o Shaba, antigo Catanga, pelo caminho de ferro de Benguela), quer devido ao início de um processo de industrialização.

2.3 - Indústria Angolana no Período Colonial

Percebe-se que a criação da verdadeira base do desenvolvimento da indústria transformadora em Angola teve início em meados dos anos 60. Assentou fundamentalmente no subsector ligeiro e decorreu de um plano de crescimento económico e desenvolvimento das estruturas produtivas internas, arquitetado como oposição à luta de libertação nacional (MIND, 2007).

A indústria transformadora em Angola foi dominada pelo capital português metropolitano e local. Esta indústria foi objeto, na sua esmagadora maioria, pela política de nacionalização e confisco seguida pelo governo angolano imediatamente após a independência do país em 1975 (Ferreira, 1990). A tabela 2.1 evidencia as características do setor industrial antes da independência. Como se pode ver o setor petrolífero não dominava a economia angolana, indústrias como as da madeira, calçado, têxteis e alimentação foram a força motriz da economia do país.

É importante referir, que a opção socialista então tomada após a independência se consubstanciou na edificação de um sistema de direção económica central e planificada no quadro de um sistema político de partido único. Os valores inscritos na Tabela 2.1 permitem uma avaliação do peso da indústria transformadora na composição estrutural do PIB nos últimos tempos do período colonial.

Segundo os dados estatísticos publicados no relatório do Ministério da Indústria (2007) e revisto em 2017 compreendeu-se que a participação do setor transformador nas exportações totais de Angola foi sempre minoritária, mas como mostram os indicadores na Tabela 2.2, nos últimos anos do período colonial, manifestaram tendência para um certo crescimento.

Em 1974, apenas os óleos minerais combustíveis e a farinha de peixe tinham um significado relativo na indústria transformadora, conforme explanado na Tabela 2.2.

Tabela 2.1 - Caracterização Genérica da Indústria em 1974, Empresa/Força de Trabalho/Capital/Produção
- U.M: 10⁶ Escudos

Atividades	Número Empresas	Número Trabalhadores	Capital Investido	Valor da Produção
Alimentação	238	51 037	4 412	4 789
Bebidas	65	4 141	1 383	1 875
Tabaco	6	1 284	203	893
Têxteis e Confeções	316	43 327	3 883	2 474
Calçado	466	21 862	548	113
Madeira (s/mobiliário)	528	13 171	4 747	110
Mobiliário (s/metálico)	88	2 439	99	N.D.
Papel	25	4 743	718	563
Tipografias	74	1 713	200	N.D.
Curtumes	40	883	68	146
Borracha	58	2 307	355	380
Química	125	4 898	963	1 481
Derivados Petróleo	6	823	820	915
Prod. Minerais (n/metálico)	307	10 447	2 088	774
Metalúrgicas de base	39	3 058	584	433
Produtos metálicos	751	15 660	999	543
Máquinas n/elétricas	116	2 543	204	161
Máquinas elétricas	172	3 510	325	407
Material transporte	336	9 355	745	450
Diversas	90	3 049	529	66

Fonte: Ministério da Indústria 2007

Tabela 2.2 - Estrutura das Exportações a Preços Correntes no período colonial

Produtos	1968	1969	1970	1971	1972	1974
Agropecuária	63,5%	51,7%	47,0%	49,3%	41,4%	44,7%
Extrativa	27,2%	37,7%	43,8%	41,6%	47,1%	41,3%
Transformado	9,3%	10,6%	9,2%	9,1%	11,6%	14,0%
Total %	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fonte: Modificado do Ministério do Comércio, 2008

Analisando os dados da tabela anterior, pode-se ver que a indústria transformadora, no tempo colonial, não tão distante, foi objeto de maiores investimentos proporcionando assim uma forte dinâmica de crescimento, e que o seu desenvolvimento tinha subjacente uma estratégia de substituição de importações, sem, contudo, ter em atenção as potencialidades configuradas por muitos e importantes recursos materiais do território, pela complementaridade, bem como pelas vantagens comparativas: a escassez, a insipiência, a inexistência até, de atividades básicas para um desenvolvimento económico mais sustentado. Na verdade, o crescimento da indústria transformadora angolana permitiu a diminuição da importação de alguns bens de consumo, mas por outro lado contribuiu, em certa medida, para o aumento das importações de bens de consumo intermédio e de equipamento, destaque para os aparelhos, máquinas industriais e ferramentas não especializadas. Ver Tabela 2.3.

Tabela 2.3 - Estrutura de Importação no Período Colonial

Produto	Anos				Taxas médias de crescimento	
	1969	1970	1971	1972	1969/1972	1970/1972
Consumo não duradouro	29,9%	27,0%	26,7%	21,0%	-4,8%	-7,8%
Consumo Duradouro	12,0%	12,4%	13,3%	5,0%	-16,5%	-25,9%
Consumo intermédio	19,0%	22,5%	21,9%	24,0%	10,2%	2,4%
Equipamentos	30,7%	30,5%	31,4%	41,0%	11,7%	10,7%
Outros	8,4%	7,6%	6,7%	9,0%	5,7%	6,2%

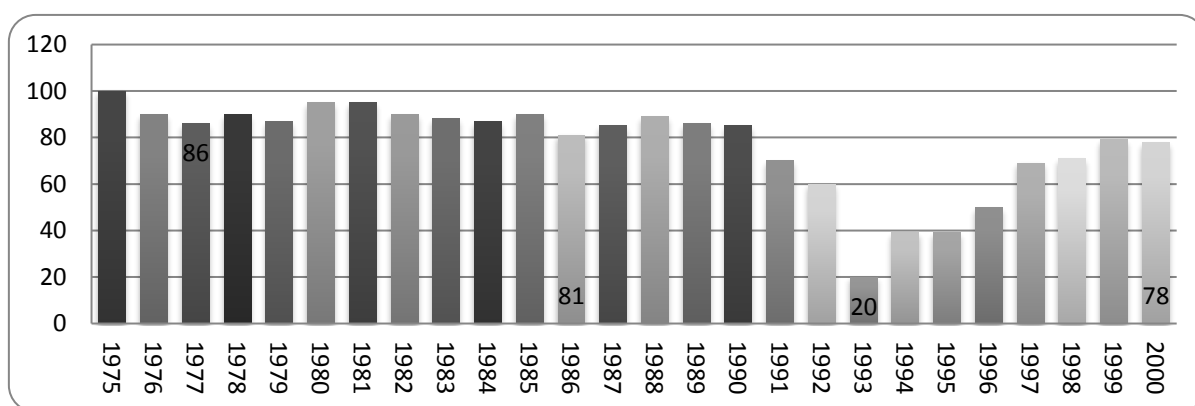
Fonte: Modificado do Ministério do Comércio (2008)

2.4 - Indústria Angolana no Período Pós-Colonial

O Ministério da Indústria de Angola em 2007 analisou e demonstrou detalhadamente a evolução da indústria desde a independência até ao ano 2000. Para aquela instituição ocorreram 4 períodos diferentes.

- O primeiro, que decorreu entre 1975-1977, caracterizou-se por um decréscimo drástico do índice de industrialização, causado pelo processo de descolonização.
- O segundo, de 1978 e 1985, regista-se uma contenção da queda assinalada e ocorre até uma ligeira recuperação, devida, fundamentalmente, à assistência técnica estrangeira e ao restabelecimento da importação de matérias-primas, interrompida em 1985 por dificuldades de pagamento.
- O terceiro, de 1986 a 1994, caracteriza-se por uma queda contínua do índice de industrialização e o quase desaparecimento da indústria angolana, entre as causas fundamentais destacam-se a destruição das infraestruturas, a redução drástica da importação de matérias-primas e insuficientes investimentos na modernização e reconversão face à degradação dos equipamentos na generalidade das indústrias.
- O quarto, inicia-se em 1995 e prolongou-se até 2000, em que é evidente uma inversão da tendência de desindustrialização galopante que se vinha verificando. Contudo, é marcado pela persistência da paralisação ou quase paralisação de setores importantes, tais como o têxtil, montagem de automóveis, produção de carroçarias e cisternas, pneus, conservas de carne e peixe, óleos e sabões, açúcar e varão de aço.

Figura 2.1 - Índice de Industrialização desde 1975 a 2000



Fonte: Adaptado de Ministério da Indústria de Angola, 2017

2.5 - A Indústria Angolana Pós-Guerra

O trabalho desenvolvido permite verificar que de 2001, após a assinatura dos acordos de paz, até ao primeiro semestre de 2016, Angola tem vindo a adotar estratégias para o fomento da indústria assim, acrescem-se mais três fases no processo de desenvolvimento industrial:

- Período de 2001 a 2005 - assinatura do acordo de Paz e estabelecimento de plano estratégico para reindustrialização de Angola, recorrendo neste período à aquisição de equipamentos no exterior para algumas fábricas do Estado em algumas Províncias e início da criação de Zonas Económicas Especiais (ZEE);
- 2007 - 2012 Materialização de ações no domínio da indústria transformadora previstas na Estratégia de Desenvolvimento de Longo Prazo - Angola 2025. Promoção do desenvolvimento industrial, a nível nacional, tendo-se reforçado a criação de zonas industriais nas Províncias;
- 2013 - 2016 - Plano do desenvolvimento de Angola, onde o Ministério da Indústria elabora os censos da Indústria de Angola (CIANG), reforça o setor agrícola, a indústria transformadora e lança o Plano Nacional do Desenvolvimento PND.

Reconhece-se que no pós-Guerra, de 2003 a 2005, houve algumas melhorias na atividade económica. O período foi determinante para elevar o comportamento e atitude dos agentes privados e o crescimento da economia nacional. A aprovação da Lei de Bases do Investimento Privado, aliado ao impacto da paz, proporcionou maior confiança aos investidores privados. O Ministério do Planeamento no seu relatório de 2004, diz que a taxa real de crescimento do PIB entre ano 2000-2002 rondava os 31,6% e entre 2002-2004 os 40%.

Comparando os anos de 2006 a 2015, pode-se verificar, através dos indicadores da Tabela 2.4. que o ano 2007 tem um maior impacto no PIB, mas com uma produção em dólares baixa.

Tabela 2.4 - Taxas Reais Acumuladas de Crescimento do PIB 2006 -2015

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
18,6%	23,20%	13,8%	2,4%	3,5%	3,9%	5,2%	6,8%	4,8%	4,9%
Relação de produção em bilhões de dólares									
41,71	60,49	84,18	75,49	82,47	104,11	115,40	124,91	126,77	102,64

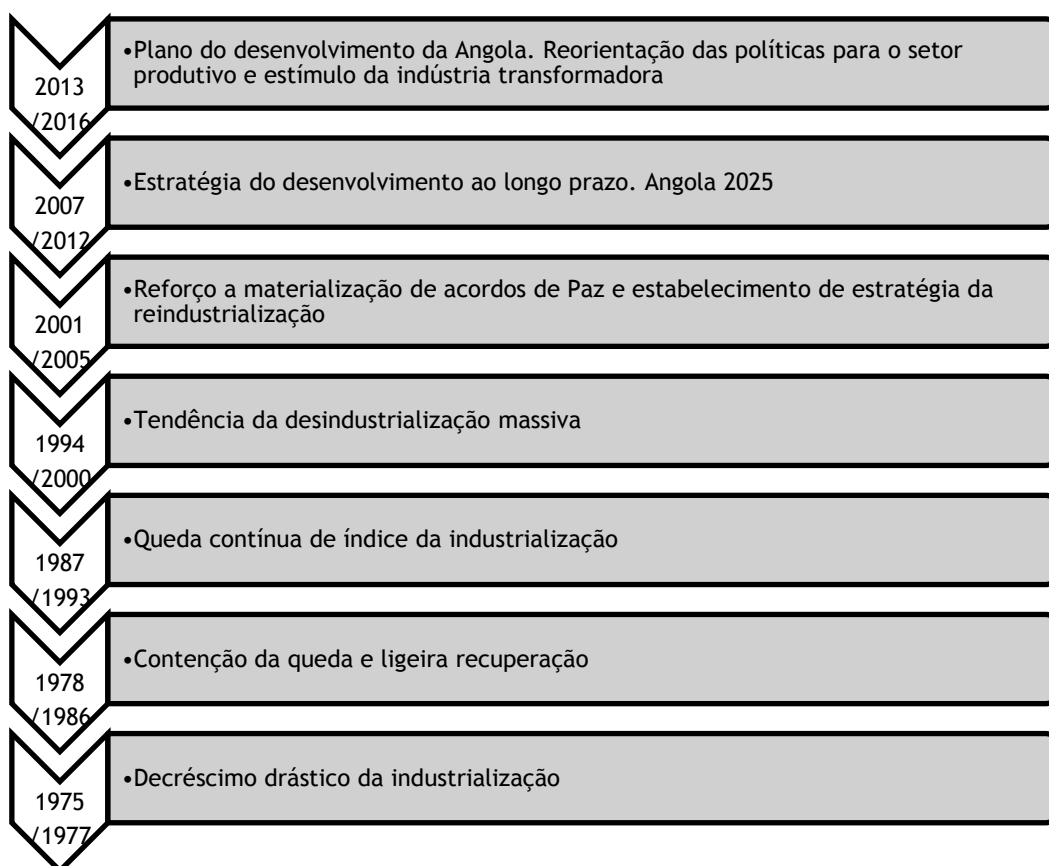
Fonte: Sistematização própria dados originais de tradingeconomics,2016

Analisando as Tabelas 2.4 e 2.5 percebe-se que nesse período se registou um aumento da produção em algumas atividades, mas a subida verificada nas importações de bens de consumo duradouro e

não duradouro e dos produtos intermédios torna clara a insuficiência dos níveis produtivos alcançados. Como se sabe a economia Angolana é fortemente dependente da importação de matérias-primas, em certa medida, essa dependência é considerada como elemento redutor da atividade industrial. Transcreve-se na Tabela 2.5 a evolução das principais atividades da indústria transformadora⁹.

Assim, pelo estudo efetuado pode-se concluir que desde a independência até à atualidade, de 1975 a 2016, figura 2.2, a indústria angolana pode ser classificada em sete fases. Quatro definidas no período pós-colonial e três no pós-guerra. As três mais recentes estão compreendidas entre 2001 e o primeiro semestre de 2016:

Figura 2.2 - Resumo da síntese de industrialização de Angola 1975 à 2016



⁹ Para mais informações consultar o relatório do Ministério da Indústria de Angola publicado em 2007, cujo o título a industrialização de Angola

Tabela 2.5 - Síntese da Evolução das Principais Atividades da Indústria Transformadora Produções Setoriais - Preços Constantes de 2005

Setores	Valores em Mil Kwanzas											
	Anos											
	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
Alimentação	13.837.132	29,9	25.342.360	41,4	26.934.866	45,1	18.677.417	27,8	27.955.158	35,1	28.641.807	34,0
Bebidas	18.185.484	39,2	24.641.820	40,2	22.276.346	37,3	34.132.623	50,8	37.304.649	46,8	40.129.999	47,6
Tabaco	669.000	1,4	984.000	1,6	469.500	0,8	1.432.600	2,1	852.000	1,1	1.578.000	1,9
Têxteis	1.781.950	3,8	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0
Confeções	279.500	0,6	10.800	0,0	31.200	0,1	29.400	0,0	29.900	0,0	995.100	1,2
Couros e calçados	14.750	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Madeira	1.032.250	2,2	227.400	0,4	290.100	0,2	166.800	0,2	229.650	0,3	372.750	0,4
Papel e Bem. Cartão	134.805	0,3	87.205	0,1	75.420	0,1	47.850	0,1	78.175	0,1	66.600	0,1
Química	863.434	1,9	655.637	1,1	666.405		1.643.737	2,4	1.966.849	2,5	1.962.976	2,3
Borracha	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0

Plásticos	1.491.853	3,2	664.390	1,1	1.774.026	3,0	2.688.664	0,4	2.255.364	2,8	2.014.661	2,4
Min não Metálicos	7.390.963	15,9	7.7343.142	12,2	6.675.998	11,2	7.017.436	10,4	8.010.862	10,0	7.647.899	9,1
Metais Comuns	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Produtos de Metal	605.993	1,3	885.368	1,4	548.864	0,9	1.016.096	1,2	968.759	1,2	1763.584	0,9
Máq.e Equipamentos	64.272	0,1	25.520	0,0	34.200	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Máq. Ap. Elétrico	0	0,0	0	0,0	0	0,0	343.500	0,5	102.000	0,1	106.500	0,1
Total	46.351.386	100	61.267.642	100	59.782.925	100	67.196.123	100	79.753.366	100	84.279.876	100

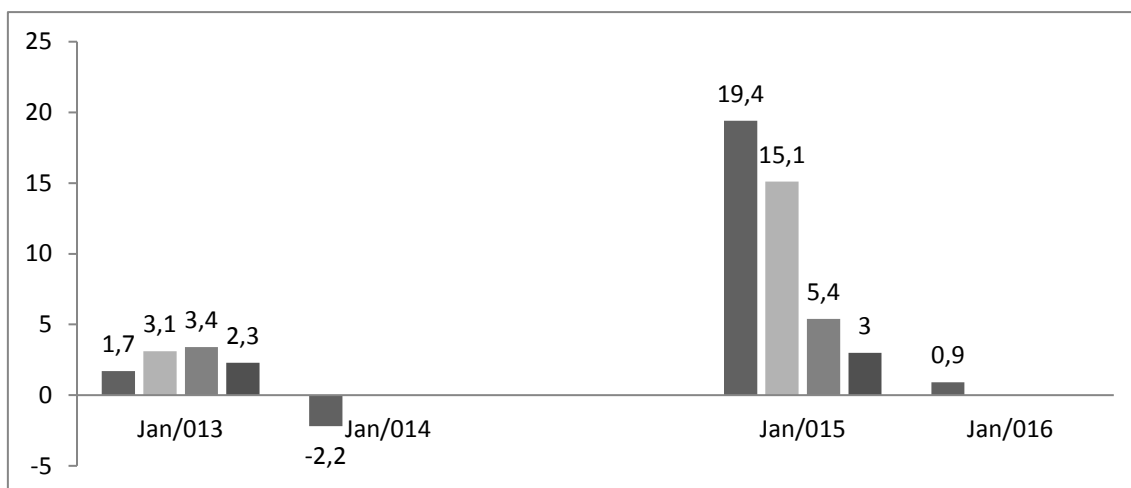
Fonte: Gabinete de Estudos, Planeamento e Estatística - Ministério da Indústria 2007

Em função das estratégias adotadas, percebe-se o seguinte comportamento da produção industrial conforme figura 2.3

- De janeiro de 2013 até dezembro do mesmo ano rondava apenas 10,5%.
- No ano de 2014 houve um défice de 2,2%. Neste período Angola começou a sentir os efeitos graves da queda do preço do petróleo, nesta altura o governo ainda se encontrava em fase de rejeição da crise, pois não estava preparado para a nova realidade da economia nacional.
- Com novas políticas de recuperação da economia e a atenção prestada ao setor, a produção industrial atingiu o valor percentual mais elevado até a data desta investigação, de janeiro de 2015 a dezembro do mesmo ano cresceu 42,9%.

- Com a contínua queda do preço do barril de petróleo no mercado internacional e com a falta de preparação, em janeiro de 2016 a indústria apenas contribuiu em 0,9% para produção industrial. Para melhor compreensão ver a figura 2.3 onde se pode observar o comportamento da indústria na economia angolana.

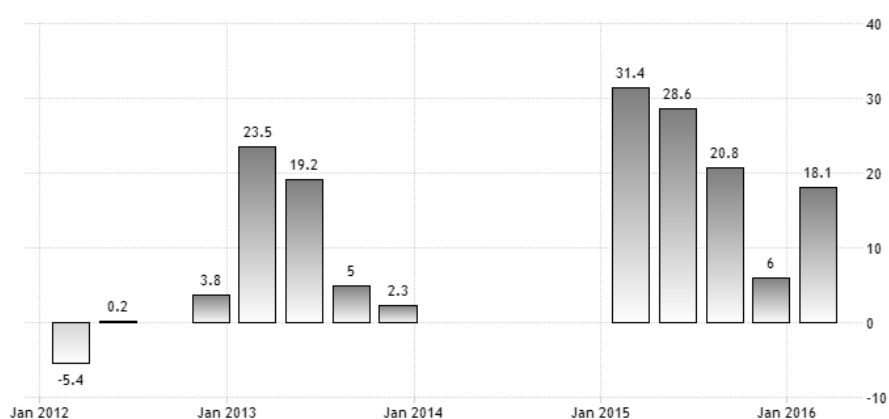
Figura 2.3 - Evolução da Produção Industrial



Fonte: Sistematização Própria, dados originais da tradingeconomics,2016

A diversificação da economia é considerada como o motor para o desenvolvimento e crescimento sustentado, e para que se concretize é relevante que a produção manufaturada ocupe um espaço próprio na dinâmica de empreendedorismo e do desenvolvimento industrial. O esforço de Angola é evidenciado na figura 2.4.

Figura 2.4 - Produção Manufatura



Fonte: Tradingeconomics,2016

Analisando a figura anterior, verifica-se a existência de um défice de 5,4% em janeiro de 2012, uma ligeira subida em 2013, uma queda substancial em 2014, ano associado à crise agravada pela quebra do preço do petróleo.

Uma subida em janeiro de 2015 e uma queda no final desse ano. Regista-se uma mudança em janeiro de 2016 em relação a dezembro do ano anterior.

2.5.1 - As ações do Banco do Desenvolvimento de Angola quanto ao Desenvolvimento do Setor não Petrolífero 2006-2016

Nesta seção procurou-se investigar e apurar as atividades e estratégias protagonizadas pelo Banco do Desenvolvimento de Angola (BDA) no apoio aos setores não petrolíferos.

Com a investigação desenvolvida constatou-se que as autoridades angolanas têm vindo a promover um conjunto de políticas e instrumentos destinados à criação de um ambiente propício ao crescimento e desenvolvimento, que favorecem o relançamento económico, através da criação de incentivos financeiros para o setor agrícola, da indústria transformadora e do comércio.

Em 2006 o BDA no âmbito das suas atribuições estatutárias, constituiu-se num instrumento privilegiado para o financiamento do desenvolvimento da economia Angolana, especialmente no tocante aos investimentos do setor privado nacional que atua preferencialmente no setor produtivo, inseridos nas cadeias produtivas estando em primeiro plano do governo, proporcionando desta forma o aumento da riqueza, a consolidação da economia de mercado e a democratização económica. Neste contexto, para apoiar o relançamento económico da agricultura e pecuária no país, o BDA elaborou alguns programas de financiamento com taxas de juro bonificadas que visavam apoiar o tecido empresarial.

2.5.1.1 - Indústria Transformadora

Os programas de financiamento do BDA para o setor industrial tiveram em conta a necessidade de diversificar a economia do país, promover as atividades económicas produtivas geradoras de emprego e rendimento, apoiar a substituição competitiva de importações e o fomento das exportações, através de incentivos ao tecido empresarial nacional. Destacam-se os apoios à indústria de equipamentos e instrumentos agrícolas, indústria de artigos de borracha e de materiais plásticos, indústria da madeira, indústria cerâmica, indústria de produção de inertes e indústria de produção de artefactos de cimento.

Até à data desta investigação o programa tinha como objetivo fomentar a indústria de equipamentos e instrumentos agrícolas através do fortalecimento e modernização das infraestruturas, visando o aumento da oferta destes meios aos produtores a preços competitivos e à geração de emprego. São financiados: a construção, a aquisição, a reabilitação ou a ampliação de infraestruturas; a aquisição de maquinaria e outros equipamentos específicos; a aquisição de meios de transporte apropriados às atividades; o capital circulante isolado ou associado ao investimento, incluindo a matéria-prima.

Segundo o Governo angolano, beneficiam deste programa: os produtores individuais Angolanos ou empresas nacionais maioritariamente detidas por cidadãos Angolanos, organizados ou não em cooperativas ou consórcios, que desenvolvam atividades produtivas e de serviços no território

nacional. E por obrigatoriedade ou plano estratégico devem atuar nas áreas geográficas das Províncias de Benguela, Huambo, Huíla, Kwanza-Sul, Luanda e Namibe. Tendo um limite de financiamento de 90% do valor de cada contrato comercial do projeto de investimento. O Banco do Desenvolvimento de Angola definiu condições de financiamento tais como:

- Taxa de Juro: 6,7% ao ano, a reaver periodicamente;
- Taxa de Juro de Mora: 1 a 4% sobre a prestação do capital em atraso;
- Encargos Associados: Comissão de montagem do crédito.

Os prazos adequam-se consoante o tipo de atividade (por exemplo, a produção de semente de cereais), a finalidade (capital fixo e circulante), a carência (até 36 meses), e o reembolso (até 84 meses).

2.5.1.2 - Agricultura Pecuária, Agroindústria e Pesca

Quanto à agricultura, o governo Angolano de igual modo promove políticas e instrumentos destinados à criação de um ambiente favorável que dinamize os incentivos financeiros para o setor agrícola.

Em 2015 o Banco do Desenvolvimento de Angola (BDA) lança uma linha de crédito para agricultura, pecuária e pescas cujo objetivo é proporcionar funding de médio e longo prazos aos Bancos Comerciais para concessão de créditos para o financiamento de projetos devidamente estruturados e com viabilidade técnica, económica e financeira de Pequenas e Médias empresas, detidas maioritariamente por cidadãos nacionais com seguintes características:

Montante da Linha: Akz 12.500.000.000,00

Condições de Financiamento da Linha de Crédito aos Bancos Operadores

Taxa de Juro: 4,65% a.a.

Taxa de Juro de Mora: 2% a.a.

Carência: até 48 meses

Período de Utilização: até 18 meses

Período de Reembolso: até 132 meses

Período de Maturidade Total: até 180 meses

GARANTIAS: Ordem de Débito Direto sobre a conta por si titulada junto do BNA

Condições dos Crédito a Conceder pelos Bancos Comerciais aos Beneficiários Finais

Carência: não inferior a 24 meses; Período de Utilização: não inferior a 9 meses;

Período de Reembolso: não inferior a 66 meses; Período de Maturidade: não inferior a 90 meses

Beneficiários

Pequenas e Média Empresas

Valor Máximo por Projeto: Até Akz 500.000.000,00

para o efeito foram definidos os programas para financiamento constantes na tabela 2.6 .

Tabela 2.6 - Programas para Financiamento em Agricultura, Pecuária e Agroindústria

Agricultura	Pecuária	Agroindústria
Produção de sementes de cereais e leguminosas de qualidade	Caprinicultura e Vinicultura	Industrialização de produtos agrícolas
Produção em escala de cereais e leguminosas	Suicultura	Indústria de produtos pecuários e serviços de apoio à pecuária
Produção de descaroçamento e prensagem de algodão	Avicultura de corte e de postura	
Mecanização agrícola	Bovinicultura de corte e de leite	
Produção e transformação de Mandioca		

Fonte: Sistematização própria a partir de dados da BDA, 2015

Os programas referentes à agricultura, pecuária e agroindústria visam fomentar, em perímetros irrigados e em áreas com potencial para irrigação, a produção em escala de sementes de cereais de qualidade, nomeadamente o milho, a massambala, o massango, o trigo, o arroz, o feijão, a soja e o amendoim, de forma a tornar o país autossuficiente na produção de sementes de cereais e de leguminosas a preços competitivos.

Financiando a construção, reabilitação ou ampliação de infraestruturas, nomeadamente armazéns, represas, canais de irrigação e canalizações; aquisição de equipamentos agrícolas designadamente material de rega, agricultura, alfaias agrícolas, charruas, calibradores e instrumentos agrícolas; aquisição de meios de transporte apropriados, nomeadamente carrinhas simples ou de tração, jipes e camiões até 15 toneladas; aquisição de sementes, defensivos, fertilizantes, adubos e demais inputs necessários; serviços de assistência técnica adequados à agricultura; capital circulante isolado ou associado ao investimento.

2.5.2 - O Plano Nacional de Desenvolvimento e a Diversificação da Economia

O Plano Nacional do Desenvolvimento (PND) é um instrumento de médio prazo 2013-2017 definido pelo executivo Angolano como mecanismos estratégicos para o desenvolvimento nacional numa lógica de ação integrada de vários ministérios e serviços públicos no sentido de intensificar a qualidade do ambiente económico nacional. Para melhor compreensão a figura 2.5, abaixo, apresenta as principais áreas de intervenção.

Figura 2.5 - As três áreas estratégicas de PND



O plano de desenvolvimento económico idealizado pelo Governo de Angola permite distinguir as economias diversificadas e não diversificadas; condições e obstáculos ao processo:

Economias não diversificadas

- São as economias vulneráveis em relação às flutuações na cotação de recursos;
- São dependentes de parceiros comerciais que fazem o uso dos recursos que sustentam as suas economias.

Economias diversificadas

- Apresentam maior possibilidades de crescimento, permitem um desenvolvimento mais sustentável;
- Facilita o surgimento de novos setores de atividades, estimula o aparecimento de mais empresas e empregos.

O processo de diversificação requer condições para que se materialize:

- Recursos humanos competentes capazes de criar valor na sociedade onde estão inseridos;
- Sentido de responsabilidade quanto ao compromisso político;
- Políticas públicas constantes e realistas;
- Disponibilidade de recursos financeiros.

2.6 - Conclusão

A recuperação da economia Angolana consolidou-se no período de 2002. Desde o acordo de paz em 2002, cerca de 4 milhões de pessoas deslocadas, incluindo os ex-combatentes, foram reassentados e as pequenas explorações agrícolas têm vindo a crescer fortemente. É fundamental reconhecer que com o *boom* do petróleo nos anos 2005/2008 e 2011/2013 e com a crescente produção e receitas do setor petrolífero o governo Angolano dinamizou a reconstrução das infraestruturas físicas que foram destruídas durante a guerra civil que assolou o País e foi realizado o processo de desminagem.

Realça-se aqui que a situação macroeconómica se fortaleceu em 2005. O PIB cresceu cerca de 18 por cento, refletindo a crescente produção do petróleo. A produção ultrapassou 1,4 milhões de barris por dia (bpd). Este período foi caracterizado também por sinais claros de dinamismo no setor da construção e do crescimento sustentado da agricultura. Ao mesmo tempo, a inflação diminuiu de forma constante. Com este princípio, no Orçamento Geral do Estado (OGE) de 2016 foi disponibilizado para o setor agro-industrial 19% do seu total. Com base neste orçamento, no mesmo ano, o Programa do Governo de Diversificação da Produção Nacional previu a concretização de uma reforma estrutural no sector agrícola. Esta reforma teve como objetivo promover o aumento da produtividade e o “aprofundamento das sinergias entre o Banco de Desenvolvimento de Angola (BDA) e as instituições multilaterais de apoio ao desenvolvimento do agronegócio, geradoras de externalidades positivas que potenciam os esforços de combate a pobreza (*in revista de negócios Angola-Portugal Julho 2016 n°104*).

Inclusive, e de acordo com o Programa delineado pelo Executivo, o limite das garantias públicas disponíveis para o financiamento à economia em 2016 foi maioritariamente direcionado para operações do setor agrícola.

Em contrapartida e independentemente do esforço do executivo Angolano, é importante reconhecer que o setor da indústria transformadora continua a ser crítico, devido a:

- Conhecimento científico e tecnológico insuficiente;
- Políticas de Investigação & Desenvolvimento escassas;
- Deficiências nos parques industriais. Acresce o facto de grande parte da indústria se alicerçar em equipamentos usados e ainda encontrar dificuldades na importação de equipamentos e estabelecimentos de parcerias no exterior por razões internas e externas;
- Instituições financeiras com escassez de liquidez incapazes de dar uma resposta efetiva às necessidades do empresariado nacional;
- Inexistência de um mecanismo de garantias financeiras para empresários Angolanos ligados a *start up's*;
- Deficiências em infraestruturas de apoio à produção industrial, abastecimento de água, fornecimento de energia elétrica, rede rodoviária, etc.;

- Dificuldade de circulação de mercadorias e pessoas entre Províncias em particular com Cabinda;
- Política de proteção da indústria nacional ainda com deficiências quanto à sua aplicabilidade;
- Poucos recursos financeiros disponíveis para a dinamização do sector agro-industrial.

Huambo (2010) considera que, só dominam, enriquecem e se desenvolvem os Países que investem no seu povo e apostam no conhecimento cultural, científico e tecnológico dos seus cidadãos.

Capitulo III - Estudo de Empreendedorismo, Estratégia e Desenvolvimento Económico no Contexto Universal

O objetivo deste capítulo é procurar compreender conceitos e teorias do empreendedorismo, estratégia e desenvolvimento económico.

“Os modelos servem para nos orientarmos e serem adaptados em função da realidade ou contexto”

3.1 - Introdução

O início do século XXI trouxe, por parte dos Países mais desenvolvidos e em vias de desenvolvimento, a procura de formas organizacionais alargadas, com níveis de produção e de controlo capazes de penetrar mais facilmente nos mercados. Percebe-se que estamos perante um novo modelo de enquadramento geoeconómico, tanto do ponto de vista financeiro como de desenvolvimento.

Ferreira *et al.* (2010) fundamentam que o espaço económico mundial está cada vez mais repartido por três polos de crescimento e desenvolvimento.

Uma Europa de 28, digerindo o último alargamento, assumindo-se como o maior espaço atual de atividade económica, mantendo fortes preocupações de coesão social e objetividade para encontrar políticas internas capazes de conciliar o crescimento e o emprego com a convergência entre Estados e regiões. É importante que se reconheça que o projeto Europeu nos últimos anos tem vindo a apresentar algumas ruturas na coesão entre Estados membros tendo culminado como a saída da Inglaterra. Estados Unidos de América (E.U.A.), focalizado no controlo da geoestratégia mundial e nos recursos energéticos, apresentam défices nas contas públicas, resultado do elevado grau de abertura da sua economia, das necessidades de financiamento das despesas militares e dos serviços da dívida externa, surge como o grande Estado devedor da China.

O Brasil, como país agregador da América do Sul, a Rússia, como ponto fulcral do leste da Europa e com potencial energético, a Índia como centro de produção mundial de *software* e a China como Estado emergente de suporte mundial, constituem o conjunto de Países designados como BRIC, caracter inicial destes quatro Países “Brasil, Rússia, Índia e China”. Em 2011 houve a adesão de mais um país ao BRIC, a África do Sul, tendo alterado o nome para BRICS, o “S” representa “*South Africa*”, designação na língua inglesa para África do Sul. Muitos consideram o BRICS como uma ameaça para as atuais grandes potenciais económicas mundiais, como os Estados Unidos e a União Europeia. Reunindo cerca de 45% da força de trabalho que existe no planeta e o maior mercado de consumo, os BRICS conseguem gerar em média 20% do Produto Interno Bruto (PIB) mundial por ano.

Face ao contexto apresentado, Angola tem vindo a procurar afirmar-se como uma das principais economias da África subsariana. Em termos geopolíticos tem procurado ser um fator de estabilidade da região. No campo económico procura abrir mercados para Europa, Ásia e América.

Enquanto país da África centro-austral, com capacidade de decisão na gestão dos problemas, conflitos, terrorismo, divergências políticas, Angola assume-se como um polo de estabilidade na região, sendo um dos vértices geradores de estabilidade no triângulo centro africano, onde a Comissão do Golfo da Guiné (CGG), a Comunidade Económica dos Estados da África Central (CEEAC) e a Comissão Internacional da Região dos Grandes Lagos (CIRGL), emergem como os catetos desse triângulo.

Hoje o país vive uma divergência entre a informação que é transmitida quanto à realidade económica e social. Muitos Países têm Angola como parceiro estratégico fundamentados na potencialidade económica, e não na potencialidade política ou social.

3.2 - Empreendedorismo

O empreendedorismo não depende apenas da sorte, embora a sorte seja importante para quase tudo na vida, nem tão pouco exige que se tenha nascido em berço de ouro, porque é efetivamente possível começar o nosso próprio negócio com pouco capital. O interesse por estudos relacionados com a atividade empreendedora nas sociedades tem crescido em todo o mundo, na mesma proporção que tem crescido o interesse dos governos africanos pelo empreendedorismo (Meyers *et al.*, 2013).

O novo papel desempenhado pelo setor privado na dinâmica económica e social tem despertado interesse crescente de uma forma geral (Filion 1997).

A Sociedade e os governos de muitos Países reconhecem a importância oferecida pelo empreendedorismo. Neste sentido, a investigação sobre empreendedorismo tem crescido consideravelmente nos últimos tempos, criando desta forma, um campo profícuo de estudo dentro dessa área (Hui *et al.*, 2014).

Em Angola, esta realidade tornou-se mais evidente em 2008, ano em que a República de Angola participou pela primeira vez no programa *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, um estudo que mede as taxas do empreendedorismo mundial. Neste estudo, a taxa de empreendedorismo em Angola (TEA) era estimada em 22,7%. Segundo os investigadores da GEM, 23 adultos, em cada 100, estão ativamente envolvidos em *start-ups* ou na gestão de novos negócios, posicionando-se ainda a Taxa Angolana no quarto lugar entre as taxas de 43 Países participante no GEM 2008.

Face ao exposto importa estudar, no âmbito desta tese, o desenvolvimento industrial e a importância do empreendedorismo nesse desenvolvimento bem como o papel do Estado na dinamização do setor privado e na contribuição do setor privado para o crescimento económico de um país.

3.2.1 - Génese e Evolução do Empreendedorismo

Os investigadores tendem a perceber e definir empreendedores usando premissas das suas próprias disciplinas. Sob este ponto de vista, a confusão talvez não seja tão grande quanto querem fazer crer, porque semelhanças na perceção do que seja um empreendedor surgem em cada disciplina (Khefacha and Belkacem, 2015). Estes autores exemplificam o seguinte: os economistas associam empreendedor com inovação, enquanto os comportamentalistas se concentram nos aspetos criativos e intuitivos. À luz da investigação dos autores supracitados, vão-se analisar os dois pontos de vistas ou teorias; a economicista e a comportamentalista.

3.2.1.1 - Os Economistas dos Séculos XV a XX

A teoria económica, conhecida como Schumpeteriana (1997) na sua obra “*Empresários, Inovação, Ciclos de Ensaios*”, demonstra que os primeiros a perceberem a importância do empreendedorismo foram os economistas. Estes estavam primordialmente interessados em compreender o papel do empreendedor e o impacto da sua atuação na economia. Três nomes destacam-se nesta teoria: Richard Cantillon, Jean Baptiste Say, e Joseph Schumpeter (Buttar, 2015).

3.2.1.2 - Os Comportamentalistas Antes do Século XIX

Max Weber foi o primeiro comportamentalista a mostrar interesse pelos empreendedores. Este autor, identificou o sistema de valores como um elemento fundamental para explicação do comportamento empreendedor. Via os empreendedores como inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal. Assim Max Weber terá dado início à contribuição das ciências do comportamento para o empreendedorismo. Para o propósito deste tópico, o termo *comportamentalistas* refere-se aos Psicólogos, Psicanalistas, Sociólogos e outros especialistas do comportamento humano (Caduras *et al.*, 2015).

Os comportamentalistas dominaram o campo do empreendedorismo durante 20 anos, contudo nenhuma das teorias fornece uma definição clara ou sucinta sobre empreendedorismo até ao início dos anos 80.

O autor desta tese realizou uma revisão sobre a matéria e compreendeu na sua dissertação que o grande objetivo destes autores era definir o que são empreendedores e as suas características. Desta forma, as ciências do comportamento expandiram-se rapidamente e houve entre elas um consenso maior sobre as metodologias mais válidas e fiáveis. Essa expansão refletia-se na investigação sobre vários assuntos incluindo empreendedores. Na verdade, muitas publicações descreveram uma série de características atribuídas aos empreendedores. As características comuns estão ilustradas na Tabela 3.1.

Tabela 3.1 - *Características mais Frequentes Atribuídas aos Empreendedores pelos Comportamentalistas*

Características dos empreendedores		
Inovação	Otimismo	Tolerância à ambiguidade e à incerteza
Liderança	Orientação para resultados	Iniciativa
Riscos moderados	Flexibilidade	Capacidade de aprendizagem
Independência	Habilidade para conduzir situações	Habilidade na utilização dos recursos
Criatividade	Necessidade de realização	Sensibilidade a outros
Energia	Autoconsciência	Agressividade
Tenacidade	Autoconfiança	Tendência a confiar nas pessoas
Originalidade	Envolvimento a longo prazo	Dinheiro como medida de desempenho

Fonte: Adaptado de Momaday (1982)

Filion (1997) considerou o empreendedor como uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões. Esta versão reduzida da definição do empreendedor inclui todos os elementos das teorias mais longas. A imaginação é obviamente necessária para que se tenha visão, concluiu o autor. Na mesma obra, Filion, esclareceu que o termo “visão”, denota habilidade em definir e alcançar objetivos. A diferença entre um sonho e uma visão é o facto da visão ser uma forma realista e alcançável de sonho. Na mesma obra o autor procurou explicar de uma forma sucinta argumentando que a visão é uma imagem desejada de uma situação futura. Mas é preciso um alto nível de consciência do meio em que está inserido para detetar as oportunidades de negócios. Assim, considerou o seguinte:

- Para que uma visão se desenvolva, o empreendedor deve apreender continuamente sobre o meio.
- Para concretizar a visão e se manter no negócio, deve também tomar decisões moderadamente arriscadas.
- As decisões tomadas, por sua vez devem incluir novos elementos. Uma visão implica algo novo que motivará os membros da organização e atrairá interesse do mercado.

Enquanto o empreendedor continuar a imaginar, desenvolver e concretizar as visões em torno de qualquer negócio organizado, continuará a assumir um papel empreendedor. Uma pessoa que inventa algo sempre será o inventor aos olhos do mundo; no entanto, os empreendedores só serão considerados como tal enquanto continuarem a assumir um papel empreendedor. Quando alguém vende um negócio, as pessoas tendem a dizer, ele era um empreendedor (Filion, 1997).

O empreendedor é um indivíduo que possui o sonho de conquistar algo importante, novos desafios e novos empreendimentos (Schumpeter, 1997). Autores como Jean-Baptiste Say; Schumpeter, Dolabela, (1999) “associam o empreendedor ao desenvolvimento económico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades em novos negócios”.

Para Morgan e Sisak (2016) o empreendedor é alguém que é capaz de se definir a si mesmo o que vai fazer e em que contexto será feito.

Segundo Gerber (1996) pode dizer-se que o empreendedor vive no futuro, nunca no passado, raramente no presente, enquanto a personalidade de gestão é pragmática. Sem o gestor não haveria planeamento, nem ordem, tampouco previsibilidade. Sem o gerente não poderia haver empresa, numa sociedade sem o empreendedor não haveria inovação, pois é da tensão entre a visão do empreendedor e a do pragmatismo do gerente que nasce a síntese da qual surgem as grandes obras.

“Dentro da abordagem comportamentalista dos empreendedores, identificou-se que para a ocorrência de sucesso é preciso que os mesmos possuam um elemento psicológico crítico denominado, motivação. Na verdade, pode-se afirmar que há um perfil comportamental típico dos empreendedores, que facilita a obtenção de sucesso quando iniciarem os seus negócios.” (Druker, 1999).

Atualmente os jovens já se preocupam em questionar, desde cedo, o que irão fazer para enfrentar os desafios do mercado, como inovar e vencer.

O próprio Drucker (2000), apresentou uma alternativa para que se possa fazer frente a este desafio: o empreendedorismo. Referindo a inovação como o instrumento específico dos empreendedores, através do qual exploram a mudança como oportunidade para um negócio ou um serviço diferente.

Sendo assim, um dos objetivos deste trabalho de pesquisa foi o de determinar os principais traços dos empreendedores Angolanos. Para que se possam apresentar os resultados, far-se-á, inicialmente, uma apresentação do estado da arte em relação aos traços mais frequente nos empreendedores e posteriormente o relacionamento destes com os dados recolhidos.

“Empreendedor é uma pessoa que utiliza a sua capacidade de estabelecer metas a partir da identificação das oportunidades, sendo criativo na elaboração das diversas alternativas para alcançar as mesmas; capaz de avaliar os riscos; de tomar as decisões para atingir os objetivos a que se propõe” (Cyrine et al., 2000).

3.2.2 - Conceito de Empreendedorismo

O empreendedorismo é o processo dinâmico realizado pelo indivíduo que, por iniciativa ou vontade própria, procura identificar, analisar, planejar e implementar produtos ou serviços comercializáveis de base tecnológica, considerados como oportunidades de negócio. O empreendedorismo é acima de tudo uma atitude mental que engloba a motivação e a capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado numa organização, identificar uma oportunidade e concretizá-la com o objetivo de produzir um determinado valor ou resultado económico (Ramos-Rodríguez, *et al.*, 2015).

Para Silva e Moreira (2007) o empreendedorismo deve ser visto enquanto processo dinâmico que tem inerente a conceção, perceção e realização de uma oportunidade de negócio, que pressupõe o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. As autoras sublinham ainda que a abordagem sobre o empreendedorismo requer coexistência de dois fatores relevantes que são: a criatividade e a inovação¹⁰.

- Criatividade - ligação e organização de conhecimento na mente de pessoas que se disponham a pensar de forma flexível com o objetivo de gerar ideias inovadoras e surpreendentes que possam ser julgadas úteis por terceiros.
- Inovação - é a primeira implementação prática e concreta de uma ideia criativa de tal forma que justifique um reconhecimento extrínseco ao indivíduo ou organização.

O empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos (GEM, 2015).

3.2.3 - Fases do Desenvolvimento Económico

Autores como Say e Schumpeter são os mais estudados em toda a teoria do empreendedorismo, mais foi Porter quem associou o empreendedorismo ao desenvolvimento, desta forma é preponderante esmiuçarmos as fases do desenvolvimento económico. Existem três fases que relacionam o empreendedorismo e desenvolvimento económico: os fatores de produção, a eficiência e a inovação.

3.2.3.1 - Empreendedorismo em Economias Orientadas por Fatores de Produção

Prandelli *et al.*, (2016) consideram que nas economias orientadas por fatores de produção o desenvolvimento não é tão transversal e existem inúmeras dificuldades e desigualdades de oportunidades, a prática de agricultura tradicional é um fator de sustentabilidade da população, principalmente nas zonas suburbanas e rurais, contudo o setor industrial é débil.

¹⁰ A propósito da inovação, aconselha-se consultar Revista “inovarte” (revista de inovação),

Mações (2010) Orientação para mercado aprendizagem organizacional e inovação (Tese de doutoramento)

Segundo a maior organização que estuda anualmente o comportamento do empreendedorismo em cada país, o “GEM”, nestas economias, o desenvolvimento consiste em mudanças na quantidade e no carácter do valor acrescentado económico. Estas mudanças resultam em maior produtividade e num aumento do rendimento *per capita* e, frequentemente, coincidem com a migração de trabalho entre os diferentes setores económicos da sociedade por exemplo do sector primário para a indústria e serviços.

Este é um facto evidente em Angola, ao longo dos últimos 40 anos o sistema empresarial nacional procurou enfatizar o setor terciário, relegando para segundo plano os dois primeiros setores. “Estas economias privilegiam a eficiência de baixo custo produtivo de matérias-primas, ou por parca criação de valor acrescentado dos produtos. É uma fase em que se verifica elevadas taxas de autoemprego não agrícola, não havendo conhecimento nem para inovar nem como facilitador para a exportação. Paralelamente, constatam-se movimentos migratórios de trabalho entre diferentes setores de atividade consubstanciando-se em alguns setores um excesso de mão-de-obra que leva ao empreendedorismo” (Kibler, 2012)

3.2.3.2 - Empreendedorismo em Economias Orientadas para a Eficiência

“Nestes tipos de economias, à medida que o setor industrial se vai desenvolvendo, começam a emergir instituições para o apoio ao desenvolvimento da industrialização e começa a haver uma procura de maior produtividade através da criação de economias de escala¹¹” .

Para Kibler (2012) as empresas têm necessariamente de ter uma capacidade produtiva eficiente por forma a conseguirem beneficiar de economias de escala alargando assim a sua atuação em mercados maiores.

Por outras palavras pode-se compreender que as políticas económicas nacionais, em economias de escala, moldam as instituições económicas e financeiras emergentes, de modo a favorecer as grandes empresas nacionais.

Lin *et al.*, (2013) consideraram que a fase de orientação para a eficiência reside na capacidade dos Países em incrementar a sua produção eficientemente e formar a força de trabalho para uma competente adaptação na subsequente fase de evolução tecnológica.

3.2.3.3 - Empreendedorismo em Economias Orientadas para a Inovação

Nos Países detentores destes tipos de economias, os Estados atribuem uma elevada importância à geração de tecnologias direcionadas às microempresas.

No GEM (2014) compreende-se que as economias orientadas para a inovação, mudam gradualmente para o setor dos serviços à medida que ocorre um amadurecimento e aumento da riqueza. Este setor deverá ser capaz de responder às necessidades de uma população em crescimento,

¹¹ Ver relatórios da GEM, 2007, 2008, 2013, 2014

satisfazendo as necessidades criadas por uma sociedade com elevado rendimento (Raudsaar *et al.*,2015).

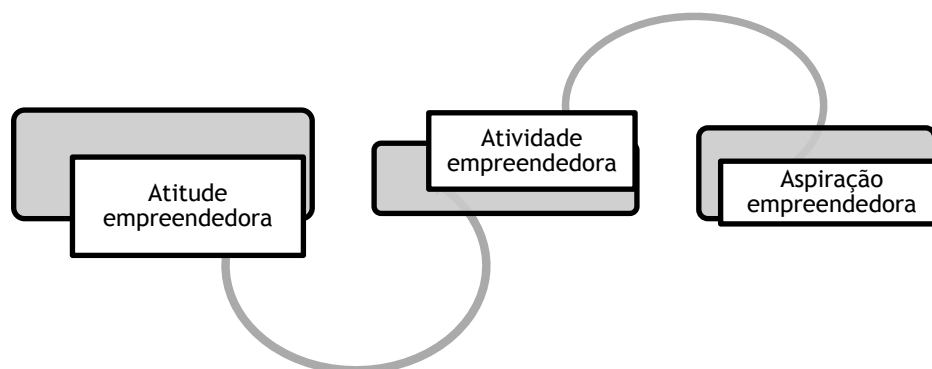
Nestas economias, na visão de Wyrwich *et al.* (2016) o setor industrial, por seu turno, atravessa um conjunto de mudanças e melhorias ao nível da variedade e da sofisticação.

Para estas economias estas melhorias estão normalmente associadas a atividades de Investigação e Desenvolvimento (I&D) cada vez mais intensivas, verificando-se um papel de crescente relevância por parte das instituições que produzem o conhecimento.

3.2.4 - Principais Componentes do Empreendedorismo

Segundo os consultores do projeto GEM, podem ser identificadas três componentes principais do empreendedorismo ver a figura 3.1, os componentes encontram-se interligados através de circuitos complexos, com relações de causa e efeito.

Figura 3.1 - Componentes do Empreendedorismo



Fonte: Modificado do GEM,2014

3.2.4.1 - Atitude Empreendedora

A atitude empreendedora é a capacidade de reconhecer e compreender estados de espírito, emoções, impulsos, bem como o efeito desses aspetos sobre outras pessoas. De acordo com o relatório do GEM (2014) um tipo de atitude empreendedora é a crença de que existem boas oportunidades para abrir um negócio ou o estatuto elevado que se atribui aos empreendedores. Outros tipos de atitudes relevantes são, por exemplo, o risco que os indivíduos podem estar dispostos a correr ou a sua perceção das próprias competências, conhecimentos e experiência para a criação de um negócio. A atitude empreendedora pode influenciar a atividade empreendedora, mas também pode ser influenciada por esta (Honjo *et al.* 2015).

3.2.4.2 - Atividade Empreendedora

A atividade empreendedora é a capacidade de controlar ou redirecionar impulsos, por forma a pensar antes de agir (Garcia *et al.* 2015).

No estudo do GEM (2008) destacaram a atividade empreendedora relativa ao grau como as pessoas estão a levar a cabo novas atividades de negócio em termos absolutos, como ainda no que se refere a outras atividades associadas como por exemplo o encerramento de negócios.

3.2.4.3 - Aspiração Empreendedora

Neste ponto é refletida a natureza qualitativa da atividade empreendedora, isto é, a paixão pelo trabalho, por motivos que não sejam apenas dinheiro ou estatuto.

Zbierowski (2015) entende que aspiração empreendedora é a propensão para perseguir objetivos com energia e persistência, ou seja, um forte impulso para alcançar o objetivo. Em outras palavras entende-se otimismo, mesmo diante do fracasso, comprometimento com a empresa.

Cita-se o exemplo do projeto GEM (2014) em que os empreendedores diferem nas suas aspirações de introduzir novos produtos e novos processos produtivos, de abordar mercados externos, de desenvolver uma organização e de financiar o crescimento do seu negócio com capitais externos.

Segundo Fayolle e Liñán (2014) e Tsai *et al.*, (2016) a compreensão da intenção empresarial que possa influenciar indivíduos para iniciarem um novo negócio tem atraído a atenção de vários investigadores.

Na perspetiva de Ismail *et al.*, (2015) na iniciativa empresarial, a intenção tende a ser o antecessor da atividade empresarial, e refere-se à motivação dos indivíduos para iniciarem uma nova empresa.

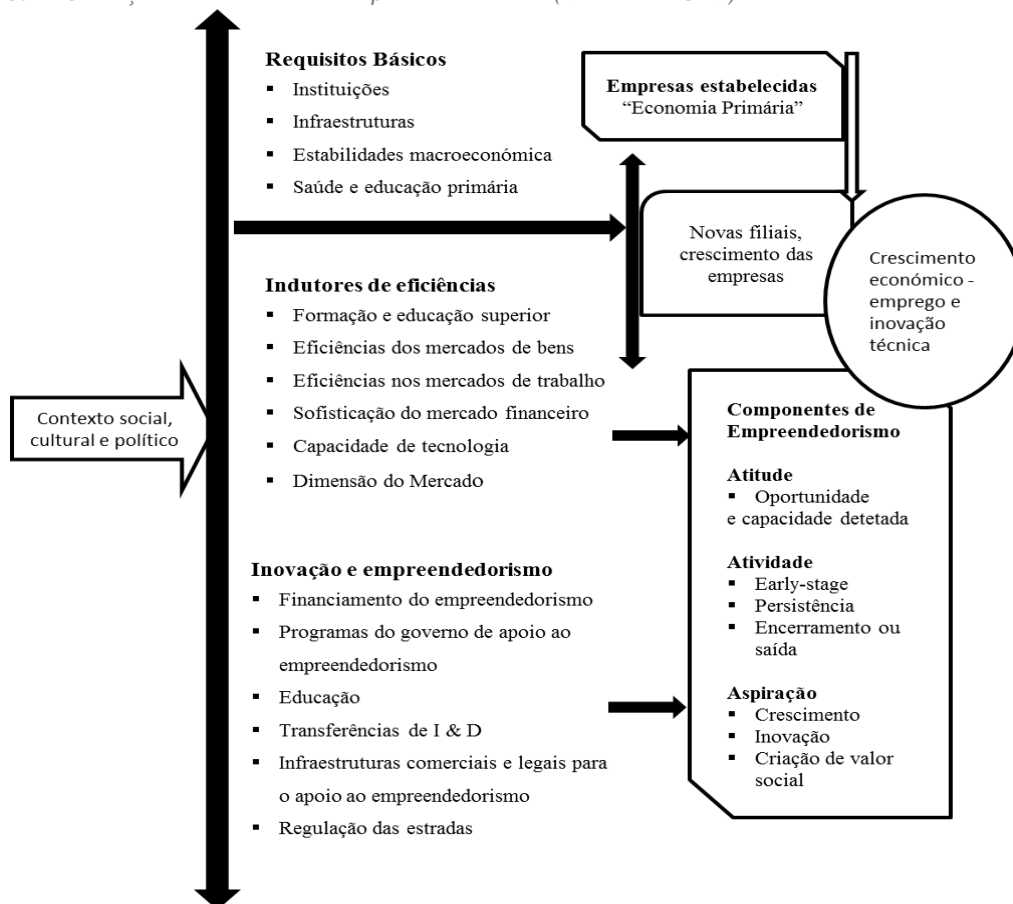
Na visão de Van Gelderen *et al.*, (2016), vários indivíduos têm a intenção de iniciar uma empresa, mas sentem dificuldades em realizá-lo devido a variáveis que podem influenciar o processo de intenção: o medo do fracasso; a perceção de oportunidades; a rede de contactos, a escolha de carreira; o estatuto social adquirido; a perceção de habilidades; a atenção dos meios de comunicação social.

3.2.5 - Condições Estruturais do Empreendedorismo

Conforme foi referido na secção anterior, a capacidade empreendedora dos indivíduos é um dos fatores relevantes para o desenvolvimento económico de uma região ou país.

A Global Entrepreneurship Monitor (GEM) definiu as condições estruturais do empreendedorismo (CEE). Para esta organização, as CEE são os indicadores do potencial de um país que promove o empreendedorismo. No entanto, as CEE refletem as principais características do meio socioeconómico de um país, que se espera terem um impacto significativo no setor empresarial. Com o passar dos anos os consultores foram intensificando os estudos e aprofundando a interação entre elas. Ver figura 3.2

Figura 3.2 - *Condições Estruturais do Empreendedorismo (Modelo de GEM)*



Fonte: *Sistematização própria informação original de GEM2014*

Ferreira *et al.*, (2010) não as designaram de “Condições Estruturais do Empreendedorismo” (CEE) mas sim, de determinantes nacionais do empreendedorismo. Para melhor compreender a figura convida-se a fazer a leitura da tabela que se segue.

Quanto aos fatores determinantes ou determinantes nacionais de empreendedorismo os autores supracitados fundamentam que a questão é relevante porque parece haver um conjunto de atributos necessários que propiciam o empreendedorismo, desta forma, as políticas públicas visam melhorar estes atributos. Um país empreendedor oferece oportunidades e infraestruturas para ajudar o empreendedor a criar e gerir o seu negócio.

Neste contexto, no modelo da figura 3.2 vêm-se as condições estruturais do empreendedorismo. No entanto, as CEE podem impulsionar ou constringir o empreendedorismo num país. Os 9 fatores encontram-se estruturados na Tabela 3.2.

Tabela 3.2 - Fatores impulsionadores e os Constrangimentos dos Empreendedorismo.

Fatores	Explicação
1- Apoio Financeiro	A capacidade de disponibilizar os recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívidas para empresas novas e em crescimento
2- Políticas Governamentais	Políticas governamentais relativas a impostos regulamentação e a sua aplicação. Grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas em crescimento
3 - Programas Governamentais	Existências de programas, em todos os níveis de governação (nacional, regional e municipal), que apoiem diretamente negócios novos ou a gestão de pequenos negócios
4 - Educação e Formação	Forma como o sistema de educação e formação aborda a criação ou gestão de negócios novos em crescimento; bem como a qualidade relevância e profundidade dessa educação e formação para criar ou gerir pequenos negócios novos em crescimentos
5 - Transferência de I & D	Refere-se à forma como a investigação e desenvolvimento é estimulada a nível nacional e conduz a novas oportunidades comerciais por parte de pequenos negócios novos e ou em crescimento
6 - Infraestrutura comercial e profissional	Trata-se das influências das instituições e serviços comerciais contabilísticos e legais, que permitem a promoção de pequenos negócios, novos ou em crescimento.
7 - Abertura de mercados/ barreiras à entrada	Reflete à existência de barreiras ao desenvolvimento de novos negócios.
8 - Acesso a infraestrutura Física	Acessos a infraestruturas, comunicação, transportes, utilidades a preços que não sejam discriminatórios para negócios pequenos, novos ou em crescimento.
9 - Normas Culturais e Sociais	Grau como as normas sociais e culturais vigentes encorajam iniciativas individuais que levam a novas formas de conduzir negócios e atividades económicas e, por sua vez, contribuem para uma maior distribuição da riqueza e do rendimento.

3.2.6 - O Retrato do Empreendedorismo à Luz do GEM

A recolha de dados do GEM abrange todo o ciclo de vida do processo empreendedor e debruça-se sobre os indivíduos, enquadrando-os em diversas fases:

- Empreendedores nascentes - quando estes empregam recursos para começar um negócio do qual esperam ser donos;
- Donos de novos negócios - quando os indivíduos são donos e gerem um novo negócio que proporciona remuneração salarial por um período superior a 3 meses e inferior a 42 meses;
- Donos de negócios estabelecidos - quando os indivíduos são donos e gerem um negócio já estabelecido e que está em funcionamento há mais de 42 meses.

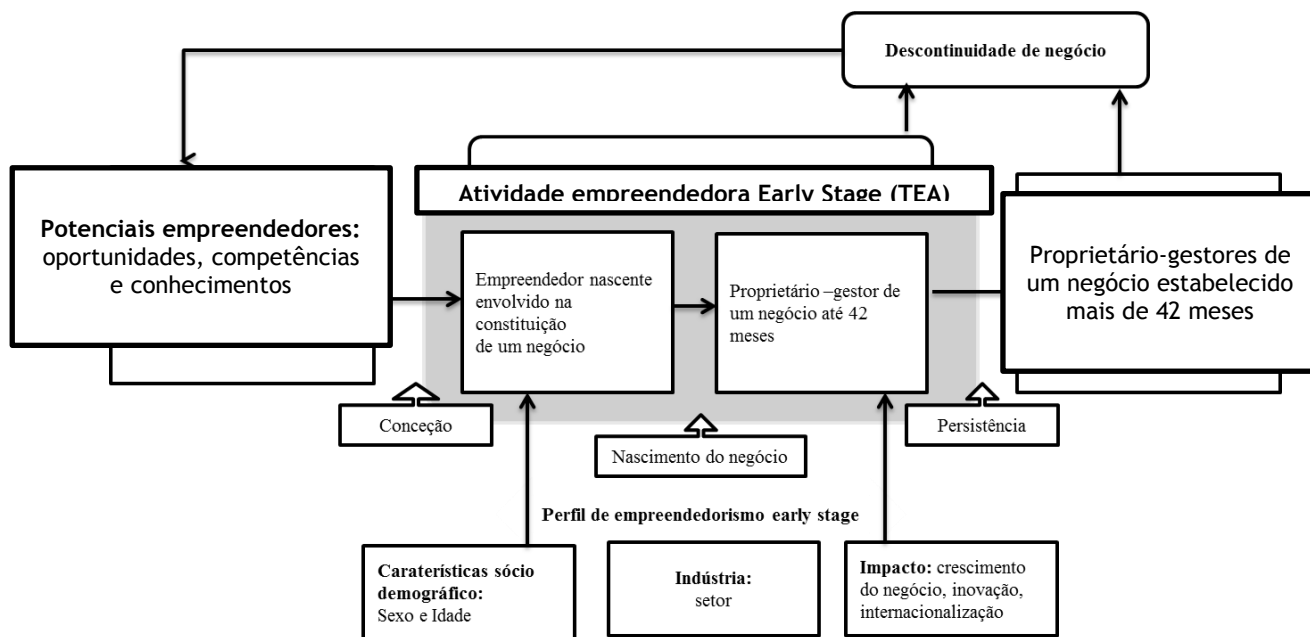
A Figura 3.3 explana o processo empreendedor e as definições operacionais do GEM.

A consultora e especialista em matéria de empreendedorismo entende que, o pagamento de um salário por um período superior a 3 meses a qualquer pessoa, incluindo o dono, é considerado como o marco de nascimento de um negócio. Note-se também que, a distinção entre empreendedores de negócios nascentes e empreendedores de novos negócios é determinada pela idade do negócio.

Exemplo:

- Os negócios que proporcionaram uma remuneração salarial por mais de 3 e menos de 42 meses são considerados novos. O ponto-limite de 42 meses foi estabelecido a partir de uma combinação de fatores teóricos e operacionais, uma vez que a maioria dos novos negócios não sobrevivem para além dos 3 ou 4 anos. Embora este seja o principal motivo para esta escolha, o ponto-limite de 42 meses também reflete questões operacionais.
- As taxas de prevalência de empreendedores nascentes ou empreendedores de negócios nascentes e de empreendedores de novos negócios, consideradas em conjunto, podem funcionar como um indicador de atividade empreendedora “*early-stage*” num país, pois representam a dinâmica de criação de novas empresas. Mesmo considerando que uma boa parte dos empreendedores de negócios nascentes acabem por não conseguir abrir o seu novo negócio, as suas ações podem, ainda assim, ter um efeito benéfico para a economia, uma vez que a ameaça de entrada de novos concorrentes pode colocar pressão nas empresas atualmente presentes no mercado e, assim, fazê-las ter um melhor desempenho.

Figura 3.3 - Processo Empreendedor e as Definições Operacionais.



Fonte: Adaptado do Global Report in GEM2014,

Os relatórios “GEM” utilizam a taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (TEA) como principal índice para medir a atividade empreendedora e para a comparar com indicadores económicos. A taxa TEA mede a proporção de adultos, com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos, envolvidos em atividades empreendedoras, quer numa fase nascente do negócio quer numa fase posterior, quando são donos gerem um novo negócio. A taxa TEA indica, em parte, o crescimento económico de um país que advém da inovação.

3.2.6.1 - Modelos de Empreendedorismo

De acordo com Van Gelderen *et al.*, (2016) vários indivíduos têm a intenção de iniciar uma empresa, mas sentem dificuldades em realizá-la. Assim, existem várias variáveis que podem influenciar o processo de intenção empresarial, como o medo do fracasso, a percepção de oportunidades, a rede de contatos, a escolha de carreira, o *status* social adquirido, a percepção de habilidades e, finalmente, a atenção da mídia.

A filosofia subjacente ao modelo de empreendedorismo é a de que para os empreendedores terem sucesso no seu negócio, precisam de desenvolver um conjunto de qualidades, atitudes e características empreendedoras, pessoas que aumentam as suas capacidades e conhecimentos (Faias *et al.*, 2010).

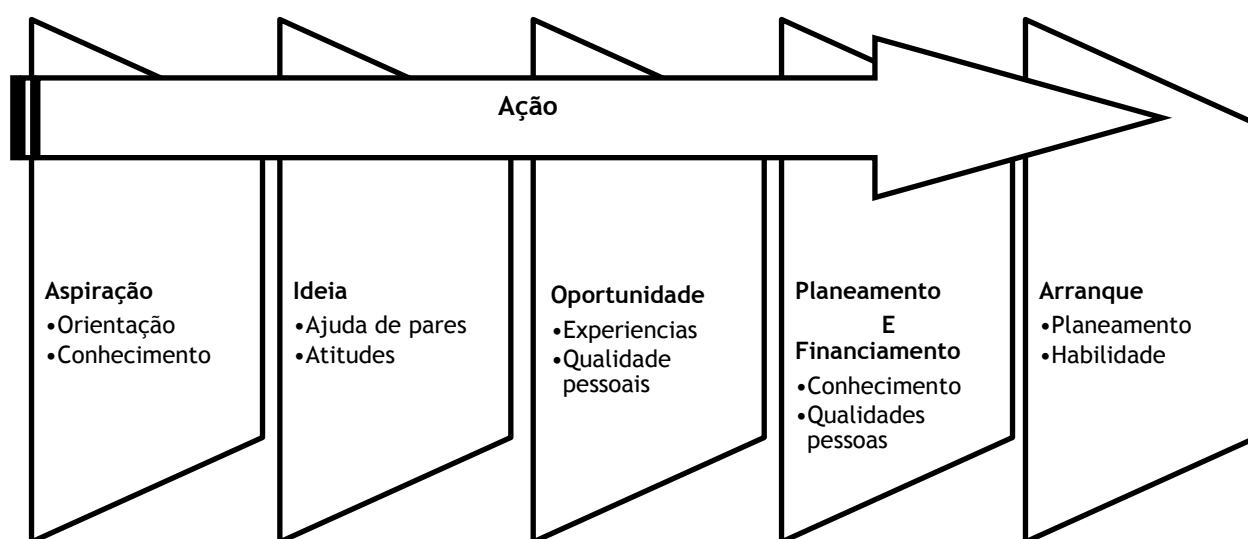
Faias *et al.*, (2010) argumentam ainda que este modelo é centrado no participante, no desenvolvimento da pessoa e nas características necessárias para se ser empreendedor.

Para além disso, desmistifica o conceito de empreendedorismo, divide o processo em pequenos passos, facilmente atingíveis, adapta-se às várias formas de aprendizagem, é multifacetado e integrado e é baseado na experiências e nas ações que moldam as atitudes onde a oportunidade é

caracterizada pela capacidade que os indivíduos têm de perceber que podem oferecer algo novo e valioso para a sociedade. Esta novidade pode ser a criação de uma nova empresa, que pode ser encarada pelos empresários como uma forma de melhorar a sua situação económica (Davidsson, 2014).

A perceção de oportunidades é um dos fatores mais importantes para o sucesso da intenção empresarial (Sánchez *et al.*, 2014 e Prandelli, *et al.*, 2016), encontra-se esquematizada na Figura 3.4.

Figura 3.4 - Modelos de Empreendedorismo



É relevante que se interprete o modelo de empreendedorismo para que se definam as premissas que caracterizam um empreendedor, em primeiro lugar, ter vontade de criar o seu próprio negócio “*pré-aspiração*”. Alguns têm vontade de serem o seu próprio patrão, outros de serem financeiramente independentes, e, na maior dos casos de controlarem as suas vidas. Do desejo de possuir um negócio, o indivíduo deverá extrair uma ideia de uma empresa que gostasse de concretizar “*geração de ideia*”. Muitas vezes, o empreendedor pensa inicialmente em algo que o fará ganhar dinheiro, e apesar de ser um fator importante, é crucial trabalhar numa ideia que o empreendedor realmente queira fazer (Douglas, 2013).

No entanto, a primeira ideia invariavelmente não é a que pessoa acaba por concretizar, pelo que há etapas que conduzem a uma escolha.

Zapkau *et al.*, (2015) consideram que este procedimento é o da identificação da oportunidade dentro da ideia. Esta é a parte mais satisfatória de todo processo, pois o indivíduo identifica algo que pode oferecer a outras pessoas e que estas comprarão. Depois de identificadas as oportunidades, o empreendedor deverá fazer o planeamento e definir o financiamento para a empresa.

Davidsson (2014) considera que se o empreendedor não se mantiver focado nos objetivos que tem de alcançar, este processo acabará por ser demorado, finalmente, temos o arranque do negócio, que consiste na concretização da primeira parte do sonho e no começo de um ciclo à medida que o empreendedor pensa nas maneiras de melhorar e expandir o seu negócio ou começar novos negócios.

3.2.7 - Características do Empreendedorismo Angolano

Angola participou pela primeira vez no projeto “GEM” em 2008, tendo surpreendido os organizadores do evento. Segundo relatado no GEM2012, o primeiro GEM, teve um impacto direto, ao mais alto nível, na elaboração de políticas de apoio aos empreendedores. Nesse ano, foi criada a linha de base de análise da dinâmica empreendedora em Angola, com a qual todos os estudos subsequentes têm vindo a ser comparados.

A taxa total de atividade empreendedora em inglês Total Entrepreneurial Activity TEA¹² da República de Angola foi de 22,7%. Segundo o relatório quase 23 adultos em cada 100 estavam envolvidos ativamente em “start-ups” ou na gestão de novos negócios, ocupando o quarto lugar entre os Países participantes no evento.

Comparativamente com os anos posteriores verificou-se uma evolução em 2010 com 31,9% e 2012 com 32,4%. Com a recessão da economia constatou-se uma redução em 2013 e 2014 passando a 22,2% e 21,5%, ainda assim números bastante significativos. A economia Angolana pertence à classe das economias orientadas por fatores de produção, no entanto, a probabilidade de crescer de uma forma significativa é maior, ver a tabela 3.3.

Tabela 3.3 - Média de Taxa de TEA por Tipo de Economia

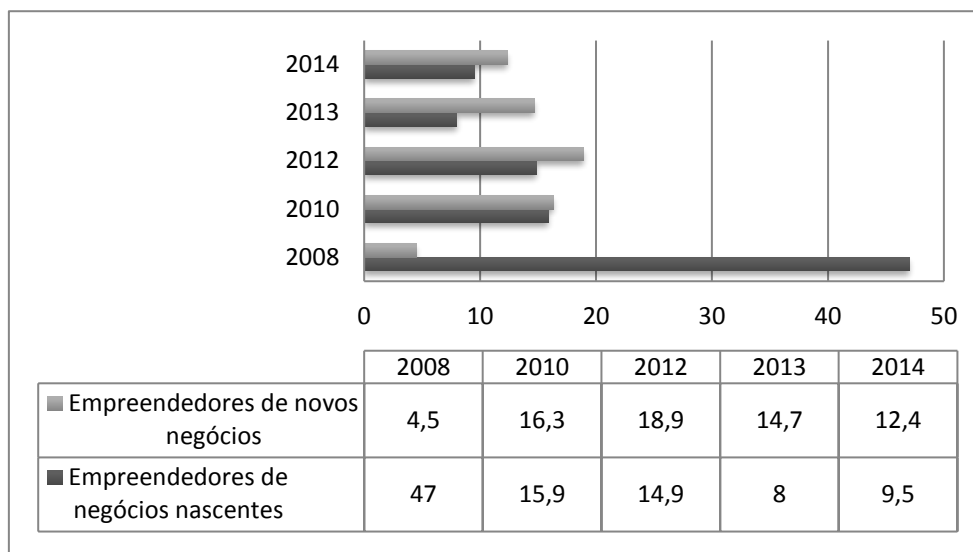
Tipo de economia	2008	2010	2012	2013	2014	2015
Orientada por fator de produção	17,1%	22,7%	23,7%	21,1%	23,3%	21%
Orientada para eficiência	11,3%	11,7%	13,1%	14,4%	15,8%	15%
Orientada para inovação	6,8%	5,6%	7,1%	7,9%	8,5%	8%

Fonte: Sondagem população adulta, GEM Angola 2008, 2010, 2012, 2013, 2014 e GEM Global report 2015/16

Quanto à TEA média por área geográfica, os Países africanos, incluindo Angola, têm um comportamento modesto quando comparados com a América e Caraíbas, os Países Africanos apresentam um TEA média de 14,5%, enquanto América e Caraíbas, têm uma TEA de 17,5%. Mais uma vez se confirma que a África é uma potência mundial nesta matéria. Infelizmente a falta de organização e os sistemas políticos de alguns Estados africanos tem estado a prejudicar o crescimento progressivo do continente. Dos estudos GEM que procuram compreender os componentes da Taxa de Empreendedorismo Nascente e da Taxa de Empreendedorismo de Novos Negócios para cada país participante verificou-se que Angola não tem sido constante nestas duas taxas conforme se pode observar na figura 3.5.

¹² Segundo o GEM2008, os dados apresentados na figura 3.5, dizem respeito à taxa TEA e reflectem um intervalo de confiança de 95%.

Figura 3.5 - Evolução da taxa de empreendedorismo Nascentes e de Novos Negócios em Angola



Fonte: Sistematização própria dados originais da Sondagem à População Adulta GEM,

Como se pode perceber na figura anterior, em Angola, nos cinco anos de maior destaque do empreendedorismo, houve entre 2010 e 2012 um número significativo de novos negócios e negócios nascentes. Com a crise que afetou a economia nacional constatou-se uma redução em 2013 e 2014 quanto ao surgimento de negócios novos em Angola.

O empreendedorismo pode também ser analisado atendendo às características demográficas de cada país. O rácio de participação entre homens e mulheres varia consideravelmente em cada fase económica, refletindo diferentes culturas e hábitos no que diz respeito à participação das mulheres na atividade económica como um todo e não só no empreendedorismo (Cacciotti *et al.*, 2016).

É importante salientar que a mulher angolana é independente, é ela quem sustenta de uma forma sistemática a economia familiar, fazendo os seus negócios ambulantes de uma forma não legalizada, a que se designou como, “empreendedores de pés descalços”

3.2.7.1 - Oportunidade e Capacidade Empreendedora Angolana

Quanto à capacidade e oportunidade empreendedora, é importante que se procure distinguir entre a atividade empreendedora induzida pela oportunidade ou pela necessidade.

- O empreendedorismo induzido pela oportunidade reflete o desejo de aproveitar uma possibilidade de negócio existente no mercado através da criação de uma empresa por iniciativa própria. Em Angola 72,1% do universo de inquiridos em 2014 consideravam criar os seus negócios por haver oportunidades
- O empreendedorismo induzido pela necessidade decorre da ausência de outras oportunidades de emprego, ou pelo menos da ausência de oportunidades aceitáveis de emprego, orientando os indivíduos para a criação do seu próprio negócio. Em Angola de acordo com dados de 2014, 24,4% consideravam criar o seu próprio negócio por razões de necessidade económica.

Vários motivos podem incentivar a criação de empresas, ver a figura 3.6.

Figura 3.6 - Atividade Empreendedora Induzida pela Oportunidade e não Oportunidade em Angola2008

Oportunidades e necessidades		
Independência económica	Aumento de rendimento	Necessidade de manutenção de rendimento

Fonte: Sistematização própria, a partir dos dados da GEM2014

Relacionando a figura anterior com a realidade angolana pode-se compreender que a atividade empreendedora é induzida pela necessidade em quase metade dos casos em 2008 e uma viragem rápida em 2014, último GEM feito até a data.

No GEM de 2013 foram medidas as atitudes e percepção empreendedoras e foram avaliadas em seis regiões, América Latina e Caraíbas; Norte de África; África-subariana; Ásia; UE. Angola faz parte da região de África Subsariana, como se pode ver na tabela 3.4.

Tabela 3.4 - Atitude e Preempção Empreendedora da África Subsariana em 2013
(% da população adulta 18-64)

<i>Africa subsariana</i>	Oportunidades percebidas	Capacidades percebidas	Medo de arriscar *	Intenções empreendedoras **	Empreendedorismo como ótima escolha de carreira***	Sucesso empreendedora ***	estatuto elevada ao sucesso empreendedora ***
<i>Angola</i>	56.7	56.3	63.7	38.3	66.8	72.6	62.1
<i>Botswana</i>	65.9	67.4	18.6	59.2	80.7	83.7	85.6
<i>Ghana</i>	69.3	85.8	24.6	45.6	81.6	94.1	82.4
<i>Malawi</i>	78.9	89.5	15.1	66.7			
<i>Nigéria</i>	84.7	87.0	16.3	46.8	81.2	61.9	76.5
<i>A. Do Sul</i>	37.9	42.7	27.3	12.8	74.0	74.7	78.4
<i>Uganda</i>	81.1	83.8	15.0	60.7	88.3	95.3	87.5
<i>Zambia</i>	76.8	79.6	15.4	44.5	66.5	71.2	69.0
<i>Total</i>	68.9	74.0	24.5	46.8	77.0	79.1	77.4

Fonte: Adaptado de GEM2013

* Denominador: 18-64 faixa etária com percepção de boas oportunidades para iniciar um negócio.

** Respondentes à espera para iniciar um negócio dentro de três anos. Denominador: 18-64 faixa etária que atualmente não está envolvido na atividade empresarial (incluindo o envolvimento em início de carreira e empreendedorismo estabelecida).

***Item opcional no GEM 2013 Pesquisa da população adulto.

+ Médias simples

Dado este quadro pergunta-se porque o índice de pobreza é tão elevado, qual é a taxa estimada de desemprego em Angola?

Para uma melhor compreensão da resposta a esta pergunta é fundamental fazer uma breve síntese sobre a teoria da hierarquia das necessidades de Abrahm Maslow (1908-1970). Segundo Mações (2014) o comportamento individual é motivado por múltiplos estímulos internos aos quais Malow chama de necessidades que podem ser traduzidas em carências ou privação.

No caso em estudo percebe-se que a atividade empreendedora Angolana é baseada nas oportunidades, nas necessidades e na manutenção de rendimento. Na literatura motivacional, Maslow é destacado pela definição de um conjunto de cinco necessidades descritas em pirâmide:

- Necessidades fisiológicas (básicas), tais como a fome, a sede, o sono, o sexo, a excreção, o abrigo;
- Necessidades de segurança, que vão da simples necessidade de sentir-se seguro dentro de uma casa a formas mais elaboradas de segurança como um emprego estável, um plano de saúde ou um seguro de vida;
- Necessidades sociais ou de amor, afecto, afeição e sentimentos tais como os de pertencer a um grupo ou fazer parte de um clube;
- Necessidades de estima, que passam por duas vertentes, o reconhecimento das capacidades pessoais e o reconhecimento dos outros face à capacidade de adequação às funções que desempenhamos;
- Necessidade de autorrealização, em que o indivíduo procura tornar-se aquilo que ele pode ser: *“What humans can be, they must be: they must be true to their own nature!”*.

Neste último patamar da pirâmide de Maslow considera-se que a pessoa tem que ser coerente com aquilo que é na realidade. Temos de ser tudo o que somos capazes de ser, desenvolver os nossos potenciais. A teoria de Maslow é conhecida como uma das mais importantes teorias de motivação. Para este autor, as necessidades dos seres humanos obedecem a uma hierarquia, ou seja, uma escala de valores a serem transpostos. Isto significa que no momento em que o indivíduo realiza uma necessidade, surge outra em seu lugar, exigindo sempre que as pessoas busquem meios para satisfazê-la. Poucas ou nenhuma pessoa procurará reconhecimento pessoal e estatuto se as suas necessidades básicas não estiverem satisfeitas.

3.2.7.2 - Empreendedorismo e Indicadores Macroeconómicos Angolanos

O, Produto Interno Bruto (PIB) representa o valor do output final de todos os bens, produtos e serviços, produzidos internamente numa economia ao longo de um determinado período de tempo,

geralmente um ano (Bellen 2015). Este indicador obtém-se pelo somatório do consumo, do investimento, da despesa pública e do valor das exportações, subtraindo o valor das importações. No boletim da conjuntura do Banco do desenvolvimento de Angola “BDA” (2007) podemos perceber que o quadro macroeconómico de Angola apontava para a manutenção do desenvolvimento sustentado da economia, não obstante constatar-se que ocorreu desaceleração no ritmo de crescimento, como consequência dos efeitos da atual crise económica e financeira mundial, conforme se pode analisar na Tabela 3.5.

Tabela 3.5 - Síntese de Indicadores Económicos de Angola 2005 a 2016

Indicadores	Anos											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Taxa de crescimento PIB %	20,6	18,6	23,3	15,6	2,4	3,5	3,9	5,2	6,8	4,8	4,9	
Ind. Transformadora (Bilhões de kz)	14,1	25,7	241,2	303,1	363,8	464,2	584,3	726,3				
Agroindústria (Bilhões de kz)			351,8	405,6	596,5	729	886,4	749				
Inflação %	18,5	12,2	11,8	13,2	12	11	11	11	12	11	12,4	38,18

Fonte: Gabinete de Planeamento e Estudo de BDA2007 e Economics,2016

Taxa de crescimento: Até 2008 a economia Angolana caracterizou-se por altas taxas de crescimento do produto interno bruto, a partir de 2008 e até à atualidade tem vindo a apresentar taxas de crescimento mais moderadas caracterizadas por grandes oscilações

Inflação: este indicador registou uma tendência positiva até 2015, embora não se tenha alcançado a meta de 10 % prevista no programa do governo dos últimos anos.

Analisando a tabela pode-se concluir que entre 2008 e 2016, observaram-se fortes pressões sobre o nível geral de preços refletindo o impacto da crise mundial sobre a economia angolana, as pressões sobre a procura interna e os estrangulamentos do lado da oferta de bens e serviços e a redução do investimento estrangeiro.

Indústria Transformadora: devido à estratégia de diversificação da economia por parte das autoridades angolanas este setor tem sido olhado com maior atenção no decorrer dos últimos anos, conforme já foi explanado no Capítulo 2, onde foram mencionados os princípios do desenvolvimento de Angola e os vários planos idealizados pelo governo. O Orçamento Geral de Estado (OGE), prevê uma melhoria para o desempenho do setor não petrolífero em 2016, da agricultura de 5,2% para 6,7%, da construção de 2,2% para 3,2%, da indústria transformadora de -11% para -3,9% e dos serviços mercantis de -1,5% para 0%.

Agroindústria: o setor agro-industrial é visto como um dos motores para o estímulo da indústria transformadora angolana. Como se pode perceber, o governo Angolano tem vindo a envidar esforços na mudança do quadro económico. A agricultura e, em especial, o desenvolvimento das atividades agroindustriais, são apontadas como prioridades nacionais. Contrariando a tendência de queda das despesas do OGE direcionado para agricultura, dos últimos anos, o governo Angolano tem inscrito no OGE para 2016 um aumento de 19% dos recursos reservados à agricultura, tendo fixado as despesas para o setor em 34,8 mil milhões KZ. Um esforço justificado pela necessidade de reestruturar a agricultura, reforçando o seu papel base central para a industrialização do país. A cadeia produtiva de valores do setor tem uma forte influência na diversificação da economia¹³.

É importante referir que desde do tempo colonial se reconhece o potencial agrícola de Angola. E a partir dos anos 70 considerava-se Angola como autossuficiente na generalidade dos alimentos tendo sido um grande exportador de café e milho, para além de banana, açúcar, óleo de palma, feijão, mandioca e algodão.

3.2.7.3 - Condições Para se Fazer Negócios no Mercado Angolano

Esta seção tem por objetivo identificar as condições necessárias para se fazer ou iniciar um determinado negócio. O relatório “*Doing Business*” publicado pelo Banco Mundial, dedica-se a investigar regras que fomentam e que restringem as atividades de negócios. Este relatório apresenta indicadores quantitativos sobre as regulamentações ligadas ao mundo dos negócios e sobre a proteção de direitos de propriedade, estes dados podem ser comparados num universo de 181 economias ao longo do tempo. Neste contexto, são medidas as regulamentações que afetam as 10 fases de vida de um negócio. Os indicadores que se referem são utilizados para analisar os resultados económicos e identificar quais foram as reformas que funcionaram, onde e porquê, ver a figura 3.7.

Figura 3.7 - As Fases que Afetam a Vida de um Negócio

Começar negócio
Obtenção de licença
Empregar colaboradores
Registo de propriedade
Obtenção de crédito
Proteção dos investidores
Pagamento de impostos
Comercialização além fronteiras
Respeitar o contrato
Encerrar

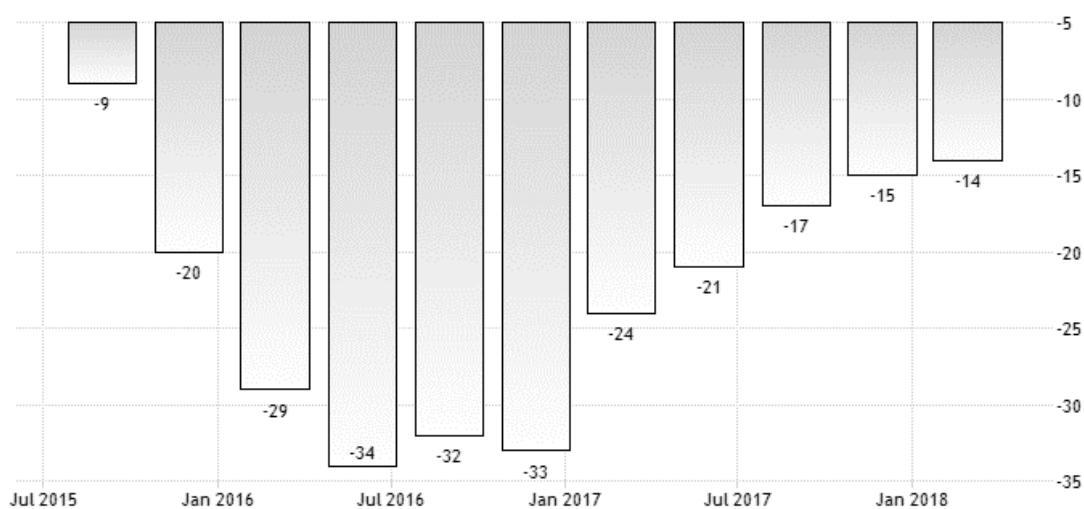
¹³ Ver revista Angola-Portugal negócios, Julho 2016 nº 104. P10,

Importa salientar que a análise incluída no *Doing Business* (2016) é, em muitos aspetos, semelhante ao estudo GEM. Especificamente, verifica-se que o *Doing Business* permite obter uma avaliação sobre quão fácil é, para os atuais e potenciais empreendedores, desenvolver comercialmente as suas ideias. Este é um aspeto importante para a orientação do empreendedorismo num país. Estas 10 componentes são utilizadas para obter o índice principal, o “*Ease of Doing Business*”, facilidade de fazer negócio.

No ano de 2008 Angola encontrava-se na 168º entre as 181 economias analisadas a nível mundial, o que representa uma melhoria de somente uma posição relativamente à classificação do ano anterior. No grupo dos 43 Países participantes no GEM 2008, Angola ocupava a última posição.

De então para cá as dificuldades para fazer negócio em Angola têm-se degradado ainda mais, de 2013 a 2016, o índice de confiança reduziu-se, ver figura 3.8, e quanto ao ranking posiciona-se atualmente em 182º lugar entre os 190 Países que foram avaliadas pelo banco mundial 2015/2016. Tudo isto é originado pela degradação do ambiente económico resultante da queda do preço do barril de petróleo no mercado internacional, principal fonte de receitas do país.

Figura 3.8 - Confiança do empresário em Angola



Fonte: Modificado de *tradingeconomics*, 2017

Ao analisar o índice “*Ease of Doing Business*” protagonizado pela *trading economics* (2016), verifica-se que as economias orientadas para a inovação são, em média, as que conseguem ficar melhor classificadas, seguidas pelas economias orientadas para a eficiência, surgindo por último as economias orientadas por fatores de produção. Vários estudos demonstram que a maioria das economias orientadas para a inovação se encontram no primeiro quartil do ranking, enquanto a maioria das economias orientadas para a eficiência se integram no segundo e terceiro quartis. Quanto às economias orientadas por fatores de produção, encontram-se nas últimas posições, ou seja, no quarto quartil.

3.3 - Estratégia e Competitividade Industrial

Para que Angola se desenvolva de uma forma sustentada, é relevante avaliarmos o ambiente atual do desenvolvimento das empresas e em particular de alguns setores industriais. Para se tornarem competitivos é fundamental apostar nas melhores práticas de organização industrial e acima de tudo no conhecimento. Estas estratégias organizacionais são reportadas na literatura sob várias perspetivas. Para se analisarem as diferentes perspetivas este estudo baseou-se no pensamento de vários autores (Porter 1986, Serra *et al.*, 2010 e Mintzberg 1993) que abordam a filosofia de estratégia e competitividade.

3.3.1 - Estratégia

A palavra estratégia, tem uma origem militar, que em grego significa a qualidade e a habilidade do General, ou seja, a capacidade de comandante organizar e levar a cabo campanhas militares (Serra *et al.*, 2010).

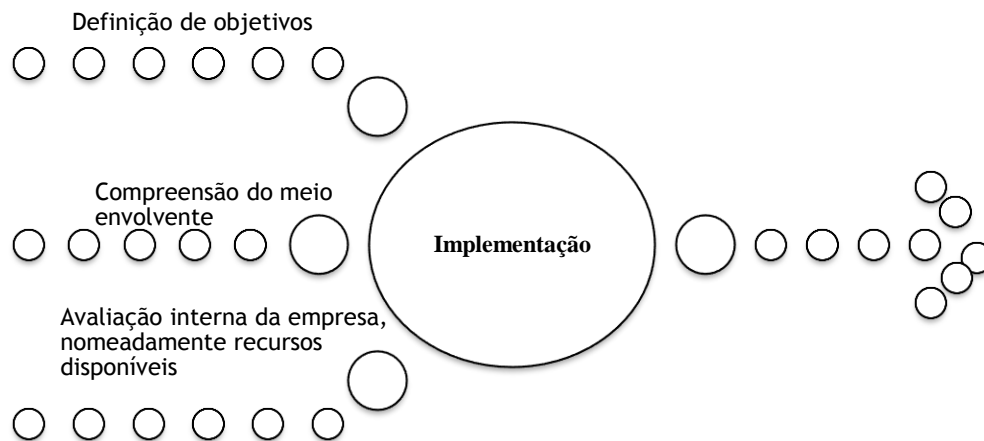
Michael Porter é um dos autores mais citados no que concerne a estratégias competitivas, defendendo que a “estratégia competitiva é uma combinação dos fins/metapas, que a empresa busca e dos meios, políticas, pelos quais procura chegar”. Fundamenta que a empresa que compete possui uma estratégia, seja explícita ou implícita. De outra forma uma estratégia competitiva nem sempre se desenvolve de forma planeada (Porter, 1986).

Outro autor a reforçar a ideia é Mintzberg (1993) que compara a estratégia planeada com uma estratégia criada de uma forma artesanal. Na primeira o autor induz a imaginação de alguém a planejar uma estratégia baseada num pensamento muito bem organizado, tendo a razão como mote. A segunda refere-se a alguém que cria estratégia de uma forma artesanal sem se levar em conta o pensamento e o raciocínio, mais sim envolvimento, intimidade e harmonia com os materiais manipulados em função de longa experiência. Com este pensamento conclui-se que a estratégia baseada numa forma artesanal é a que melhor representa o processo de elaboração de uma estratégia eficaz. Além disso vários autores argumentam que criar uma estratégia requer uma síntese do futuro, do presente e do passado, isto é pensar no futuro com experiências do passado e do presente

De modo a sustentarmos as definições quanto à estratégia empresarial fica-se com o seguinte raciocínio: a estratégia empresarial assenta no conjunto de meios que a organização utiliza para alcançar os objetivos, envolve as decisões que definem os produtos e serviços para determinados clientes e mercados, a estratégia também determina a posição da empresa relativamente aos seus concorrentes (Serra *et al.*, 2010).

Na resposta os autores consideram que o sucesso pode ser atribuído à conjugação de quatro características bem-sucedidas que se podem ver na Figura 3.9.

Figura. 3.9 - Características das Estratégias bem Sucedidas



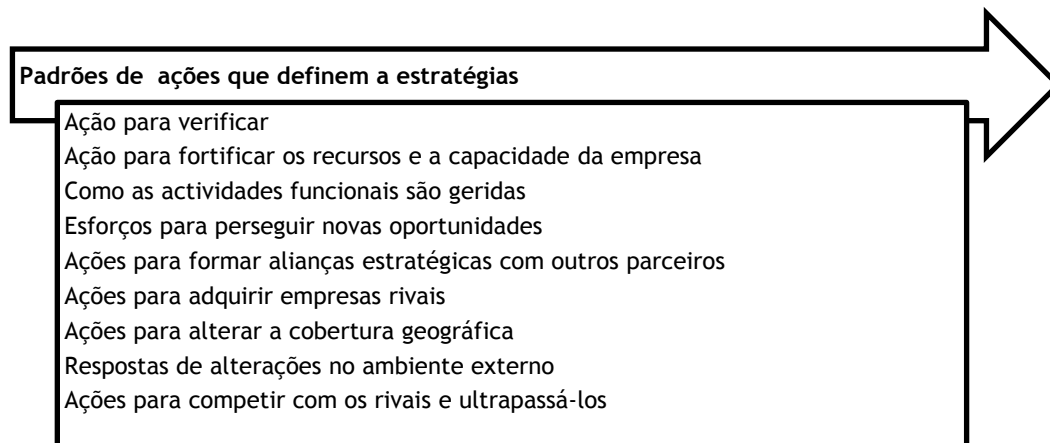
Fonte: *Modificado de Serra et al (2010)*

Nesta ótica é importante compreender porque algumas empresas são bem-sucedidas enquanto outras falham. Compreender as motivações para o sucesso de uns e insucesso de outros é essencial e é isto que a estratégia faz. Assim tem de haver uma ação ou conjunto de ações e decisões de afetação de recursos, que os executivos tomam, para a empresa seguir a sua visão e alcançar um certo nível de desempenho superior ao concorrente (Serra *et al.*, 2010).

A formulação de uma estratégia não se pode basear apenas numa prática orientada para o mercado, mas também num exercício de empreendedorismo direcionada para clientes.

É fundamental entender que o empreendedorismo não requer apenas a sensibilidade para detetar as oportunidades que existem no mercado, mas também uma boa capacidade de analisar, interpretar e avaliar as necessidades dos clientes nesse mercado. Assim na base da estratégia está, além de invenção e criatividade, a capacidade de correr riscos de forma prudente e a excelência de como fazer crescer e fortalecer a empresa, que teve origem na oportunidade empreendedora (Serra *et al.*, 2010). Sem esquecer os padrões de ações que definem a estratégia, ver a figura 3.10.

Figura. 3.10 - Ações que Definem uma Estratégia



3.3.1.1 - A Estratégia Global e Internacionalização

Muitas empresas são levadas a sair do mercado nacional para garantir o desenvolvimento das suas atividades. Sobre estratégia empresarial podem-se encontrar vários fatores explicativos para a globalização e internacionalização das empresas. A estratégia global consagra a estratégia de uma empresa, organização ou unidade organizacional, sendo o suporte de todas as decisões centrais da organização (Leitão *et al.*, 2008).

Sendo assim, pretende-se de uma forma sucinta, realçar as linhas de orientação da empresa a longo prazo. Estas deverão ser registadas num plano o mais conciso e perceptível possível, para consultar em qualquer momento (Leitão *et al.*, 2008).

Segundo Rodrigues *et al.*, (2000) os dois fatores que podem ser relevantes para as opções estratégicas das empresas são:

- A evolução da tecnologia numa atividade determina os investimentos produtivos, de investigação e desenvolvimento. A evolução da concorrência e da economia mundial, as políticas governamentais e fatores ligados à procura dos mercados podem ser determinantes na estratégia global das empresas.
- A natureza das atividades das empresas, dos seus produtos ou do processo de produção, a procura de economias de escala, a distribuição geográfica dos riscos e a procura de produto de maior valor acrescentado contribuirão para globalização de uma empresa. A distribuição geográfica obedece alguns principais fatores de globalização quanto ao processo de internacionalização, ver a figura a seguir.

Figura 3.11 - Principais Fatores da Globalização e Internacionalização



Fonte: Modificado de Rodrigues et al., 2008

Leitão *et al.* (2008) apresentam exemplos para auxiliar na compreensão do que é a estratégia global. Numa empresa industrial, com uma só unidade de negócios, as decisões estratégicas incluem, entre outras coisas, as relacionadas com a linha de produtos, as fontes de fornecimentos, o grau de mecanização da produção, os canais de distribuição, a fixação de preços e o grau de integração vertical¹⁴, cada uma dessas políticas de estratégia exerce um impacto significativo sobre a posição competitiva da empresa.

Na estratégia global, Porter (1993) fundamenta que este tipo de estratégia pode comportar formas de produção, comercialização e distribuição em muitos Países, senão em todos, que representam mercados significativos ou com potencial para o sucesso dos seus produtos. Existem dois modelos diferentes para a empresa poder ganhar uma vantagem competitiva no mercado global ou compensar algumas fraquezas internas.

¹⁴ Consiste nas execuções dispersas de várias funções de cadeia operacional, sob o controlo de uma só empresa (Leitão *et al.*, 2008)

- O primeiro está na forma como a empresa distribuiu as suas atividades entre vários Países para obter uma vantagem ou até rapidez no atendimento do cliente, através da proximidade.
- O segundo modelo diz respeito às capacidades de coordenação das atividades que distribuiu pelos vários Países.

Sobre a globalização industrial, Porter (1993) argumenta ainda que perante estas duas questões, a empresa terá que optar entre a concentração de atividades num ou dois Países e a dispersão por vários. Na visão de estratégia global, a empresa pode escolher qualquer país onde montar o produto, fabricar matérias-primas ou mesmo fazer investigação onde seja mais vantajoso.

A razão principal para localizar a atividade da empresa num determinado local pode ser o custo dos diferentes fatores de globalização definidos anteriormente, a realização de investigação para o desenvolvimento e desta forma aceder ao conhecimentos e tendências locais e desenvolver relações com clientes importantes. Uma outra forma pela qual a empresa adquire uma vantagem competitiva, é através de uma abordagem de estratégia global através da qual coordena a atividade deslocalizada em diferentes países.

A coordenação obriga a uma eficiente partilha de informação e uma distribuição de responsabilidade. Nos diferentes Países onde a empresa estiver instalada, com certeza haverá uma assimilação de conhecimento não só tecnológico, mas também das necessidades do consumidor final associado aos fatores culturais.

3.3.2 - Competitividade Industrial

A caracterização de uma indústria, do ponto de vista estratégico, efetua-se pela caracterização dos fatores de competitividade determinantes, da sua evolução e das relações que se estabelecem (Bicho e Baptista, 2006).

O ambiente industrial consiste no conjunto de fatores que influenciam diretamente a empresa e as suas ações e respostas competitivas. As interações entre estes dois fatores determinam o potencial de rentabilidade da indústria Rodrigues *et al.*, (2000), os autores citam Porter por ter identificado as cinco forças competitivas que moldam a estratégia:

- Ameaças de produtos substitutos;
- Ameaças de entradas de novos concorrentes;
- Poder negocial de clientes;
- Poder negocial de fornecedores;
- Rivalidade entre concorrentes.

A rivalidade é resultante de um contexto em que os concorrentes procuram agir diretamente sobre o mercado, através de medidas agressivas de captação a curto prazo de clientes. De um modo

geral pode-se entender que a rivalidade, ou pressão competitiva, entre concorrentes diretos é mais elevada quando (Santos, 1990):

- O número de concorrentes é elevado e o seu poder é semelhante;
- A indústria tem crescimento baixo;
- Existem custos fixos ou de armazenamento elevados;
- Os produtos dos diferentes concorrentes são pouco diferenciados entre si e/ou os clientes podem mudar de fornecedores a baixos custos;
- Concorrentes com estratégias, objetivos e culturas heterogéneas;
- Existem barreiras à saída importantes (fecho/fim do empreendimento).

Na indústria uma das grandes rivalidades é influenciada pela gestão direta dos concorrentes em disputa, no entanto as principais causas são objetivas e geralmente exteriores à vontade e capacidade de gestão das empresas. Neste caso a rivalidade aparece no centro dos modelos das cinco forças do Porter criando uma dinâmica de interação entre si demonstrando claras evidências de determinantes do poder negocial entre clientes, e fornecedores (Santos, 1990).

Leitão *et al.*, (2008) fundamentam que as empresas que atuam em qualquer setor podem ser agrupadas em função de variáveis provenientes de quatro dimensões estratégicas que podem ser:

- **Produtos - mercados:** constituído pelos níveis de qualidade e preço, pelos canais de distribuição, pela localização geográfica e pela dimensão;
- **Integração vertical:** constituído pelo grau de integração vertical, pela natureza das operações internas das empresas;
- **Internacionalização:** constituído pelo grau de cobertura geográfica internacional, pelo relacionamento existente com os governos e pelas estratégias adotada a nível internacional;
- **Diversificação:** constituída pela natureza das suas atividades e pelo seu grau de diversificação.

O grupo estratégico é definido por Porter (1986) como um grupo de empresas num setor industrial que seguem uma estratégia idêntica. As dimensões referidas pelo autor estão representadas na figura 3.12

Figura 3.12 - As Dimensões Estratégicas Aplicáveis a Grupos Estratégicos



3.3.2.1 - Vantagens Competitivas

A interação das cinco forças competitivas de Porter requerem a implementação de uma estratégia para se poder obter vantagens competitivas. Este conceito foi desenvolvido por Porter no seu *best-seller Competitive Advantage (1990)* onde procura mostrar a forma como a estratégia escolhida e seguida pelas organizações pode determinar e sustentar o seu sucesso competitivo.

Segundo Porter (1993) existem dois tipos básicos de vantagem competitiva:

- A liderança no custo: Neste tipo de estratégia, a empresa procura tornar-se no produtor com mais baixos custos no seu sector de atividade. Seguindo esta estratégia, a empresa apresenta um âmbito de atuação amplo e procura atingir diversos segmentos de mercado, sendo a própria amplitude da empresa um importante fator de vantagem ao nível dos custos (conseguido através, por exemplo de economias de escala e de economias de gama). As fontes de vantagem de custos variam fortemente com o setor de atividade e com a sua própria estrutura, podendo incluir o aproveitamento de economias de escala e de economias de gama, utilização de tecnologias patenteadas, acesso preferencial a matérias-primas e outros fatores de produção, etc.
- Diferenciação: A diferenciação corresponde a uma das estratégias genéricas. Neste tipo de estratégia, a empresa procura ser única no seu setor de atividade nas dimensões mais valorizadas pelos consumidores. Nesta estratégia a empresa seleciona os atributos mais valorizados no mercado, posicionando-se de uma forma única para satisfazer as necessidades dos consumidores. Porter, fundamenta ainda que esta singularidade permitirá à empresa obter uma recompensa através de um "*preço-prémio*". O autor fundamenta ainda que os meios para conseguir a diferenciação são distintos consoante o setor de atividade. Poderá ser conseguida, por exemplo, ao nível do próprio produto, ao nível do canal de distribuição, na forma de comunicação, entre muitos outros. Uma diferenciação sustentável exige que a empresa execute de uma forma única uma série de atividades de elevado valor acrescentado para o consumidor e que tenham forte influência no processo de compra.

É neste sentido que Porter refere que para se falar sobre as vantagens competitivas na indústria, em primeiro lugar devem-se escolher as estratégias adequadas, considerando dois aspetos importantes: a estrutura do setor no qual a empresa compete e a posição da indústria dentro do setor.

Ansoff (1977) fundamenta que a escolha de uma estratégia, assenta na formação de uma carteira de produtos e mercado, suficientemente grandes, para darem condições competitivas à empresa. No entanto, as decisões estratégicas baseiam-se numa série de conceitos: objetivos, posição concorrencial, potencialidade e sinergia.

É neste ponto que se reforça a necessidade de estudar a integração da indústria angolana em particular a da Província de Cabinda. O que se entendeu do pensamento de Ansoff, é que a

integração pode ser entendida como a formação de carteiras de produtos e mercados estimulando assim a competitividade intersectorial.

Porter, reconheceu que os dois aspetos considerados como fundamentais para se falar de vantagens competitivas na indústria não eram suficientes para sustentá-la. Fundamentou que a escolha de uma posição exclusiva não é suficiente para garantir as vantagens competitivas de forma sustentável. Uma posição de destaque atrai a imitação de outras empresas, que podem reproduzi-la reestruturando-se para produzir com um desempenho superior (Porter, 1999).

Serra *et al.*, (2010) explicam que para uma empresa obter uma vantagem competitiva é necessário que se alcance um desempenho superior ao dos seus concorrentes. Para isso, necessita estabelecer uma estratégia adequada que se fundamenta em três fatores:

- Objetivos coerentes;
- Excelente compreensão do negócio em que opera;
- Avaliação adequada das capacidades internas.

3.4 - Modelos de Desenvolvimento Económico

No modelo de desenvolvimento económico, a partir da década de 40 do século XX, as preocupações predominantes dos economistas deslocaram-se do plano conjuntural para o plano estrutural. Segundo Martínez (2010) não quer dizer que as oscilações conjunturais tenham deixado de suscitar apreensão, apenas que os condicionalismos mais recentes, que colocam os povos em confronto constante, vieram dar maior relevo às desigualdades que existem.

Após o fim da Segunda Guerra Mundial, a questão do crescimento económico passou a assumir uma importância preponderante. Nessa época, e no que em particular diz respeito aos então Países em vias de desenvolvimento, era considerado como fator determinante do crescimento económico a acumulação de capital, a par da aplicação de uma estratégia de desenvolvimento baseada na industrialização. À semelhança daquilo que se tinha verificado nos Países desenvolvidos, a industrialização era considerada o caminho para o progresso (Floriano, 2004).

3.4.1 - Conceitos Metodológicos dos Modelos de Desenvolvimento Económico

É relevante salientar que existem vários modelos de desenvolvimento económico ou industrial, no entanto, nesta tese são focados aqueles que são mais citados pela bibliografia existente, modelos esses que revolucionaram de uma forma sistemática o desenvolvimento em vários países potencialmente industrializados. Os sete modelos de desenvolvimento considerados são:

- **Modelo do desenvolvimento Neoclássico:** no modelo neoclássico Milton Friedman e George Stigler, baseiam-se em grande parte no programa de “NBER¹⁵” ao longo da década 90, com uma forte solidez teórica é baseado em modelos microeconómicos hipotéticos

¹⁵ National Bureau of Economic Research

dedutivos (Fleury, 2009). Stein e Nissanke (1999) apontam cinco componentes conceptuais essenciais: o conceito de *homo economicus*, o dedutivismo racional, o individualismo metodológico, a razão axiomática e a aceitação do equilíbrio como estado natural. Para os autores esses componentes metodológicos e conceptuais influenciaram, como é óbvio, o desenho dos Programas de Estabilização e Ajustamento Estrutural.

- **Modelo Neoschupterino:** conhecido como “modelo desenvolvimentista” ou “paradigma abrangente” é utilizado como receituário metodológico e o processo de observação estruturada da história e do presente para delinear as inferências sobre as relações causais pretendidas em política industrial (Fleury, 2009).
- **Modelo do Banco Mundial:** este modelo apareceu na segunda metade da década 90. É forte na estruturação empírica, baseado numa ampla base de dados e técnicas econométricas de ponta, utilizado como lastro para testar as principais previsões de política macroeconómica (Fleury, 2009). Também pode ser chamado como modelo de *Revised Minimum Standard Model* (RMSM) e foi construído na década de 70, depois de Chenery se juntar ao Banco. A evolução dos modelos orientadores da percepção do Banco Mundial, em relação ao crescimento, tiveram início com a teoria do crescimento económico¹⁶. O objectivo da balança de pagamentos (ΔR^*), mas também o objetivo do produto (Δy^*), possam ser alcançados.¹⁷
- **Modelo em arranjo produtivo:** tendo como principal objetivo aprofundar a estrutura discreta do tecido produtivo de uma economia, bem como das empresas que compõem esta economia, para preconizar o receituário de uma boa política industrial (Fleury, 2009).
- **Modelo institucional:** o objetivo principal deste modelo é compreender a estrutura regulatória que um país afeta às trajetórias dinâmicas do setor económico estratégico, segue o padrão metodológico semelhante ao do arranjo produtivo do Porter, mas as variáveis instrumentais possuem caráter essencialmente institucional (Fleury, 2009).
- **Modelo FMI:** o modelo de Fundo Monetário Internacional, teve a sua origem no Modelo de “Polak de 1975”. Efetivamente, durante os anos 50, em parte devido à escassez de outras informações estatísticas fiáveis, o Fundo começou a desenvolver um modelo de política relativo à Balança de Pagamentos que utilizasse preferencialmente a informação monetária disponível, e que fosse prático para ajudar ao acompanhamento da economia dos Países membros. Este modelo é composto pelo seguinte conjunto de equações: $\Delta M = \Delta R + \Delta D$, onde M é o *stock* de moeda; R é o valor líquido, em moeda nacional, das divisas do sistema bancário; e D são os ativos domésticos líquidos ou crédito doméstico. $\Delta M = \Delta Md$ é a condição de equilíbrio no mercado monetário, onde Md é a procura de moeda e M é a oferta de moeda. Por seu turno, $\Delta Md = f(\Delta Y, \Delta P)$, ou seja, a procura de moeda é uma

¹⁶ Quanto ao assunto ver (Arrod, 1939) e (Domar, 1946).

¹⁷ Para melhor se aprofundar o desenvolvimento deste modelo aconselha-se consultar Tarp, 1993.

função de Y , o rendimento real, não é influenciado por variáveis monetárias, e de P , o nível de preços domésticos (Floriano, 2004).

- **Modelo de Integração Económica:** trata-se de uma adaptação da teoria neoclássica de equilíbrio geral. Refere-se ao estudo empírico de interdependência quantitativa existente entre atividades económicas interligadas. Conhecido vulgarmente por modelo de “*Leontief*”, foi desenvolvido a partir da tabela económica publicada por Quesny em 1758 Século XVIII. A tabela analisa o fluxo de bens e serviços entre as quatro classes económicas da altura: *proprietários de Terras, fazendeiros, comerciantes e industriais*. A tabela de *inputs e outputs* tornou-se um instrumento de análise económica eficaz em 1930 quando o Professor Russo, Wassily Leontief introduziu a sua teoria de análise interindustrial, trabalho pelo qual em 1973 recebeu o prémio de Nobel de Economia.

3.4.2 - O Desenvolvimento Económico Baseada em Política Industrial

Os primeiros pensadores da economia do desenvolvimento identificaram a industrialização como a força motriz do crescimento, constituindo este um impulso para os restantes setores da economia. O desenvolvimento é a conjugação de crescimento económico com um processo de mudança estrutural, e a indústria reúne precisamente o dinamismo necessário para alterar a estrutura tradicional das economias menos desenvolvidas (Meier, 1989).

A filosofia de industrialização tem o apoio de Paul Rosenstein-Rodan, destacando as economias externas delas resultantes e o imperativo de um *big push*, que assume a forma de um montante mínimo de investimento industrial necessário para desencadear o desenvolvimento (Floriano, 2004).

Para Meier (1989) o investimento do Estado é determinante, porque a industrialização possibilita a transmissão de competências e qualificações aos recursos humanos, contribuindo para a sua formação. No entanto, o argumento mais importante em favor da industrialização planeada de larga escala surge da complementaridade entre as diferentes indústrias. Um conjunto de economias externas irão ser despoletadas quando um sistema industrial diversificado for criado¹⁸.

O argumento do *big push* de Rosenstein-Rodan é reforçado com a teoria do crescimento equilibrado de Nurkse (1958). Este autor defende a necessidade do aumento do capital empregue num largo conjunto de indústrias para se atingir o nível crítico de industrialização, ou seja, destaca a importância da acumulação de capital. Em outras palavras pode-se compreender que um

¹⁸ Quanto a esta assunto aconselha-se a consulta da obra de Rosenstein-Rodan - “Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe”, *Economic Journal*, June-September, 1943 ou a tese de mestrado de Floriano – Desindustrialização da África sub-sariana: as implicações práticas de um debate teórico. Universidade técnica de Lisboa, 2004

investimento em número considerável em indústrias diferentes incentiva que as pessoas trabalhem mais de forma produtiva.

Esta reflexão difere de Rosanstein-Rodan, dado que Nurkse não defende o planeamento nem o envolvimento exagerado do Estado na economia. Em vez disso, sugere a poupança forçada como estímulo ao investimento industrial privado. De acordo com a sua interpretação, este sistema também daria origem, através de um conjunto de interações, à industrialização por substituição de importações, ver as teorias de indústria na economia do desenvolvimento na Tabela 3.6.

3.4.2.1 - Desenvolvimento Económico vs Política Industrial

A noção de política industrial é hoje em dia francamente distinta da que existia na Europa dos anos 60 e 70. À época, os responsáveis políticos estavam convencidos de que a utilização de regras discriminatórias, o apoio a determinados setores específicos e a imposição de barreiras ao comércio para proteger as empresas da concorrência estrangeira constituía a melhor forma de produzir riqueza e de controlar a economia. É importante referir que de lá para cá Buigues e Sakkat (2009) consideram a perspetiva amplamente ultrapassada.

Em virtude da globalização das trocas, das mutações tecnológicas, da liberalização dos mercados de capitais, da concorrência exacerbada, das alianças entre empresas e de outros fatores, o ambiente em que se desenrola a atividade económica, e a própria atividade económica, mudou. Esta mudança tornou inevitável o desabrochar de uma nova perspetiva para a política industrial.

Estes novos desafios que se colocam à economia mundial e à economia europeia em particular, têm levado muitos economistas a repensar a oportunidade e o sentido do intervencionismo estatal, nomeadamente sob a forma de política industrial.

O que temos hoje, por todo o mundo industrializado, são economias mistas no seio das quais existe uma cumplicidade entre «*poderes públicos e poderes privados*», não havendo lugar para a tradicional dicotomia que opõe o uso exclusivo dos mecanismos de mercado ao controlo sistemático do desenvolvimento industrial (UE, 1994).

Pode-se definir a Política Industrial como um conjunto de princípios, medidas e atividades que visam contribuir para o desenvolvimento económico e social, através do aumento da produção, da produtividade e da qualidade da produção industrial, baseada nas iniciativas empresariais, especialmente no âmbito da agroindústria, têxteis, confeções, metalomecânicas, materiais de construção, indústria piscatória, extração mineira e indústria energética, usando os recursos naturais numa base sustentável e tecnologias que promovam o emprego, privilegiando o aumento da oferta de bens de consumo e meios de produção.

Fleury e Fleury (2004) definem a política industrial como a criação, a implementação, a coordenação e o controlo estratégico de instrumentos destinados a ampliar a capacidade produtiva e comercial da indústria, a fim de garantir condições concorrenciais sustentáveis nos mercados interno e externo.

Para Suzigan (1995) a política Industrial é a ação governamental sobre as condições gerais que conformam o ambiente económico, interferindo no desenvolvimento industrial de forma indireta. Nesse enfoque, a política Industrial envolve as orientações para as condições de infraestrutura física, educacional e de ciência e tecnologia (C&T).

Objetivos da Política Industrial

Em cumprimento do papel que lhe é reservado no quadro da política económica ao nível global ou em cada Estado, a política industrial visa a criação de uma base industrial moderna competitiva e cada vez menos dependente do exterior, para dinamizar o desenvolvimento de vários setores a médio e longo prazo, isto é, valorizar recursos naturais e proporcionar protocolos que contribuam para o equilíbrio das trocas com o exterior.

3.4.2.2 - A Interação entre Desenvolvimento Económico e Política Industrial

A partir da interação sintética dos modelos do desenvolvimento económico e industrial mais relevantes, é proposta a análise que nos permite um suporte no atual modelo do desenvolvimento em Angola. No entanto, nesta subsecção apresentamos a Tabela 3.7 na qual comparamos os sete modelos do desenvolvimento económico ou industrial, tendo a finalidade de identificar os pontos comuns, divergentes, lacunas e sobreposições. No mesmo quadro são escolhidos elementos preponderante de cada modelo tendo como finalidade criar um modelo adaptável para Angola segundo as orientações da investigação bibliográfica feita.

Tabela 3.6 - Interação e Comparabilidade dos Modelos e as Políticas Industriais

	Neoclássico	Neoschumpe- teriano	Banco Mundial	FMI	Instituição - nalista	Arranjo Produtivo	Integração económica
Foco do Problema	Estudar as imperfeições do mercado (Spillovers tecnológico, externalidades, positivas, negativa, bens públicos)	Indução de crescimento pró ativa, eleição de vencedores como determinante do processo de crescimento e desenvolvimento económico	Formulação de programa de administração pública para o crescimento económica	Formulação de um modelo de política relativo a balanço de pagamento que utilizassem informações monetária disponível.	Dinâmica setorial determinada pelo padrão institucional	Política industrial definida a partir da arquitetura produtiva consolidada a partir de elementos inter e intraempresariais.	Avaliar a interdependência entre setores, em outras palavras, este modelo baseia-se na noção simples segundo a qual todos produtos são obtidos à custa de utilização dos fatores de produção, os quais podem ser de outras unidades industriais ou fabris
Instrumento de PI avaliado	Políticas industriais específicas de setores (verticais)	Políticas setoriais e horizontais, num amplo espectro de instrumentos possíveis.	Investimento públicos, governança do Estado e variáveis de controlo, seguindo o modelo		Regulação especial, no setor das infraestruturas	Políticas tecnológicas e desenvolvimento de capital humano (competências técnicas)	Graus de integração económica . Cada País mantém a sua política comercial em relação aos outros setores

de consenso de
Washington.

Setores selecionados para a avaliação de PI	Setores que apresentam características de imperfeição de mercado	Seleção <i>ad hoc</i> dos setores escolhidos usualmente de acordo com os objetivos da política económica (crescimento, SI, PE, PT)	Infraestruturas, educação, saúde e outros de cunho social.	Infraestruturas e outros setores onde a arquitetura institucional é relevante	Não existe pré-seleção. Todos os setores devem ser estudados e compreendidos	Todo e qualquer setor relevante ao estímulo da economia
Objetivos macro económicos de PI	Crescimento e estabilidade macroeconómica	Crescimento, comércio internacional e desenvolvimento tecnológico	Crescimento e melhoria dos indicadores sociais	Crescimento e desenvolvimento tecnológico	Crescimento, comércio internacional e desenvolvimento da literatura	Crescimento, estabilidade económica e dinamização da competitividade
Metodologia hipotética dedutiva	Espinha dorsal do argumento. Modelos macroeconómicos ou variações dos modelos de equilíbrio geral	Não as utilizam	Apoiam-se nos resultados precedentes, desenvolvidos no âmbito neoclássico	Não as utilizam	Não as utilizam	Não utiliza

Segundo Fleury (2004) no plano empírico, os modelos que apresentam maior solidez argumentativa são os modelos do FMI, do Banco Mundial. Como se pode perceber as metodologias destes modelos decorrem principalmente do interesse geral. Na ótica desta investigação é importante associar o modelo da integração económica aos modelos acima referenciados por Fleury visto que a arquitetura empírica proposta por estes modelos produzem resultados transversais, no entanto, as suas recomendações são aplicáveis de uma forma geral a quaisquer economias de interesse e principalmente aquelas que estão em vias de desenvolvimento.

Floriano (2004) salienta que a assistência do FMI às economias em crise, nomeadamente na África sub-Sahariana, decorreu em três fases consecutivas:

- Numa primeira fase, antes da crise petrolífera de 1973, os países recorreram a crédito através das facilidades de financiamento compensatórias, contribuído para financiar défices temporários das receitas das exposições, provocados por causas externas
- Na segunda fase durante 1974/1975, recorreram às “oil - facilities” para financiar os défices resultantes do aumento do preço do petróleo e também ao *trust fund* que utilizou os resultados da venda do ouro para alargar o crédito concessional;
- A terceira fase começou nos finais dos anos 70, em resposta ao segundo choque petrolífero e à recessão mundial. E este foi objeto de atenção no final de 1979, proliferando as *stand-by e extended facilities*.

3.5 - Fundamento do Modelo Inter-industrial

A análise inter-industrial é o nome atribuído na economia a um modelo de input-output (entradas e saídas) apresentando em matriz determinados setores da economia de um país ou região, para prever o impacto de alterações numa indústria sobre as outras e dos consumidores, governo e fornecedores estrangeiros sobre a economia. O desenvolvimento desta análise deve-se ao economista Wassily Leontief (1906 - 1999).

Segundo Miller e Blair (1985) Sargento (2002) a análise tem como objetivo fundamental estudar a interdependência de diferentes ramos de atividade ou indústrias numa economia. Por outras palavras, este modelo baseia-se em noções simples segundo as quais todos os produtos são obtidos à custa da utilização dos fatores de produção, que podem ser de outras unidades industriais ou fabris. Pode ser constituído para analisar a atividade de uma Região, Província ou País, onde se regista todo o fluxo de bens. O quadro é composto por quatro quadrantes, ver a Figura 3.13

Figura 3.13 - Estrutura da tabela inter-industrial

VENDAS aos COMPRAS de		Procura intermédia			Procura final (Y)						Total output
		Setores 1 j N			TOTAL.	INVEST	CONS. PRIV	CONS. Publ	Var. de Stock	EXPORT.	
Inputs intermédios	1	X ₁₁ X _{1j} X _{1n}	$\sum_{j=1}^n X_{1j}$	I ₁	C ₁	G ₁	S ₁	E ₁	D ₁	X ₁	
	2										
	i	X _{i1} X _{ij} X _{in}	$\sum_{j=1}^n X_{ij}$	I _i	C _i	G _i	S _i	E _i	D _i	X _i	
	.						1				
	n	X _{n1} X _{nj} X _{nn}	$\sum_{j=1}^n X_{nj}$	I _n	C _n	G _n	S _n	E _n	D _n	X _n	
Total input intermédio		$\sum_{i=1}^n X_{i1}$ $\sum_{i=1}^n X_{ij}$ $\sum_{i=1}^n X_{in}$									
Inputs primárias	Import.	M ₁ M _j M _n	M _i	M _i	M _c	M _g	M _s	M _e	M _d	M	
	Trabalho	L ₁ L _j L _n	L _i	L _i	L _c	L _g	L _s	L _e	L _d	L	
	Capital	K ₁ K _j K _n	K _i	K _i	K _c	K _g	K _s	K _e	K _d	K	
	R.Naturais	N ₁ N _j N _n	N _i	N _i	N _c	N _g	N _s	N _e	N _d	N	
	Terra	T ₁ T _j T _n	T _i	T _i	T _c	T _g	T _s	T _e	T _d	T	
Total do valor Operacional		V ₁ V _j V _n	V _i	V _i	V _c	V _g	V _s	V _e	V _d	V	
Total de inputs primária		W ₁ W _j W _n		W _i	W _c	W _g	W _s	W _e	W _d	W	
Total Inputs		X ₁ X _j X _n	X	I	C	G	S	E	D	Z	

Fonte: Adaptado de Lava, 1989

1º Quadrante : Refere-se à parte da produção total destinada ao consumo final (Y). O quadrante atende:

- Procura interna dos consumidores domésticos (C);
- Procura interna dos consumidores públicos (G);
- Consumo externo ou exportações (E);
- Variação de existências ou stock (S)
- Formação de capital fixo ou investimento público ou privado (I).

Assim, a procura final (y) é dada por:

$$Y_i = C_i + G_i + E_i + S_i + I_i. \quad (1)$$

2º quadrante II, Ramos da economia que são representados por linhas horizontais que formam uma matriz de consumidores i. Neste quadrante as informações dizem respeito às quotas de produção total que cada ramo vende a si mesmo e a outros ramos sob a forma de saídas intermédias. Na posição vertical representam-se as compras de cada ramo sob forma de *inputs*

intermédios j , as linhas e colunas neste quadrante formam uma matriz quadrada com denominação de matriz de transações cujos elementos são o X_{ij} .

3º quadrante III, as principais entradas L , K , N e T , significam, salário, capital, recursos naturais e terra, respetivamente.

4º quadrante IV contém os fatores primários adquiridos diretamente pela procura final, ou seja, sem a intervenção de atividades.

Considerações

X_j - representa a totalidade de cada coluna e fornece informações sobre todos os *inputs* utilizados pelo setor j , bem como os *inputs* primários e os intermédios.

X_i - totalidade de cada linha que representa o conjunto de *Outputs* realizados pelo setor da produção.

Pode-se considerar que para qualquer setor, o total dos *outputs* de X_i é igual a X_j total de *inputs*. Esta igualdade é derivada da lei da conservação da natureza: “em que tudo se transforma”. Numa economia não se pode consumir mais do que os recursos disponíveis.

3.5.1- Utilização do Modelo de Leontief (Inputs e Outputs)

Na matriz as informações com maior importância são as dos quadrantes I, II e III. No entanto no quadrante II podem-se obter “coeficientes técnicos ou de produção; coeficientes de dispersão e de integração”.

É relevante que se saiba que a medição do grau de integração é feita através de coeficientes de integração e de dispersão¹⁹.

Os coeficientes de produção

os coeficientes de produção ou coeficientes técnicos expressam a relação técnica entre as indústrias. Estes coeficientes medem o consumo i necessário para produzir uma unidade de j . A ser definido por:

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j} \quad (2)$$

Onde:

a_{ij} : coeficiente de produção;

X_{ij} : a quantidade de i usado por j ;

X_j : o total da coluna j .

A_{ij} : forma a matriz, chamada **matriz de coeficientes técnicos** $[A]$, a qual expressa os efeitos diretos de uma variação final sobre o volume de saída ou *outputs*.

¹⁹ M. Kamiantako: Curso de método quantitativo em economia, Universidade de Kinshasa, faculdade de ciências económicas, 1986.

$$X_j = \sum X_{ij} + Y_j \quad (3)$$

$$\frac{X_j}{X_j} = \frac{\sum X_{ij}}{X_j} + \frac{Y_j}{X_j}$$

$$I = [A] + \frac{Y_j}{X_j}$$

$$\frac{Y_j}{X_j} = I - [A]$$

No entanto, Léontief prossegue a sua análise para estudar os efeitos diretos e indiretos da procura final sobre o output.

$$\frac{Y_j}{X_j} = [I - A] \quad (4)$$

Assim, com a matriz e a unidade da matriz obtém-se a matriz $[I - A]$ chamada **matriz de Leontief**.

$$Y_j = [I - A] X_j \quad (5)$$

$$X_j = [I - A]^{-1} \cdot Y_j$$

A inversa de Leontief: $[I - A]^{-1}$, expressa os efeitos diretos e indiretos de uma mudança na procura final sobre o volume de saída ou outputs.

Desta forma, $[I - A]^{-1} = [r_{ij}]$ ou $r_{ij} > 1$ se $i = j$

$0 < r_{ij} < 1$ se $i \neq j$, em geral.

Coefficientes ou fatores de integração

Os coeficientes de integração dão o grau de interdependência de um setor com seu ambiente pelo quociente entre as transações intermediárias e total.

O coeficiente de integração a montante U_j , ou j representa o setor consumidor, mostra a que grau o setor j adquire (compra) a si próprio em primeiro e aos outros setores depois.

$$\text{Nesta conformidade: } X_{.j} = X_j = \sum_{j=1}^n X_{ij} \quad (6)$$

O valor de *inputs* intermediários do setor j . onde $(j = 1, 2, \dots, n)$ e X_j representa o valor total dos *inputs* do setor J .

Em seguida, O coeficiente de integração a montante U_j é dado por:

$$U_j = \frac{\sum_{j=1}^n X_{.j}}{X_j} \quad (7)$$

O coeficiente de integração a jusante W_i onde o i representa o setor produtor, mostra em que grau o setor i vende a si mesmo e para outros setores.

Pondo $X_i = \sum_j X_{ij}$, a procura intermediária a jusante w_i , procura de produtos do setor i , ($i, j = 1, 2, \dots, n$), e $X_i =$ o total dos produtos do setor i . Neste caso, o coeficiente de integração a jusante W_i é dada por:

$$W_i = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{X_i} \quad (8)$$

Os coeficientes de integração a montante (U) e a jusante (W), fornecerão informações sobre o grau de interdependência setorial pois, não definem nada sobre o grau de integração de toda a economia.

Usando o coeficiente médio de integração (W^*) para se conhecer o grau de integração total da economia.

$$\text{Assim, se } X_{..} = \sum_i \sum_j X_{ij} \quad (9)$$

No entanto,

$$X = \sum_i X_i = \sum_j X_{.j} \quad (10)$$

Onde: $\sum X_i$, representa total de inputs primários de todos os setores.

$$\text{Logo } U^* = W^* = \frac{X_{..}}{\sum X_{.j}} = \frac{X_{..}}{\sum X_i} \quad (11)$$

Quando um coeficiente $U(W)$ é inferior à média ($U^* = W^*$), isto quer dizer que o setor é fraco, caso contrário será dito forte. Para melhor compreensão pode-se agrupar os setores em quatro categorias a saber:

Figura 3.14 - Agrupamento de setores inter industrial

<p>a) Os setores altamente integrados a montante e a jusante</p> <p>$U > U^* \text{ e } W > W^*$.</p>	<p>b). Os setores altamente integrados a montante</p> <p>$U > U^* \text{ e } W < W^*$.</p>
<p>c) Os setores altamente integrados a jusante</p> <p>$U < U^* \text{ e } W > W^*$.</p>	<p>d). Setores fracamente integrados a montante e a jusante</p> <p>$U < U^* \text{ e } W < W^*$.</p>

Os coeficientes de dispersão

Levando em consideração os efeitos diretos e indiretos, mostra-se como o aumento na produção de um determinado setor interage com os outros setores.

Pondo $r_{.j} = \sum_i r_{ij}$, o total da coluna j da matriz $[I - A]^{-1}$; e

$r_{..} = \sum_i \sum_j r_{ij}$, a soma de todos os elementos da matriz $[I - A]^{-1}$,

Em seguida, o coeficiente de dispersão P_j é dada por: P .

$$P_{.j} = \frac{nr_{.j}}{r_{..}} \quad (i, j. = 1, 2, \dots, n) \quad (12)$$

Se $P_{.j} < 1$, representa que, o setor j produz apenas baixos incentivos para a economia.

Se $P_{.j} > 1$, entende-se que o setor j gera repercussões superiores à média. Neste caso, o setor j é considerado como prioritário.

3.5.2 - Outros Campos de Uso do Modelo de *Inputs-Outputs*

O modelo de Leontief pode ser utilizado para diversos fins económicos, dependendo do que se quer obter. Consideram-se três casos:

- *Análise do impacto de uma mudança na procura final em toda a economia.*

$$X = [I - A]^{-1} Y, \quad (13)$$

Onde: Y é o vetor de mudança na procura final; e

X é o vetor correspondente de produção.

- *Análise do impacto de uma alteração no valor acrescentado sobre o nível de outputs.*

$$X = V [I - A]^{-1} \quad (14)$$

Onde: V é a linha de vetor de valor bruto (resultado bruto),

A é a matriz dos coeficientes de distribuição, incluindo elementos de a_{ij} , que são obtidos, a partir de aplicação da fórmula:

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_i} \quad (15)$$

Onde X_i é a produção total do setor i e X_{ij} é a quantidade do setor i utilizado para produzir j .

- *Análise do impacto de uma alteração das importações sobre o nível de outputs.*

$$X = M [I - A]^{-1} \quad (16)$$

Onde M é a vetor linha importações; e m_j = o aumento das importações

$$m_j = \frac{M_j}{X_j} \quad (17)$$

3.6 - Conclusão

“Estudar empreendedorismo tem importância baseada em duas convicções que podem ser: o empreendedor não nasce, mas faz-se e, munido de formação e informação, adequa-se às potencialidades; os potenciais empreendedores entenderão melhores os desafios a que são sujeitos, contribuindo para uma maior probabilidade de sucesso do empreendimento” (Ferreira *et al.*, 2008). É notório que a maioria dos empreendedores e empresários não têm as competências ou habilidades de gestão que lhes permitam o desenvolvimento de uma nova empresa.

No que concerne à estratégia refere-se o autor Rascão (2001) que afirma que as origens da estratégia ainda hoje são difíceis de localizar, com alguma certeza, no tempo.

A industrialização pode ser definida como um aumento do peso da indústria transformadora no valor acrescentado ou na população ativa (Confraria, 2010).

A desindustrialização por seu lado afeta a redução do peso da indústria transformadora no valor acrescentado da população ativa, quer como uma redução absoluta do emprego ou do valor acrescentado da indústria transformadora.

Os modelos de desenvolvimento económico desempenham um papel vital principalmente quando um país ou Estado procura compreender o processo de acumulação de capital e incorporação de progresso técnico ao trabalho e ao capital que leva ao aumento da produtividade, dos salários e do padrão médio de vida da população. Neste Capítulo abordaram-se os modelos que serviram de suporte ao apresentado no Capítulo 6, um modelo de desenvolvimento baseado na integração económica com aplicação de princípios de *input-output* em outras palavras a integração industrial. Através destes modelos pode-se estudar ou comparar o rendimento por habitante porque este permite medir aproximadamente o aumento geral da produtividade. Há casos, por exemplo, especialmente nos países produtores de petróleo, que o rendimento *per capita* não reflete em absoluto o nível de produtividade e de desenvolvimento económico de um País.

Capítulo IV - Mecanismos de Coordenação das Políticas Industriais dos Países Fortemente Industrializados, Emergentes e Experiência Angolana

O objeto da investigação neste capítulo é estudar os modelos de desenvolvimento industrial dos países considerados relevantes para o estudo de caso Angolano em particular de Cabinda. Neste capítulo fez-se uma revisão bibliográfica sobre as boas práticas dos modelos de desenvolvimento de diferentes países, para desta forma, e por comparação, se compararem com as práticas Angolanas. Assim, estudaram-se os modelos de desenvolvimento de alguns dos países fortemente industrializados e emergentes, procurando-se enquadrar as suas teorias de desenvolvimento económico e políticas industriais.

“O setor privado pode adaptar-se as más políticas; mas, não se adapta às mudanças rápidas de políticas”

4.1 - Introdução

Conforme referido no capítulo 3, as políticas industriais que se focalizam em setores específicos tiveram, historicamente, origem no período mercantilista, isto é, nos séculos XV a XVIII. De alguma forma, pode-se dizer que estas políticas nunca foram completamente alteradas, em especial na Europa, tendo vindo, somente a sofrer ajustamentos com o decorrer dos tempos. Um dos períodos recentes onde é bem visível a adaptação das políticas industriais aos sinais dos tempos ocorreu, nos anos 90, onde foi evidente o seu reajustamento às novas tecnologias, que resultaram na globalização dos mercados e em significativos avanços tecnológicos.

Se recuarmos alguns anos, ao período pós segunda guerra mundial, podemos identificar também uma fase de grandes mutações ao nível das políticas de desenvolvimento industrial, especialmente nos países mais diretamente envolvidos e por isso afetados pelo conflito, nomeadamente a França, o Japão, a Alemanha e a Inglaterra. Berhman (1984) reconheceu na sua obra “Política Industrial: A Reestruturação Internacional e as Multinacionais” que as políticas passaram por modificações relevantes desde a década de 50. O autor considera que os incentivos ocorridos na indústria automobilística Japonesa são uma evidência dessas modificações. Defende ainda Berhman que o sucesso da indústria automóvel no Japão encontrou sustentação no declínio de outras indústrias como os têxteis, os produtos siderúrgicos e de construção naval, que se deslocalizaram para países recém-industrializados, como a Formosa, Singapura, Coreia do Sul, México, Brasil e Índia.

4.2 - Os Mecanismos de Coordenação de Países Fortemente Industrializados

Neste subcapítulo apresenta-se uma análise de cinco países fortemente industrializados, a França, a Alemanha, o Japão, os EUA e a Inglaterra e percebeu-se que as políticas industriais têm um maior impacto na orientação destes países da OCDE do que nos países emergentes, como o Brasil, China e Coreia do Sul.

Desta forma, os casos estudados ilustram várias mudanças nos objetivos e nas técnicas. No entanto, nem nos países desenvolvidos, nem nos países recém-industrializados se identifica uma redução da intervenção dos governos a favor da uma maior confiança no setor privado. Infere-se daqui a importância do financiamento estatal para o desenvolvimento industrial.

Na verdade, todos estes países procuraram descobrir meios mais eficazes para atingir os objetivos mutáveis e satisfazer novas prioridades sectoriais, é nesta ótica que Behrman (1984) considerou que a França foi o país que fez mais experiências quanto ao estímulo do desenvolvimento industrial, ao passo que o Japão mudou as suas prioridades setoriais sem alterar significativamente os objetivos das políticas.

Dosi (1981) fundamenta que a Alemanha Ocidental não alterou muito as suas estratégias ou mecanismos, mas cedo se libertou da orientação do mercado livre dos anos 50 a 60. Nesta investigação, o autor percebeu que os países recém-industrializados não enfrentaram as mesmas

pressões para reformular as políticas industriais que os países desenvolvidos. Na mesma obra, compreende-se que os objetivos e os mecanismos institucionais são diferentes. De acordo com o autor os países emergentes continuam ainda na fase de apoiar indústrias nascentes, ou a superar as desvantagens dos inícios tardios, através de medidas distintas destinadas a proteger o mercado interno, e de igual modo, estimular a produção local.

4.2.1 - Mecanismo de Coordenação Francês

Antes de ano de 1970, as políticas industriais Francesas visavam impedir que a indústria nacional fosse absorvida por empresas estrangeiras. Desta forma foram desenvolvidas políticas que procuraram fortalecer a indústria através da sua consolidação, proporcionando condições de concorrência mais eficientes preparando-as para a maior integração que se anunciava na Europa (Buigues e Sakkat, 2009)

Na década de 50 e no começo dos anos 60, o governo Francês utilizou várias técnicas para estimular a indústria. Selecionou alguns setores que poderiam receber incentivos, através do apoio à investigação e desenvolvimento, apoiou fusões e consolidações, criou um órgão de investimento para facilitar o acesso ao capital de risco e agiu para proteger a indústria da concorrência externa (Behrman, 1984). O autor argumenta ainda que de uma forma liberal, o governo Francês expôs certos setores à concorrência internacional e interna, a fim de forçar e estimular uma maior eficiência competitiva, isto é, encorajando os cortes de despesa quando as forças competitivas se tornavam inoportáveis. Noutros setores permitiu a formação de grupos de indústrias do tipo cartel²⁰, numa tentativa de aumentar a competitividade. Além disto os franceses procuram promover a indústria de alta tecnologia mediante investimentos públicos em empresas de referência nacionais, através da admissão seletiva de empresas estrangeiras que poderiam acelerar a inovação tecnológica em cooperação com empresas francesas. Essas técnicas, agora referidas, podem ser reconhecidas, ainda hoje, nas políticas de estímulo industrial Francês.

Abaixo apresenta-se a integração das políticas antes de 1990, as quais foram designadas como mecanismo de coordenação industrial.

²⁰ Cartel é um acordo explícito ou implícito entre concorrentes para, principalmente, definir a fixação de preços ou quotas de produção, divisão de clientes e de mercados de actuação ou, por meio da ação coordenada entre os participantes, eliminar a concorrência e aumentar os preços dos produtos, obtendo maiores lucros, em prejuízo do bem-estar do consumidor. A formação de cartéis teve início na Segunda Revolução Industrial, na segunda metade do século XIX. Os cartéis normalmente ocorrem em mercados oligopolísticos, nos quais existe um pequeno número de firmas, e normalmente envolve produtos homogêneos.

Tabela 4.1 - *Mecanismos de Coordenação das Políticas Francesa*

Mecanismo de planeamento “ <i>Commisariat du plan</i> ”	Agência de planeamento interministerial do governo central: seleciona setores prioritários, estabelece técnicas de simulação; proporciona diretrizes aos ministérios para aplicação de técnicas.
Plano “calcul”	Planificação para o setor de construção de unidades centrais de planeamento (<i>main frame</i>)
Plano “composant”	Planificação de fabrico de componentes micro eletrónicos
Plano “electronic civile”	Proporciona planos para todo o setor eletrónico
Plano “mechanique”	Zela pela indústria mecânica
Plano <i>software</i>	Presta assistência à criação do <i>software</i> necessário
Ministério da Indústria	Departamento e divisões relacionados especificamente com as indústrias para a manutenção de um diálogo permanente com setores específicos
“Caisse des dépôts et designations”	É o maior banco francês, de propriedade estatal, mas independente. Domina o mercado das ações, administra todos os pequenos fundos de poupança canalizados através dos correios e os fundos das caixas económicas, fundos de pensão das empresas estatais e municipais, bem como contas do governo e outros fundos do Ministério das Finanças e dos “Fonds de Development Economique et Social (FDES)”. Cabe-lhe a responsabilidade de financiar os grandes projetos do plano.
Bancos	Canalizam capitais fornecidos pelo Estado para setores prioritários e empresas campeãs nacionais.
Empresas nacionalizadas	Líderes em setores específicos e compradoras de equipamentos em base preferencial.
“Patronat”	Associações Nacionais das Associações de Industrias, coordenando a representação junto ao governo central. “

Fonte: *Modificado do Behrman, 1984*

A assistência financeira para fins industriais foi canalizada através de instituições controladas pelo governo - “*Caisse*” e a Poupança Postal - organismos de poupança e empréstimos que mobilizaram as poupanças de companhias pequenas e isoladas. Estes recursos foram reunidos e entregues pelo Banco da França e os pelos Bancos então afetos ao Estado. O controlo pelo governo, do acesso ao crédito, restringiu a capacidade dos bancos comerciais emprestarem e permitiu às autoridades determinarem quais os contemplados com fundos de empréstimo (Franko, 1980).

A coordenação na França foi facilitada pelo facto dos líderes, no governo e na indústria, serem na maioria membros da elite, tendo estudado em uma ou mais das grandes escolas do país “*grands écoles*”. Os alunos mais destacados ingressaram nos principais ministérios ou empresas e conservaram os seus velhos laços escolares durante toda a vida. Ao se aposentarem, os altos funcionários públicos ingressaram nas empresas como membros da direção ou administração. A solicitação de informações, consultas ou cooperação foram, por isso, atendidas com maior facilidade que nos E.U.A ou na Alemanha Ocidental (Bahrman, 1984).

A partir do final dos anos 90, de acordo com Buigues e Sekkat (2009) a política industrial Francesa manteve-se como um tema atual, sendo objeto constante de debate político e económico. Igualmente, foi objeto de sucessivos relatórios ministeriais que ressaltaram as especificidades da política industrial francesa e o relativo atraso do país na renovação industrial numa economia de conhecimento mais dinâmica e competitiva. Além da desfasagem em relação aos Estados Unidos no que se refere às atividades de I&D e inovação, no relatório pode ler-se que a França se apresentava como seguidora dos líderes europeus de inovação - Suécia, Finlândia, Dinamarca e Alemanha - em função do pequeno número de empresas inovadoras, da inexistência de parcerias público-privadas nas atividades de investigação e inovação e da baixa produtividade de I&D em termos do seu aproveitamento pela indústria.

Com esta nova dinâmica, o governo envolveu-se na promoção de programas de tecnologia industrial a longo prazo nomeadamente a 5 e 10 anos, criando uma estreita ligação entre as empresas privadas e as autoridades públicas tudo com base numa política proactiva. Neste caso o setor público comprometeu-se a financiar programas, sob a forma de subsídios e adiantamentos reembolsáveis com o foco em três eixos:

- **Promoção da Inovação Industrial:** Este eixo tinha como foco estimular a atividade inovadora das empresas do setor privado, fornecendo suporte financeiro de modo a encorajar a assunção de risco pelo setor privado. Para executar esta missão foi criada a Agência para a Inovação Industrial (All), responsável pela definição dos setores e produtos, para os programas de médio e longo prazo, fundamentais à inovação industrial. Este eixo procura conciliar os projetos das empresas privadas com a procura esperada nos mercados Europeu e global, é responsável pela organização da relação contratual entre os participantes e pela monitorização e avaliação. O orçamento da All para o período 2005 a

2007 foi definido em dois mil milhões de euros. O governo Francês esperava um montante equivalente de investimento em I&D por parte das empresas industriais privadas participantes nos programas governamentais em prol da inovação²¹.

- **Promoção do desenvolvimento regional:** Este eixo tinha como objetivo promover o desenvolvimento de poderosos *clusters* industriais regionais e assim fortalecer a disseminação e assimilação de tecnologias avançadas dentro da indústria. Com este propósito, foram lançados Centros de Competitividade para abrigar as empresas, os centros de treino e de pesquisa em parcerias público-privadas para compartilhar a pesquisa científica-tecnológica e projetos de inovação.
- **Melhoria do ambiente económico para as pequenas e médias empresas:** O terceiro eixo teve como foco as pequenas empresas, que enfrentavam dificuldades associadas à escassez de capital, de acesso a mercados e ao peso das exigências regulamentares. Para encorajar as PMEs industriais a participarem em atividades de I&D, o governo fixou uma meta de participação de 25% das pequenas empresas nos projetos financiados pela All.

Em 2005 no prosseguimento da nova política de desenvolvimento industrial foi criada a Agência Nacional de Pesquisa (ANR). Tendo como missão criar novo conhecimento e estimular a interação mediante parcerias entre os laboratórios de investigação públicos e privados. Com um orçamento inicial de 700 milhões de euros, a agência concedeu suporte financeiro a laboratórios públicos e privados a um número limitado de projetos nas áreas mais promissoras. Parte dos recursos da ANR destinavam-se ao financiamento de *clusters* competitivos. Em 2013 foram selecionados 34 setores, onde o Governo francês procurou ancorar a terceira revolução industrial pois o país tinha índices produtivos inferiores quando comparado com a Alemanha e a Itália. Para além disso a França tinha uma taxa de emprego industrial mais baixa do que os seus concorrentes e pretendia eliminar essa lacuna. Para recuperar posições na batalha global, aumentando a sua competitividade, importava atrair mais produção e manter o emprego industrial, enfrentando o duplo desafio de modernizar em simultâneo as suas instalações de produção, adequando-as aos processos de produção do futuro.

No estudo que serviu de base à estratégia definida em 2013, denominada como a “nova face da indústria em França”, “the new face of industry in France” (2013), a fábrica industrial do futuro procurará ser mais respeitadora de ambiente, utilizando métodos de produção que consumam menos recursos e gerem menos desperdícios, assim como mais inteligentes recorrendo a uma produção cada vez mais sofisticada. Esta transformação exige métodos que redefinam o interface homem-máquina, mais flexível, capazes de produzir bens mais adaptados às necessidades do mercado, passando da produção em massa para a produção customizada. A produção também terá de ser integrada, ligada ao meio envolvente e geograficamente próxima dos seus parceiros

²¹ Ver relatório de instituto de estudo desenvolvimento industrial brasileiro (IEDIB), 2011

(clientes, subcontratados e fornecedores), contribuindo para ajudar na revitalização das redes e das economias locais. Pode-se concluir que estes métodos são novos e em função da dinâmica global.

Segundo a revista Press Park (2015) a estratégia já deu frutos com a apresentação de 34 iniciativas de renovação industrial. O objetivo de concentrar os esforços das partes interessadas em torno de objetivos comuns, com metas claramente definidas e enquadradas com os ecossistemas permitirá, de acordo com o governo francês, construir um novo mercado industrial capaz de conquistar uma quota de mercado maior. As 34 iniciativas oferecem um potencial substancial em termos de valor acrescentado e de emprego. Estima-se que poderá criar 480.000 postos de trabalho em 10 anos e gerar 45,5 mil milhões de euros em valor acrescentado, dos quais quase 40% em exportações. Com os desafios da globalização foi pertinente que a preocupação das autoridades Francesas se concentrasse na competitividade dos setores de alta tecnologia, levando neste caso à redefinição das políticas industriais em 2000.

Foi imperiosa a envolvimento de um grupo de especialistas coordenados na altura por Jean-Louis Baffe, durante os governos de Jacques Chirac, onde foi lançada uma nova política industrial francesa, com o propósito de promover o desenvolvimento industrial e de serviços, em empresas com dificuldades em acompanhar a dinâmica em setores de alta tecnologia e de elevado valor acrescentado.

4.2.2 - Mecanismo de Coordenação Alemão

Como se pode entender, o início do desenvolvimento das economias na Europa aconteceu antes da década 1970 e a Alemanha não é a exceção. Behrman (1984) considerou que a economia da Alemanha se desenvolveu sob o efeito do chamado “milagre” do mercado livre, embora isso não impedisse uma substancial assistência do poder público. Na década de 70 foi criado um novo Ministério de Ciência e Tecnologia a fim de promover financiamento federal à Investigação e Desenvolvimento, algumas indústrias foram racionalizadas mediante estímulo a fusões, deu-se preferência nas compras do governo às indústrias nacionais, ao mesmo tempo que o país participava nos projetos de âmbito europeu em energia nuclear e atividade aeroespaciais. Em meados dos anos 70, o governo Alemão apoiou a promoção das exportações, com aumento significativo do financiamento às exportações (OCDE, 1979). No mesmo período o governo ofereceu prémios à inovação, vinculados aos custos de I&D e instituiu programas especiais para as áreas que eram pouco competitivas. Desde a década 60 até à década de 80 foram concedidos subsídios à indústria naval e garantidos empréstimos a armadores de forma a auxiliá-los na compra de navios construídos no país. Além disso, o governo amorteceu o declínio da indústria do carvão através de políticas de protecionismo, consolidando empresas, com um extenso programa de incentivo à competitividade das regiões menos desenvolvidas (Ruhr e Behrman, 1984).

Em contraste com o sistema Japonês de consenso, que é analisado numa secção posterior, no qual é forte a orientação do governo, o sistema desenvolvido na Alemanha desde a Segunda Guerra

Mundial permitiu que as empresas privadas assumissem a liderança. As mesmas reagiram aos sinais do mercado, embora com orientação dos bancos aos quais estavam associadas e com o apoio governamental, através de vários ministérios. A responsabilidade principal pelo planeamento industrial foi dividida, desde 1972, entre o Ministério da Economia e o da Investigação e Tecnologia. Mais tarde, com a queda do muro de Berlim em 1989, os Ministérios da Educação e o dos Correios entraram no quadro de apoio à investigação e a compras preferenciais, respetivamente. Tal como em França, na Alemanha houve também implementação de mecanismos de coordenação da política de industrialização, conforme explanado na Tabela 4.2.

Tabela 4.2 - *Mecanismos de Coordenação das Políticas Alemã*

Mecanismo de planeamento	Não há órgão central. A política industrial começou a ser adotada na década 60 como reação ao sucesso francês
Bancos	O Banco Central coordena a política do governo através de três grandes bancos: Deutsche Bank, Dresdner Bank, e o Commerzbank, além de outros bancos pequenos.
Ministério das Finanças	Apoia os bancos e as companhias através de empréstimos, incentivos, etc.
Ministério da Economia	Presta assistência através de financiamento à I&D, verbas para formação etc.; Seleciona as mais robustas, às quais presta assistência especial, a indústria concentra-se em algumas grandes firmas em certo número de setores, o que torna relativamente fácil a coordenação.
Ministério de Investigação e Tecnologia	Financia a investigação e os trabalhos de desenvolvimento de companhias em setores prioritários, em conjunto com o Ministério da Economia.
Ministério da Ciência e Tecnologia	Proporciona apoio direto e indireto às atividades de Investigação e Desenvolvimento de empresas.
Bundersverband der Deutschen Industrie (BDI)	A Federação das Indústrias Alemãs: coordena as opiniões de associações da indústria sobre a política pública; os funcionários das associações das indústrias fazem parte das Comissões Consultivas Permanentes de cada ministério as quais elaboram políticas económicas.

Fonte : *Modificado do Behrman, 1984*

Não é por acaso que a Alemanha é uma das potências em tecnologia. Segundo Buigues e Sekkat (2009) desde os anos 70 que apostaram no aumento do apoio federal à Investigação e

Desenvolvimento em microeletrónica e em atividades aeroespaciais, incentivando desta forma o investimento na eletrónica computadorizada.

Com um foco maioritariamente horizontal, no contexto moderno a política industrial Alemã orienta-se por quatro eixos:

- **Superação das diferenças regionais.** O eixo tem como objetivo garantir o desenvolvimento contínuo dos Estados Alemães do Leste, que faziam parte da antiga República Democrática da Alemanha. Embora a política industrial Alemã seja, em geral, do tipo horizontal, os estados do Leste beneficiaram de políticas setoriais com o propósito de reconversão e modernização industrial e das infraestruturas económicas, rodoviárias, ferroviárias e telecomunicação.
- **Meio-ambiente e energia:** Foco na promoção do meio-ambiente, a economia de energia e a busca de fontes alternativas de energia renováveis, contempla a revitalização e reestruturação do setor do carvão, considerado importante para a preservação de empregos.
- **Crescimento económico:** Promoção da educação e das atividades de Investigação e Desenvolvimento (I&D).
- **Emprego:** Este eixo tem como alvo as pequenas e médias empresas (PMEs), consideradas a espinha dorsal da economia alemã, uma vez que respondem por 69,8% dos empregos e por 43,2% das vendas. Além do suporte às PMEs existentes, o governo Alemão promoveu a criação de novas empresas de alta tecnologia e inovação. Em 2006 o apoio governamental a PMEs representava 10% do total do investimento no setor industrial, elevando-se a 15% se as empresas carboníferas forem excluídas²².

Pode-se resumir que a Alemanha do século XXI continua a privilegiar as indústrias de alta tecnologia, com ênfase nas áreas de biotecnologia, de tecnologias de informação e comunicação e especialmente, de tecnologias ambientais. A política de desenvolvimento industrial do Estado deu-se, tanto através de participação direta no capital de empresas como sob a forma de política pública discricionária, mediante incentivos fiscais, subsídios, encomendas e concessão de crédito por intermédio das instituições financeiras públicas. Em 2010 surgiu o conceito “Indústria 4.0”. Este conceito nasceu de um plano estratégico do governo Alemão direcionado para a tecnologias de ponta²³. A indústria 4.0 é também designada por quarta revolução industrial e está muito centrada no conceito de fábrica inteligente. Este conceito apela à virtualização do mundo real e à tomada de decisão descentralizada,

²² Ver o relatório de Instituto de Estudo e Desenvolvimento Industrial Brasileiro publicado em 2011

²³ Jochen Feese: Hightech Strategy 2020 Targets and Needs for Action in the Field of Mobility June 12th , 2012 Global Automotive Components and Suppliers Expo, Stuttgart

recorrendo a tecnologias como a internet das coisas, entre outras, como forma de por os equipamentos a cooperarem entre si e com as pessoas.

4.2.3 - Mecanismo de Coordenação Japonesa

A cooperação entre as empresas e o governo no Japão iniciou-se em meados do século XIX, com a revolução Meiji²⁴.

Com o objetivo de industrializar o país o governo Japonês recorreu desde sempre ao uso de uma ampla variedade de instrumentos de política industrial.

Na ótica dos autores Buigues e Sekkat (2009), o Japão encorajou consórcios de investigação entre as empresas, através da concessão de subsídios diretos e indiretos, com a canalização de recursos para os setores prioritários, através do sistema bancário público e de incentivos fiscais, entre outros. A partir de meados dos anos 80, o *deficit* orçamental crescente impôs limites às ações proactivas do governo Japonês. Ao mesmo tempo, as transformações no ambiente internacional e doméstico trouxeram novos desafios para o país. Face às pressões da concorrência nos mercados globais e às pressões demográficas domésticas, o aumento da produtividade assente no desenvolvimento tecnológico tornou-se imperativa para a economia nipónica.

De acordo com Behrman (1984), o governo vendeu empresas estatais ao setor privado composto principalmente por comerciantes. Como se pode perceber na obra deste autor, no final da década 50, o Japão organizou uma lista com os setores prioritários. Esta lista incluía os setores têxtil, construção naval, aço, automóvel e produtos químicos.

Magaziner e Hout (1980) confirmaram que o Japão elaborou um plano industrial nacional “uma visão do futuro” no qual identificou setores que julgava incluir as melhores perspectivas de desenvolvimento tecnológico e competitividade na esfera internacional, adotando as necessárias técnicas de ajuda. Paralelamente, tentou transferir operários das indústrias em recessão para as que apresentavam melhores perspectivas de crescimento. Este processo foi levado a cabo de acordo com uma metodologia consensual que envolveu vários estágios de consultas entre o governo e todas as partes interessadas.

No Japão, os mecanismos de coordenação foram estabelecidos através dos laços existentes entre industriais e os bancos (Behrman, 1984). Os mecanismos subdividiram-se em quatro grandes grupos, com numerosos subgrupos relativos aos setores industriais. Os bancos mantiveram ligações ao governo e aos “Keiretsu”²⁵, conforme mostra a Tabela 4.3.

²⁴ É um período que o “ Império” Japonês viveu nos anos 1867, o mesmo período é reconhecido como a época em que os Japoneses se dedicaram de corpo e alma a à ocidentalização do seu povo.

²⁵ É um tipo de grupos de negócios que apareceram no Japão durante o milagre económico em seguida à Segunda Guerra Mundial, controlado por grandes famílias, monopólios verticais.

Tabela 4.3 - Mecanismos de Coordenação das Políticas Japonesas.

Ministério do Comércio Internacional e da Indústria (MITI)	Incentivos fiscais, controlos anti-trust de empréstimos, definição de preços e capacidade instalada, medidas de exportação/importação, fixação de preços e aquisição de matérias-primas, subsídios à tecnologia, subsídios por transferências e políticas regionais, e tudo mais que afete o setor ou firma, considerando em base diferencial, de acordo com as prioridades.
Ministério das Finanças	Incentivos fiscais, empréstimos de baixo custo, subsídios, tarifas, taxas cambiais. Subsídios à I&D, investigação conjunta empresas privadas/governo, licenciamento de tecnologia.
Ministério dos Correios e Telecomunicações	Orientação ao setor de telecomunicações
Ministério da Saúde e Bem-estar Social	Orientação ao setor Farmacêutico
Keidanren (Federação das Organizações Económicas)	Coordenação das opiniões da Indústria sobre políticas industriais.
Shoko Kaigesho (Câmara de Comércio e Indústria)	Coordenação das opiniões da indústria, incluindo empresas médias e pequenas, comércio e bancos
Keizi Doyukai (Comissão de Desenvolvimento Económico)	Estudo atualizados de políticas económicas e industriais a cargo de companhias.
Nikkeiren (Federação de Associações de Empregadores)	Coordenação de relações industriais entre indústrias, e companhias.
Zaikai (Clube Sexta Feira)	Pequeno grupo de altos funcionários executivos, muito ligado ao primeiro-ministro e aos partidos.
Associações de Indústrias	Coordenação com o MITI sobre as políticas setoriais específicas e formação de cartéis industriais,
Keidanren (Federação das Organizações Económicas)	Coordenação das opiniões da Indústria sobre políticas industriais.

Fonte: Modificado de Behrman, 1984

O Governo japonês apostou no desenvolvimento industrial em setores em crescimento, tendo como objetivo prever e acelerar os sinais emitidos pelo mercado (OCDE, 1972). Em consequência, o governo financiou atividades de I&D, tal como aconteceu em França e na Alemanha, investimento em capital imobilizado e campanhas de exportação, mas patrocinou também a concorrência entre as empresas que operavam no mercado interno. O Ministério Internacional e da Indústria, o Banco do Desenvolvimento do Japão, o Banco Industrial e o Ministério das Finanças, proporcionaram ajuda financeira. Além disso, o Ministério do Comércio Internacional e da Indústria (MITI) apoiou um grupo seletivo de projetos e tecnologia de investigação e desenvolvimento sugeridos pelas empresas relevantes nesses setores (Magaziner e Hout, 1980).

A partir dos anos 90, o governo Japonês manteve uma política ativa de suporte ao setor industrial privado, promovendo o desenvolvimento tecnológico e encorajando a inovação e o empreendedorismo. Todavia, no princípio do século XXI, por volta de 2000, houve uma importante mudança na orientação da política industrial Japonesa, que se traduziu na reorganização do poderoso Ministério de Economia, Comércio e Indústria, que assumiu também a responsabilidade pela política macroeconómica. Buigues e Sekkat (2009) sustentaram na sua obra que na nova estrutura organizacional desse ministério, o departamento responsável pela política industrial horizontal tornou-se mais importante, em termos de responsabilidade do que o departamento responsável pelas políticas setoriais, indicando a primazia do foco horizontal sobre o setorial. No contexto atual os dois principais eixos na política industrial nipónica são:

- Inovações em setores e atividades na fronteira da vanguarda tecnológica. O objetivo é apoiar fortemente as tecnologias essenciais para a manutenção e ou ampliação da competitividade japonesa na esfera global.
- Empreendedorismo, *start-up's* e desenvolvimento das PMEs. O foco deste eixo é a promoção da criação de novas empresas e a introdução de reformas na gestão de pequenas empresas já existentes, encorajando parcerias entre PMEs, universidades e governo, apoiando a concentração industrial de PMEs e a revitalização regional e local. O governo também garante apoio à internacionalização das PMEs, fornecendo consultorias com especialistas em investimento e comércio internacional.

É importante salientar que no relatório do Instituto do Desenvolvimento Industrial Brasileiro (IEDIB) em 2011, reforçou-se a ideia de que no Japão, o governo promove as atividades de I&D mediante diversos instrumentos: subsídios diretos, dedução fiscal especial dos custos do I&D, crédito tributário no caso de aumento dos investimentos em I&D, empréstimos com juros baixos concedidos pelas instituições públicas de fomento e esquemas de garantia de crédito, no caso das pequenas empresas. Além do governo central e das suas agências, inúmeras autoridades governamentais regionais oferecem suporte direto ou indireto à I&D.

Para estimular o surgimento de novas empresas, o METI criou em conjunto com as Câmaras de Comércio, uma universidade de *start up* empresarial, da qual o candidato a empreendedor recebe

a ajuda de consultores sêniores para formulação de plano de negócios e na qual adquire conhecimento para formatar o negócio e realizar estudos de caso de procedimentos e experiências bem-sucedidas. Até ao limite de 100 milhões de Ienes, o empreendedor pode contar com um financiamento de baixo custo, sem exigência de garantia, fornecido pela agência governamental “*Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprises*”.

Em junho de 2006, o governo Japonês lançou uma nova iniciativa para fortalecer a competitividade global e o aumento da produtividade da economia japonesa. Um dos seus conceitos-chave foi o “Super Via Expresso para Inovação”, que procura encorajar a criação de vínculos fortes e estreitos entre a ciência, a tecnologia e os negócios, com fluxos, nos dois sentidos, de conhecimento e de recursos humanos entre as empresas industriais e as universidades, mediante o estabelecimento de cooperação e alianças entre todos os interessados.

Em suma o Japão foi considerado pela Germany Trade & Invest (GTAI) em 2014 como o país líder no desenvolvimento tecnológico. Apesar de ser um conceito desenvolvido na Alemanha, a indústria 4.0 ou indústria inteligente, tem no Japão o líder mundial quanto à sua implementação. Neste conceito, e ainda segundo a Germany Trade & Invest, a Alemanha ocupa a terceira posição.

4.2.4 - Mecanismo de Coordenação dos EUA

Ao longo deste trabalho percebeu-se que os EUA têm vindo a desenvolver uma abordagem diferente, evitando utilizar a expressão “política de desenvolvimento industrial”.

Segundo Behrman (1984) até nas discussões públicas os americanos tendem a ignorar a palavra “política”, substituindo-a pelo termo “*estratégia de reindustrialização.*” No entanto, trata-se de uma maneira diferente de expressar a mesma coisa o que torna mais fácil analisar racionalmente as várias alternativas, sem haver a necessidade de definir uma política que implique um contexto de planeamento económico nacional. O autor reforça ainda que esta orientação sinaliza uma clara rejeição do que é considerado o conteúdo das políticas industriais adotados por outros países. Além disso o governo dos EUA deu passos exploratórios na direção da orientação de algum grau de desenvolvimento industrial, através da importância que atribuiu à tecnologia nas suas exportações e na sua preocupação em analisar a competitividade internacional da sua indústria. O governo fez ainda uma análise das desvantagens potenciais de localizar no exterior as atividades industriais americanas, e das vantagens em apoiar segmentos isolados da indústria que enfrentam uma forte concorrência estrangeira.

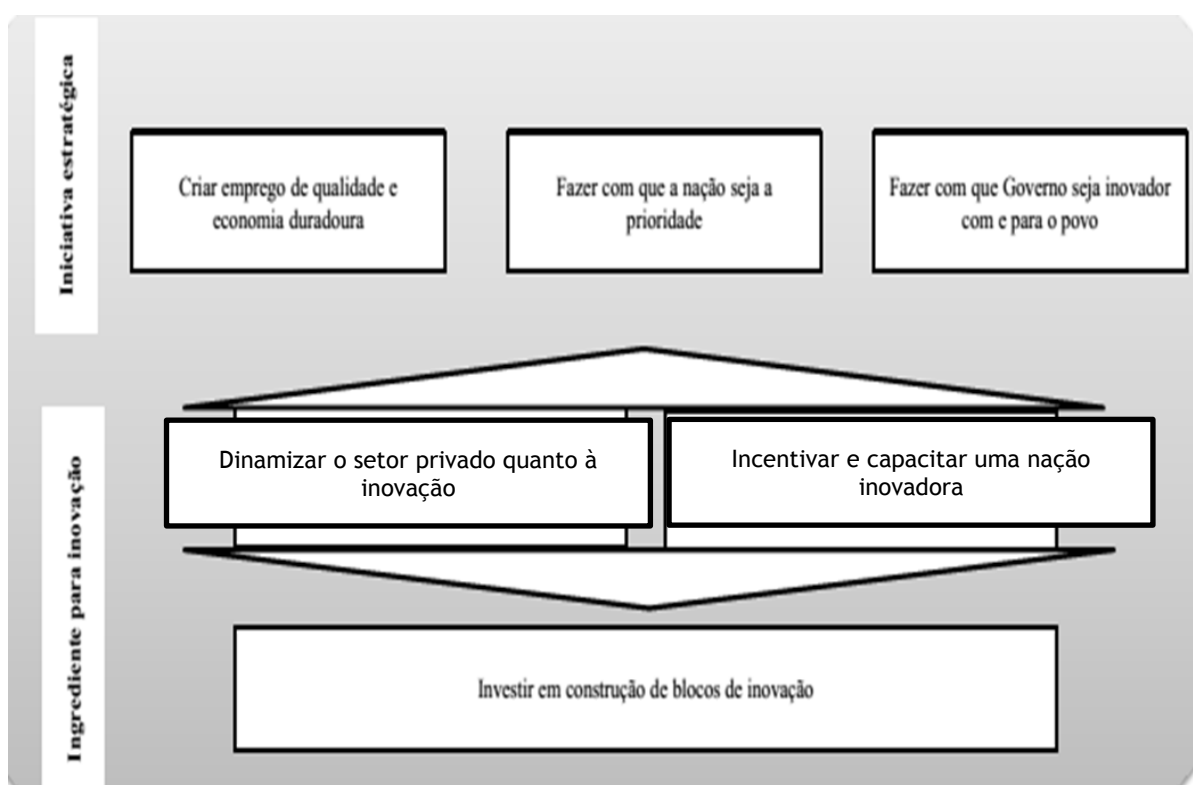
As políticas industriais, sejam explícitas como em alguns países ou implícitas como nos EUA, constituem uma reação sobre a localização da atividade industrial (Behrman, 1984). O governo dos Estados Unidos continuou fiel ao conceito de que as decisões de localização internacional devem caber às multinacionais e a outras empresas privadas, em resposta apenas aos sinais do mercado, cabendo ao governo estabelecer as regras gerais do jogo.

Outra prioridade da política industrial americana tem sido o desenvolvimento das pequenas empresas, em particular as de alta tecnologia.

Contrariamente ao que foi observado nos outros países analisados, o desenvolvimento regional não tem sido, segundo Buingues e Sakkat (2009), uma prioridade nacional na Política Industrial dos Estados Unidos. Os esforços realizados nesta área são fruto de interesses e forças presentes no Congresso e não o resultado de uma política nacional.

Na administração do Presidente Barak Obama em 2015 foi instituída uma política de incentivo à inovação com a denominação “*STRATEGY FOR AMERICAN INNOVATION*” protagonizado pela National Economic Council and Office of Science and Technology Policy. Abrangendo duas áreas que interligaram seis elementos relevantes como ilustra a figura 4.1. A estratégia do Presidente, reconheceu o papel importante que o governo tem no investimento, na construção de blocos de inovação enquanto motor dinamizador do setor privado.

Figura 4.1 - Estratégia de incentivo a inovação Americana



Fonte: Adaptado de US Administration 2015

Segundo o Conselho económico nacional e o gabinete de políticas de ciência e tecnologia da administração de Obama, no seu relatório de outubro de 2015 consideraram que os blocos de

construção do ecossistema de inovação americano eram as áreas onde os investimentos federais forneciam os fatores de produção fundamentais para o processo de inovação.

Ao longo do seu mandato, o Presidente insistiu em instar que sustentassem a competitividade económica e o crescimento através de investimentos robustos impulsionar o acesso a Educação em Science, Technology, Engineering and Mathematics (STEM) de Alta Qualidade. O plano do Presidente incentivava a cultivar as mentes dos futuros engenheiros, cientistas e inovadores, através de investimentos fortes e sustentados em ciência, tecnologia, engenharia e matemática que envolvessem estudantes de todas as origens e sustentassem a competitividade económica futura.

- Definir uma estratégia para que os imigrantes ajudem a impulsionar a economia da inovação;

Reconhecendo o papel desproporcional que os imigrantes tinham na construção de uma sociedade empresarial e as mudanças que estavam a ocorrer, o Presidente ajudou a abrir caminho para que eles continuassem a contribuir para a economia Americana.

- Construir uma infraestrutura física líder do século XXI;

A Administração comprometeu-se em fazer investimentos em infraestruturas, não apenas para criar postos de trabalho, mas também para promover o crescimento económico a longo prazo.

- Construir uma Infraestrutura digital da última geração;

A Administração empenhou-se em manter os investimentos que permitam o acesso generalizado à banda larga e o apoio a adoção da nova geração de infraestruturas digitais.

Embora fortemente ligados à defesa, as suas políticas não diferiram substancialmente das praticadas na Europa ou Japão. Segundo Buíngues e Sakkat (2009) as políticas praticadas pelo Governo Americano, incluindo o Pentágono, referem-se principalmente a subsídios e encomendas governamentais, incluindo também o compromisso com a investigação e o desenvolvimento, os contratos de encomendas de longo prazo, as garantias aos investimentos e a ajuda financeira para as corporações em situações difíceis. A ciência e a tecnologia têm sido uma prioridade clara do Governo Americano, tendo investido um volume considerável de recursos no estímulo à inovação e no assegurar da competitividade económica e tecnológica do país, bem como na sua superioridade militar. Os gastos relacionados com a defesa têm sido a principal fonte de desenvolvimento tecnológico e comercial de um amplo espectro dos setores industriais.

4.2.5 - Mecanismos de Coordenação da Inglaterra

As preocupações com o desenvolvimento regional e com o desenvolvimento das pequenas e médias empresas estão no âmago da política industrial Britânica, que se distingue pelo seu carácter pouco intervencionista, pela descentralização do suporte e pela monitorização dos resultados. O Governo oferece suporte consultivo, um portal de serviços e promove a disseminação das melhores práticas. O suporte às empresas é executado por agentes que são financiados pelo Governo, mas que não estão sob seu controlo direto (Buíngues e Sakkat, 2009).

É importante referir que desde os anos 60, as prioridades da política industrial do Reino Unido tem sido a competitividade internacional, inovação, concorrência e capacitação. Segundo o relatório do IEDIB (2011) na década de 2000, a área tecnológica foi reforçada e novos instrumentos de política foram incorporados, mas as prioridades continuaram as mesmas.

No mesmo relatório pode-se ler que ao longo da primeira década deste século, o suporte governamental ao setor privado Britânico limitava-se fundamentalmente à disponibilização de recursos. Segundo a revista *HMgovernment* (2013) a construção é um setor onde os Britânicos têm uma forte vantagem competitiva, tendo experiência de nível mundial em arquitetura, *design* e engenharia, as empresas britânicas estão na liderança quanto a soluções no processo de construção sustentável. Este é um setor com consideráveis oportunidades de mercado onde se prevê um crescimento de 70% até 2025.

. A maior parte dos recursos disponibilizados foram destinados ao desenvolvimento das PMEs, inovação e transferência de conhecimento e tecnologia. Em 2002, dois novos instrumentos de política industrial foram incorporados pelo Governo Britânico: o benefício fiscal para as despesas com I&D e o uso das encomendas públicas no estímulo à inovação.

Todavia o Reino Unido gasta anualmente, pelo menos 500 milhões de libras com as medidas de política industrial, segundo Buignes e Sakkat (2009).

Em termos de dinâmica tecnológica e inovação, a Britânica tem vindo a destacar-se na construção.

Em resumo, compreende-se que as mudanças na economia internacional criaram novas oportunidades para os Britânicos, contudo, a recente decisão de saída da União Europeia trás também algumas incertezas. Para ajudar a impulsionar a recuperação económica, o Governo prontificou-se a ajudar as empresas britânicas a crescerem para competir a nível global. O Governo procura trabalhar com a indústria para garantir que as empresas britânicas estejam bem posicionadas para aproveitarem todas as oportunidades. Como parte da estratégia industrial, o Governo está a construir parcerias de longo prazo com os setores que podem gerar crescimento significativo.

4.3 - Mecanismos de Coordenação de Países Emergentes

Nos países emergentes, à semelhança do que tem acontecido com os países fortemente industrializados, os Governos têm recorrido a políticas industriais baseadas na promoção contínua do desenvolvimento tecnológico e do aumento da produtividade.

Os Governos dos países emergentes têm obtido sucesso nas suas estratégias nacionais de desenvolvimento industrial, pois têm conseguido obter vantagens competitivas. De entre os países emergentes este estudo centra-se nos casos da China, do Brasil, da Índia e na potência africana, África do Sul.

4.3.1 - Experiência Chinesa

A China é em termos territoriais o terceiro maior país do mundo com 9,6 milhões de km² e o primeiro em termos populacionais com cerca de 1,3 mil milhões de habitantes, constituindo um dos maiores mercados do mundo e com os melhores índices de crescimento. No contexto atual do desenvolvimento de Angola, a China tem sido um parceiro incontornável no domínio das infraestruturas, indústria transformadora e outros setores de grande importância, razão pela qual se procura no decorrer desta investigação estudar e analisar as políticas chinesas. Por outro lado, é um país autossuficiente na alimentação. Julga-se ser um bom modelo para apreciação e adaptação na dinâmica de empreendedorismo e desenvolvimento de Angola.

No quadro do desenvolvimento industrial Poon (2014) considera que a diferença entre as ambições industriais da China e suas capacidades atuais fornecem uma abertura estratégica para que outros países em desenvolvimento negociem oportunidades acrescidas de investimento. O autor reforça ainda que a prática dos processos de política industrial são uma fonte de inspiração para outros países em desenvolvimento, que procuram um caminho de crescimento alternativo. E numa situação pós-crise, tais demonstrações funcionam como um modelo para repensar as prioridades de desenvolvimento e começar gradualmente a reformular as políticas económicas dentro de um quadro nacional mais propício ao alcance do crescimento auto-sustentável.

Needham²⁶ (1954) refere que mais de metade das invenções e descobertas sobre as quais repousa a vida moderna vieram da China, mas poucos sabem disso. Para se ter uma noção das admiráveis conquistas dos Chineses, as quais só foram adotadas no Ocidente muitos anos depois, muitas vezes séculos depois, temos: a pólvora, a bússola, o papel, a impressão, as cartas náuticas, os primeiros livros, o papel-moeda, a enxada, uso do carvão de pedra, do petróleo e do gás como combustível que mais tarde serviram para a iluminação pública, a irrigação, as pontes, os canais de navegação, a fundição do ferro, o sismógrafo, a fiação, a energia hidráulica, descobertas na área de saúde como a diabetes, a imunologia, o sistema decimal, a álgebra, a geometria, os sinos, os tambores, o fósforo, o espelho, o álcool, o jogo de xadrez, o relógio, etc.

Apesar deste ímpeto inovador que caracterizou desde sempre o povo chinês, na realidade os indicadores de desempenho económico foram durante muitos anos débeis. Este facto reside, aparentemente, na política de mercado fechado ao exterior que foi praticado durante quase todo o século vinte e que ainda hoje mantém algumas especificidades. A China, mesmo com toda capacidade de inovação adquirida, ao longo de milhares de anos, na ciência, na tecnologia, na matemática, na agricultura, entre outras áreas, só se começa a evidenciar do ponto de vista económico a partir de 1979 com uma tímida abertura económica. Esta abertura ocorre bastante

²⁶ Joseph Needham, um estudioso Inglês que lançou uma grande obra de 15 volumes intitulada Science and Civilization in China em 1954.

depois da abertura dos mercados no ocidente, que em muitos casos utilizou as inovações chinesas. Historicamente refira-se o exemplo do papel que surgiu na China no século II A.C. e somente foi adotado no Ocidente 1400 anos depois. A impressão que surgiu na China no século VII, somente foi utilizada pelo Ocidente 500 anos depois. O sistema agrícola de aragem da terra, de reprodução de sementes e de plantação em fileiras somente foi utilizado no Ocidente 2200 anos depois (Oliveira, 2004).

A partir das mudanças políticas e económicas iniciadas no decorrer do século XX, marcadas pelas mudanças introduzidas em 1979 pelo sucessor de Mao, o líder *Deng*, a China passa então a viver uma nova era económica, onde o PIB passou a ter uma média anual de crescimento de 9,5% ao ano.

Uma das razões que permitiram à China manter elevadas taxas de crescimento, de quase 10% ao ano, foi passar da produção de artigos industrializados de baixo valor acrescentado para a produção de produtos com valor acrescentado mais elevado, o que permite ganhos mais elevados. O país está a fabricar aviões e desenvolve marcas próprias de equipamentos eletrónicos que rivalizam em preço e em qualidade com os dos Japoneses, com os dos países designado como Tigres Asiáticos²⁷ e com os dos Americanos (Análise, 2006).

Com a abertura crescente, nos últimos anos, a China conseguiu mostrar ao mundo a sua capacidade produtiva, tendo-se tornado numa das maiores economias mundiais (Loureiro, 2007).

Em 1997, os Chineses registaram dois significativos recordes mundiais: a safra de 490 milhões/t de cereais (mais do que as colheitas dos Estados Unidos, Rússia e Brasil, juntas) e a produção de aço, superior a 100 milhões/t. Com a inestimável ajuda de mais de 300 mil milhões de dólares de investimento externos, tem vindo a conquistar a liderança em vários segmentos industriais como a fabricação de televisores, telefones, bicicletas, eletrodomésticos, entre muitos outros. A China tornou-se rapidamente a terceira maior produtora/consumidora de energia: é a primeira na produção de carvão, a segunda na geração de eletricidade e a quinta na extração de petróleo, segundo dados de 2004 (Oliveira, 2004).

Com esta investigação percebeu-se que a economia Chinesa conseguiu um incremento da sua produção industrial com a abertura económica, este processo permitiu que a produção industrial crescesse rapidamente a uma taxa de 20% ano. O padrão de vida da população tem vindo desde então a crescer. As importações aumentaram significativamente, cerca 26,4%, pois o país necessitou de equipamentos para o seu desenvolvimento. Os portos foram modernizados (Loureiro 2007 apud Oliveira, 2004). Em 1993, com o intuito de facilitar e aumentar as relações comerciais

²⁷ São considerados Países como: Japão, China, Hong Kong, Coreia do Sul, Singapura e Taiwan.

com o exterior, a República Popular da China desobstruiu todos os canais e estimulou as atividades das Zonas Económicas Especiais (ZEE) - Xiamen, Shenzhen, Zhuhai, Shantou e Hainan, criadas em 1980 por Deng para estimular a entrada de investimentos externos. O Governo destinou cerca de 80% dos investimentos realizados no país para as áreas costeiras destas zonas. As cinco ZEEs permitiram aos investidores a isenção de impostos e a permissão para o envio de lucros e dividendos para o exterior livremente, o que gerou a entrada de grandes investimentos no país. Cerca de 400 das 500 multinacionais que dominam o mercado mundial em todos os setores encontram-se implantadas na China (Oliveira, 2004).

Em 1990, foram criadas na China treze Zonas Francas, que proporcionaram isenção total de impostos aduaneiros bem como qualquer outra taxa para importação, exportação, fabricação e montagem de equipamentos às empresas ali instaladas. Permitiram a livre movimentação de moedas estrangeiras e a integral e imediata remessa de lucros para o exterior. As zonas francas localizam-se em Shenzhen, Xiamen, Shantou, Haikou, Dalian, Tianjin, Qingdao, Zhangjiagang, Xangai, Nigbo, Fuzhou, Cantão e Fujian²⁸

Em simultâneo, e tendo em vista o seu desenvolvimento, a China criou Zonas Estratégicas de Economia os vulgos “ZEEs” ampliando desta forma as condições para o seu crescimento. O conjunto de medidas adotadas permitiu aumentar a competitividade chinesa na disputa pelos mercados mundiais, tornar-se um importante destinatário do investimento estrangeiro e, principalmente, permitiu à sua poderosa e rica diáspora a possibilidade de vir a participar intensamente no esforço de construção económica da megapotência chinesa (Junior e Sanchez, 2004).

Furlan e Felsberg, (2005) apresentaram um estudo sobre as condições que permitiram o crescimento da indústria e da economia Chinesa:

- Foram criadas empresas privadas nacionais em segmentos da economia que antes não havia;
- Incentivos ao investimento estrangeiro direto;
- Aumento da quantidade de mão-de-obra, que saiu do campo em busca de emprego (Estes trabalhadores recebiam baixos salários o que gerava produtos para exportação com baixo valor);
- Crescimento das taxas de poupança interna;
- Crescente oferta de crédito bancário barato;
- Entrada de empresas estrangeiras e logística eficiente.

²⁸ Para mais informações, consultar o dossier do Banco do Brasil datado de 2004 e o relatório do Intitudo do desenvolvimento da Indústria Brasileira de 2011

4.3.1.1 - Exportação Chinesa

A China apercebeu-se muito cedo da importância do comércio exterior para a captação de divisas, empregos, desenvolvimento, transferência de tecnológicas, entre outros fatores.

Castro (2003) sublinhou as razões que levam um país a exportar e a importar. Dentre os resultados gerados pela abertura do mercado pode ser destacado: melhorias financeiras, o marketing, o *status*, a qualidade, a operacionalidade, a redução da instabilidade, a diluição de risco, a ampliação de mercados, a economia de escala e a importação de novas tecnologias.

Para Oliveira (2004), os pilares básicos para a revolução econômica chinesa foram sem dúvida o incentivo ao comércio exterior, a reforma agrária, a educação, e as medidas tomadas para incentivar a entrada de investimentos internacionais no país. O mesmo autor sustenta ainda que metade das exportações Chinesas foram de empresas multinacionais instaladas no país, que encontraram neste mercado, além de incentivos fiscais, mão-de-obra abundante, barata e qualificada. Hoje na China existem mais de 4 milhões de empresas privadas urbanas e mais de 22 milhões na área rural.

De acordo com Junior e Sanchez (2004) a economia chinesa cresceu e continua a crescer através das exportações que posiciona hoje o país em terceiro lugar no ranking mundial, sendo cerca de 47 % das exportações e importações de empresas estrangeiras instaladas na China.

4.3.1.2 - A Dinamização do Setor Agrícola Chinês

Cerca de 800 milhões de pessoas viviam no campo, iniciar a reforma econômica chinesa pelas zonas rurais foi uma decisão estratégica dos líderes em 1979. Os camponeses que até então viviam sem autonomia para a exploração das terras, pois essas eram controladas pelo Estado, com existência de quotas obrigatórias dos produtos agrícolas, preços impostos, passaram a viver uma nova era, proporcionando assim um acelerado desenvolvimento.

Segundo Zemin (2002), a medida tomada para socialização e desenvolvimento do homem do campo na China foi impulsionada pela criação dos contratos de responsabilidade. Através destes, as famílias rurais recebiam e recebem terra do Governo e equipamentos, adubos e sementes das administrações provinciais e municipais para plantarem, e como pagamento doam 9% da produção para o Governo, o restante fica para o agricultor, que pode utilizar a produção para fazer o que quiser.

Em 2002, o Governo adotou medidas para melhorar o setor rural, entre elas destaca-se a prorrogação dos contratos de responsabilidade. Antes de 2002 as famílias recebiam as terras por um prazo de 15 anos renováveis, a partir desta data o prazo foi prorrogado para 50 anos. As famílias que não cumprirem o contrato perdem o direito de receber a terra. Entretanto, como este é um sistema que apenas traz grandes benefícios para os agricultores, o índice de incumprimento não chega a 3%, dos mais de 220 milhões de contratos assinados (Oliveira, 2004).

4.3.1.3 - Educação Chinesa

As mudanças estruturais para o estímulo do desenvolvimento requerem a emancipação da educação. Na China, a necessidade de exportar, de atrair investimentos, de haver controlo da natalidade, entre outras, ocorreram de maneira a que população entendesse, estas necessidades.

Muito cedo as autoridades Públicas Chinesas perceberam que não há como desenvolver uma economia se a população, que é a base para a mudança, não está desenvolvida, culta e preparada. De acordo com a investigação de Oliveira (2004) percebeu-se que o investimento em educação era fundamental para a China, pois esta possuía em 1980 cerca de 80% da população analfabeta. O Governo começou a reformar o sistema educacional planificando um desenvolvimento geral e reajustou as políticas educacionais. Deste modo o volume total de estudantes aumentou rapidamente assim, 91% do território Chinês teve o ensino secundário obrigatório difundido e 99% dos jovens em idade escolares estavam matriculados (Loureiro, 2007). Segundo o autor, para um país que há apenas algumas décadas tinha uma elevada percentagem de população analfabeta, ter hoje o maior sistema educacional do mundo é uma prova de que é uma economia muito forte, dedicada, esforçada, trabalhadora e que está no mercado para ser a melhor. Devido à importância dada à educação, há dez anos consecutivos que a China é premiada pela United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (Unesco)²⁹. É de referenciar que é possível observar claramente que as reformas económicas não teriam o sucesso alcançado se não fosse intensificada a modernização do sistema educacional em todos os níveis.

4.3.1.4 - Estruturas Portuárias Chinesa

Os portos desempenham um papel fundamental no processo de desenvolvimento industrial, não é por acaso que na abertura económica chinesa estes mereceram uma atenção especial. Como o comércio exterior não era prioridade para a China antes da abertura económica ocorrida em 1979, os portos encontravam-se num estado precário. Para se ter noção da precariedade em que os portos chineses se encontravam, refira-se que para se descarregar um graneleiro, operação que demora entre cinco a seis dias nos portos modernos, nos burocratizados portos chineses demoravam em média 26 dias. Observando o estado de calamidade dos portos, aliado à consciência da importância que eles representariam para o crescimento económico do país, o Governo resolveu investir. A forma encontrada foi direcionar os investimentos internacionais e privados principalmente de empresas americanas e japonesas para esse setor (Loureiro 2007).

Devido à necessidade de altos investimentos para a modernização dos portos, ocasionados pela abertura da economia em 1979, a administração portuária que até então era centralizada no Governo através do Ministério das Comunicações, passou em 1984 por um processo de descentralização das responsabilidades, passando a ter o envolvimento dos Governos locais

²⁹ Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura

(municipais). Assim, os municípios passaram a ter responsabilidades como autoridades portuárias (Lacerda, 2005).

“Com o objetivo de modernizar o sistema portuário para possibilitar o desenvolvimento do país, em 1990 foram criadas 13 zonas francas, livres de impostos e direitos aduaneiros, algumas delas dentro das próprias ZEE, como em Shenzhen, Xiamen, Shantou e Haikou, na ilha de Hainan. Além de propiciarem total isenção não só de impostos aduaneiros, mas de qualquer outro tributo, para importação e exportação, fabricação e montagem de equipamentos, estas ZF permitem a livre movimentação de moedas estrangeiras, bem como a integral e imediata remessa de lucros para o exterior” (Loureiro, 2007).

Com esta estratégia o desempenho das exportações chinesas, segundo Subramanian e Kessler (2013) foi crescendo. A participação da China nas exportações globais de mercadorias aumentou de 1,8% em 1990 para 3,9% em 2000 para 11,2% em 2012. Alguns observadores preveem que até 2030, a China atinja os 15% das exportações globais de mercadorias, cerca do dobro da quota prevista para os Estados Unidos. No princípio da década 90 houve mudanças estruturais nas exportações de produtos. Os produtos de menor valor acrescentado, como vestuário e acessórios de vestuário deram lugar a produtos de maior valor agregado, como equipamentos eletrónicos, computadores e equipamentos de telecomunicações. As características das exportações da China assemelhavam-se, segundo alguns autores, às características de um país com um nível de rendimento *per capita* três vezes superior (Rodrik, 2006).

O setor rural colocou a China em posição de destaque na produção agrícola. Não seria surpreendente a supremacia da produção agrícola chinesa se não fosse o facto de a China possuir somente 9% de solo arável e mesmo assim ser responsável pela alimentação de 22% da população mundial. É a maior produtora mundial de frutas e líder na produção de cereais. Em função deste processo o Governo percebeu que seria impossível o desenvolvimento do comércio exterior com os portos no estado em que se encontravam, sem calado, sem equipamento, sem infraestruturas, o que gerava operações lentas e dispendiosas.

4.3.2 - Brasil

Segundo a bibliografia, o Brasil antes dos anos 70 não apresentava uma política global no contexto da qual fossem estimulados setores específicos, no entanto, adotava uma política para fomentar o desenvolvimento industrial através de órgãos descentralizados. A Direção Geral de Política Económica é da responsabilidade do Conselho do Desenvolvimento Económico (CDE) (Driscoll e Behrman, 1984). O CDE brasileiro determina a implementação de políticas que recomendam:

- Instrumentos que incluam incentivos fiscais às importações de bens de capital;
- Financiamento das exportações de artigos manufaturados;
- Incentivos específicos a setores selecionados tais como: construção naval, petroquímica e siderurgia, e financiamento de capital à indústria em geral;

- Criação de infraestruturas e promoção de empresas estatais em determinados setores incluindo energia, mineração, metalurgia e produtos químicos.

Em meados dos anos 70 foram estabelecidos objetivos para uma política industrial clara. Para proporcionar a implementação dos instrumentos definidos foram adotados os seguintes critérios.

- Industrialização por via da substituição de importações;
- Expansão potencial das exportações;
- Descentralização regional da localização da indústria;
- Propriedade brasileira adequada de capital de equidade;
- Capitalização adequada para atender às necessidades de capital fixo e circulante;
- Uso intensivo de *inputs* e matérias-primas internas;
- Uso dos processos tecnológicos apropriados para fomentar o desenvolvimento setorial e regional;
- Cumprimento de requisitos de proteção ao meio ambiente.

4.3.3 - Coreia do Sul

De entre os países emergentes destaca-se, quanto às estratégias de desenvolvimento implementadas durante o período de industrialização orientada para a exportação (1962-80) a Coreia do Sul. Refere-se aqui que a rápida industrialização foi conseguida por meio de acordos comerciais e políticas industriais.

- Em 1962 a Coreia lançou o seu plano quinquenal de desenvolvimento económico que vinculou o seu progresso industrial à exportação de produtos manufaturados. Esta orientação exigiu uma atenção cuidadosa da estrutura industrial do país, proporcionando uma aceleração na transição de sociedade agrária para recém-industrializada (Behrman, 1984). O autor constata ainda que a necessidade de transição fez parte de uma política de industrialização que visava estimular toda e qualquer atividade industrial exequível. Só mais tarde o país virou a sua atenção para setores industriais específicos. No processo de industrialização, foram escolhidas algumas atividades específicas como: a siderurgia, a construção naval e a metalurgia, entre outras (Driscoll e Behrman, 1984). Sanghoo Ahn (2013) apresentou um estudo que aborda os princípios do desenvolvimento do país destacando 4 fases:
- Substituição da importação (Década de 50): sendo um dos países mais pobres do mundo na década de 50, foram tomadas medidas de prospeção industrial de substituição das importações. Nestes anos o país ainda dependia fortemente da ajuda externa, 50% das despesas públicas, 70% das despesas de importação, moeda nacional sobreavaliada e regulada pela importação, havia sérias dificuldades na aquisição de moeda estrangeira para investimento;

- Promoção da exportação (década de 60): com base no primeiro plano de desenvolvimento económico, a estratégia para a década de 60 foi a expansão rápida das exportações, tendo sido implementada uma política forte de promoção da exportação culminando com a criação de uma agência de Promoção Comercial da Coreia Korea Trade Agency (KOTRA));
- Promoção de Hardware Compatibility List (HCL) Década 70: um projeto liderado pelo Governo com objetivo de promover a indústria militar para autodefesa, responder a um maior protecionismo nas indústrias ligeiras, conseguir a substituição das importações em bens de capital. Quanto ao setor privado as abordagens privilegiaram empréstimos a longo prazo com taxas preferenciais e benefícios fiscais, investimento público em capital humano e infraestruturas;
- Estabilização e liberalização (década 80): nesta época ocorreram mudanças drásticas nas orientações das políticas do crescimento à estabilidade, do Governo à liderança do setor privado; estabilização macroeconómica, programa abrangente de estabilização económica (1979), racionalização industrial, liberalização financeira e abertura do mercado. O quinto plano, lançado em 1980, foi o primeiro a incorporar os conceitos de política industrial. Neste plano a estratégia foi focalizar-se nos desequilíbrios estruturais na economia para deixar que os mercados competitivos sinalizassem as prioridades para o investimento, o Governo recuou no seu papel de escolher a indústria estratégica para a promoção e ajuda. Estabelece diretrizes amplas, no contexto das quais deveriam ser realizados os investimentos.

4.4 - Mecanismos e Coordenação Angolana

A experiência do desenvolvimento da política industrial em Angola teve maior expressão após a assinatura dos acordos de paz.

O Governo possuía um plano interno para dinamização da diversificação da economia com base em incentivos ao setor industrial. O ano 2010 foi aquele em que o Ministério da Indústria pôs em prática a criação de projetos fabris têxteis, de produção de café, alimentícios, de materiais de construção civil, de moagens e serrações.

Este plano teve como objetivo diminuir o índice de dependência do setor petrolífero. Em 2010 o Governo Angolano através do Ministério da Indústria prometeu trabalhar com as indústrias do meio rural, num apoio a um programa de comercialização, iniciativa do Ministério do Comércio, o programa PAPAGRO³⁰. No plano estratégico do Governo Angolano no período pós-guerra, constava ainda a construção de polos industriais, embora até a data desta investigação estes continuem a apresentar sérias deficiências em algumas Províncias. Na construção de infraestruturas foi estimado um investimento de 25 a 50 milhões de dólares norte-americanos. O Governo esperou

³⁰Programa de Aquisição de Produtos Agro-pecuário implementado em 2015

que com este investimento fosse gerado um crescimento constante que impulsionasse o arranque da atividade empresarial e dinamizasse o empreendedorismo.

Até 2013 o executivo mostrou disponibilidade financeira para investir em mais de metade dos projetos acima referenciados. Embora a um ritmo desacelerado. Constatou-se, no entanto ao longo desta investigação a implementação do polo de Cabinda, do Soyo (Zaire), de Lucala e Dondo (Kwanza Norte), Cunge (Bié) e Caála (Huambo), parte dos nove a criar no âmbito do programa executivo de desenvolvimento do período pós-guerra.

A política industrial de Angola enquadra-se numa estratégia de longo prazo e no contexto de princípios e ações inseridos na Estratégia de Reindustrialização de Angola.

A perspetiva geral mais próxima que se tem é a de um desenvolvimento industrial acelerado e ordenado, assente num modelo centrado nos seguintes propósitos:

- Recuperação e desenvolvimento das atividades produtivas;
- Recuperação e criação de infraestruturas materiais;
- Reconstituição e ampliação do capital humano nacional;
- Desenvolvimento tecnológico;
- Enquadramento e reforço do setor privado;
- Reforço institucional do Ministério da Indústria.

Tal como em qualquer país, existem setores prioritários para a dinamização da indústria em Angola. Pode-se considerar desde a assinatura dos acordos de paz que se têm vindo a elaborar e a implementar mecanismos de coordenação de políticas industriais que interagem entre vários ministérios conforme documentado na tabela 4.4.

Tabela 4.4 - Mecanismos de Coordenação das Políticas e Estratégia Empírica de Angola

Ministério de Geologia e Minas e Industria	Coordena o licenciamento industrial para atividade industrial e alvarás; concursos públicos; isenções de impostos
Ministério da Economia e Finanças	Promove o emprego dos recursos públicos de modo eficiente e eficaz no interesse do desenvolvimento sustentado integrado nacional e da integração regional num quadro de estabilidade macroeconómica; promove e fomenta a atividade económica em condições concorrenciais de mercado; promover a equidade na distribuição do rendimento nacional através da redistribuição pela implementação de políticas fiscal e de rendimentos.
Ministério do Comércio	É o órgão do Governo responsável pela elaboração, execução, supervisão e controlo de política comercial, visando regular e disciplinar o exercício da atividade do comércio, promover o desenvolvimento do ordenamento e modernização das infraestruturas comerciais.
Ministério de Ensino Superior	Tem como missão propor e coordenar a implementação das políticas para o desenvolvimento do Ensino Superior, bem como conceber os modos de organização, funcionamento, execução e avaliação das atividades de ensino, investigação científica e extensão
APIEX Agência para a Promoção do Investimento e Exportação de Angola	Em Função da realidade económica de Angola procura apoiar no ajustamento das políticas do investimento privado, desburocratização do procedimento para admissão do investimento e adequação do sistema de incentivos e benefícios fiscais e aduaneiros, à dinâmica económica do país. or outro lado, apoiar o crescimento de uma economia diversificada e estável, que permita que Angola participe de forma expressiva e competitiva na economia global. Em suma procurar captar o investimento privado, promover as exportações, apoiar à internacionalização das empresas angolanas e recolher e difundir informação.
Banco do Desenvolvimento de Angola (BDA)	Uma instituição financeira criada pelo Governo de Angola com objetivo de reestruturar a economia e permitir uma maior coordenação do ciclo produtivo do país.
Associação Industrial de Angola (AIA)	Tem como função zelar pelos interesses das empresas privadas e servir de elo de ligação entre o Governo e setor industrial

Para se conseguirem atingir os objetivos, o Conselho dos Ministros elaborou um plano estratégico no qual definiu fontes de financiamento que podem ser internas e externas e promulgou três leis

de “dinamização económica”: a Lei de Bases do Investimento Privado (LBIP)³¹, que estabelece os requisitos para o investimento direto, nacional e estrangeiro. a realizar em Angola; a Lei sobre os Incentivos Fiscais e Aduaneiros ao Investimento Privado³² que autoriza os incentivos geralmente concedidos a projetos de investimento privado aprovados ao abrigo da LBIP; e a Lei das Sociedades Comerciais³³, que estabelece as regras a que se deve obedecer na constituição de sociedades em Angola (Bitebe, 2011).

4.4.1 - Proposta Empírica para Industrialização Angolana

No contexto atual de Angola, e após uma investigação no setor industrial e no do empreendedorismo, apresentam-se algumas propostas empíricas. Embora desde o tempo colonial até à atualidade, existam traços de uma estrutura industrial, constata-se também a existência de uma quebra substancial devido ao processo de descolonização, da guerra civil que assolou o país durante três décadas e da própria crise no mercado internacional que afetou a estrutura económica Angolana.

Desta feita, as novas economias orientadas pelo conhecimento global atravessam momentos difíceis, sendo tanto as empresas como as autoridades dos próprios países confrontadas com algumas dificuldades. Conforme se viu nos capítulos anteriores, as numerosas atividades do Governo de facto ajudam a dar forma à estrutura industrial de Angola. Para além disto, o Governo tem estado a dar passos significativos em termos do desenvolvimento através de incentivos fiscais e da abertura do mercado. Importa ainda evidenciar os esforços para equilibrar o funcionamento normal do tecido industrial e empresarial do território.

4.4.1.1 - Princípio da Estratégia de Reindustrialização

A reindustrialização pode assentar em vários modelos como os expostos em pontos anteriores. Um exemplo que se pode citar é a política do Governo dos Estados Unidos, em que as decisões de localização internacional cabem às multinacionais e a outras empresas privadas, em resposta apenas a sinais de mercado, cabendo ao Governo estabelecer as regras do jogo.

4.4.1.2 - Uma Angola Reindustrializada e Sustentável

Na Angola do séc. XXI, tanto a indústria como o comércio serão marcados por grandes mudanças. O mercado global é uma realidade e as economias dos países são constantemente desafiadas pelas novas tecnologias. Neste contexto, é aconselhável que o Governo Angolano procure desenvolver o país no caminho da economia do conhecimento global através de uma sociedade sustentável, isto

³¹ LBIP - Lei 11/03, de 13 de Maio de 2003.

³² Lei 17/03, de 25 de Julho de 2003.

³³ Lei 1/04, de 13 de Fevereiro de 2004).

é, através de uma sociedade que coloque a ênfase nos valores humanos e que assente num espírito de solidariedade (Bitebe, 2011).

Uma indústria e um comércio competitivo são extremamente importantes para uma sociedade sustentável já que, ao conseguirem uma eficácia acrescida, constituem a base necessária para investir no futuro através do aperfeiçoamento das competências e da inclusão social. Na competição deste “novo mundo” o acesso às matérias-primas e ao capital não serão tão decisivos como o foram no passado. As competências, o conhecimento e a criatividade serão os fatores decisivos e eliminatórios.

Na verdade, para crescer é preciso caminhar para um novo tipo de sociedade que trabalhe de forma diferente da sociedade industrial tradicional, tal como a conhecemos. Uma estratégia de reindustrialização fundamentada numa economia globalizada e baseada em conhecimento e I&D, defrontará vários desafios para a dinamização industrial.

O Governo da Dinamarca define 6 grandes desafios para o desenvolvimento industrial no seu relatório de 2009/2010 intitulado “Denmark’s National Reform Programme First Progress Report”. Desafios que podem servir de base à investigação:

- As novas condições nos mercados globais;
- A dinâmica do mercado europeu;
- As tecnologias de informação e a internet;
- Os novos “marcos” científicos e tecnológicos;
- Os consumidores críticos;
- As exigências acrescidas no mercado do trabalho.

Sabe-se que Angola não faz parte da União Europeia, nem possui capital humano especializado ou preparado para encarar este desafio, o que significa que a realidade da Dinamarca é substancialmente diferente da de Angola.

Também se reconhece que grande parte dos modelos de desenvolvimento industrial atrás estudados diferem dos que podem vir a ser preconizados para o desenvolvimento Angolano no âmbito deste trabalho. Importa, no entanto, compreender o que de melhor se tem feito no mundo para que, com base nos estudos efetuados se possam apresentar sugestões sustentadas para um modelo de desenvolvimento Angolano. É possível, no entanto, por comparação com os estudos analisados, encontrar pontos comuns entre os planos de desenvolvimento e os pontos patente nos projetos do Governo. Tais como:

- Novas condições nos mercados, tecnologia de informação,
- Construção de uma unidade de investigação científica,

- Criação de uma instituição que defenda os interesses do consumidor Angolano que é o Instituto Nacional de Defesa do Consumidor (INADEC).

Quanto à implementação parece ser fundamental a criação de uma base sólida na educação e na formação traduzindo-se em conhecimento técnico e científico e na aposta em I&D. Ainda que, seja prematuro nesta fase do trabalho parece evidente que a médio e longo prazos o desenvolvimento sustentado da economia requer o prosseguimento de um conjunto de objetivos específicos e interligados, nomeadamente:

- Apoiar a valorização dos recursos naturais;
- Contribuir para o equilíbrio das trocas com o exterior;
- Participar na satisfação das necessidades básicas da população;
- Promover o desenvolvimento de tecnologias que privilegiem o uso intensivo da mão-de-obra.

Valorização dos Recursos Naturais

Face aos recursos naturais existentes nos Países Africanos, em particular em Angola, é fundamental promover a reabilitação da produção e comercialização agrária, de modo a oferecer um quadro dinâmico e atrativo para o desenvolvimento industrial baseado nas sinergias produzidas por fortes ligações intersectoriais. Esses recursos compreendem, principalmente, os de origem agrícola, florestal, pesqueira, mineral e energético e ainda o enorme potencial que decorre da posição geoeconómica do país, valorizada pelos corredores de desenvolvimento exemplo Lobito, baixo Congo. No prosseguimento deste objetivo deve-se procurar:

- Desenvolver as relações intersectoriais;
- Aumentar o valor acrescentado nacional;
- Diversificar o tecido industrial, com a exploração de recursos até agora não aproveitados industrialmente;
- Desenvolver vantagens comparativas e competitivas que assentem na disponibilidade dos recursos naturais e geoeconómicos.

Equilíbrio das Trocas com o Exterior

A globalização da economia mundial está a alterar drasticamente as condições existentes nos mercados para as empresas. A competição das empresas estrangeiras torna-se cada vez mais feroz, a pressão nos preços é uma constante, e as exigências dos consumidores em qualidade e inovação são crescentes. Estes padrões manter-se-ão e intensificar-se-ão nos próximos anos enquanto a Europa e a América continuarem a procurar os países Africanos para o seu equilíbrio económico.

Na verdade, quanto a esta realidade, Angola despertou, tendo definido planos estratégicos para reduzir o desequilíbrio das trocas com o exterior. É fundamental recordar que este princípio tem

benefícios na participação da indústria no esforço global do equilíbrio das relações com o exterior, gerar e economizar divisas, ajudando:

- A recuperação e a melhoria das indústrias tradicionais de exportação;
- O desenvolvimento das indústrias com potencial exportador;
- A substituição de importações, sobretudo ao nível dos fatores de produção que possam ser produzidos localmente.

Participar na Satisfação das Necessidades Básicas

A erradicação da pobreza sempre foi o objetivo central das políticas económicas do Governo e o desenvolvimento rural assume-se como uma área determinante. Neste sentido, só o fomento de setor industrial pode contribuir para a satisfação das necessidades básicas das populações e do desenvolvimento. A prossecução deste objetivo implica que se atribua prioridade às indústrias que promovam:

- A oferta de bens de consumo essenciais, de meios de produção e de consumo, tais como utensílios de trabalho agrícola e outros fatores de produção que induzam a melhoria dos rendimentos do trabalho agrícola contribuindo, assim, para o desenvolvimento rural;
- A criação direta ou indireta de emprego e a qualificação crescente da força de trabalho;
- O desenvolvimento de micro, pequenas e médias indústrias, pois estes segmentos representam um grande potencial de produção no tecido industrial do país;
- A produção de matérias-primas e auxiliares, infraestruturas e equipamentos.

Promover o Desenvolvimento de Tecnologias e Uso Intensivo da Mão-de-obra

O desenvolvimento das tecnologias afetará a nossa vida durante o séc. XXI. A sociedade estará toda ligada através de um “sistema nervoso eletrónico”, por isso é importante para Angola no contexto da diversificação de economia acompanhar este desenvolvimento, ao nível da criação e reforço de competências internas de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (I&DT) e da valorização de I&DT, com o objetivo de:

- Intensificar o esforço empresarial de Angola em I&D;
- Criar novos conhecimentos com vista a aumentar a competitividade das empresas Angolanas;
- Promover a inserção das empresas em redes internacionais de conhecimento, estimulando a criação e endogeneização de novos conhecimentos indutores de novas oportunidades económicas e de desenvolvimento;
- Promover a cooperação e o desenvolvimento de projetos de I&D entre as empresas e várias entidades nacionais e internacionais;

- Estimular a demonstração, a disseminação e a transferência de tecnologia para o setor empresarial.

4.5 - Conclusão

Pode-se concluir que o grau de sucesso obtido pelos países industrializados, resultou de diferentes estratégias com maior ou menor intervenção do Estado. A Alemanha, teve menos intervenção que o Japão e a França (Behrman, 1984). Também se pode concluir que o Japão e a Alemanha tiveram mais êxito do que a França na eliminação de setores que estivessem em declínio, na aceleração de setores de alta tecnologia, na transferência de recursos e atividades industriais para os ramos de alta tecnologia e no aumento da sua competitividade internacional. O sucesso destas estratégias assentou nos seguintes pontos:

- Aceitação geral das regras do jogo;
- Lealdade às companhias e aos seus interesses e objetivos por parte dos empregados e do Governo;
- Limitação autoimposta para manter os salários em linha com a produtividade;
- Diálogo constante entre Governo, empresas e trabalhadores;
- Ausência da necessidade de legislação ou controlo para obter bom desempenho da empresa;
- Flexibilidade e boa vontade para reagir a pressões mutáveis e a condições ambientais, em vez de insistência na aplicação de políticas ou planos fixos.
- Alinhamento dos interesses da administração das empresas com os interesses nacionais, levando as primeiras a sentirem-se responsáveis pela manutenção do sistema socioeconómico e político.

É importante referir que até à data desta investigação, conclui-se que a política do Governo se centrou na angariação de fundos para o financiamento de projetos definidos nos planos que foram selecionados, principalmente a intervenção na reabilitação de infraestruturas, na fortificação da produção agrícola e na dinamização de setor privado em equipamentos e instrumentos agrícolas, apoio à indústria da madeira, cerâmica, produção de artefactos e de cimento (Bitebe, 2011). Neste período verificou-se um progresso no país, embora a maioria do investimento se tenha concentrado na Capital do País.

No entanto, deve-se realçar que as políticas implementadas por países fortemente e recentemente desenvolvidos ou industrializados não conheceram apenas sucessos, houve também insucessos, que foram ultrapassados através de uma melhoria contínua e principalmente no cumprimento dos desafios traçados, isto é, rigor no funcionamento das instituições públicas tais como:

- Banca, tribunais, educação e administração pública.

Pode-se citar o exemplo do Japão e da Alemanha que acrescentaram recursos públicos para acelerar o desenvolvimento. O Brasil por sua vez usou instrumentos de políticas de incentivos fiscais às importações de bens de capital e o financiamento das exportações de artigos manufaturados.

O estudo efetuado neste capítulo aponta para a necessidade de Angola apostar nas empresas de Investigação e Desenvolvimento e fortificar o elo de ligação entre as empresas e os departamentos de investigação das Universidades, sob pena de não conseguirem alcançar um desenvolvimento sustentável e credível. Esta afirmação está sustentada nas estratégias das melhores economias do mundo, tais como a França, a Alemanha o Japão a China e a Coreia. O ponto de partida está na disponibilização de fundos para financiar os projetos de I&D.

Outro aspeto relevante foi a análise do sucesso da industrialização do parceiro económico de Angola que é a China, testemunhada com deslocações frequentes àquele país. A China é hoje uma potência tecnológica que vai muito além da imagem inicial depreciativa com que se olhavam os produtos aí produzidos.

Pelo trabalho desenvolvido até ao momento parece ter sido importante para o desenvolvimento de muitos países a criação de Zonas Francas. Em muitos casos revelaram-se espaços de atração de investimento estrangeiro. É um exemplo que pode ser adotado em Angola, para o desenvolvimento da Província de Cabinda, ou outras que tenham as mesmas características.

Capítulo V - Caracterização, Apresentação e Discussão de Resultados

Neste capítulo caracteriza-se a Província de Cabinda, apresentam-se e discutem-se os resultados de pesquisa e por último propõe-se um modelo de desenvolvimento. Nos pontos que se seguem, levou-se em consideração toda a pesquisa efetuada, as questões colocadas nos questionários e as entrevistas informais efetuadas. Em síntese integrou-se a informação recolhida através de pesquisa bibliográfica com a obtida através dos inquéritos o que permitiu obter um conjunto de informações integradas.

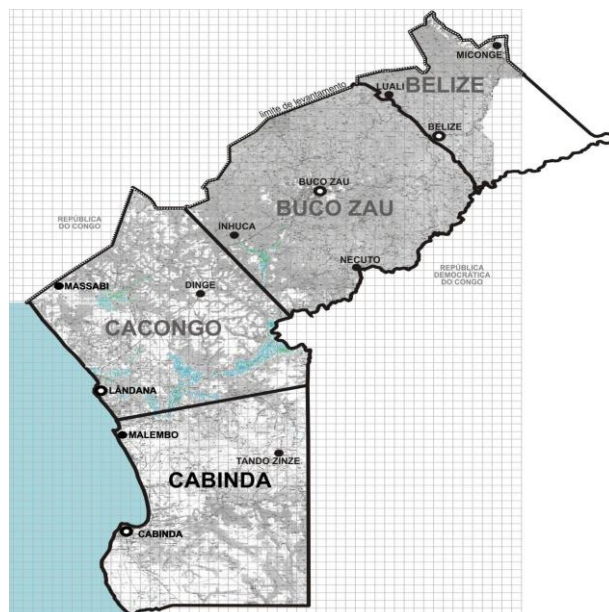
“Na verdade, a maior obra de Deus é a criação do homem e rodeá-lo de bens para sua sobrevivência, portanto estamos perante uma grande vontade marcante do Criador. Agora, o homem deve assumir a vontade manifestada por Ele e saber aproveitar tudo que Deus meteu à nossa disposição pois ele não é culpado pelas nossas falhas...”

José Maria Muana Mbuka, 2017

5.1 - Caracterização da Província de Cabinda

A Província de Cabinda situa-se a Norte do território de Angola, constituindo uma parcela descontinuada do País pela foz do rio Congo e por uma faixa de cerca de 40 km da República Democrática do Congo, ocupando uma área de 7.283 km²; é limitada a Norte e a Nordeste pela República do Congo (Brazzaville), a Este e a Sul pela República Democrática do Congo e a Oeste pelo Oceano Atlântico, ver a figura 5.1.

Figura 5.1 - Mapa da Província de Cabinda



Fonte: PDPC-2013

Cabinda tem uma divisão administrativa constituída por 4 Municípios e 12 comunas. Conforme a tabela 5.1, onde é evidente a área de cada município.

Tabela 5.1 - Divisão administrativa de Cabinda

Municípios	Comunas	Área (Km ²)
Cabinda	Cabinda; Tando Zinze; Malembo	2.340
Cacongo	Lândana; Massabi; Dinge	1.732
Buco-Zau	Buco-Zau; Inhuca; Necuto	2.115
Belize	Belize; Lualaba; Miconge	1.096
Total		7.283

Fonte: Adaptado de PDPC, 2013

5.1.1 - Vegetação e Relevo em Cabinda

A Província de Cabinda de acordo com o seu plano de desenvolvimento (PDPC2013) da autoria do Governo local, apresenta diversidade de relevo, indo das zonas baixas junto ao Oceano Atlântico até 839 m de altitude no Morro de Sanga, no município de Belize, a norte da Província. Em termos climáticos, insere-se no tipo equatorial, com precipitações médias anuais superiores a 1.200 mm e temperaturas médias anuais que variam entre 18° e 31°C. Na Província ocorrem duas estações climáticas: período chuvoso com duração entre seis meses - no litoral - e sete meses - no interior - e o período seco - no resto do ano. Os valores elevados de humidade especialmente no interior, são responsáveis pela presença de vastas áreas de floresta densa e húmida, com a seguinte classificação:

- Húmida de nevoeiros - chamada de Alto Maiombe - que está a uma altitude que varia entre 350 e 600 m, predominando na região de Belize;
- Húmida - chamada de Baixo Maiombe - que ocupa a maior área de florestas da Província e está localizada, principalmente, na região de Buco-Zau, com altitude entre 100 e 350 metros;
- Mista e savana - que ocupa a área litoral baixa e arenosa, com áreas pantanosas. Inicia-se a Norte na região de Massabi e termina a Sul, junto à fronteira com a República Democrática do Congo, com altitude entre o nível do mar e 100 metros.

5.1.2 - Hidrografia

Considera-se que a Província está localizada numa área privilegiada do continente Africano, sendo banhada por quatro bacias hidrográficas - Chiloango, Lubinda, Lulondo e Lucola - Cabinda possui cursos de água espalhados em todo seu território o que facilita os processos de irrigação³⁴. A Província é dividida em duas regiões geomorfológicas principais, uma no litoral e outra no interior. A primeira zona tem relevo plano, ligeiramente ondulado, com lagoas e a foz pantanosa nos principais rios. A maior parte da faixa litoral é fragmentada, com penínsulas e baías de diferentes tamanhos, geralmente abertas para o Norte-Nordeste. Nesta região estão os rios Chiloango, Lubinda, Nfubo, Lulondo Lucola e Nama³⁵. A segunda região morfológica caracteriza-se por altitudes que ultrapassam os 400m, onde estão os rios Luali, Loango e Lombe, que formam a rede hidrográfica do rio Chiloango. Dos 7.105 Km² de área, excluindo-se lagoas e rios, cerca de 64% do território é formado por terras potencialmente aráveis, conferindo à região boas condições de partida no domínio da produção agrícola³⁶.

³⁴ Ver as imagens no anexo

³⁵ Plano de Desenvolvimento da Província de Cabinda, 2013/2017

³⁶ Idem

5.1.3 - População

Tal como em qualquer uma das Províncias de Angola, quando se trata de dados demográficos encontram-se informações divergentes. No decorrer deste estudo encontraram-se estimativas diferenciadas quanto à população. O Governo da Província no seu relatório sobre o desenvolvimento de Cabinda 2013/2017, estima uma variação populacional de 298,9 mil habitantes. De acordo com os censos realizados em 2014 a população de Cabinda era de 688.265 habitantes. Estes dados são relevantes pois grandes variações populacionais induzem a um risco elevado na definição de políticas sociais e mesmo económicas. Realce-se que a região de Cabinda é dada a grandes acontecimentos migratórios, seja pela via da instabilidade nos países vizinhos, seja pela via da atração económica que exerce. Os dados apurados permitem concluir que a variação foi significativa de 1984 a 2002 conforme se pode ver na figura 6.2. Realce-se, contudo, que os dados atuais apontam, de acordo com os censos de 2014, para 688.265 habitantes.

Tabela 5.2 - Evolução populacional de Cabinda de 1984 - 2014

UNIDADE TERRITORIAL	POPULAÇÃO RESIDENTE		
	1984	2002	2014
Província de Cabinda	105.784	228.233	688.265
Município de Cabinda	63.344	160.380	598.210
Município de Cacongo	12.306	18.070	36.778
Município de Buco-zau	17.355	34.521	33.843
Município de Belize	12.779	15.262	19.454

Fonte: Adaptado de PDPC, 2013 e Censo 2014

5.2 - Empreendedorismo e Indústria Transformadora em Cabinda

Neste subcapítulo procura-se analisar o estado da indústria transformadora e do empreendedorismo no enclave Cabinda, numa perspetiva qualitativa, procurando compreender de que forma foram aplicados os instrumentos de crédito: BUE, Angola Invest, Fundo Fica, entre outros programas do Governo local.

5.2.1 - Empreendedorismo

Ao longo desta investigação o único plano, encontrado, idealizado pelas autoridades provinciais para apoio ao empreendedorismo foi o projeto FICA, os restantes projetos existentes são da autoria de Governo central. Projetos como o BUE e o Angola Invest, são instrumentos idealizados pelo Governo Angolano no sentido de apoiar e impulsionar o desenvolvimento da economia. Para uma maior compreensão passa-se a analisá-los:

FICA - Fundo de Incentivo ao Investimento em Cabinda: É um Instrumento assinado entre Governo da Província de Cabinda, Banco Angolano de Investimento (BAI) e o Ministério das Finanças em 2008, tendo como objetivos:

- Promover ganhos de competitividade, reforço da capacidade técnica e tecnológica e modernização das estruturas físicas.
- Contribuir para o desenvolvimento da Província, incentivar a criação de novas empresas, desenvolver serviços e a cadeia de valor logística de mercadorias;
- Promover marcas e formação profissional dos recursos humanos e o emprego.

Foram selecionadas áreas de investimentos, a agricultura, a pecuária, as pescas, o comércio, a construção civil, a indústria, os serviços, os transportes, o turismo, o ambiente e as energias renováveis.

Foi um projeto idealizado em 2008, com um orçamento de 30.000.000 USD. Um ano depois 81 projetos tinham sido remetidos à direção do FICA dos quais, de acordo com a informação recolhida, foram aprovados 4,9% em 2009³⁷.

Atualmente, segundo o jornal de Angola na edição de trinta de outubro de dois mil e dezasseis, o Governo da Província e o Banco Angolano de Investimento, reformularam a política de financiamento, focando-se em 2017 nos sectores da indústria transformadora, das pescas, agropecuária e agricultura, com um orçamento de 15.000.000 USD.

BUE - Balcão Único do Empreendedor: Através do Banco de Comércio e Indústria (BCI) promoveu-se o empreendedorismo com recurso a microcrédito. Este programa, para além da dinamização do empreendedorismo, tem ainda como finalidade a desburocratização de atos de constituição e licenciamento de micro e pequenas empresas, de modo a transformar as atividades económicas informais em atos de comércio formais.³⁸ São consideradas microempresas (MC), aquelas que empreguem até 10 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual não superior a 250 mil dólares³⁹. As pequenas empresas (PQ), são aquelas que empregam entre 10 e 100 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual compreendida entre 250 mil dólares e 3 milhões de dólares⁴⁰.

As competências do BUE são:

- Prestar todas as informações requeridas pelos interessados no âmbito da sua finalidade;
- Emitir o certificado de admissibilidade;
- Celebrar escritura pública, nos casos que forem necessários;
- Proceder ao registo estatístico das empresas e das firmas registadas;
- Proceder à publicação das empresas constituídas no Diário da República;

³⁷ Para mais informações consultar www.macauhub.com.mo, consultado aos 16/08/2016 as 15h16

³⁸ Decreto Executivo Conjunto n.º 116/13 de 23 de Abril.

³⁹ Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro de 2011.

⁴⁰ Idem

- Atribuir o número de contribuinte;
- Proceder à cobrança de taxas e de emolumentos nos termos da legislação em vigor;
- Exercer outras funções que lhes sejam atribuídas por lei.

Os dados quantitativos referentes aos empreendedores beneficiários não foram facultados, pelo que não se conseguiu apurar o número exato junto da instituição gestora do projeto. Idealizado em 2012 e com maior enfoque em 2013 até a data da conclusão deste trabalho de investigação não foi possível apurar qualquer resultado oficial do projeto BUE em Cabinda, nem tão pouco encontrar os empreendedores beneficiários. Um dos graves erros cometido neste projeto parece ter sido a sua atribuição ao Ministério da Justiça como responsável pela gestão. Em Cabinda não são conhecidos resultados práticos deste projeto pelo que se considera que a sua implementação tenha tido um alcance muito reduzido, se não mesmo nulo.

Angola Invest - O Angola Invest foi um programa aprovado pelo executivo, nos termos da Lei 30/11 de 13 de setembro, Lei das micro, pequenas e médias empresas, o qual proporcionou aos empresários o acesso a créditos bonificados e incentivos fiscais a taxas de juros de 5% ao ano para um crédito máximo de 200.000 dólares para as microempresas. Para as pequenas e as médias empresas o financiamento variou entre 200.000 e 5.000.000,00 de dólares. As grandes empresas puderam candidatar-se a incentivos até ao valor de 500.000.000,00 de dólares.

Para terem acesso ao Angola Invest, as empresas devem ser certificadas pelo Instituto Nacional de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (INAPEM), 75% do capital social ser angolano e apresentar projetos ligados às áreas elegíveis:⁴¹.

- Indústrias transformadoras;
- Agricultura, pecuária e pesca;
- Serviços de apoio ao setor produtivo: transporte, interpostos logísticos, mecânica industrial;
- Hotelaria e turismo.

Em Cabinda, desde o início do projeto até à data, a informação existente revela que o INAPEM tem vindo a apoiar os empreendedores. Neste período foram registados ou certificados 275 novos projetos pela INAPEM, dos quais 2,54% foram aprovados e apoiados através de bancos comerciais a operarem no mercado.⁴²

5.2.2 - Indústria Transformadora

A atividade industrial pode ser definida economicamente como o conjunto de empresas que operam no mesmo ramo (Varum et al., 2016). A indústria transformadora é o setor em que ocorre a transformação de matéria-prima. Diferencia-se da extrativa porque a sua atividade consiste em modificar a matéria-prima, transformando-a em produtos acabados ou em produtos semiacabados

⁴¹ Ver em www.investirem.com, consultado no dia 16/08/2016 as 16h50/

⁴² Para mais informações ver em: www.angop.ao/angola/pt, publicação do dia 21Maio2015. Consultado no dia 16/08/2016 as 17h04

utilizados como matérias-primas por outros setores industriais. A indústria transformadora é usualmente dividida em dois grupos: bens de produção e bens de consumo⁴³.

Indústrias de bens de produção: A sua atividade consiste em produzir bens que servirão para a produção de outros bens ou como novas matérias-primas, máquinas e equipamentos industriais.

Indústrias de bens de consumo: A sua atividade consiste no fabrico de bens ou produtos para consumo direto da população. Esse tipo de indústria subdivide-se em:

- Indústrias de bens não duráveis (alimentos, tecelagem, roupas, calçados etc.)
- Indústrias de bens duráveis (automóveis, móveis, eletrodomésticos etc.).

A Indústria transformadora pertence ao setor secundário. O primeiro grande desenvolvimento da indústria transformadora deu-se na Europa partir do séc. XVIII, devido:

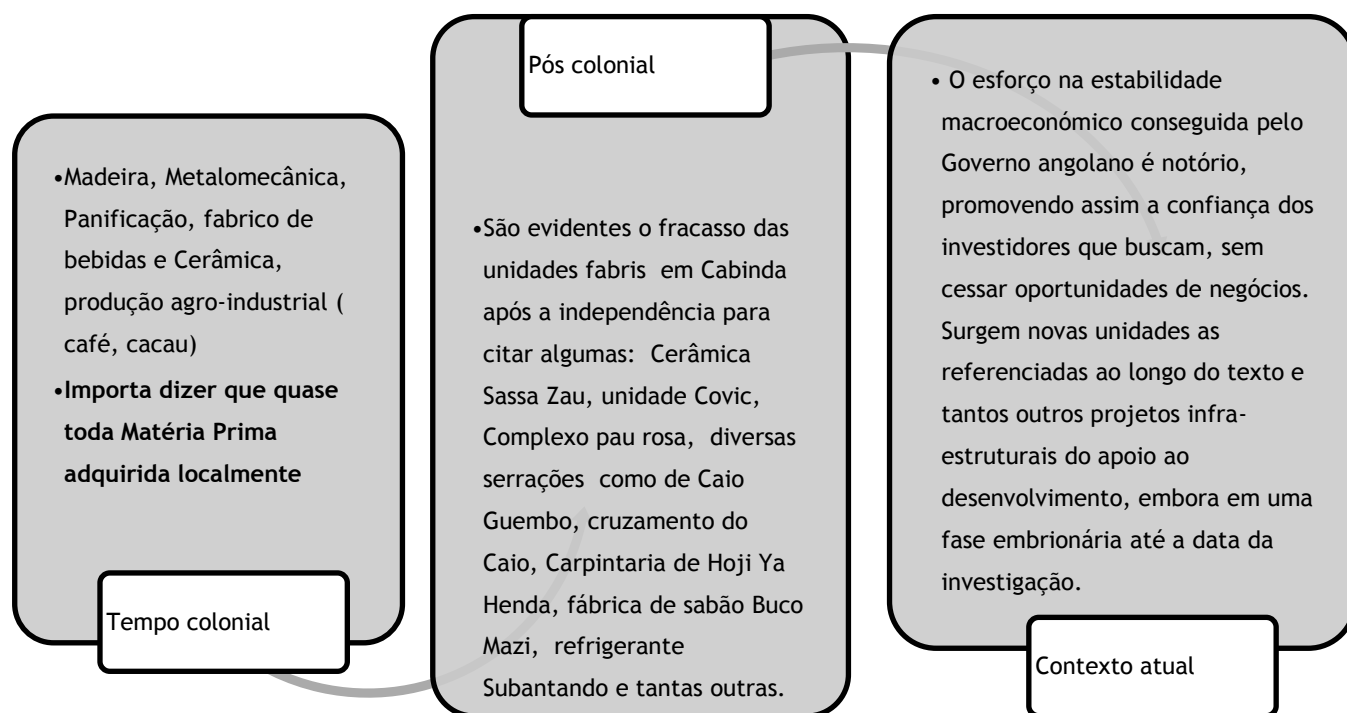
- À acumulação de capitais provenientes, sobretudo, das colónias (americanas, africanas e asiáticas).
- Às matérias-primas fornecidas também pelas colónias, que foram indispensáveis ao processo industrial.
- À abundância da mão-de-obra devido ao intenso êxodo rural para as cidades que cresceram rapidamente. O crescimento das cidades contribuiu também para a formação de grandes mercados consumidores que serviram de estímulo para o aumento da produção.

Este setor em Cabinda pode ser analisado em três períodos: colonial, pós-colonial e contexto atual, conforme se pode analisar na Figura 5.2.

Vale a pena salientar que após a assinatura do acordo de paz, foi notória a estabilidade macroeconómica conseguida pelo Executivo Angolano, promovendo assim a confiança dos investidores que buscavam oportunidades de negócios. Com este propósito foi idealizada a construção dos parques industriais de Malembo e Fútila embora a conclusão não tenha ainda data agendada até ao momento. No entanto, uma análise de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças com sigla em inglês SWOT de tecido industrial de Cabinda permitiu compreender a realidade que possibilitou a elaboração de uma proposta de um modelo de desenvolvimento.

⁴³ Bitebe (2016) - A Indústria Transformadora e Estratégia Sustentável para Escoamento dos Produtos: Perspetivas Qualitativa e Quantitativa em Cabinda - In encontro de engenharia e gestão industrial UBI (ENEGI2016)

Figura 5.2 - Análise de setor industrial em Cabinda



Análise SWOT do setor transformador em Cabinda

- **Forças:** Abundância de recursos naturais; Estabilidade política; Mão-de-obra abundante e barata, População jovem;
- **Fraquezas:** Dependência da matéria-prima do exterior; Dependência de mão-de-obra qualificada estrangeira (*Know-How*); Falta de maturidade industrial dos promotores locais; Sistema logístico ineficiente; Abastecimento de energia elétrica e água ainda ineficiente para a produção industrial;
- **Oportunidades:** Sensibilidade do Governo para a reorganização do tecido industrial nacional; a nova conjuntura económica do país; Proximidade da Província com dois países mais populosos, República Democrática do Congo e Congo Brazzaville.
- **Ameaças:** Falta de maturidade cultural; Descontinuidade de políticas de incentivo ao desenvolvimento; Especificidade da Província em relação ao resto de país.

5.3 - Apresentação e Discussão de Resultados

Durante este trabalho, e como referido na metodologia, foram efetuados inquéritos e analisados os seus resultados tendo como objetivo a elaboração de uma proposta sustentada para um modelo de desenvolvimento do empreendedorismo e da indústria transformadora em Cabinda.

5.3.1 - Caracterização Sociodemográfica da Amostra

Durante a investigação e de acordo com os diferentes contactos efetuados percebeu-se que os gestores públicos e empresários ou empreendedores foram os que maior sensibilidade e empenho demonstraram. Também os gestores ou funcionários de instituições financeiras, professores universitários e políticos, estes últimos tendo sido o grupo contactado onde se verificaram as maiores dificuldades, demonstraram alguma disponibilidade no preenchimento dos inquéritos embora com menor participação que o grupo atrás referido.

Na Tabela 5.3 é representado o universo populacional da amostra

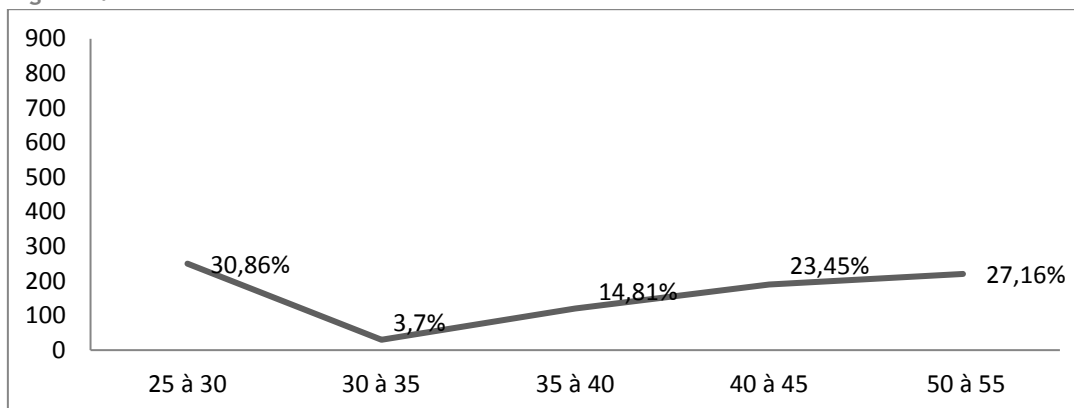
Tabela 5.3 - Universo Populacional e a Amostra

População Alvo	Número			% em relação à população	
	Destinatários	Recebidos		Destinatários	Recebidos
		Nº	%		
Gestores Públicos	300	170	56,7	21,4	21,0
Políticos	150	72	48,0	10,7	8,9
Professores Universitários/Investigadores	100	66	66,0	7,1	8,1
Empresários/Empreendedores	500	289	57,8	35,7	35,7
Gestores ou Fun. de Instituições financeiras	200	120	60,0	14,3	14,8
Outra	150	93	62,0	10,7	11,5
Total	1400	810			99,9

Alguns políticos limitaram-se a considerar o tema relevante e por razões alheias à investigação não tiveram uma participação dinâmica, tendo-se revelado o grupo alvo com o menor número de respostas 40%. Alguns professores, preferiram não entregar os inquéritos preenchidos, ainda assim foi o grupo alvo com a participação mais elevada. A primeira parte dos inquéritos referia-se às informações necessárias para caracterizar a amostra em termos sociodemográficos. Tendo por isso recolhido dados ligados à situação pessoal dos inquiridos nomeadamente, a idade, as habilitações literárias, a profissão e os mercados de atuação.

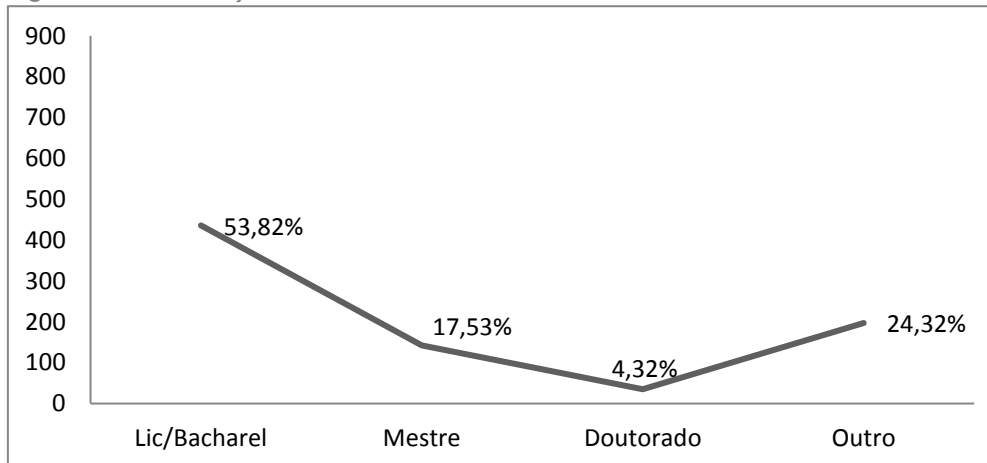
Relativamente à idade, os inquiridos distribuíram-se conforme representado da Figura 6.3. Pode-se verificar, pela sua análise, que os dois grupos etários com mais participantes foram os inquiridos com idades entre os 25 e 30 anos e entre os 50 e 55 anos, com uma incidência de 31% e 27% respetivamente. Entre os dois grupos destacados é interessante notar a tendência dos jovens com vontade de verem as coisas mudar em Angola e os mais velhos a testemunharem as suas experiências.

Figura 5.3 - Idade



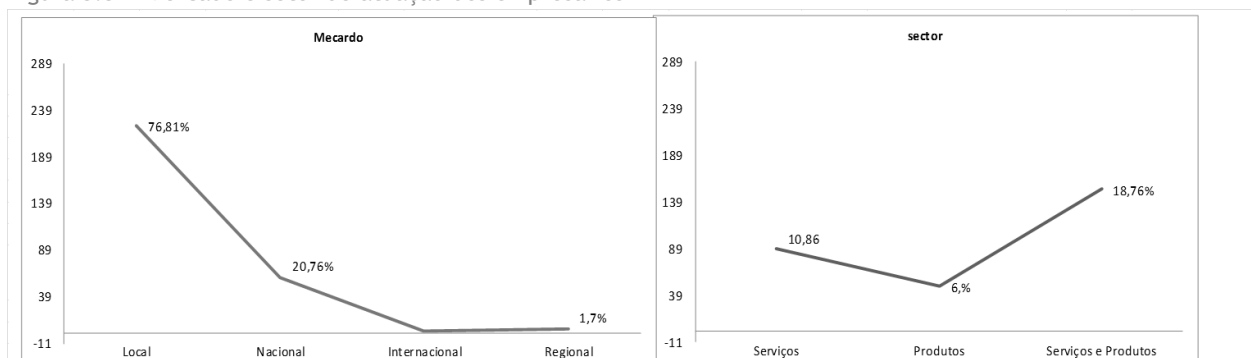
Analisando a figura 5.4, compreende-se que a maioria dos inquiridos tem um curso superior. Esta maior adesão de pessoas academicamente qualificadas é reveladora da maior responsabilidade que este grupo de inquiridos revela face à sociedade, o que os distingue da restante sociedade angolana. Este facto no curso dos atuais acontecimentos económicos, políticos e social parece importante pois as suas ideias devem proporcionar mudanças pois são pessoas que tomam decisões com impacto na vida académica, empresarial e política. Quanto à formação académica a maior percentagem diz respeito aos licenciados 53% seguidos de mestres com 17%, os restantes 24,32% refere-se aos inquiridos com outra categoria.

Figura 5.4 - Habilitações



A figura 5.5 refere-se ao mercado. Nesta figura ilustra-se a participação em função do mercado em que os participantes no inquérito operam: internacional, nacional, regional e local. Os inquéritos foram efetuados a empresários de Cabinda e como se pode ver na Figura 76,81% operam no mercado local, invocando como razões para não procurarem outros mercados a dificuldades no acesso, por limitação do sistema logístico.

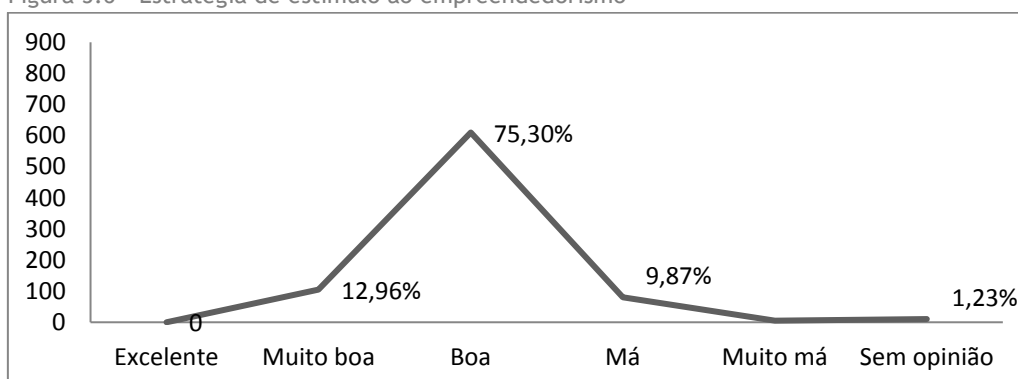
Figura 5.5 - Mercado e setor de atuação dos empresários



5.3.2 - Inquérito sobre o Empreendedorismo em Cabinda

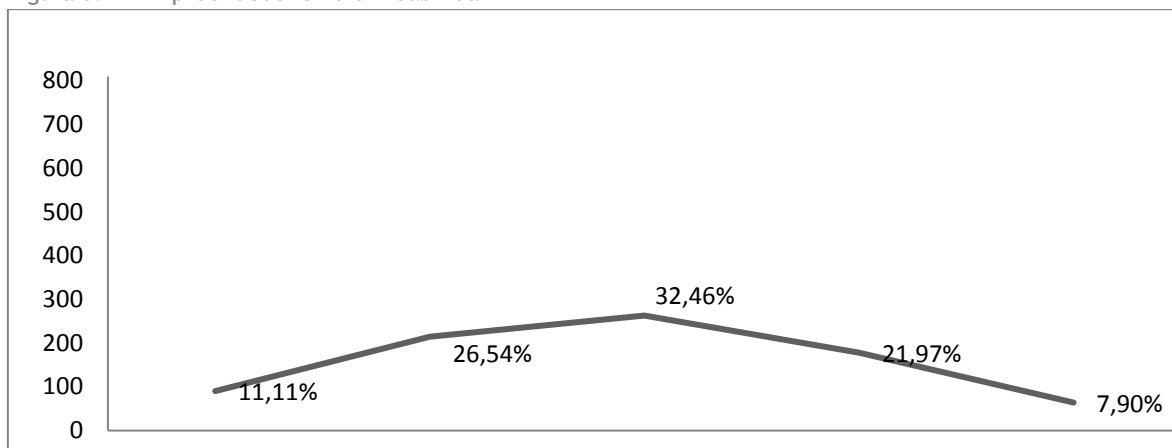
Analisando a questão relacionada com as estratégias de estímulo ao empreendedorismo protagonizado pelas autoridades públicas Angolanas, 75% dos inquiridos, dos cinco públicos-alvo, reponderam que as estratégias são boas. Perante estes resultados poder-se-á concluir que o Estado deve continuar a envidar esforços no sentido de criar melhores condições que garantam a sustentabilidades das boas políticas materializadas, ver a figura 5.6.

Figura 5.6 - Estratégia de estímulo ao empreendedorismo



Os mecanismos do governo Angolano, quanto à dinamização do empreendedorismo, satisfazem a população alvo, ver figura 6.6. Não obstante o apoio às estratégias, na figura 5.7 é evidenciado que estas não estão a dar os resultados esperados pois a maioria dos inquiridos considera que o empreendedorismo em Cabinda é pouco dinâmico ou estático, 32% considera que o empreendedorismo formal em Cabinda é estático. Na reflexão que se faz neste estudo o problema parece residir na falta de coordenação entre as estratégias definidas e a forma como as mesmas chegam aos potenciais empreendedores. A falta de fiscalização e a coerência no cumprimento das estratégias leva a que os resultados sejam lentos e muitas vezes não concretizados. Compreende-se que a maioria dos empreendedores pertencem ao mercado informal e estes, por diferentes razões, não beneficiam das oportunidades que existem. Como o inquérito foi dirigido ao empreendedorismo formal é admissível que a dinâmica empreendedora seja maior.

Figura 5.7 - Empreendedorismo em Cabinda



Os recursos financeiros são um dos fatores impulsionadores e de estímulo ao empreendedorismo num determinado território. No entanto, a capacidade de disponibilizar recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívidas para empresas novas e em crescimento, reflete a estratégia de muitos países que desenvolveram ou dinamizaram o empreendedorismo.

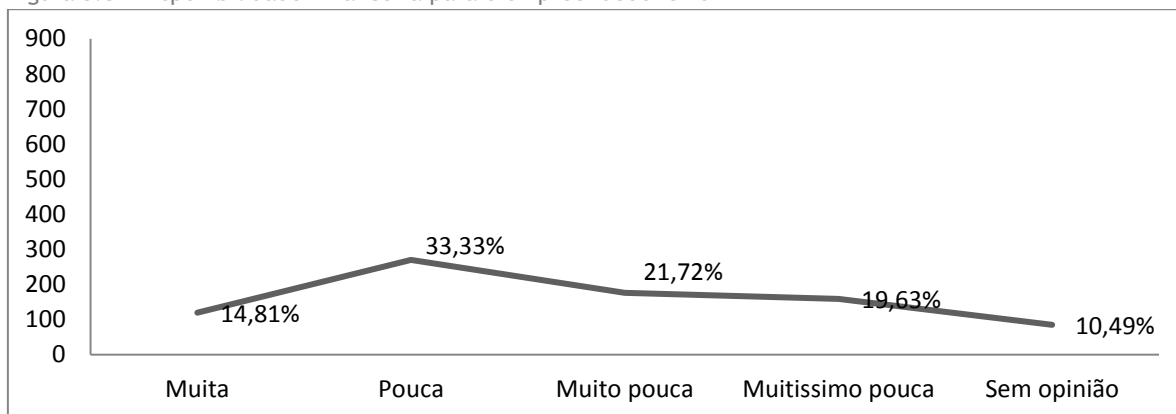
No caso em estudo e apesar do esforço em disponibilizar recursos financeiros nos bancos comerciais através de vários programas, já referidos neste trabalho, parece que os mesmos não têm chegado junto dos destinatários.

Como exemplo, entre 2013 e 2014 mais de 200 projetos foram submetidos e aprovados pelo Instituto Nacional de Apoio a Pequena e Media Empresa (INAPEM) mas apenas dois receberam o crédito. Conforme se mostra na figura 5.8, 33% dos inquiridos considera existir pouca disponibilidade de recursos financeiros, 21%, acham muito pouca e quase 20% respondeu muitíssimo pouca. O somatório destas três variáveis leva a concluir que 74% dos inquiridos defendem que existe falta de recursos financeiros para o estímulo ao empreendedorismo.

Por esta razão, foi desafiada a banca comercial de Cabinda, por forma a que os agentes financeiros tivessem um comportamento proativo quanto ao processo de crédito. Para a governadora de Cabinda, com esta prática o tecido empresarial seria mais forte e contribuiria ativamente na dinamização da economia que enfrenta dificuldades, como resultado da queda do preço do barril de petróleo no mercado internacional⁴⁴.

⁴⁴ Ver Jornal de Angola edição 31/01/2016.

Figura 5.8 - Disponibilidade Financeira para o empreendedorismo

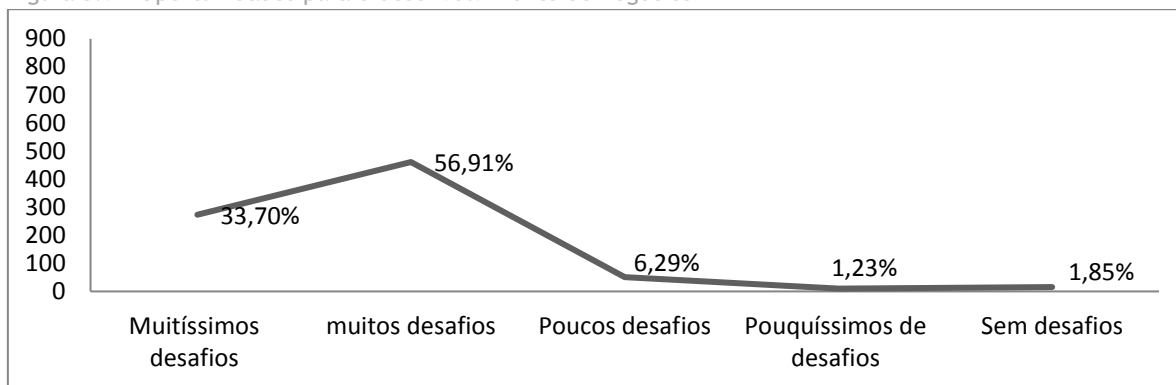


Avaliando o ambiente macro e microeconómico pode-se perceber que em Cabinda as oportunidades de negócio são várias, fruto de inúmeros recursos naturais existentes, mas na verdade elas requerem muitos desafios. Segundo os resultados expostos na figura 5.9, 56,91% e 33,70% dos inquiridos consideram, respetivamente, haver muitos e muitíssimos desafios quanto às oportunidades de negócio em Cabinda.

De acordo com as entrevistas não estruturadas efetuadas ao longo da investigação, conversas informais não refletidas nos inquéritos, constata-se que algumas das razões apontadas quantos aos desafios que se colocam ao enclave de Cabinda são entre outras:

- Descontinuidade geográfica;
- Falta de política clara e específica que intervenha no desenvolvimento da Província segundo a sua especificidade e características;
- A interrupção dos programas de estímulo ao desenvolvimento protagonizados pelos governantes;
- Uma classe empresarial frágil em competência técnica e profissional;
- Falta de instituições de ensino e de aprendizagem especializadas que estudem e apresentem soluções concordantes com aquelas que são vivenciadas pela classe empresarial da Província;
- Pouco interesse da classe empresarial na adoção de gestão segundo princípios científicos.

Figura 5.9 - Oportunidades para o desenvolvimento de negócios



Como se pode perceber na ausência das variáveis refletidas na figura 5.10, as políticas podem ser boas, mas dificilmente se pode dinamizar o empreendedorismo ou estimular a prática de negócios. De acordo com os inquéritos efetuados parece sobressair a importância atribuída à educação e formação, à cultura e sociedade e aos recursos financeiros. Sobressai ainda a importância das infraestruturas físicas e a abertura dos mercados. Curiosamente, e apesar de como se demonstrou atrás os programas governamentais existentes não estarem a chegar de forma adequada aos mercados, parece não afetar os inquiridos que não lhe atribuem grande importância, uma vez que os programas de governo e o ambiente político legal são pouco realçados.

Figura 5.10 - Variáveis que dificultam o empreendedorismo em Cabinda

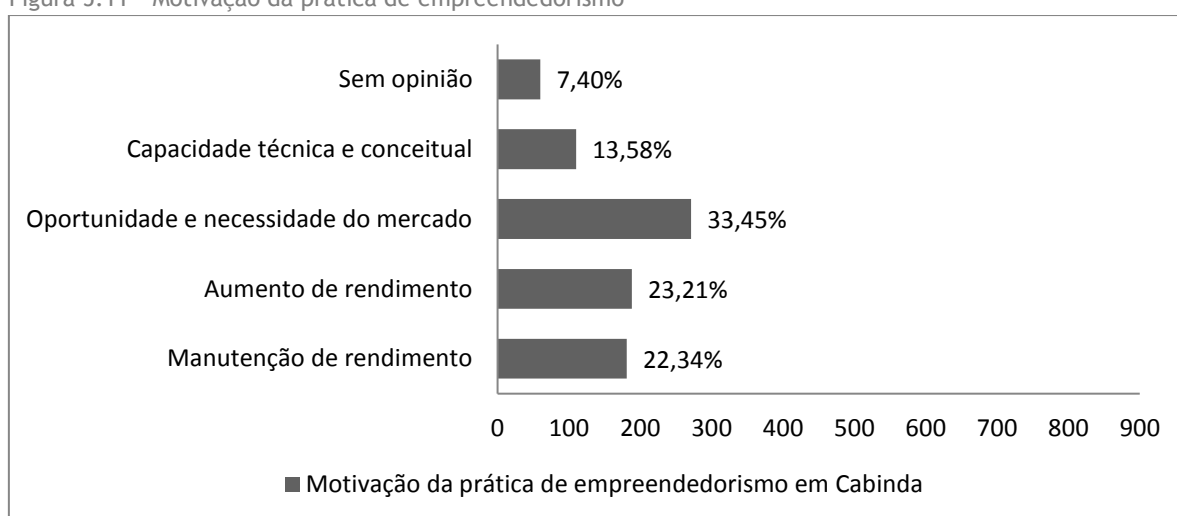


As organizações existem para alcançarem objetivos, mas para funcionarem precisam de pessoas (Maçães, 2014). Pode-se ainda fundamentar que qualquer organização depende de várias medidas de satisfação das necessidades. Ser empreendedor significa ser capaz de dirigir, ter motivação, liderança, capacidade de negociação e ser capaz de compatibilizar os seus objetivos individuais com os da organização. A prática de empreendedorismo deve basear-se em diversas variáveis as quais estão evidenciadas na figura 5.11. Dos inquéritos efetuados e representados na figura constata-se que 33,45% dos inquiridos consideram que a motivação da prática de

empreendedorismo deve cingir-se às oportunidades de mercados, 23% acham que o maior estímulo é o aumento de rendimento e 22% a manutenção do rendimento.

O que leva então uma pessoa a tornar-se empresário? Os inquéritos efetuados apontam pistas. Em termos bibliográficos esta questão conduz à teoria das necessidades de Maslow conhecidas no mundo académico e empresarial. Na fundamentação teórica deste trabalho referiu-se que a pirâmide de Maslow, a autorrealização, autoestima, as necessidades sociais, segurança e fisiológicas, podem servir de motivação para a prática de empreendedorismo. Para que o negócio seja sustentável é relevante que a motivação seja elevada, quer seja pela oportunidade e necessidade do mercado, quer seja por outra das razões apontadas.

Figura 5.11 - Motivação da prática de empreendedorismo



Falar de empreendedorismo é falar do empreendedor assim, procurou-se investigar quais são as características relevantes para o empreendedor ter sucesso, os resultados a esta questão estão representados na figura 5.12. Segundo os inquiridos o empreendedor deve ser independente, deve correr riscos, ser inovador e ser enérgico. Segundo Mações (2014) pode-se sustentar que os empreendedores muitas vezes têm características e capacidades que os distinguem das outras pessoas, que os diferencia dos trabalhadores por conta própria. Os trabalhadores desejam segurança enquanto os empreendedores procuram a liberdade e autonomia. Ainda segundo o mesmo autor os empreendedores têm alguns traços comuns que os diferenciam das outras pessoas:

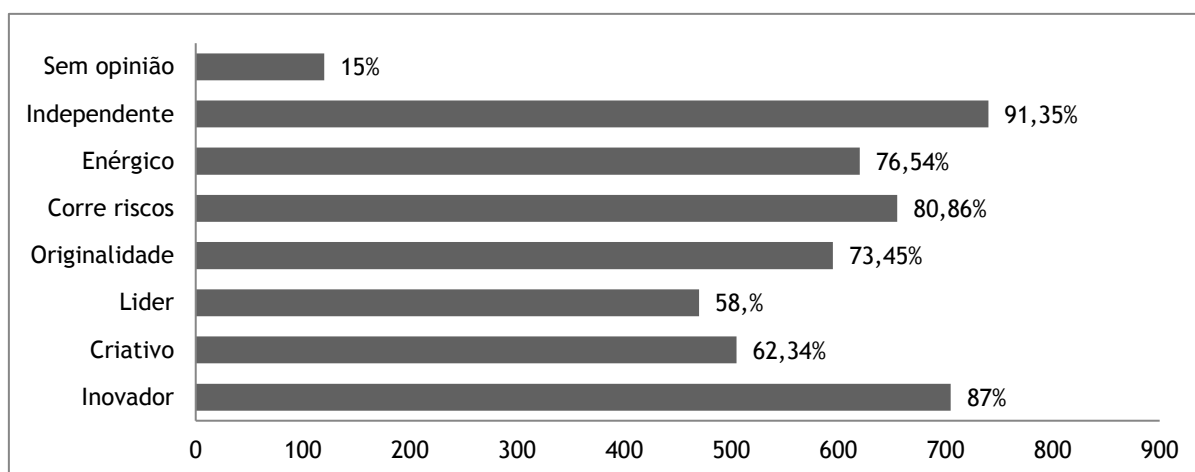
- Procura constante de oportunidade de negócio;
- Capacidade de aprendizagem em utilizar recursos;
- Têm diferentes tipos de gestão para gerir diferentes pessoas;
- Capacidade de gestão de pessoas e recursos que não controlam;
- Orientação pela equipa e doutrina de motivação de outros;
- Não param de estudar ou aprender;
- Formação mais generalizada e menos específica;

- Autoconfiança, coragem e capacidade de ultrapassar o medo.

Os inquéritos corroboram algumas destas afirmações nomeadamente, 91% dos inquiridos consideram que o empreendedor deve ser independente. Quanto à inovação 87% dos inquiridos afirmam ser um fator importante. O autor acima referenciado sustenta que o sucesso a longo prazo de uma organização está muitas vezes associado à ideia de inovação por outras palavras, a capacidade de explorar e desenvolver novos produtos, serviços e tecnologias.

Assim entende-se que inovar é fazer algo diferente, onde as mudanças podem ser radicais ou incrementais. Radicais por introdução de novas tecnologias e incrementais por melhoria da tecnologia existente, apenas a título de exemplo. Outra característica evidenciada nos inquéritos é a apetência para correr riscos 80%.

Figura 5.12 - Caracterização do empreendedor



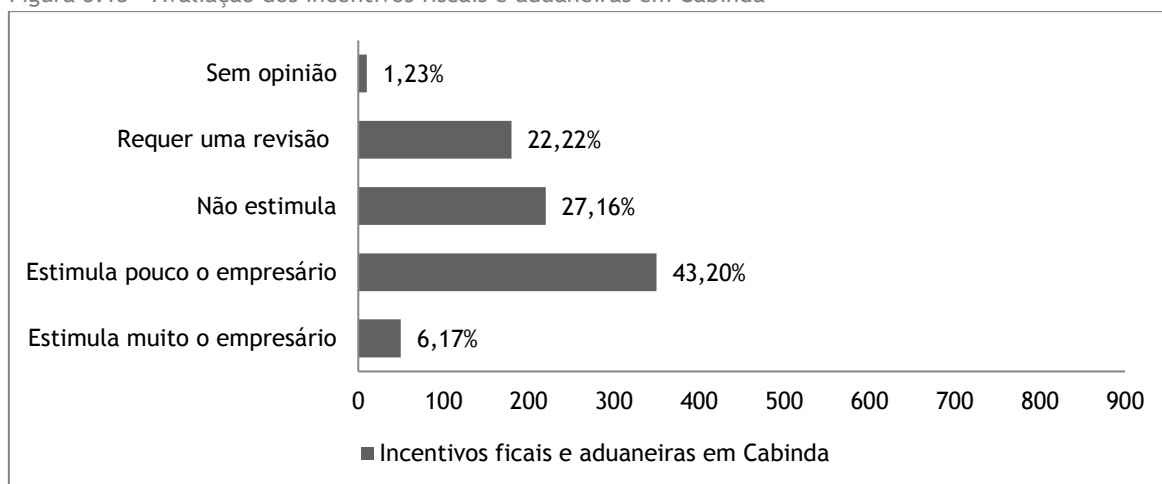
5.3.3 - Inquérito sobre a Indústria Transformadora em Cabinda

No decorrer da elaboração dos inquéritos, alguns dos inquiridos de maior influência na indústria transformadora e ambiente científico em Cabinda, entendiam que há a necessidade do governo central rever o modelo de incentivos fiscais e aduaneiros em vigor na Província. Para estes, o modelo vigente não tem trazido resultados sustentáveis para a classe empreendedora nem tão pouco tem estimulado o investimento estrangeiro. Assim, a figura 5.13 evidencia os resultados dos inquéritos sobre a necessidade de rever os estímulos fiscais e aduaneiros em Cabinda.

Esta questão foi colocada por se entender que os incentivos fiscais e aduaneiros num determinado território desempenham um papel fundamental no estímulo ao desenvolvimento e à atração de investimento estrangeiro. Dada a descontinuidade geográfica, os investidores e os empreendedores clamam por uma política aduaneira e fiscal que traga benefícios à região. Dos inquiridos 43% considera que os incentivos fiscais e aduaneiros em Cabinda estimulam muito pouco os empresários

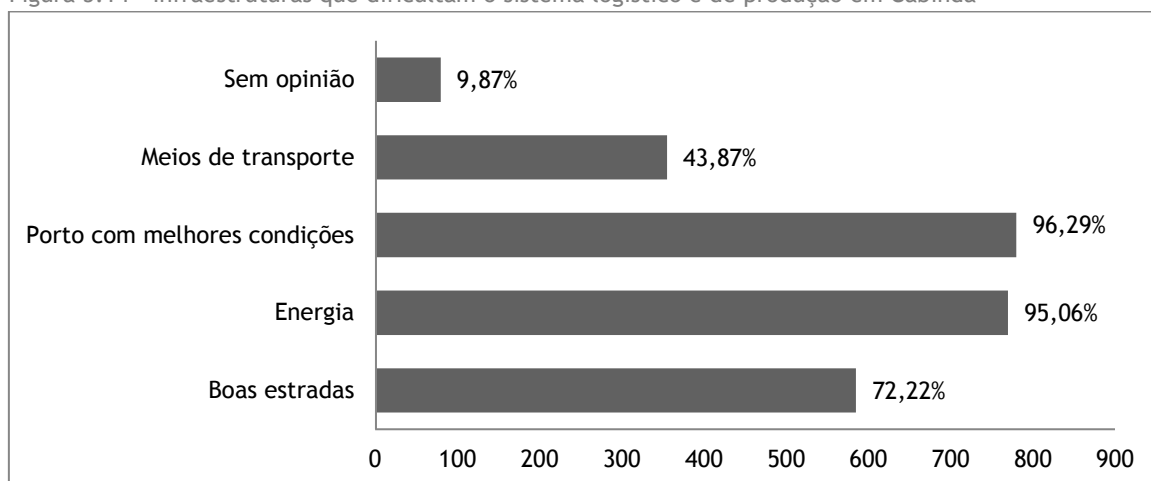
enquanto 27% acham que não estimulam e 22% sustentam a necessidade de uma revisão da atual política de incentivos.

Figura 5.13 - Avaliação dos incentivos fiscais e aduaneiras em Cabinda



Ainda segundo os inquiridos, figura 5.14, o desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda requer melhores portos 96,29%, 95% consideram que a energia provoca elevados constrangimentos à produção em Cabinda. No entanto, as infraestruturas portuárias, na perspetiva de produção industrial e no sistema de planeamento produtivo, são de extrema importância, os inquiridos refletem esta necessidade pois devido à situação geográfica de Cabinda, ao volume e à variedade de produtos a produzir torna-se imperioso um bom acesso a matérias-primas que muitas vezes vêm de fornecedores que estão para além do espaço geográfico onde a unidade fabril atua.

Figura 5.14 - Infraestruturas que dificultam o sistema logístico e de produção em Cabinda

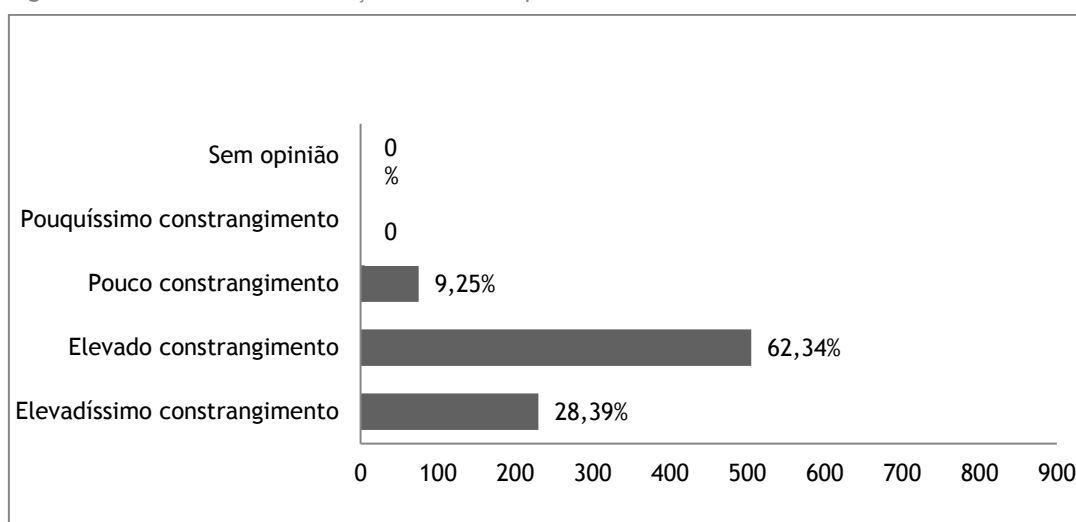


A variável relacionada ao sistema logístico, porto da figura 5.14 confirma a questão relacionada com a obtenção de matéria-prima.

Na Figura 5.15, pode-se observar que 62% dos inquiridos salientaram que existe um “elevado constrangimento” no acesso às matérias-primas. Ora, para que a indústria transformadora funcione é preciso que os fornecedores sejam capazes de responder a tempo aos fabricantes, com um porto com condições deficitárias, com os problemas no fornecimento de energia e com redes viárias deficitárias, pode-se considerar que não estão reunidas as condições propícias à dinamização do empreendedorismo e do desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda.

“O dilema da gestão de matéria-prima para os gestores é encontrar o equilíbrio entre os níveis de inventários e a necessidade de produção em outras palavras determinar a quantidade que deve estar disponível num determinado momento para que a capacidade de produção não seja afetada” (Mações, 2014).

Figura 5.15 - Processo de obtenção de matéria prima

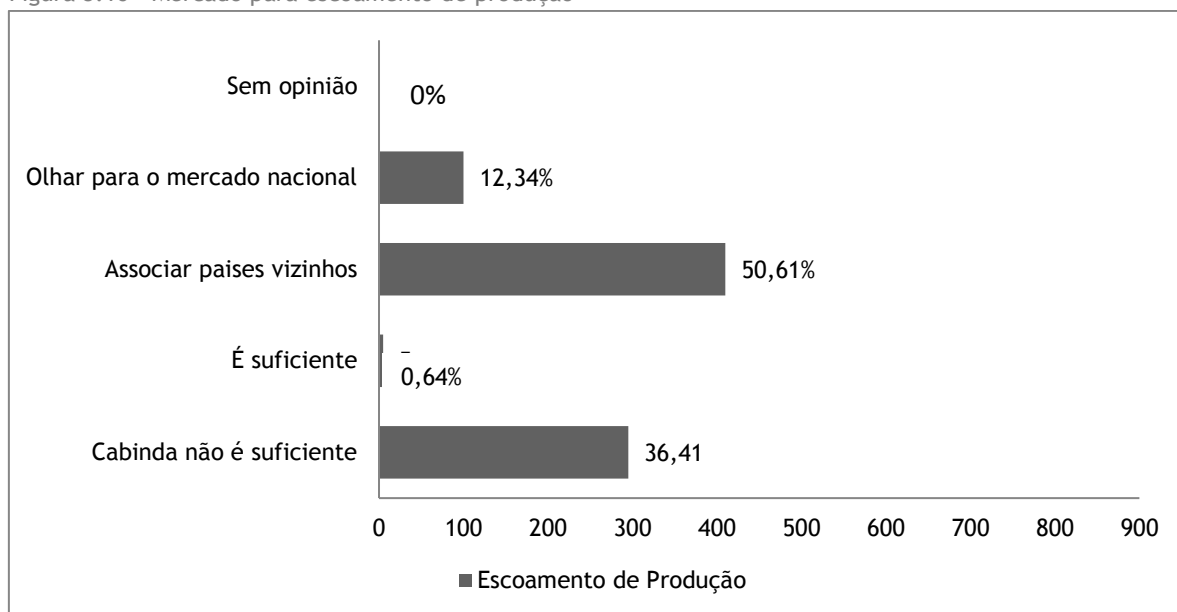


O objetivo de uma estratégia, como referido no Capítulo três deste trabalho, é conseguir atingir uma vantagem competitiva face aos concorrentes (Ferreira *et al.*, 2010). Para a Província de Cabinda os seus concorrentes são as demais Províncias do País, estas concorrem diretamente na atração de investidores nacionais e estrangeiros. Apenas para citar as oportunidades atrás analisadas, destaca-se o facto de fazer fronteiras com dois países populosos, decorrendo daí uma oportunidade para o escoamento da produção. Os inquéritos evidenciam que Cabinda é considerada uma Província pequena e com pouca população para ter produção em massa. Os dados dos censos de 2014 indicam que Cabinda terá cerca de 668000 habitantes, mas como já foi referido anteriormente estes dados são muito contestados. Existem, no entanto, dados não oficiais que apontam para uma população superior a 1.000.000 de habitantes em toda a Província. Ainda assim, e pela análise da Figura 5.16, são números insuficientes para estimular o desenvolvimento da indústria transformadora. Verificou-se que 51% dos inquiridos consideravam os países vizinhos como mercados importantes para dinamizar as vendas.

Uma estratégia de alargamento aos mercados dos Congos poderia considerar-se, de acordo com estudo apresentado no capítulo três acerca das forças competitivas de Porter (1980) como uma “estratégia de enfoque” onde o fator critério é a segmentação dos mercados, ou seja, selecionar grupos de compradores, mercado geográfico ou linha de produtos. Tendo em consideração a proximidade da cultura dos dois Congos em relação a Cabinda não se traduziria em problemas de adaptabilidade.

De realçar que nenhum dos inquiridos considera Cabinda um mercado suficientemente grande para dinamizar o tecido empresarial.

Figura 5.16 - Mercado para escoamento de produção



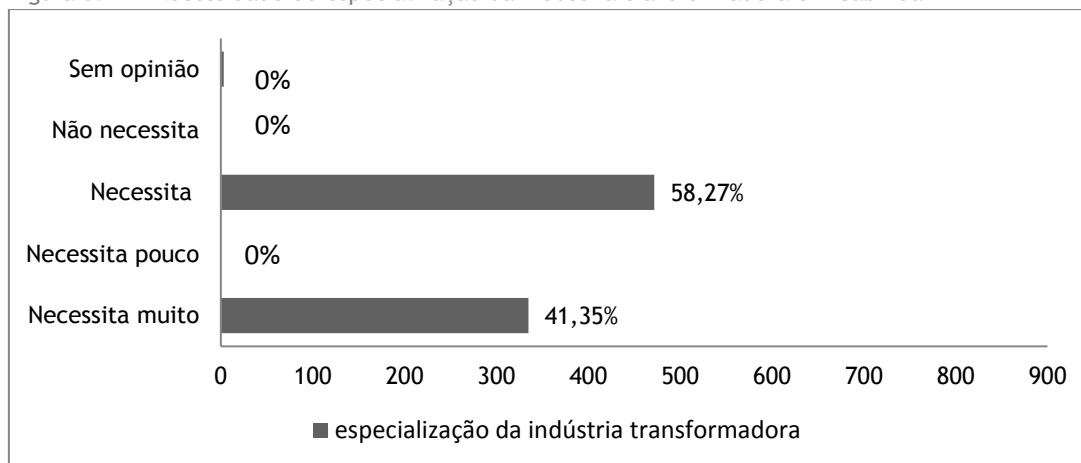
No início do desenvolvimento da especialização industrial, em muitos países hoje desenvolvidos, foram usadas, e ainda continuam a ser, ferramentas de direcionamento do desenvolvimento, como se viu no Capítulo IV deste trabalho. Por esta razão procurou-se indagar se há necessidade de especializar a indústria transformadora em Cabinda. Os resultados são concludentes 58% dos inquiridos consideram haver uma necessidade de especialização e 41% acha que a necessidade é muito grande, conforme pode ser analisado na Figura 5.17.

Da análise das respostas conclui-se que a totalidade dos inquiridos reporta a necessidade de uma maior especialização da indústria transformadora em Angola. A especialização industrial é a forma pela qual um dado país ou região concentra a sua atividade industrial num reduzido número de indústrias. Desta forma, e relativamente à região, ela terá uma estrutura produtiva “altamente especializada”, se um reduzido número de indústrias ou setores detiver uma larga parcela da sua produção⁴⁵.

⁴⁵ European Commission (2003). The Competitiveness of European Industry, 2003 Report, London.

Em Cabinda, face à dificuldade de importação de matérias-primas, parece evidente que uma especialização em áreas em que o acesso às matérias-primas estivesse facilitado seria desejável e contribuiria para a integração económica, proporcionando incentivo à criação de especializações em diferentes ramos.

Figura 5.17 - Necessidade de especialização da indústria transformadora em Cabinda



Nesta especialização parece sobressair a necessidade do desenvolvimento de parques industriais. Após a análise sobre a estratégia governamental para a criação de parques, procurou-se no inquérito aferir o nível de satisfação por parte dos inquiridos em relação aos parques existentes. Começa-se por se definir Parque Industrial ou Zona Industrial como um espaço territorial no qual se agrupam uma série de atividades industriais ou empresariais que podem ou não estar relacionadas entre si.

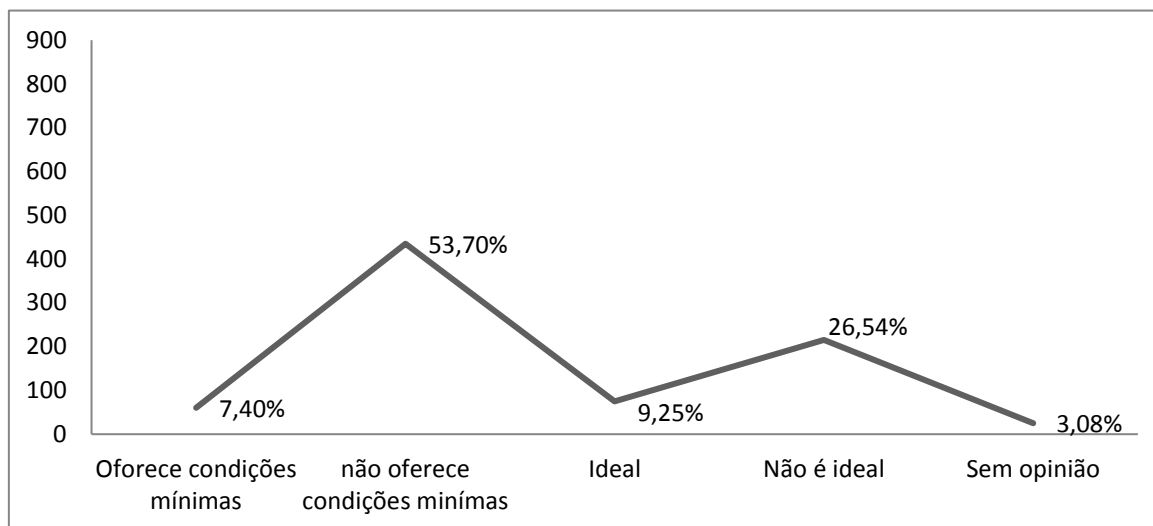
Em Cabinda, como já foi referido, o governo tem vindo a materializar um projeto de Parque industrial na Zona de Malembo com a denominação de “Parque Industrial de Malembo. Apesar de ter sido instalada uma central térmica com capacidade de 70kVA e algumas empresas se ter instalado lá, 53,70% dos inquiridos afirma que o parque não oferece as condições mínimas para ter um funcionamento normal, ver Figura 6.18. As empresas ainda continuam a sustentar o fornecimento de energia eléctrica através dos seus grupos geradores, elevando assim os custos de produção. Cerca de 26% dos inquiridos considera que havendo algumas condições, estas não são as ideais. No decurso da investigação houve oportunidade de visitar alguns países e respetivos parque industriais como na Alemanha, na China, em Portugal e na Namíbia e percebeu-se, ainda que de forma empírica, assente apenas em observação direta, que existem condições mínimas ou serviços mínimos que devem ser assegurados num Parque Industrial:

- Abastecimento de energia eléctrica,
- Abastecimento de água com diversos tipos de tratamento “potável, para caldeiras, para arrefecimento”;
- Serviço de vigilância,
- Tratamento de águas residuais,

- Sistemas de transporte intermodais.

Em termos de localização os parques industriais são geralmente localizados fora das zonas residenciais das cidades sendo por isso oferecido acesso aos meios de transporte, incluindo transporte rodoviário, ferroviário e marítimo-fluvial⁴⁶.

Figura 5.18 - Parque industrial em Cabinda



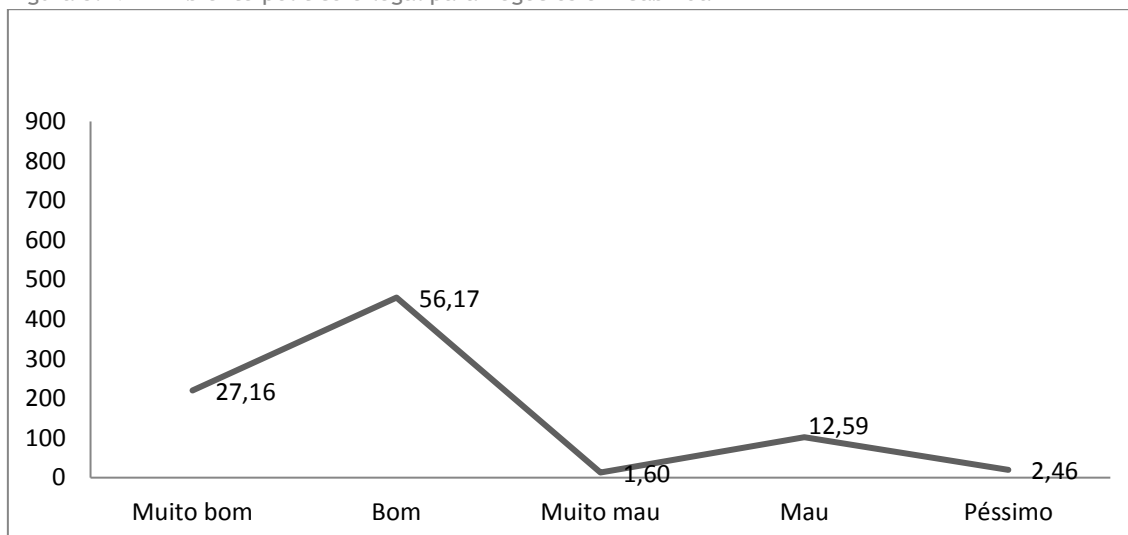
5.3.4 - Inquérito sobre o Fomento e a Sustentabilidade do Empreendedorismo e da Indústria Transformadora em Cabinda

No empreendedorismo na indústria é necessário fazer uma avaliação de tendências ambientais que geram oportunidades, as mesmas podem ser tendências sociais, políticas, económicas, demográficas, locais, regionais, nacionais, mundiais e tecnológicas. Ferreira *et al.* (2010) salientam que o progresso tecnológico na informática e na comunicação veio estimular novos métodos, novos produtos e novos modelo na gestão. Na dinâmica de sustentação do empreendedorismo e na indústria transformadora podem ser aproveitadas estas oportunidades pelos promotores.

O caso em estudo evidencia que a Província de Cabinda dispõe de um ambiente político legal que favorece os negócios, com 56% dos inquiridos a afirmarem que o enquadramento referido é bom, havendo mesmo 27% que o consideram muito bom, como se pode ver na figura 5.19. Assim, considera-se que as ações políticas e de regulamentações proporcionam oportunidades de negócio.

⁴⁶ Para mais informações consultar Industrial park scheme 2008, in the Gazette of India, Part-II, Section 3, sub-section (ii) vide Notification number S.O.51 (E), dated the 8th January

Figura 5.19 - Ambiente político e legal para negócios em Cabinda



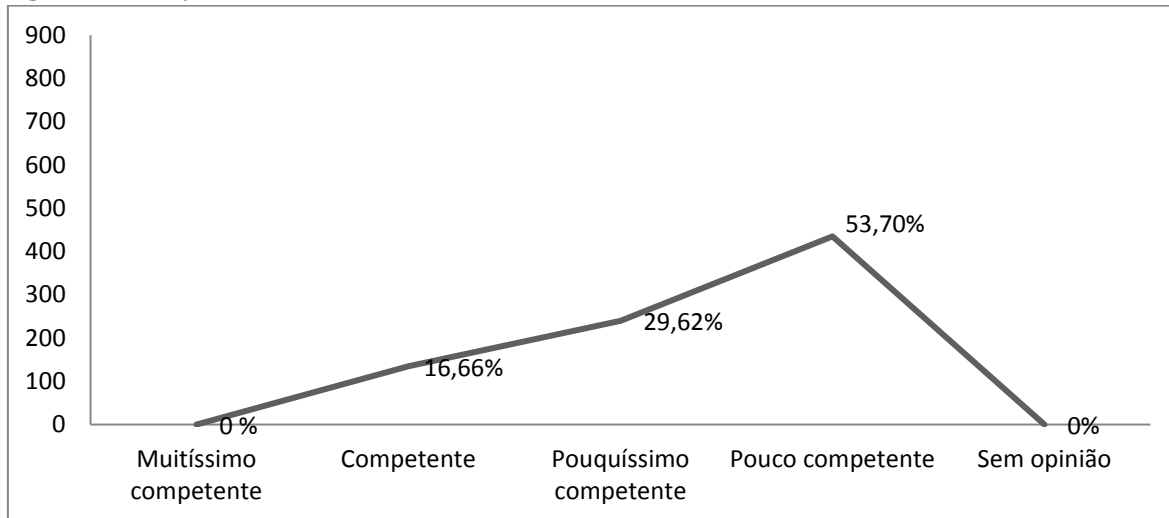
Hoje em dia os recursos humanos são fundamentais ao desenvolvimento, importa por isso analisar, qual o nível de satisfação quanto à formação dos recursos humanos. Sobre esta matéria e conforme ilustrado na Figura 5.20 parece evidente serem estes recursos um dos pontos fracos no desenvolvimento sustentado da indústria de Cabinda. Se por um lado a quantidade de mão-de-obra é abundante, como já foi referido neste capítulo, por outro o nível de formação parece ser claramente deficitário. Sobre esta matéria mais de 80% dos inquiridos consideram que os recursos humanos não são competentes para as necessidades,

Do ponto de vista teórico e de acordo com a bibliografia consultada, Tamo (2012) considera haver uma necessidade de que o conhecimento técnico acompanhe o desenvolvimento tecnológico. O autor refere quatro fases no ciclo de vida dos recursos humanos: início, crescimento, maturidade e declínio.

- **Início:** admissão de um novo funcionário depois de uma formação regular, de uma formação profissional ou com uma experiência adquirida numa outra organização, mas com uma necessidade de um período de adaptação;
- **Crescimento:** evolução do funcionário na carreira profissional marcada por uma ou várias afetações a um ou vários postos de trabalho ou cargos. Por outras palavras o trabalhador aumenta as suas competências através de práticas profissionais e de diferentes mecanismos de formação;
- **Maturidade:** estabilização do funcionário em termos de aprendizagem e de aplicação dos novos conhecimentos no desempenho das suas atividades profissionais. Este acumula experiências que o mercado pode procurar;
- **Declínio:** A diminuição do desempenho do trabalhador resultante da complexidade de introdução das tecnologias mais recentes ou pelo nível dos novos desafios da organização

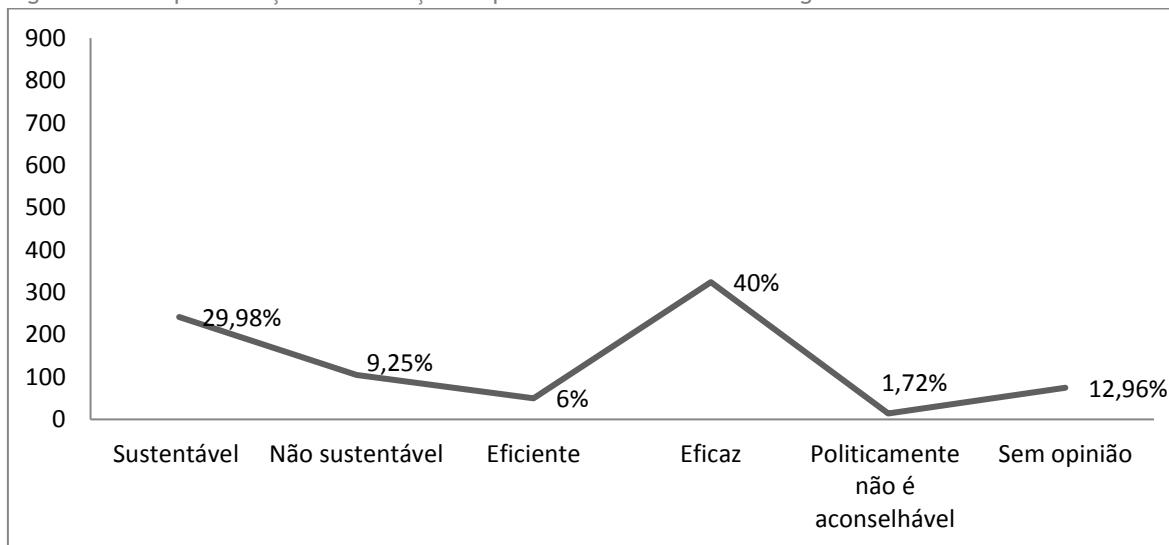
Como se pode aferir pelos resultados do inquérito efetuado sobre esta matéria a aposta na formação parece ser de primordial importância para o desenvolvimento industrial de Cabinda, figura 5.20.

Figura 5.20 - Disponibilidade de recursos humanos



O estudo reforça ainda a necessidade de especializar a indústria transformadora do enclave de acordo com as potencialidades de cada município ou comuna. Importa também olhar para os países vizinhos no sentido de otimizar as vendas. Esta estratégia é sustentada pelas respostas obtidas e expressas na Figura 5.21. Segundo os inquiridos uma estratégia de especialização direcionada para os países vizinhos seria eficaz e sustentável. Por outras palavras associar estes países contribuiria para o fomento da produção em massa.

Figura 5.21 - Especialização e otimização de países vizinhos como estratégia

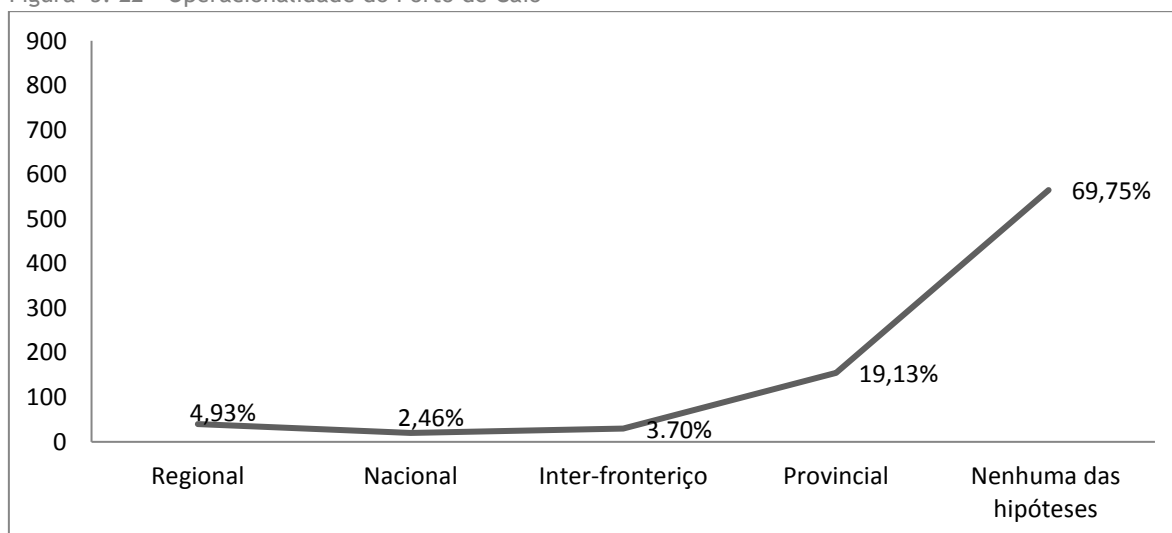


O porto é um local que proporciona as condições adequadas de ancoragem e permanência de navios com segurança abrigo de ventos e tempestades (Dias,2005).

A preocupação com a questão do porto prende-se com a importância que os inquiridos lhe atribuem e a localização geográfica de Cabinda. Por outro lado, apesar das obras de construção do Porto de Caio não existe informação disponível sobre as suas características operacionais. Por outro lado, existe uma questão logística que tem de ser equacionada, o porto de Cabinda servirá essencialmente para desembarque de mercadorias uma vez que a indústria local não exporta, ou seja, os navios não otimizam a viagem o que torna o custo de transporte elevado. De acordo com informação recolhida junto dos empresários de Cabinda, uma vez que não existem dados oficiais sobre o custo dos transportes, estes consideram que estão a pagar muito caro o frete de transação de mercadoria do estrangeiro para Cabinda.

Na Figura 5.22 apresenta-se o resultado do inquérito sobre a importância de um porto para desembarque de mercadorias, quase 70% dos inquiridos afirmam que um porto apenas para desembarque não elevará e nem dinamizará o comércio na Província de Cabinda. Uma das estratégias seria fazer com que as empresas petrolíferas, a operarem na costa de Cabinda, optassem pelo porto de Caio como ponto estratégico de transferências de equipamentos e de produto acabado. Também ao nível Governamental, quer provincial quer central, deveriam ser tomadas medidas promotoras do comércio interprovincial. Uma estratégia concertada possibilitaria criar oportunidades para os operadores marítimos usufruírem de economias de escala, figura 5.22.

Figura 5. 22 - Operacionalidade do Porto de Caio



Segundo o Governo de Angola a existência de uma Lei Geral Tributária é comum em muitos Estados, um sistema tributário estável, proporciona a criação de um quadro legal atrativo para o investimento privado. Também uma política de incentivos fiscais com ferramentas económicas e

sociais concertadas, pode favorecer o desenvolvimento industrial através da captação de investidores.

O instrumento de concessão de incentivos fiscais e aduaneiros protagonizado pelo governo de Angola tem como objetivo:

- Aumentar a produção de bens de primeira necessidade destinados ao mercado interno para satisfação das necessidades básicas das populações;
- Desenvolver prioritariamente as regiões desfavorecidas, designadamente aquelas que apresentem altos índices de pobreza e de desemprego de longa duração;
- Reabilitar, implantar ou modernizar as infra-estruturas destinadas à exploração de atividade de produção ou de prestação de serviços;
- Inovar tecnologicamente a produção de bens ou de prestação de serviços, contribuindo para o aumento da eficiência, e da qualidade;
- Estimular a utilização de matérias-primas nacionais e o valor acrescentado dos bens que se produzem localmente;
- Aumentar a entrada de divisas contribuindo desta forma para o equilíbrio da balança de pagamentos.

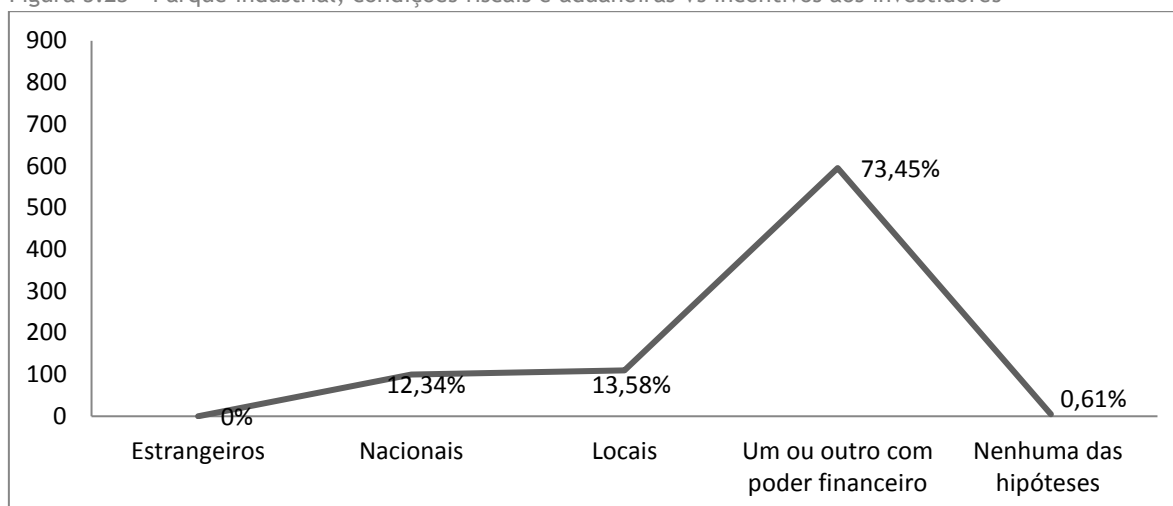
Os incentivos fiscais e aduaneiros consagrados na lei de investimento privado incidem em 3 critérios fundamentais: setor de atividade; zona de desenvolvimento e zona económica especial. Foram considerados prioritários na Lei os seguintes setores:

- Produção agro-pecuária;
- Indústria transformadora;
- Indústria de pesca e derivados;
- Construção civil;
- Saúde e educação;
- Infra-estruturas rodoviárias ferroviárias, portuárias e aeroportuárias, telecomunicações, energia e águas;
- Equipamentos de transporte de grande porte, quer de carga quer de passageiros.

Na atribuição de incentivos fiscais e aduaneiros, as operações de investimento estão organizadas por Zonas de desenvolvimento: A B e C.

Cabinda faz parte da zona prioritária A, e mesmo com esta iniciativa, 73,45% dos inquiridos considera que as condições fiscais e aduaneiras, incentivam somente um ou outro empresário com poder financeiro e as iniciativas não se refletem de forma positiva nos investidores estrangeiros, ver Figura 5.23.

Figura 5.23 - Parque industrial, condições fiscais e aduaneiras Vs Incentivos aos investidores



A problemática em análise cinge-se ao modelo atual de desenvolvimento económico Angolano com base no empreendedorismo e re-industrialização. O objetivo é compreender a posição da Província de Cabinda. Sabe-se que o parque industrial é ainda reduzido, destacando-se as unidades de produção de cerveja, de água mineral e algumas indústrias de apoio à produção de petróleo com instalações fora do Malongo. Os dados existentes, ainda que insuficientes, apontam para uma retração do investimento estrangeiro e nacional no enclave. Face ao exposto procurou-se compreender, as estratégias a serem implementadas de modo a dinamizar o empreendedorismo e o desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda, elevar a sua competitividade na esfera regional e nacional. Levando em consideração os resultados dos inquéritos e as entrevistas efetuadas, procurou-se propor um modelo que estimule todo setor económico de Cabinda, este modelo é abordado detalhadamente no capítulo VI.

5.4 - Conclusão

Em função ao inquérito entende-se como "polo de desenvolvimento", uma estrutura económica que tem no seu centro as indústrias de base como a indústria de transformação e fabricação de produtos semiacabados, máquinas industriais e peças de reposição para outras indústrias que produzem para consumo final.

De acordo com este estudo o processo da diversificação da economia em Cabinda deve centrar-se na agroindústria, como estímulo da indústria de base. Ou seja, é urgente fazer com que a agroindústria apareça como setor prioritário, é relevante que a ação seja coordenada com as atividades económicas a montante e de base, tendo esta articulação o objetivo de facilitar a criação de atividades a jusante. Se o sistema económico da Província não refletir esta estratégia, as dificuldades e os custos de produção constituir-se-ão como barreiras que continuarão a desmotivar o investimento que se traduzirá numa perda de competitividade da Província em relação às outras.

Capítulo VI - Proposta de um Modelo de Desenvolvimento para a Indústria Transformadora em Cabinda

O objetivo deste capítulo é apresentar os sectores que caracterizam a estrutura económica da província e por conseguinte propor um modelo de desenvolvimento para a indústria transformadora que, com a sua aplicação, ajude dinamizar a prática do empreendedorismo em Cabinda.

6.1 - Introdução

Importa referir que, quarenta anos após a independência do país, o setor petrolífero continua a ser o pulmão da economia angolana. É certo que a crise internacional do petróleo teve um efeito desfavorável em toda a economia, por falta de um plano macroeconómico nos anos anteriores. O tecido empresarial em Angola, e Cabinda em particular, apresenta uma estrutura desconcertada. Criar uma unidade fabril no território nacional implica ser detentor de todos elementos relevantes quer a montante, quer a jusante. Ora uma economia dinâmica exige uma cadeia de abastecimento e de escoamento de produtos integrada, o que parece não ser o caso.

Nesta investigação os inquéritos e a análise SWOT, foram relevantes para a escolha de um modelo a propor. Não se pode dinamizar um setor que não esteja integrado e por outro lado falar de integração implica analisar todos os aspetos relevantes a uma boa integração, e um conhecimento profundo da realidade de todos setores.

Angola vive hoje um novo paradigma, que assenta na diversificação da economia, este novo paradigma é uma das soluções para que o território encontre uma nova dinâmica face à crise.

A questão que se coloca é como se deve proceder a essa diversificação uma vez que o setor industrial está totalmente desintegrado, e não é competitivo, na generalidade do país e em particular na Província de Cabinda.

O problema de Angola, segundo o estudo efetuado ao longo dos últimos 4 anos, não é apenas um problema conjuntural associado à crise de Petróleo, mas sim um problema estrutural que tem vindo a permanecer ao longo dos anos.

Cabinda sendo a Província mais a norte do país e afastada do grande centro económico, com uma descontinuidade geográfica, vive a crise de uma forma particular e mais acentuada. Com efeito, os últimos anos têm sido marcados por frequentes reduções de efetivos nas petrolíferas do campo de Malongo e pela letargia das grandes obras, a título de exemplo refere-se a da construção da universidade, do porto. Independentemente da retoma da construção do porto do Caio e a universidade no Chiazí no primeiro semestre de 2017 ano das eleições é notório o ritmo e a contenção das infraestruturas inicialmente planeadas.

O cancelamento de concursos públicos em todo o país tem sido uma realidade, embora pareça haver uma retoma no 2º semestre de 2016. Não obstante esta retoma reportada em finais de 2016, tem-se assistido a uma redução do crescimento económico e do equilíbrio social.

Do trabalho e dos inquéritos efetuados pode-se depreender, em relação a Cabinda, um potencial de desenvolvimento na área agroindustrial, pois foram identificadas várias oportunidades para este setor que devem merecer maior atenção. A desejada diversificação da atividade económica, só pode ser alcançada com base num plano de integração económica.

Com base no quadro macroeconómico do País em geral, e da Província de Cabinda em particular, propõe-se a implementação de um modelo baseado na integração industrial, pois proporciona às autoridades económicas e políticas a oportunidade de analisar a interdependência de todos os ramos da economia. De igual modo, facilita a identificação de áreas-chave ou prioritárias que podem orientar a política económica para o investimento e medir o grau de integração dos setores entre eles.

6.2 - Integração Económica

O termo integração vem do verbo integrar que significa, “trazer alguma coesão a um sistema complexo” Assim Lava (1989) considera a integração como a existência de uma estrutura que conduz a um nível mais elevado de organização.

Kamiantako (1988) define integração económica como um processo de cooperação que tende a desenvolver, tanto quanto possível o intercâmbio entre setores da economia no sentido de melhorar o nível de vida da população. Quanto ao grau de integração o autor fundamenta que em geral nos países industrializados se constata uma coesão interindustrial que favorece a difusão do progresso entre setores, isto justifica o porquê do nível elevado de desempenho dessas economias. Por outro lado, em países subdesenvolvidos a situação é tal que cada setor enfrenta constantemente o isolamento, uma realidade na Província de Cabinda.

A desarticulação do sistema económico, de um setor para outro ou dentro do mesmo setor, impede a dinamização do progresso económico. Ocorre um bloqueio no crescimento ou a impossibilidade de desenvolvimento

Quanto à elaboração do modelo de integração económica ou inter-industrial, entradas e saídas, é relevante demonstrar o seguinte:

- A estrutura económica da região ou país em estudo;
- Agrupar as atividades económicas em setores;
- Elaborar uma tabela de entrada e saída a partir dos dados de distintos setores, que permita o cálculo de coeficientes e o grau de integração da economia em questão.

6.3 - Análise da Estrutura Económica da Província de Cabinda

Com base no estudo exploratório e descritivo teve-se oportunidade de identificar a estrutura económica de Cabinda, dividindo-a em seis grupos:

1º - Empresas do setor petróleo

Este setor subdivide-se em subgrupos: o grupo de produtores de petróleo bruto e o grupo dos refinadores.

O primeiro subgrupo: baseado no Terminal de Malongo, consiste em grandes empresas multinacionais como a Chevron, Gulf Oil, Schlumberger, Haliburton, Weathfort, Elf, etc. Essas multinacionais juntam-se a um grande número de pequenas e médias empresas nacionais e

estrangeiras, prestadores de serviços diversos. É importante lembrar que quase todo o petróleo bruto produzido é exportado.

O segundo subgrupo está centrado na Sonangol, empresa pública responsável pelo transporte e distribuição de óleo refinado para fora da Província. O seu primeiro cliente é a empresa nacional de eletricidade (ENE/Cabinda), que produz energia elétrica a partir de centrais de energia térmica, localizadas em Malembo não muito longe do Terminal de Malongo, Tshibobo e Santa Catarina.

No entanto, para fazer funcionar os equipamentos industriais as empresas ainda usam grupos eletrogéneos que variam de 400 a 1000 kVA, por falta de fiabilidade da corrente elétrica fornecida pela ENE.

Até à data, a Província encontra-se com sérios problemas no fornecimento de energia elétrica para produção industrial, embora haja um esforço por parte do executivo na estabilização do fornecimento de energia especialmente para uso doméstico.

Sabe-se que existem Programas de Energia Elétrica para a África Central (PEAC) onde Angola está inserida, mas o enclave de Cabinda não tem acesso aos programas de financiamento destinados à resolução do problema da eletricidade nos países da África subsariana Central, postos em prática pelas sociedades nacionais de gestão e distribuição de eletricidade, ESKOM (África do Sul), ZESA (Zimbabwe), SNEL (RDC), ENE (Angola), ZESCO (Zâmbia), EDM (Moçambique) e CEA (Lesoto)⁴⁷

A esperança da industrialização de Cabinda baseia-se na instalação da linha elétrica de alta tensão de Inga (RDC), com menos de 200 km de extensão, ou no estudo de um plano de energia eólica. A zona do parque industrial de Fútila apresenta as condições necessárias para o teste.

2º - Empresas de construção civil de maior dimensão

O mercado de Cabinda ao nível da construção civil é dominado por algumas das maiores empresas internacionais e nacionais nomeadamente, a Mota Engil, a Tecnovia, a Emcica, a Juang chu e a Meng-Engenharia. Estas empresas, durante os últimos dez anos, representaram um volume de negócios superior a 100 milhões de dólares.

Apenas a Emcica e Meng-Engenharia, empresas de Cabinda, fizeram investimentos de impacto visível na Província. Estas empresas apostaram não só na construção civil, mas também noutros setores de atividade como: refrigerantes, detergentes, tubos de PVC, cimento cola, tintas, projetos agroindustriais, comércio e outros. As restantes empresas efetuam os seus investimentos noutros locais, facilitando assim a fuga de recursos em detrimento da economia da Província.

3º - Indústrias Nascentes

Começam a surgir alguns agentes económicos, com capacidade de autofinanciamento. São na generalidade empresas que tiveram a sua origem na exploração de madeira destinada à exportação. Não obstante o seu sucesso essas empresas enfrentam custos elevados de produção,

⁴⁷ NDARA Consultoria & engenharia, que política e estratégia de energia elétrica no enclave de Cabinda, documento inéditos, Paris, 2015, p. 2

devido ao uso de grupos eletrogéneos e à falta de distribuidores, de equipamentos e de peças de reposição.

Face à realidade de Cabinda, cada produtor é obrigado a criar a sua própria rede de importação. Assim, todos acabam por recorrer a montante ao mercado externo enquanto a jusante, cada empresa produz para satisfazer o consumo final e não o consumo intermédio

4° - Importadores de Produtos de Base

Este grupo é dominado por duas grandes empresas de capital estrangeiro associadas a empresários Angolanos com poder económico. Com longa experiência em importação de géneros alimentícios, aparelhos e outros produtos, vendem por grosso e a retalho por preços relativamente baixos para garantirem uma maior quota de mercado em relação aos outros produtores com menor poder financeiro.

De realçar neste ponto a falta de incentivos para um investimento sério no setor agroindustrial. Para que o processo de diversificação tenha sucesso considera-se que o desenvolvimento não pode assentar em importações. Importa desenvolver em relação aos bens básicos, capacidade produtiva na Província, a qual assente numa indústria transformadora forte.

5° - Serviços

Este é o setor com maior dinâmica, alavancado pelas telecomunicações, transportes, restauração, hotelaria, saúde e educação em geral. Os principais problemas deste grupo para a Província de Cabinda estão na educação e na saúde.

Ao nível do atendimento médico, apesar dos enormes investimentos do governo em infraestruturas hospitalares os cuidados de saúde ainda não são os desejáveis. Também as debilidades no sistema de ensino desde o ensino primário, médio até algumas instituições de ensino superior são evidentes. Hoje pode-se dizer que Cabinda é uma Província universitária, com uma universidade pública e dois institutos de ensino superior privados. Muitas destas instituições requerem uma maior intervenção e inspeção do Estado no sentido de salvaguardar a qualidade do ensino e dos formandos. A formação é possivelmente o fator mais importante para fazer face aos desafios da Província e do país em geral.

6° - Mercado Informal

O mercado informal é um setor muito dinâmico que alimenta a maior parte da população. É raro encontrar na cidade, uma casa onde não haja uma pessoa que não tenha feito ou faça um pequeno comércio. Mesmo em zonas rurais, dominadas pela agricultura de subsistência, esta emprega todos os membros da família, no mar prevalece a pesca artesanal. Apesar dos esforços do governo local para apoiar os pequenos agricultores através da distribuição gratuita de ferramentas tradicionais de produção, a área cultivada é inferior a 5% da área da Província.

6.4 - Construção da Matriz de Entrada-Saída da Província de Cabinda

▪ Operações de setor

De acordo com Leontief, a homogeneidade das atividades de produção, implica que as empresas atuem num número limitado de setores ou ramos de atividade. Na observação da estrutura económica da Província de Cabinda, podem-se combinar as atividades económicas da Província em 19 setores:

Tabela 6.1 - consolidação das atividades económicas de Cabinda por ramo ou setor

Tipos de atividade	Nº	Setores de atividades
Agricultura alimentar Agricultura não alimentar Pecuária e pesca	1	Agricultura, pescas e pecuária
Exploração de várias espécies de madeira	2	Exploração florestal
Exploração de minerais não-metálicos (inertes, excluindo crude)	3	Indústria extrativa
Padarias & confeitarias Fabricação de bebida Fabricação de iogurte Fabricação de rações para animais	4	Indústria alimentar
Fabricação de papel Impressão e publicação	5	Indústria de papel
Serração	6	Indústria da madeira
Fabricação de madeira e mobília de couro	7	Carpintaria
Fabricação de diversos tipos de cimento	8	Indústria do cimento
Fabricação de telhas	9	Indústria da cerâmica
Tratamento de inertes	10	Lavagem e britagem de burgau
Fabricação de cimento, tijolo, abobadilhas, lancis e pavimentos	11	Fabricação de betão
Construção civil, pavimentação e construção de estradas	12	Implantação e pavimentação
Fabricação de utensílios de cerâmicas	13	Indústria da cerâmica
Fabricação de espumas utilizadas em tecidos, colchões e móveis	14	Indústria de espuma

Fabricação de estruturas metálicas (portas, janelas, etc....)	15	Serralharia
Distribuição de petróleo e seus derivados	16	Crude e seus derivados
Produção e distribuição de água e eletricidade	17	Energia e Águas
Transporte e comunicação -marítimo, rodoviário, aéreo e atividades auxiliares, Internet, telemóvel e publicidade	18	Transporte e comunicação
Outros serviços: hotelaria, restauração, hospitais, garagens, manutenções, etc....	19	Outros serviços

6.4.1 - Dados Básicos no Desenvolvimento do Modelo de Entrada-Saída (*inputs-outputs*) de Cabinda

O Instituto Nacional de estatísticas em Cabinda não dispõe de dados sobre a distribuição regional do volume de negócios dos diferentes tipos de atividades. Para realizar este estudo recorreu-se a informação dispersa, fornecida por diferentes empresas e instituições (secretarias da indústria, comércio, água e energia) os dados são todos referentes ao mesmo ano isto é 2015. Vale informar que o modelo é um ensaio, o qual pode ser aplicado no tecido industrial nacional desde que cada interessado disponibilize informação requerida.

Têm-se as entradas primárias pelo método residual, sob a relação fundamental do modelo de Leontief, tomando a diferença entre os totais entrados e *inputs* intermediários.

O objetivo é mostrar a importância desta ferramenta moderna na orientação do investimento e da tomada de decisões estratégicas na política económica, aos representantes económicos, políticos e administrativos, aos funcionários e investidores. Este trabalho pretende evidenciar a necessidade de desenvolver estratégias cientificamente sustentadas que contribuam para a melhoria da qualidade de vida das populações.

A Tabela 6.1 representa o quadro intersectorial da Província de Cabinda. Esta tabela mostra como se interrelacionam as indústrias, no sentido de que cada uma adquire produtos fabricados pelas restantes a fim de satisfazerem as suas necessidades de consumo. Nesta investigação foram selecionados 19 setores considerados relevantes no processo de dinamização do empreendedorismo e a indústria transformadora em Cabinda. Com os dados referenciados na tabela anterior, conseguiu-se construir a matriz de coeficientes técnicos da Tabela 6.3.

Tabela 6.2 -Interação da indústria de Cabinda (em milhões USD, ano 2015)

	→ VENDAS A	INSUMOS																			PROCURA TOTAL- INTERMÉDIO	PROCURA FINAL	OUTPUTS TOTAIS	
		← COMPRAS DE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18				19
INPUTS INTERMÉDIOS	AGRO-PECUÁRIA	1	12500	360	35	3780	45										5800				22520	36200	58720	
	EXPL. FLORESTAL	2						2820														2820	12415	15235
	INDU ST. EXTRACTIVA	3								220		12000	2000	3000	65						45	17330	11255	28585
	IND. ALIMENTAR	4				5100											7000					12100	22182	34282
	INDU ST. PAPEL	5	12	8	5	12	4	6	1	3	0,5				0,1	0,1	0,2	22			6	79,9	625	704,9
	SERR. MADEIRA	6							680												210	890	4560	5450
	TRANS. MADEIRA	7	120																			120	1810	1930
	INDU ST. CIM. COLA	8																				0	2420	2420
	INDU ST. TELHA	9																				0	889,7	889,7
	LAV. BRIT. BURGAU	10										160	6800	18000								24960	2530	27490
	FABRI. DE BETÃO	11																				0	11200	11200
	CONST. E ASFALTO	12																				0	30000	30000
	INDU ST. CERÂMICA	13																				0	590	590
	INDU ST. COLCHÃO	14																				0	380	380
	SERRELHARIA	15																				0	1900	1900
	PETRÓLEO	16	800	518	1900	2500	16	1600	900	110	620	350	440	2100	85	53	360	3700	18000	15000	750	49802	35000	84802
	ÁGUA E ENERGIA	17	160			520	3	12	10	0,1	0,2	4	0,1	50	1,5	1,2	54	1500	152	2	22	2492,1	26000	28492,1
	TRANSP. COMUNI.	18	210	22	2100	1900	300	78	45	5	12	112	65	800	15	145	450	7000	200	120	350	13929	12600	26529
	OUTROS SERVIÇOS	19	63	12	45	480	33	50	18	22	17	36	25	2800	14	11	187	2660	1825	2322	1360	11980	5500	17480
INPUTS TOTAIS INTERMÉDIOS		13865	920	4085	14292	401	4566	1654	360,1	649,7	12662	9330	26750	181	210,3	1051	27682	20177	17444	2743	159023	218057	377080	
INPUTS PRIMÁRIOS		44855	14315	24500	19990	304	884	276	2060	240	14828	1870	3250	409	170	849	57120	8315	9085	14737	218057			
INPUTS TOTAIS		58720	15235	28585	34282	705	5450	1930	2420,1	889,7	27490	11200	30000	590	380,3	1900	84802	28492	26529	17480	377080			

Tabela 6.3 - Resultado da matriz de coeficientes técnicos da Província de Cabinda [A]

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	0,21280	0,02360	0,00120	0,11020	0,06380	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,06830	0,00000	0,00000	0,00000
2	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,51740	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
3	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,09090	0,00000	0,43650	0,17850	0,10000	0,11010	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00250
4	0,00000	0,00000	0,00000	0,14870	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,08250	0,00000	0,00000	0,00000
5	0,00020	0,00050	0,00010	0,00030	0,00560	0,00110	0,00050	0,00120	0,00050	0,00000	0,00000	0,00000	0,00010	0,00020	0,00010	0,00020	0,00000	0,00000	0,00030
6	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,35230	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,01200
7	0,00200	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
8	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
9	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
10	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00580	0,60710	0,60000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
11	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
12	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
13	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
14	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
15	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
16	0,01360	0,03400	0,06640	0,07290	0,02260	0,29350	0,46630	0,04540	0,69660	0,01270	0,03920	0,07000	0,14400	0,13940	0,18940	0,04360	0,63170	0,56540	0,04290
17	0,00270	0,00000	0,00000	0,01510	0,00420	0,00220	0,00510	0,00000	0,00020	0,00010	0,00000	0,00160	0,00250	0,00310	0,02840	0,01760	0,00530	0,00000	0,00120
18	0,00350	0,00140	0,07340	0,05540	0,42550	0,01430	0,02330	0,00200	0,01340	0,00400	0,00580	0,02660	0,02540	0,38150	0,23680	0,08250	0,00700	0,00450	0,02000
19	0,00100	0,00070	0,00150	0,01400	0,04680	0,00910	0,00930	0,00900	0,01910	0,00130	0,00220	0,09330	0,02370	0,02890	0,09840	0,03130	0,06400	0,00770	0,07780

Nota: os coeficientes técnicos podem ser denominados de coeficientes de produção, eles são obtidos com a aplicação da fórmula $a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_i}$, expressam a relação técnica entre indústrias. Estes coeficientes medem o consumo i necessário para produzir uma unidade de j.

Onde: a_{ij} é o coeficiente de produção; X_{ij} : a quantidade de i usado por j; X_j : o total da coluna j.

A_j : forma a matriz de coeficientes técnicos que expressa os efeitos diretos de uma variação final sobre o volume de saída ou outputs. Abaixo estão apresentados os resultados de Leontif obtido através da formula $L = [I - A]^{-1}$.

Tabela 6.4 - Resultado da matriz Leontief

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	0,78720	-0,02360	-0,00120	-0,11020	-0,06380	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,06830	0,00000	0,00000	0,00000
2	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,51740	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
3	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,09090	0,00000	-0,43650	-0,17850	-0,10000	-0,11010	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,00250
4	0,00000	0,00000	0,00000	0,85130	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,08250	0,00000	0,00000	0,00000
5	-0,00020	-0,00050	-0,00010	-0,00030	0,99440	-0,00110	-0,00050	-0,00120	-0,00050	0,00000	0,00000	0,00000	-0,00010	-0,00020	-0,00010	-0,00020	0,00000	0,00000	-0,00030
6	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	-0,35230	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,01200
7	-0,00200	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
8	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
9	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
10	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,99420	-0,60710	-0,60000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
11	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
12	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
13	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
14	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
15	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
16	-0,01360	-0,03400	-0,06640	-0,07290	-0,02260	-0,29350	-0,46630	-0,04540	-0,69660	-0,01270	-0,03920	-0,07000	-0,14400	-0,13940	-0,18940	0,95640	-0,63170	-0,56540	-0,04290
17	-0,00270	0,00000	0,00000	-0,01510	-0,00420	-0,00220	-0,00510	0,00000	-0,00020	-0,00010	0,00000	-0,00160	-0,00250	-0,00310	-0,02840	-0,01760	0,99470	0,00000	-0,00120
18	-0,00350	-0,00140	-0,07340	-0,05540	-0,42550	-0,01430	-0,02330	-0,00200	-0,01340	-0,00400	-0,00580	-0,02660	-0,02540	-0,38150	-0,23680	-0,08250	-0,00700	0,99550	-0,02000
19	-0,00100	-0,00070	-0,00150	-0,01400	-0,04680	-0,00910	-0,00930	-0,00900	-0,01910	-0,00130	-0,00220	-0,09330	-0,02370	-0,02890	-0,09840	-0,03130	-0,06400	-0,00770	0,22200

Tabela 6.5 - Resultado do inverso de matriz de Leontief dos Coeficientes técnicos [I-A]⁻¹

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	0,78720	-0,02360	-0,00120	-0,11020	-0,06380	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,06830	0,00000	0,00000	0,00000
2	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,51740	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
3	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,09090	0,00000	-0,43650	-0,17850	-0,10000	-0,11010	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,00250
4	0,00000	0,00000	0,00000	0,85130	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,08250	0,00000	0,00000	0,00000
5	-0,00020	-0,00050	-0,00010	-0,00030	0,99440	-0,00110	-0,00050	-0,00120	-0,00050	0,00000	0,00000	0,00000	-0,00010	-0,00020	-0,00010	-0,00020	0,00000	0,00000	-0,00030
6	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	-0,35230	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	-0,01200
7	-0,00200	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
8	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
9	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
10	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,99420	-0,60710	-0,60000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
11	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
12	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
13	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
14	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
15	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	1,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
16	-0,01360	-0,03400	-0,06640	-0,07290	-0,02260	-0,29350	-0,46630	-0,04540	-0,69660	-0,01270	-0,03920	-0,07000	-0,14400	-0,13940	-0,18940	0,95640	-0,63170	-0,56540	-0,04290
17	-0,00270	0,00000	0,00000	-0,01510	-0,00420	-0,00220	-0,00510	0,00000	-0,00020	-0,00010	0,00000	-0,00160	-0,00250	-0,00310	-0,02840	-0,01760	0,99470	0,00000	-0,00120
18	-0,00350	-0,00140	-0,07340	-0,05540	-0,42550	-0,01430	-0,02330	-0,00200	-0,01340	-0,00400	-0,00580	-0,02660	-0,02540	-0,38150	-0,23680	-0,08250	-0,00700	0,99550	-0,02000
19	-0,00100	-0,00070	-0,00150	-0,01400	-0,04680	-0,00910	-0,00930	-0,00900	-0,01910	-0,00130	-0,00220	-0,09330	-0,02370	-0,02890	-0,09840	-0,03130	-0,06400	-0,00770	0,22200

A matriz inversa foi calculada com o apoio do Professor Puindi⁴⁸ com uso de seguintes programa *Rstudio, R version 3.2.5*⁴⁹.

6.4.2 - Análise da Tabela de Entrada-Saída de Cabinda

- Análise dos coeficientes de integração

A falta de interdependência intersectorial das empresas em Cabinda é evidenciada pelo grande número de espaços vazios na tabela de entrada-saída, (T.E.S.).

A análise das linhas que representam as vendas na T.E.S. leva a compreender a quota de produção que cada negócio vende para outros setores. Apenas três setores apresentam vendas intersectoriais superiores a 60%: a indústria extrativa 60,63%; a lavagem e britagem de burgau 90,80% e outros serviços com 68,54%. Nos setores com a percentagem nula entende-se que a totalidade da sua produção é destinada ao consumo final.

Quanto às colunas que traduzem as compras na T.E.S. fornecem informações sobre o custo de produção de cada setor. Revela que existem poucos setores cujas vendas desempenham um papel importante nos custos de produção de outros setores. Passa-se a citar: a indústria de madeira (83,78%); a indústria de cimento cola (85,70%); a indústria de telhas (73,02%); a fabricação de betão (83,30%); a asfaltagem (89,17%) a água e a energia (70,82%), enquanto para outros setores, as importações são uma parte importante dos custos de produção.

Após a análise das interdependências e das ligações intersectoriais, procurou-se medir o grau desta interdependência para cada setor pelo cálculo de:

Coefficientes de integração (U_j) a montante e a jusante (W_j) dos T.E.S. e dispersão do inverso dos coeficientes de Leontief, ver a Tabela 6.6.

⁴⁸ António Puindi, Professor de Matemática da Universidade 11 de Novembro enquadrado no Instituto Superior Ciências de Educação (ISCED), enquanto se elaborava a investigação este frequentava o Doutoramento em Matemática na Faculdade de Ciências da Universidade do Porto

⁴⁹ Foi utilizada a função "solve()" do programa Rstudio, R version 3.2.5, Copyright (C) 2016 The R Foundation for Statistical Computing Platform: x86_64-w64-mingw32/x64 (64-bit)

Tabela 6.6 - Coeficientes de dispersão e integração de 19 setores estudados em Cabinda

Setores	Coeficientes de integração a montante (U _j)	Coeficientes de integração jusantes (W _i)	Coeficientes de dispersão (P _{.j})
Agropecuária	0,2361	0,3835	0,6327
Exploração florestal	0,0604	0,1858	0,6953
Indústria extrativa	0,1429	0,6063	0,6029
Industria alimentar	0,4169	0,3429	0,8319
Indústria de papel	0,5688	0,1133	1,0636
Serração/Madeira	0,8379	0,1633	1,0191
Transf, Madeira	0,8570	0,0622	1,2579
Industria de cimento	0,1488	0,0000	0,5918
Industria de telhas	0,7303	0,0000	1,0917
Lavagem de burgau	0,4606	0,9081	0,7576
Fabrica de betão	0,8330	0,0000	1,0869
Const. E asfalto	0,8917	0,0000	1,3038
Industria cerâmica	0,3068	0,0000	0,7420
Industria de colchão	0,5532	0,0000	1,0239
Serralharias	0,5532	0,0000	1,1256
Ind, Petro e gás	0,3264	0,5873	0,7977
Água e eletricidade	0,7082	0,0875	1,1492
Transp e comunicação	0,6575	0,5250	0,9498
Outros serviços	0,1569	0,6853	2,4516

Nota: $U^* = W^* = 0,40051$

Figura 6.1 - Grau da interdependência dos 19 setores estudados em Cabinda

<p>Com o estudo compreendeu-se que apenas dois setores estão fortemente integrados a montante e a jusante</p> <p>$U > U^*$ e $W > W^*$.</p> <p>Lavagem e britagem de burgau Transporte e telecomunicações</p> <p style="text-align: right;">1°</p>	<p>Para este quadrante, com os dados fornecidos pelas organizações consultadas concluiu-se que dez setores estão fortemente integrados somente a montante</p> <p>$U > U^*$ e $W < W^*$.</p> <p>Construção e asfaltagem Fabrica de betão Indústria alimentar Industria de colchões Indústria de papel Indústria de telhas Serrações/Madeira Serralheria Transformação de madeira Água e eletricidade</p> <p style="text-align: right;">2°</p>
<p>Os setores fortemente integrados a jusante, o estudo revelou:</p> <p>$U < U^*$ e $W > W^*$.</p> <p>Indústria Extrativas Petróleo e gás Outros serviços</p> <p style="text-align: right;">3°</p>	<p>Quatro setores estão fracamente integrados a montante e a jusante</p> <p>$U < U^*$ e $W < W^*$.</p> <p>Agropecuária Exploração florestal Indústria de cimento cola Indústria cerâmica</p> <p style="text-align: right;">4°</p>

Interpretando a figura acima, compreende-se que a estrutura atual da economia de Cabinda é apresentada em quatro quadrantes:

- No primeiro quadrante apenas dois setores estão altamente integrados a montante e a jusante: transportes e comunicação e a britagem e lavagem de burgau.
- O segundo quadrante refere-se aos setores integrados apenas a montante, inclui as indústrias transformadoras com uma orientação ao consumo final.
- O terceiro quadrante inclui setores fortemente integrados a jusante, este quadrante apresenta uma boa estrutura industrial de base e outras indústrias, até à data deste estudo o setor em Cabinda não evidenciava grande representatividade.
- O quarto quadrante mostra os setores mais débeis e que requerem maior esforço de investimento.

Análise dos coeficientes de dispersão

O coeficiente de dispersão mostra como o aumento na produção de um determinado setor vai interagir com os outros setores, no entanto, viu-se que, se $P.j > 1$, o setor j gera repercussões superiores à média. Na análise interindustrial, para a tomada de decisão quanto ao investimento, o setor j é chamado de setor prioritário.

Os resultados dos cálculos de coeficientes de dispersão mostram que em todos os $P.j$ que são menores que 1 a estrutura da economia ainda está longe de apresentar características que possam incentivar ao investimento estrangeiro e nacional, por falta de setores com maior integração para apoio às indústrias de base no sentido de desempenharem um papel de propagação tanto a montante como a jusante.

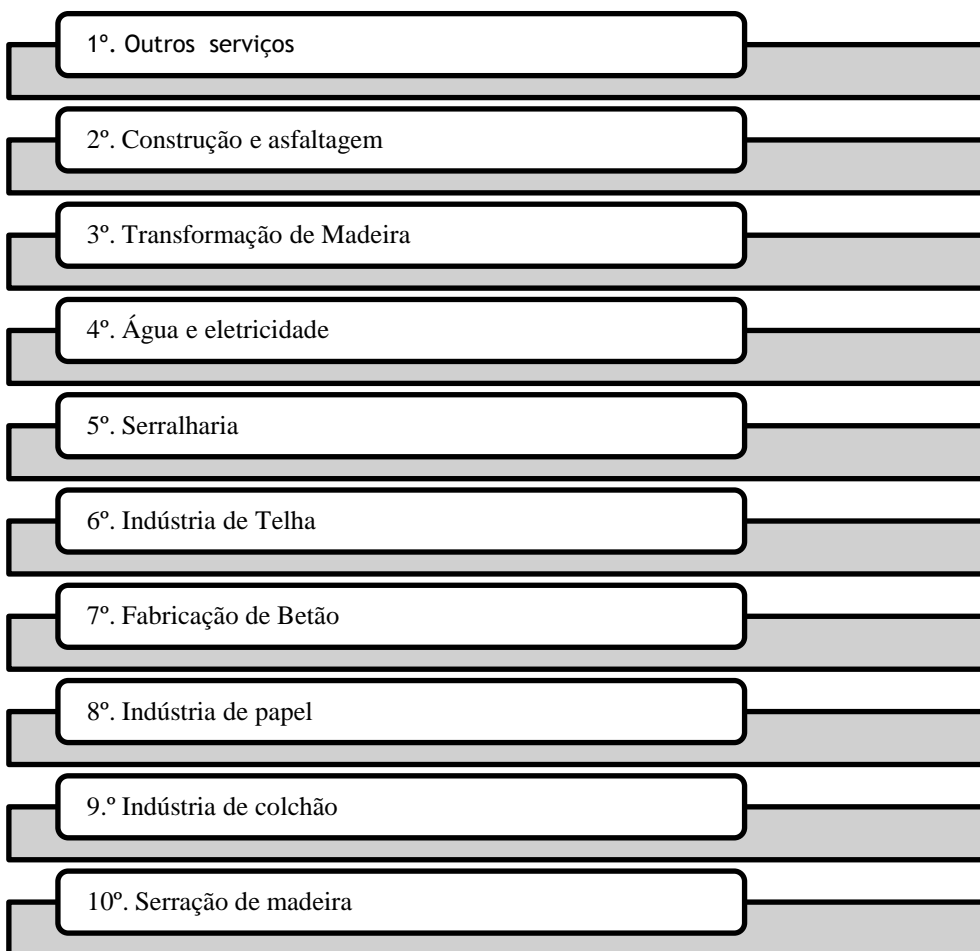
De acordo com o estudo, Cabinda ainda não possui suporte para os setores da indústria básica, os poucos que existem são precários, a Província de Cabinda ainda é considerada um mercado de risco para o investimento estrangeiro e nacional.

Em função da tabela 6.6, os coeficientes de dispersão podem ser agrupados em dois sectores ou grupos:

- 10 Setores com alto efeito de propagação onde $P.j > 1$ são eles: Indústria do papel; Indústria de colchões; Indústria de telhas; Serração de madeira; Transformação de madeira; Fabricação de betão; Serralharia; Construção e asfaltagem; Água e eletricidade e outros serviços.
- 9 Setores com baixo efeito de propagação onde $P.j < 1$ são eles: agropecuária; exploração florestal; indústria extrativa; indústria alimentar; indústria de cimento cola; indústria cerâmica; lavagem e britagem de burgau; indústria petrolífera; transporte e comunicação.

Quando se organizam os 10 setores com maior força de propagação no ambiente económico atual da Província de Cabinda obtém-se a sequência apresentada na Figura 6.2.

Figura 6.2 - A ordem dos setores com alta efeito da propagação em Cabinda



Após a análise, o desafio para as autoridades públicas e setor privado é a sensibilização para a necessidade de integração industrial. É imperioso que o investimento estrangeiro e o oriundo através de programas do governo mereçam um acompanhamento das áreas de investimentos. De acordo com o trabalho desenvolvido quer por inquéritos quer pela análise efetuada posteriormente a dinamização do empreendedorismo e da indústria transformadora em Cabinda deve seguir um modelo de integração conforme apresentado na Figura 6.3.

Atividades econômicas a montante	Agricultura	Pesca	Importação	Material de construção	Produção e distribuição de água potável	Produção energética	Laboratórios de Investigação
	Cereais, frutas, plantas oleosas, legumes, tubérculos, cana de açúcar, cacau, café, gengimba	Construção naval Fábr. de redes e outros equipam. de pesca	Peças de substituição Equipamentos básicos Matérias-primas	Exploração de inertes; varão de ferro; material elétrico	Tratamento; Água de rio, Água subterrânea	Produção local da energia elétrica, transporte de energia hidroelétrica de INGA/RDC P/zonas industriais Gás, combustíveis e outros fluidos	agrícola veterinária;
		Serviços de Transporte		Indústria de madeira	Construção e instalação		análise micro biológica. e física
		Marítimo e transitário Transp. Local, alfândegas, portuários		Exploração florestal e Serrações	Habitacional, industrial naval, Vias públicas		centro de pesquisa zootécnica
Atividades econômicas de base	Produção de Embalagens	Produção agro-industrial	Produção agroindustrial	Produção agro-Industrial	Criação industrial industrial	Produção industrial	Produção de
	Sacos em plástico Sacos em papel, latas, cartões, tabulários Sistema de reciclagem) garrafas em plástico, garrafas em vidro	Óleo de palma, de soja, genguba, de côco, Produção de açúcar	Farinha de bombon de peixe de milho, de trigo, de soja, derivada de cerveja Resíduos das farinhas	Rações animais e aves resíduos para alimentação de Suínos	Pecuária Suinicultura aviário (frango, ovos) incubadora, matadoura chocadeira, congelação	cimento normal e cola, tinta, betume gesso, telha, chapa, bloco lancil, betão, mosaico material de canalização	Pesca industrial em alto mar, fluvial Piscicultura
		Resíduos de soja, de genguba para alimentação animal					
Atividades econômicas a jusantes	Indústria de bebidas	Indústria de laticínios	Indústria de cereais	Indústria de peixes	Indústria de detergente	Outras indústrias	
	Cerveja, gasosa, sumo, água mineral, gengibre leite de soja, bebida quente resíduos de fábrica de cerveja	Latas de carne de porco, vaca e frango, mortadelas maionese, fiambre, salsicha, manteiga	Indústria panificadora fábrica de bolachas, chocolateiros, massa alimentar	Prod. de peixe salgado Prod. de peixe fumado Conservas de peixes	Sabonete, sabão detergente em pó e líquido. Desentupidores de PVC, PH, cloro rápido e granulado	marcenaria serralheira cerâmica diversas construções	
				GROSSISTAS			

Figura 6.3 - Proposta de integração industrial e do desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda

6.5 - Conclusão

Os resultados obtidos neste capítulo, refletem a realidade atual do ambiente económico em Cabinda. O setor de outros serviços engloba o comércio, associado em diversos serviços técnicos de reparações, seguido pelo setor de construção e outros sectores associados à construção, graças ao investimento avultado protagonizado pelo executivo na reconstrução do país. Por outro lado, conclui-se que a economia da Província de Cabinda é dinamizada pelo setor dos serviços.

Em conclusão, este capítulo possibilitou compreender o estado da arte sobre o grau de integração da indústria em Cabinda e, por conseguinte, propor um modelo em função da realidade evidenciada ao longo do estudo. No Capítulo VII tirar-se-ão as conclusões do trabalho global desenvolvido.

Capitulo VII - Conclusão

Como escrito no preâmbulo ao primeiro Capítulo, “*Os lobos existem para que as ovelhas corram mais rápido*”, metáfora chinesa do reino animal. Também no decorrer deste trabalho se identificaram “os lobos” que podem estimular o desenvolvimento económico da Província de Cabinda.

7.1 - Considerações Finais

O foco da investigação efetuado centrou-se, na problemática, em torno da estratégia para o desenvolvimento da Indústria transformadora em Cabinda. Como se pôde perceber, ao longo da investigação, há uma aparente relação entre a dinamização da indústria transformadora e um ambiente propício ao empreendedorismo. Assim, as políticas que apoiam o empreendedorismo participam, de igual modo, no processo do desenvolvimento industrial. A linha de investigação, sustentada na pesquisa bibliográfica analisada, induziu a uma metodologia expressa ao longo dos diferentes capítulos deste trabalho, que induziu à formulação de uma estratégia de desenvolvimento, para a Província de Cabinda, como era objetivo inicial deste estudo

As considerações finais, foram elaboradas nesta pesquisa, levando em consideração a questão colocada à partida ***“Quais as estratégias a serem implementadas, de modo a dinamizar o desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda, elevando a sua competitividade na esfera regional e nacional?”***

Com o objetivo de encontrar uma resposta, fez-se um estudo exaustivo ao longo de sete capítulos, estruturados do seguinte modo: os capítulos 2 a 4 sintetizaram a recolha de informação que pareceu relevante para um estudo sustentado do problema.

Estes capítulos suportam teoricamente o modelo, apresentado mais tarde, em matérias como: empreendedorismo, estratégias, modelos do desenvolvimento industrial e as experiências dos países fortemente industrializados.

Tratou-se de uma investigação empírica dirigida a seis públicos-alvo: Gestores Públicos, Políticos, Professores Universitários/Investigadores, Empresários/Empreendedores, Gestores ou Funcionários de Instituições financeiras e Outras. O público-alvo foi assim selecionado e dividido, porque se julgou ser representativo das diferentes sensibilidades com impacto no problema em estudo

Os resultados obtidos permitiram comparar diferentes pontos de vista, que ajudam a melhorar a compreensão, sobre alguns fenómenos atuais e relevantes para o contexto real da indústria transformadora em Cabinda.

Esta investigação considera-se original, ao assentar num trabalho de campo exaustivo, assente em factos reais e dados primários que sustentam o procedimento utilizado.

Porque a informação em Angola é escassa ou dispersa, optou-se pela realização de questionários. Desta forma, conseguiu-se, em tempo oportuno, recolher informação, em quantidade e qualidade, que permitiu a elaboração deste trabalho.

Em resumo, a investigação cujo tema foi, Definição de uma Estratégia para o Desenvolvimento da Indústria Transformadora na Província de Cabinda em Angola, permitiu desenvolver e conhecer teorias, que proporciona um conhecimento científico mais aprofundado sobre a área em estudo, tendo-se obtido os seguintes resultados de interesse coletivo:

- Encontraram-se respostas que ajudam a compreender as estratégias necessárias para a dinamização e desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda, e para o estímulo da sua competitividade na esfera regional e nacional;
- Propôs-se e desenvolveu-se um modelo de ligação multivariada entre as áreas em estudo: empreendedorismo e desenvolvimento industrial o qual se pode ver na Figura 6.3;
- Reuniram-se informações relevantes para futuras investigações académicas e de apoio à decisão, tanto para instituições governamentais como não-governamentais. Considera-se que este trabalho constitui um estudo fundamentado em princípios científicos sobre estratégias de desenvolvimento para a Província de Cabinda em Angola.

Retomando a retrospectiva do trabalho efetuado, no Capítulo 2 recolheu-se informação quanto aos princípios de desenvolvimento da indústria angolana, em três momentos distintos: colonial, pós-colonial e após assinatura de acordos de paz. Para esta sistematização retrospectiva recorreu-se a diferentes relatórios: Relatórios do Banco Mundial (BM), do Fundo Monetária Internacional (FMI), do Instituto Nacional de Estatísticas (INE), do Banco Nacional de Angola (BNA) e de outras instituições idóneas. Acredita-se que esta sistematização da informação permitiu a obtenção de informações fiáveis que levaram a concluir que a industrialização Angolana conheceu uma forte dinamização quando se conjugaram diferentes fatores. Fazendo uma extrapolação desses fatores considera-se que existem condições para se afirmar que o processo de dinamização industrial Angolano e em particular na Província de Cabinda exigirá:

- Interação entre o conhecimento científico e tecnológico;
- Fomento de Políticas de Investigação & Desenvolvimento;
- Parques industriais capazes e eficientes;
- Apoio massivo na aquisição de equipamento, reduzindo assim as dificuldades na importação dos mesmos;
- Instituições financeiras com liquidez para atenderem o tecido empresarial nacional e regional;
- Mecanismo de garantia financeira para empresários Angolanos ligados a *start up's*;
- Infraestruturas de apoio à produção industrial: abastecimento de água, fornecimento de energia elétrica, rede rodoviária, etc.;
- Disponibilidade de recursos financeiros para a dinamização do sector agroindustrial.

Na revisão da literatura, capítulo três, foram identificados os fatores que podem contribuir para a dinamização do empreendedorismo, fatores determinantes no processo de desenvolvimento. Neste capítulo foram ainda analisados os fatores chave associados ao desenvolvimento. Referiu-se e reforçou-se a necessidade de políticas industriais assentes em infraestruturas e educação, que permitam a criação de uma base industrial moderna, competitiva e cada vez menos dependente do exterior. A dinamização e o desenvolvimento de vários setores, a médio e longo prazo, implicam a valorização dos recursos naturais,

proporcionando o equilíbrio das trocas com o exterior, conforme explanado nas secções 3.4 a 3.4.2.

No Capítulo 4 estudaram-se os processos de desenvolvimento de países fortemente e recentemente industrializados. Chegou-se à conclusão que, recorrendo a diferentes formas, a dinamização da indústria esteve sempre associada a alguns fatores que podem ser identificados, nomeadamente:

- **À Promoção da Inovação Industrial:** com o foco no estímulo da atividade inovadora das empresas do setor privado, fornecendo suporte financeiro de modo a encorajar a assunção do risco pelo setor privado. Por outro lado, apoiou-se fortemente as tecnologias essenciais para a manutenção e ou ampliação da competitividade.
- **À Promoção do desenvolvimento regional:** promove o desenvolvimento de poderosos *clusters* industriais regionais e assim fortalece a disseminação e assimilação de tecnologias avançadas dentro da indústria. Com esse propósito, foram lançados Centros de Competitividade para abrigar empresas, centros de treino e de investigação em parcerias público-privadas para compartilhar a investigação científica-tecnológica e os projetos de inovação.
- **À promoção da melhoria do ambiente económico para as pequenas e médias empresas:** neste ponto, as pequenas empresas, que enfrentavam dificuldades associadas à escassez de capital e acesso a mercados, foram estimuladas a integrarem-se em atividades de I&D.
- **À promoção do empreendedorismo, start-up e desenvolvimento das PME's:** foco na criação de novas empresas e na reforma dos modelos de gestão das pequenas e médias empresas existentes, encorajando parcerias entre as PME's, as universidades e o governo, apoiando a concentração industrial de PME's e a revitalização regional e local das mesmas.

Comparativamente, compreendeu-se que os modelos implementados pelo poder político (Governo) angolano ainda não conseguiram conciliar de forma integrada os fatores de desenvolvimento atrás apresentados, não estando, desta forma, reunidas as condições para um desenvolvimento sustentado de todas as Províncias Angolanas, quanto ao empreendedorismo e ao desenvolvimento da indústria transformadora.

Após o período de 2001/2005 (assinatura do acordo de Paz), estabeleceu-se um plano estratégico para re-industrialização de Angola, recorrendo neste período à aquisição de equipamentos no exterior, para algumas fábricas do Estado, em algumas Províncias. Foram criadas também Zonas Económicas Especiais (ZEE). Não obstante esta estratégia, e com base no estudo efetuado, o objetivo inicial ainda não foi plenamente alcançado, ou seja, em muitas das Províncias angolanas o plano estratégico ainda não apresentou os resultados pretendido. Constatou-se ainda que a crise económica, que assola atualmente o país, comprometeu a estratégia inicialmente definida, nomeadamente a construção de alguns parques industriais e a instalação das unidades fabris inicialmente previstas.

No decorrer do trabalho foram levantadas 4 proposições. Os resultados obtidos permitem, através dos resultados dos inquiridos, concluir, com fiabilidade, o seguinte:

Po₁ - Um Ambiente político, legal e aduaneiro claro, serve de instrumento relevante para estimular o desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda.

Realce-se que no decorrer de 2017, as autoridades angolanas submeteram ao Conselho de Ministros uma proposta para um novo regime aduaneiro. O foco é propor cortes nos direitos de importação sobre bens alimentares, como fruta e legumes, óleos de cozinha e cereais (incluindo farinha de trigo), além de matérias-primas como ferro, aço e produtos de alumínio e também automóveis usados, o que pode ter um impacto no estímulo ao desenvolvimento. O objetivo é substituir o regime de tarifas aduaneiras existente, introduzido em 2014, antes do início da crise económica e financeira com que o país se vem debatendo, que é geralmente considerado protecionista dos agricultores e fabricantes locais, procurando encarecer importações para favorecer a diversificação da economia, ainda altamente dependente do petróleo. O regime em vigor foi alvo de muitas críticas de empresas locais e internacionais, bem como da Organização Mundial do Comércio⁵⁰.

Po₂ - Infraestruturas como: Porto de águas profundas, fornecimento de energia elétrica, abastecimento de água, vias de comunicação, parques industriais bem equipados, atraem investidores nacionais e estrangeiros para investirem em projetos na indústria transformadora na Província de Cabinda, que por sua vez dinamizam o ambiente empresarial do enclave.

O desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda requer melhores portos, de acordo com a resposta dada por 96,29% dos inquiridos, 95% consideram que a instabilidade no fornecimento de energia provoca elevados constrangimentos à produção em Cabinda. No entanto, o Porto parece ser, segundo os inquiridos, na perspetiva da produção industrial e do sistema de planeamento produtivo, de extrema importância. Os inquiridos referem esta necessidade pois, devido à situação geográfica de Cabinda, ao volume e à variedade de produtos torna-se imperioso um bom acesso a matérias-primas, que muitas vezes vem de fornecedores que estão para além do espaço geográfico onde a unidade fabril atua.

Ainda, 62% dos inquiridos salientaram haver elevados constrangimentos no acesso às matérias-primas. Ora, para que a indústria transformadora funcione, é preciso que os fornecedores sejam capazes de responder atempadamente aos fabricantes. Com um porto sem condições, problemas de energia e redes viárias deficitárias, pode-se considerar que não estão reunidas as condições propícias ao desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda.

⁵⁰ Para mais informações consultar: www.sigame-cplp.com, consultado em 26.05.017 as 21h20

Po₃ - Disponibilidade de recursos financeiros, naturais, materiais e humanos aliados ao know how dos promotores de projetos empresariais promove a competitividade e a dinâmica de desenvolvimento.

Conforme se mostra na figura 5.8, 33% dos inquiridos considera existir pouca disponibilidade de recursos financeiros, 21% acham muito pouca e quase 20% respondeu muitíssimo pouca. O somatório destes três grupos leva a concluir que 74% dos inquiridos defendem que existe falta de recursos financeiros para o estímulo ao empreendedorismo e desenvolvimento da indústria transformadora.

Quanto aos recursos humanos, conforme ilustrado na Figura 5.20, parece evidente serem estes recursos um dos pontos fracos no desenvolvimento sustentado da indústria de Cabinda. Se por um lado a quantidade de mão-de-obra é abundante, como referido no Capítulo 4, por outro o nível de formação parece ser claramente deficitário. Sobre esta matéria mais de 80% dos inquiridos consideram que os recursos humanos não são competentes para as necessidades,

Po₄ - A especialização das linhas de produção, orientadas para os recursos existentes e a otimização dos mercados regionais tais como, o da República Democrática do Congo, Congo Brazzaville, Gabão, entre outros, podem ser estratégias para escoamento da produção das indústrias transformadoras da Província de Cabinda.

Os resultados são concludentes, 58% dos inquiridos consideram haver uma necessidade de especialização e 41% acha que a necessidade é muito grande (ver a Figura 5.17). Da análise das respostas conclui-se que a totalidade dos inquiridos reporta a necessidade de uma maior especialização da indústria transformadora em Angola.

A especialização industrial é a forma pela qual um dado país ou região concentra a sua atividade industrial num reduzido número de indústrias. Desta forma, e relativamente à região, ela terá uma estrutura produtiva “altamente especializada”, se um reduzido número de indústrias ou setores detiver uma larga parcela da sua produção⁵¹.

Pela análise da Figura 5.16, 51% dos inquiridos considera os países vizinhos como mercados importantes para dinamizar as vendas.

Tendo em consideração a proximidade cultural dos dois Congos, em relação a Cabinda, não haveriam problemas na adaptabilidade. De realçar que nenhum dos inquiridos considera Cabinda um mercado suficientemente grande para dinamizar o tecido empresarial.

Face à conjugação das proposições e às respostas dos inquiridos importa realçar que a investigação representa um estudo original quanto à proposta de uma estratégia para o

⁵¹ European Commission (2003). The Competitiveness of European Industry, 2003 Report, London.

desenvolvimento da indústria transformadora em Angola, em particular na Província de Cabinda.

Esta estratégia está direcionada para os agentes económicos, entidades governamentais, académicas e outras instituições relevantes para o problema do desenvolvimento. O trabalho pretende constituir-se como um apoio e uma linha orientadora para o esforço coletivo do desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda em particular e Angola em geral.

Quanto à implementação de uma estratégia de desenvolvimento, parece ser fundamental a criação de uma base sólida na educação e formação, traduzindo-se em conhecimento técnico e científico e na aposta em I&D. Ainda que prematuro nesta fase, parece evidente que, a médio e longo prazo, o desenvolvimento sustentado da economia requer o prosseguimento de um conjunto de objetivos específicos e interligados, nomeadamente:

- Apoiar a valorização dos recursos naturais;
- Contribuir para o equilíbrio das trocas com o exterior;
- Participar na satisfação das necessidades básicas da população;
- Promover o desenvolvimento de tecnologias que privilegiem o uso intensivo da mão-de-obra.

No Capítulo 6 deste estudo concluiu-se que um polo de desenvolvimento é uma estrutura económica que tem no seu centro as indústrias de base como a indústria de transformação e fabricação de produtos semiacabados, máquinas industriais e peças de reposição para outras indústrias que produzam para o consumo final. O processo de diversificação da economia em Cabinda deve assumir-se na agroindústria, como estímulo da indústria de base. Ou seja, é urgente fazer com que a agroindústria apareça como setor prioritário. É relevante que a ação seja coordenada com as atividades económicas a montante e de base, tendo esta articulação o objetivo de facilitar a criação de atividades a jusante. Se o sistema económico da Província não refletir esta estratégia, as dificuldades e os custos de produção constituir-se-ão como barreiras que continuarão a afugentar o investimento que se traduzirá numa perda de competitividade da Província em relação às outras.

Com esta investigação conseguiu-se compreender a falta de competitividade do tecido empresarial em Cabinda, os custos elevados de produção por razões de dependência em importação de matéria-prima, as peças de substituição e as embalagens. Razão pela qual se propôs um modelo de integração industrial cujo objetivo foi apresentar linhas que permitam atingir um nível superior de organização, proporcionando uma maior coesão em distintos sectores da economia de Cabinda. Assim, a elaboração do modelo de integração industrial obedeceu aos seguintes passos:

- Elaboração de uma tabela de intercâmbio setorial, onde se apresenta o retrato real da estrutura económica em estudo. A partir desta tabela pôde-se observar a articulação e

o nível atual das trocas intersectoriais. De igual modo, conseguiu-se medir o grau de integração a montante e a jusante de cada um dos setores e a determinação dos sectores prioritários.

- Estruturação da economia pelo pólo do desenvolvimento. A partir dos resultados obtidos, e face à vocação primária da Província, elaborou-se um plano que favorece a cooperação entre diferentes setores na perspetiva do relançamento da economia. Este plano consiste em determinar as atividades centrais do pólo do desenvolvimento e em seguida determinar as atividades a montante e a jusante da central.

No caso de Cabinda, no centro do pólo de desenvolvimento destacam-se os sectores agroindustrial, produção de material de construção e produção de embalagens. Estes três sectores são responsáveis pela totalidade dos produtos semiacabados. No entanto, as atividades centrais serão alimentadas por setores a montante, setores primários como a agricultura, exploração florestal, produção de inertes e todos os outros setores destinados a apoiar a produção industrial, energia, água, hidrocarbonetos e I & D, etc. As atividades a jusante são a transformação de produtos finais e a sua distribuição.

Para a materialização do modelo proposto é relevante que haja um compromisso das autoridades Angolanas, em particular em Cabinda, para garantirem o investimento público no apoio ao desenvolvimento de infraestruturas e na promoção de indústria transformadora.

A investigação desenvolvida, não obstante o esforço colocado no seu desenvolvimento, comporta algumas lacunas decorrentes das dificuldades encontradas na recolha de informação e da falta de dados fiáveis. Ainda assim considera-se que o trabalho desenvolvido foi um passo muito importante no conhecimento da realidade angolana, em particular na Província de Cabinda e que constituirá doravante um estudo fundamental sempre que se fale de estratégias de desenvolvimento em Angola.

7.2 - Dificuldades

Apesar do estudo efetuado incluir os principais atores envolvidos na problemática levantada, existiram limitações, nomeadamente na validação das proposições levantadas, o que não permitiu universalizar as conclusões tiradas. No entanto, as proposições permitiram guiar a investigação e encontrar respostas quanto ao questionário. Da mesma forma o estudo confrontou-se com algumas limitações quanto à metodologia, em especial pela dificuldade de recolha de informação e em particular o tratamento da informação de forma fiável.

Em suma considera-se este estudo como um ponto de partida para um longo estudo sobre a temática e não como um ponto de chegada.

7.3 - Investigação futura

Com este estudo conseguiu-se, ainda que com algumas limitações, compreender que a indústria transformadora em Cabinda apresenta inúmeros desafios quanto:

- Atração de investimento estrangeiro e nacional
- Obtenção de financiamento
- Recursos humanos especializada

Importa, em termos futuros, desenvolver outros estudos que permitam aprofundar as temáticas afloradas neste trabalho.

7.4 - Conclusão Final

No decorrer do estudo, foi feita uma pesquisa bibliográfica sobre o trabalho em estudo. Não obstante constatou-se que a informação disponível sobre a realidade angolana é escassa e constituiu uma dificuldade no desenvolvimento do mesmo. À falta de documentação oficial sobre a temática, recorreu-se a uma metodologia assente em questionários. A amostra recolhida foi significativa e sustenta as conclusões retiradas.

Do ponto de vista quantitativo, e com os dados disponíveis, procurou-se aplicar um modelo que possibilitasse identificar modelos de desenvolvimento para a Província. Recorreu-se ao modelo de Leontieff, que permitiu concluir quais as áreas prioritárias de desenvolvimento. Os resultados obtidos estão em linha com os resultados dos questionários efetuados o que consolida a fiabilidade das preposições levantadas.

Bibliografia

- ANÁLISE (2006) - Anuário comércio exterior 2005-2006. São Paulo: Análise Editorial.
- Ansoff, I, (1977) - Estratégia Empresarial, Mcgraw Hill, Lisboa - Portugal.
- Baraňano, A. M. (2008) - Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão - manual de apoio à realização de trabalhos de investigação. 1ª Edição - 2ª Impressão. Lisboa.
- Behrman, J, N, (1884) - Política Industrial: A Reestruturação Internacional e as Multinacionais, D, C, Health and compay, USA.
- Bellen, H. M. (2015) Indicadores de Sustentabilidade: uma análise comparativa. (2ª Ed) FGV.
- Bitebe, T. H. (2011) - Dinamica de Eempendedorismo e estratégia do desenvolvimento da Indústria Angolana. Dissertação de mestrado, U. L. V de Famalicão.
- Buttar, H. M. (2015) - Formation of entrepreneurial career intentions: The role of sociocognitive factors. *Journal of Employment Counseling*, 52(1), 2-17. doi:10.1002/j.2161-1920.2015.00052.x.
- Buigues, A.P; Sakkata, K. (2009) - Industrial Policy in Europe, Japan end USA: amount, mechanisme and effectiveness (1st ed.). Palgrave Macmillan.
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitzoglu, A. (2016) - A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302-325. doi:10.1016/j.jbusvent.2016.02.002.
- Castro. J. A. (2003) - Exportação. Aspetos práticos e operacionais, Edições Aduaneiras.
- Coduras, A., Clemente, J. A., & Ruiz, J. (2015) - A novel application of fuzzy-set qualitative comparative analysis to GEM data. *Journal of Business Research*, 69(4), 1265-1270. doi:10.1016/j.jbusres.2015.10.090.
- Confraria, J, (2010) - Desenvolvimento Económica e Política Industrial, a Economia Portuguesa no Processo de Integração Europeia, Universidade Católica Editora.
- Coutinho, C. P. (2011) - Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas: teoria e prática. Coimbra: Edições Almedina, S A.
- Davidsson, P. (2014) - Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A reconceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674-695. doi:10.1016/j.jbusvent.2015.01.002.
- Dias, João Carlos Quaresma (2005) - Logística global e macrologística. Lisboa: Edições Sílabo.
- Douglas, E. J. (2013) - Reconstructing entrepreneurial intentions to identify predisposition for growth. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 633-651. doi:10.1016/j.jbusvent.2012.07.005.
- Dolabela, F, (1999) - Oficina do Empreendedor, São Paulo: Cultura Editores Associados.

- Dosi, G, (1981) - Technical change and survival: Europe semiconductor industry; industry adjustment and policy, University Of Sussex.
- Drucker, P, F, (2000) - El Management del Silgo XXI, Edhasa, Barcelona
- Drucker, P, F, (1999) - Sobre la Profesion del Management, Apostrofe, Barcelona
- Eco, U. (2008) - Como se faz uma tese em ciências humanas. (14ª Ed.). Lisboa: Editorial Presença; coleção Universidade Hoje.
- Fayolle, A., & Liñán, F. (2014) - The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67(5), 663-666.
- Faias, C; Borges, C. (2010) - Empreendedorismo Gestão e Espírito Empresarial. Açores, Coingra.
- Ferreira, M,E, (1990) - Angola Portugal, do Espaço Económico Português às Relações Pós - Coloniais, Escher, col, “Estudo Sobre África”, nº1,
- Ferreira, M; Santos, J; Serra, F, (2010) - Ser Empreendedor: Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa (2ª ed.). Lisboa: Sílabas.
- Filion, L, J. (1999) - Empreendedorismo: Empreendedores e Proprietários-Gerentes de Pequenos negócios, *Revista de Administração*, SP, 34, 2.
- Fleury, L, F, (2009) - Investimento em Infra-estrutura Como Instrumento de Política Industrial, Tese de Doutorado, Universidade de SP.
- Fleury, M,T,; Fleury, A,C, (2004) - Política Industrial, Ed Publifolha.
- Floriano, P, A. (2004) - A Desindustrialização da África Sub-Sahariana: As Implicações Práticas de um Debate Teórico, Tese de mestrado, Universidade Técnica de Lisboa.
- Furlan, F; Felsberg, T (2005) - Brasil China: Comércio, Direito e Economia, Lex Editora.
- Franko, L, (1980) - European Industrial Policy: past, present, and future, Bruxelas: The Conference Board in Europe, European Research Report.
- García-Rodríguez, F. J., Gil-Soto, E., Ruiz-Rosa, I., & Sene, P. M. (2015)- Entrepreneurial intentions in diverse development contexts: a cross cultural comparison between Senegal and Spain. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 511-527. doi:10.1007/s11365-013-0291-2.
- GEM (2014) - outcomes of societal meaning in Estonia. *Management of Organizations: Systematic Research*, 74, 103-120. doi:10.7220/MOSR.2335.8750.2015.74.7.
- Gu, Z, (2005) - Made in China: Maior Palco de Globalização no Século XXI, Centro Atlântico, Portugal.
- Honjo, Y. (2015) - Why are entrepreneurship levels so low in Japan? *Japan and the World Economy*, 36, 88-101. doi:10.1016/j.japwor.2015.08.002.

- Huambo, J, M, (2010) - Angola é Rica para Quem? In Club-k, Angola.
- Hui-Chen, C., Kuen-Hung, T., & Chen-Yi, P. (2014) - The entrepreneurial process: an integrated model. *International Entrepreneurship and Management Journal*, (March), 1-19. doi:10.1007/s11365-014-0305-8.
- Hm Government (2013) - Industrial Strategy: government and industry in partnership, Progress Report.
- Ismail, K., Anuar, M. A., Omar, W. Z. W., Aziz, A. A., Seohod, K., & Akhtar, C. S. (2015)- Entrepreneurial Intention, Entrepreneurial Orientation of Faculty and Students towards Commercialization. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 181, 349-355. doi:10.1016/j.sbspro.2015.04.897.
- Junior, Alberto; Sanchez, Michelle (2004) - Relações Sul-Sul: Países da Ásia e o Brasil. São Paulo: Aduaneiras
- Kamiantako M (1986) - Curso de método quantitativo em economia, Universidade de Kinshasa, faculdade de ciências económicas.
- Khefacha, I., & Belkacem, L. (2015). Modeling entrepreneurial decision making process using concepts from fuzzy set theory. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 5(1), 13. doi:10.1186/s40497-015-0031-x.
- Kibler, E. (2012). Formation of entrepreneurial intentions in a regional context. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1-31. doi:10.1080/08985626.2012.721008.
- Kirzner, I,M, (1997) - How Markets Works: Desequilíbrio, Entrepreneurship and Discovery, The Institute of Economic Affairs, London.
- Lacerda, S. M (2005) - Investimentos nos Portos Brasileiros: Oportunidades da Concessão da Infra-Estrutura Portuária, BNDES-Setorial.
- Lava L., Marcelo (1989) - Uma análise da integração económica no zaire, através de um modelo de entrada-saída, onde a província de Equateur, trabalho de fim de ciclo de estudos, Universidade de Kinshasa.
- Leitão, J; Ferreira, M, J,; Azevedo, G, S, (2008) - Dimensões Competitivas de Portugal - contributos dos territórios, empresas e logística, Guimarães: Centro Atlântico,
- Loureiro. Melo Mirla (2007) - Crescimento Económico da China, a Relação Bilateral com o Brasil e os Impactos deste Crescimento nos Portos Brasileiros. MBA, Universidade de Católica de Santos, Recife.
- Lin, X., Carsrud, A., Jagoda, K., & Shen, W. (2013) - Determinants of Entrepreneurial Intentions: Applying Western Model To the Sri Lanka Context. *Journal of Enterprising Culture*, 21(2), 153. doi:10.1142/S0218495813500076.
- Martinez, S,P.(2010) - Economia Politica, 11ª Ed, Almedina.

- Mações R, A, M. (2014) - Manual de Gestão Moderna: Teoria e Prática, actual editora.
- Magaziner, I, C.; Hout, T,N, (1980) - The Japanese Industrial Policy, Policy Studies Institute, n, 585, Londres.
- Meyers, L. S., Gamst, G. C., & Guarino, A. J. (2013) - *Performing Data Analysis Using IBM SPSS*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Meier, G, M, (1989) - Leading Issues in Economic Development, 5º Ed, Oxford University Press, New York, edição, Sílabos.
- Morgan, J., & Sisak, D. (2016) - Aspiring to succeed: A model of entrepreneurship and fear of failure. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 1-21. doi:10.1016/j.jbusvent.2015.09.002.
- Monteiro, F.J.A (2013) - Escola vs empresa- o impacto da engenharia e da avaliação do desempenho na melhoria da competitividade empresarial - Tese em Engenharia e Gestão Industrial, UBI.
- Miller, R E.; Blair, P. D. (1985) - *Input-Output Analysis - Foundations and Extensions*. Prentice-Hall (ed.).
- Mitzberg, H. (1993) - Rise and fall of Strategie Planing. *Harvard Business Review*
- National Economic Council And Office Of Science And Technology Policy (2015) - A strategy for american innovation. October.
- Needham, Joseph (1954) - Science and Civilisation in China: Introductory Orientations, 1, Cambridge University Press.
- Noorbakhsh, F, Paloni, A, (1999) - Strutral Adjustment Progrmms and Industry in Sub-Saharina África: Restruturing or Deindustrialization? *The Journal of Development area*, 33.
- Nurkse, R, (1958) - The conflit between “Balanced Growth and Internacional Specialisation, *Lectures on Economic Development*, Stambul, Ankara University.
- OCDE (1972) - The Industrial Policy of Japan, Organization for Economic Cooperation and Development.
- OCDE (1979) - Selected Industrial Policies Instruments, The case for Positive adjustments Policies: Compendium of OECD documents.
- Oliveira, C. T. (2004) - China o que é preciso saber. São Paulo.
- Poon, D. (2014) - China’s Development trajectory: a strategic opening for industrial policy in the south. United Nations Coference. Discussions papers, number 2018.
- Porter, M. E. (1986) - Estratégias Competitivas: Técnicas para Análise de Industrias e Concorrência, 10ª ed, Campus, Rio de Janeiro,
- Porter, M. E. (1990) - The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press, Londres.
- Porter, M.E. (1993) - A Vantagem Competitiva das Nações, Campus - Brazil.

- Prandelli, E., Pasquini, M., & Verona, G. (2016) - In user's shoes: An experimental design on the role of perspective taking in discovering entrepreneurial opportunities. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 287-301. doi:10.1016/j.jbusvent.2016.02.001.
- Pumpir, C, (1989) - *Estratégia Empresarial, Como Conquistar Posições de Excelência Estratégica*, 1ªed, Monitor-Portugal.
- Ramos-Rodríguez, A. R., Martínez-Fierro, S., Medina Garrido, J. A., & Ruiz-Navarro, J. (2015). Global entrepreneurship monitor versus panel study of entrepreneurial dynamics: comparing their intellectual structures. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 571-597. doi:10.1007/s11365-013-02921.
- Rascão, J, (2001) - *Análise Estratégica: Sistema de Informação para Tomada de Decisão Estratégica*, 2ª ed, Sílabo.
- Raudsaar, M., Paes, K., & Mets, T. (2015) - Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - outcomes of societal meaning in Estonia. *Management of Organizations: Systematic Research*, 74(2014), 103-120.doi:10.7220/MOSR.2335.8750.2015.74.7
- Rebelo, S. (1991) - Long Run Policy Analysis And Long Run Growth, *Jornal of Political economy*, 99, 3 500-521.
- Rocha, M, (1999) - *Angola Estabilização, Reformas e Desenvolvimento*, edição Lac.
- Rodrigues, M; Dionísio, P; Esperança, J, (2000) - *Strategor Políticas Global da Empresa*, (3ªed.). D, Quixote.
- Sanghoon AHN (2013) - Evolution of Industrial Policy and Green Growth in Korea, the korean miracle (1962-1980) - *Future of the World Trading System: Asian Perspectives*, KDI.
- Santos, F, L, (1990) - *Estratégia e Competitividade*, CIFAG/Rei dos Livros.
- Rodrik, D. "What's So Special about China's Exports?." *China & World Economy*, Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences 14, 5 (2006) 1-19.
- Sánchez-Escobedo, M. De La C., Díaz-Casero, J. C., Díaz Auninó, Á. M., & Hernandez-Mogollón, R. (2014) - Gender analysis of entrepreneurial intentions as a function of economic development across three groups of countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(4), 747-765. doi:10.1007/s11365-014-0314-7.
- Santos, C, (2005) - *Prevenção da Poluição Industrial: Identificação de Oportunidades, Análise dos Benefícios e Barreiras*, Tese de Doutorado, EESC, USP.
- Schumpeter, J,A, (1997) - *Empresários, Inovação, Ciclos de Ensaios*, 1ª ed, Celta.
- Serra, F; Ferreira, M; Torres, A, (2010) - *Gestão estratégica - Conceito e Prática*, Lidel, Lisboa-Porto.
- Serra, J,A; Amaral, J,F; Estevão, J, (2008) - *Economia do Crescimento*, Segunda série, Almedina, Coimbra.

- Severino, A. J. (2007) - Metodologia do trabalho científico. 23ª Edição revista e atualizada. São Paulo: Cortez Editora.
- Shapero, A. (1975) - The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 9(6), 83-88.
- Shen, T. T. (1995) - Industrial Pollution Prevention, Berlim: Springer - Verlag.
- Silva, M, A.M.; Moreira, J, (2007) - Empreendedorismo Tecnológico Métodos e Técnicas de Ensino, *Management*, 627-637.
- Stein, H.; Niskanen, M, (1999) - Structural Adjustment, Human Needs and the World Bank Agenda, *Journal of Modern African Studies*, v, XXIV, Nº 1.
- Subramanian, A., Kessler, M. (2013) - The Hyperglobalization of Trade and Its Future. Working Paper 3, Global Citizen Foundation.
- Suzigan, W (1995) - Experiencia Histórica de Política Industrial no Brazil, *Revista de Economia Política*, 16,1 (61).
- Sargento M. L A. (2002) - Matriz Input-output e Estimação do Comércio Inter-regional: Um Estudo para a Região Centro. Faculdade de Economia. Universidade de Coimbra, Tese de Mestrado.
- Tamo, K. (2012) - Metodologia de Investigação em Ciências Sociais, edi. Capatê
- Tsai, K.-H., Chang, H.-C., & Peng, C.-Y. (2016) - Refining the linkage between perceived capability and entrepreneurial intention: roles of perceived opportunity, fear of failure, and gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*. 12,4,1 127–1145.
- UE (1994) - Uma Política de Competitividade para União Europeia.
- Valério, N; Fontoura, P, M (1994) - A evolução económica de Angola durante O segundo período colonial - Análise social, Vol XXIX.
- Varum, C., Valente, H., Resende, J., Pinho, M., Sarmiento, P., Jorge S. (2016) - Economia industrial - Teoria e Exercícios Práticos. Ed. Sílabos
- Van Gelderen, M., Kautonen, T., & Fink, M. (2015) - From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30.
- Wyrwich, M., Stuetzer, M., & Sternberg, R. (2016) - Entrepreneurial role models, fear of failure, and institutional approval of entrepreneurship: a tale of two regions. *Small Business Economics*, 46(3), 467-492. doi:10.1007/s11187- 15-9695-4.
- Zapkau, F. B., Schwens, C., Steinmetz, H., & Kabst, R. (2015) - Disentangling the effect of prior entrepreneurial exposure on entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 68(3), 639-65 doi:10.1016/j.jbusres.2014.08.007.
- Zbierowski, P. (2015) - New impulse for European economy? Comparison of entrepreneurship

in Turkey and Poland. *Journal of Economics and Management*, 20, 74-85.

Zemin, Jiang (2002) - Reforma e construção da China. Rio de Janeiro: Editora Record.

Anexos

Anexo nº 1 - Ficha de inquérito universitário

Exmº Senhor. (a),

Este inquérito representa uma parte da investigação empírica de uma Tese de Doutoramento em Engenharia e Gestão Industrial a decorrer na Universidade Beira Interior em Portugal, intitulada: **Definição de uma Estratégia para o Desenvolvimento da Indústria Transformadora na Província de Cabinda em Angola.**

Tem como público alvo gestores públicos, políticos, Gestores de instituições Financeiras, Promotores de unidades industriais/empreendedores e Professores universitários.

O objetivo da investigação é recolher opiniões dos inquiridos sobre o empreendedorismo e a indústria transformadora em Cabinda, para que se possa encontrar mecanismos estratégicos na construção de um modelo que possa vir ajudar a curto, médio e longo prazo os sectores em causa, segundo as teorias científicas e as experiências dos inquiridos e do investigador.

Salienta-se que o estudo de campo conta com a colaboração da Faculdade de Economia da Universidade Onze de Novembro. Informa-se que os dados recolhidos são confidenciais e serão somente utilizados na atual investigação. Agradeço antecipadamente a colaboração.

Obs. Assinale o ponto a resposta correspondente à pergunta, sendo que o questionário demorará 10 à 15 minutos

Obrigado

*Obrigatório

BLOCO 1 - Informações iniciais *

1.1 - Idade

- 25-30
- 35-40
- 45-50
- + 50

1.2 - Habilitações Literárias *

- Licenciado/Bacharelato
- Mestre
- Doutor
- Outro

1.3 - Ocupação Actual *

- Político
- Gestor Público
- Gestor de Instituição Financeira
- Promotor de unidade industrial/empreendedor
- Outra

1.3.1 - Se é empresário/empreendedor está ligado a: *

- Produtos
- Serviços
- produtos e serviços

1.3.2 - Quais são os produtos ou serviços *

- produtos alimentares
- material de construção
- produtos farmacêuticos
- Comércio
- educação e ensino
- consultoria
- Outros

BLOCO 2 - EMPREENDEDORISMO EM CABINDA

2.1 - Como avalia a estratégia de estímulo protagonizado pelo Governo Angolano?

- Excelente
- Muita boa
- Boa
- Má
- Muita Má
- Sem Opinião

1.3.3 - Está no mercado: *

- Local
- Nacional
- Internacional
- Regional

2.2 - Empreendedorismo formal é:

- Dinâmico;
- Pouco dinâmico
- Estático
- Pouco estático
- Sem opinião

2.3 - Disponibilidade de recursos Financeiros : *

- Muita
- Pouca
- Muito Pouco
- MUITÍSSIMO Pouco

- sem opinião

2.4 - Oportunidades que existem requerem? *

- Muitíssimos desafios
- Muitos desafios
- Poucos desafios
- Pouquíssimos de desafios
- Sem desafios

2.5 - A dificuldade está associada à: (ASSINALE PELO MENOS 5) *

	Coluna 1
Recursos. Financeiros	<input type="radio"/>
Programas do Governo	<input type="radio"/>
Ambiente Político-Legal	<input type="radio"/>
Educação e formação	<input type="radio"/>
Investigação & Desenvolvimento	<input type="radio"/>
Cultura e Sociedade_____;	<input type="radio"/>
Abertura de mercado	<input type="radio"/>
Infra-estruturas comerciais e profissionais	<input type="radio"/>
Infra-estrutura Física_____.	<input type="radio"/>

2.6 - Motivação da prática de empreendedorismo : *

- Manutenção de rendimento
- Oportunidade e necessidade do mercado
- Aumento de rendimento
- Capacidade técnica e conceitual
- Sem opinião

2.7 - Como caracterizas o empreendedor ? (ASSINALE PELO MENOS 5)

	Coluna 1
Originalidade	<input type="radio"/>
Corre riscos;	<input type="radio"/>
Enérgico	<input type="radio"/>
Independente	<input type="radio"/>
Criatividade	<input type="radio"/>
Inovação	<input type="radio"/>
Liderança	<input type="radio"/>
Sem opinião	<input type="radio"/>

BLOCO 3 - INDÚSTRIA TRANSFORMADORA EM CABINDA *

3.1 - Como avalia os incentivos fiscais e aduaneiros?

- Estimula muito o empresário
- Estimula pouco o empresário
- Não estimula
- Requer uma revisão
- Sem opinião

3.1.1 - Se respondeu Requer uma revisão, em que sentido?

3.2 - Sobre infra-estruturas que facilitam o sistema logístico e produção faltam: *

Boas estradas	<input type="radio"/>	
energia	<input type="radio"/>	
Portos com melhores condições	<input type="radio"/>	
Meios de transporte	<input type="radio"/>	
Sem Opinião	<input type="radio"/>	

3.3 - Obtenção de Matéria prima *

- Elevadíssimo constrangimento; _____ ;
- Elevado constrangimento
- Pouco constrangimento
- Pouquíssimo constrangimento
- Sem opinião

3.4 - Sobre o escoamento da Produção: *

- Cabinda não é suficiente ;
- Olhar para o mercado nacional;
- É suficiente
- Associar países vizinhos
- Sem opinião

3.5 - Como avalia a necessidade de especializações da indústria Transformadora *

- Necessita muito
- Necessita pouco

- Necessita;
- Não necessita
- Sem Opinião_____

3.6 - Sobre o parque industrial *

- Oferece condições mínimas
- não oferece condições mínimas
- Ideal
- Não é ideal
- Sem opinião

BLOCO 4- SINTESE PARA FUMENTO E SUSTENTABILIDADE DO EMPREENDEDORISMO E A INDÚSTRIA TRANSFORMADORA EM CABINDA

4.1 - Ambiente político e legal:

- Muito bom
- Bom
- Muito mau
- mau
- Péssimo

4.2 - Disponibilidade de Recursos Humanos competentes *

- Muitíssimo competente
- Competente
- Pouquíssimo competente
- Pouco competente
- sem Opinião

4.3 - Know how (saber como fazer) dos empresários *

- Maturidade _____; _____;
- Experimental
- Fase embionária
- Um ou outro
- sem opinião

4.4 - Especialização e otimização de mercado dos países vizinhos como estratégia: *

- Sustentável
- não sustentável
- Eficaz
- eficiente
- politicamente não é aconselhável

- Sem Opinião

4.5 - Um porto simplesmente para descarga elevará e dinamizará o desenvolvimento do comércio *

- Regional
- Nacional_____
- ; Inter-fronteriço
- Provincial
- nem um nem outro_____

4.6 - Atual Parque Industrial, condições fiscais e aduaneiras incentivam investidores: *

- Estrangeiros
- Nacionais
- Local
- Nem um nem Outro
- Um ou outro com poder financeiro

BLOCO 5 - ESPAÇO DO INQUIRIDO (Livre)

Deixe por favor as suas recomendações ou opinião quanto à dinâmica do empreendedorismo e desenvolvimento da indústria transformadora em Cabinda

Anexo nº 2 - Inquerito com informações detalhada

Bloco 1 - Informações iniciais

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Funcionários de Instituições financeiras	Outra
1.1 - Idade							
25 à 30	250	15			30	19	3
30 à 35	30	29	7	24	59	25	33
35 à 40	120	31	15	6	59	15	30
40 à 45	190	41	20	21	51	32	13
50 à 55	220	54	30	15	90	30	14
Total	810	170	72	66	289	120	93

1.2 - Habilitações Literárias

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Funcionários das Instituições financeiras	Outra
Lic/Bacharel	436	150	65	16	185	20	
Mestre	142	10	6	44	35	25	22
Doutorado	35	3	1	6	10		15
Outro	197	7			59	75	56
	810	170	72	66	289	120	93

1.2.1- Ocupação Actual

Gestores Públicos	170	20,98765
Políticos	72	8,88889
Prof. Universitários	66	8,148148
Empresários/Empreendedores	289	35,67901
Gestores ou Fun. de Inst. financeiras	120	14,81481
Outra	93	11,48148
	810	100

1.2.2 - Se é empresário/empreendedor está ligado a:

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Funcionários das Instituições financeiras	Outra
Serviços	88				88		
Produtos	49				49		
Serviços e Produtos	152				152		
	289	170	72	66	289	120	93

1.3 - Está no mercado:		Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Local		222				222		
Nacional		60				60		
Internacional		2				2		
Regional		5				5		
		289	170	72	66	289	120	93

Bloco 2 - Empreendedorismo em Cabinda

2.1 - Como avalia a estratégia de estímulo protagonizado pelo Governo angolano?

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Excelente							
Muito boa	105	20	49	11	5	13	7
Boa	610	150	21	39	242	97	61
Má	80		2	10	42	10	16
Muito má	5			4			1
Sem opinião	10			2			8
	810	170	72	66	289	120	93

Se respondeu má, muito má ou sem opinião porque?

1ª Estratégia que nunca são materializados ou não tem corpo ou nunca foram implementados.

2ª Porque as estratégia nunca sustentavel. Os programas podem ser bons mais não são

2.2 - Empreendedorismo formal é:

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Dinâmico	90	30	10		20		30
Pouco dinâmico	215	100	29	25	51	10	
Estático	263	10	30	30	78	92	23
Pouco estático	178	15	2	6	140	8	7
Sem opinião	64	15	1	5		10	33
	810	170	72	66	289	120	93

2.3 Disponibilidade de recursos Financeiros:

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Muita	120	55	42	3		20	
Pouca	270	50	10	10	130	70	
Muito pouca	176	23	6	40	102	5	
Muitissimo pouca	159	27	10	13	44	10	55
Sem opinião	85	15	4		13	15	38
	810	170	72	66	289	120	93

2.4 - Oportunidades que existem requerem?

	Gestores Públicos	Políticos	Prof. Univer	Empresários	Gestores ou	Outra	
Muitíssimos desafios	273	60	20	22	80	51	40
muitos desafios	461	70	42	36	204	65	44
Poucos desafios	51	27	3	3	5	4	9
Pouquíssimos de desaf	10	3	7				
Sem desafios	15	10		5			
	810	170	72	66	289	120	93

2.5 - A dificuldade está associada à: (Assinale pelo menos 5)

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Recursos financeiros	765	170	72	66	289	75	93
Programas de Governo	255	80		6		76	93
Investigação & Desenv	555	168	72		289	26	
Infra-estruturas comer	615	170		66	259	120	
Infra-estruturas físicas	645	159		66	289	120	11
Ambiente Politico-lega	95	20	2	20	30	8	15
Educação e formação	785	170	72	66	289	120	68
Abertura de mercado	660	155	72	24	289	120	
Cultura e sociedade	745	170	72	66	289	120	28
	810	170	72	66	289	120	93

2.6 Motivação da prática de empreendedorismo:

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Manutenção de rendim	181	40	21	20	5	20	75
Aumento de rendimen	188	48	31	16	50	25	18
Oportunidade e neces	271	45	20	24	131	51	
Capacidade técnica e c	110	32		5	63	10	
Sem opinião	60	5		1	40	14	
	810	170	72	66	289	120	93

2.7 - Como caracteriza o empreendedor? (Assinale pelo menos 5)

	Amostras	Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Inovador	705	170	70	60	280	116	9
Criativo	505	155	68	66	105	61	50
Lider	470	153	71	66	180		
Originalidade	595	170	59	55	201	40	70
Corre riscos	655	168	72	65	230	60	60
Enérgico	620	14	68	66	280	110	82
Independente	740	180	62	65	289	81	63
Sem opinião	120	30	20		7		63
	810	170	72	66	289	120	93

Bloco 3 - Indústria transformadora em cabinda

3.1 - Como avalia os incentivos fiscais e aduaneiros?

	Amostra	Gestores Públicos	Políticos	Professores Universitários	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Estimula muito o empre	50	5	41			4	
Estimula pouco o empre	350	105	15	35	134	51	10
Não estimula	220	35	3		122	60	
Requer uma revisão	180	25	13	26	33		83
Sem opinião	10			5		5	
	810	170	72	66	289	120	93

Se respondeu Requer uma revisão, em que sentido?

Reduzir imposto e aburocratizãõ.

Há muita sobrecarga fiscal e que não insetiva o empresário.

Devido o elevadissimo dos custos aduaneiro.

Rever sobre o processo de Impostos, para criar atravez de investidores estrangeiros e nacionais

3.2 - Sobre infra-estruturas que facilitam o sistema logístico e produção faltam:

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Boas estradas	585	160		66	206	120	33
Energia	770	170	70	66	289	120	55
Porto com melhores condições	780	170	62	66	289	119	74
Meios de transporte	355				289	50	16
Sem opinião	80		62				
		170	72	66	289	120	93

3.3 - Obtenção de matéria prima:

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Elevadíssimo constrangimento	230	43	12	18	52	50	55
Elevado constrangimento	505	101	29	42	229	66	38
Pouco constrangimento	75	26	31	6	8	4	
Pouquíssimo constrangimento							
Sem opinião							
	810	170	72	66	289	120	93

3.4 - Sobre o escoamento da produção:

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitário	Empresários ou Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Cabinda não é suficiente	295		15	26	105	56	93
É suficiente	5	5					
Associar países vizinhos	410	143	26	34	143	64	
Olhar para o mercado externo	100	22	31	6	41		
Sem opinião							
	810	170	72	66	289	120	93

3.5 - Como avalia a necessidade de especializações da indústria transformadora

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Necessita muito	335	123	40	49	98	25	
Necessita pouco							
Necessita	472	47	32	17	189	95	92
Não necessita							
Sem opinião	3				2		1
	810	170	72	66	289	120	93

3.6 - Sobre o parque industrial:

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Em preendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Oforece condições mín	60	43	17				
não oferece condições	435	62	12	54	209	98	
Ideal	75	65				10	
Não é ideal	215		43	12	61	6	93
Sem opinião	25				19	6	
	810	170	72	66	289	120	93

Bloco 4 - Síntese para fumento e sustentabilidade do empreendedorismo e a industria

4.1 - Ambiente político e legal:

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Em preendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Muito bom	220	89	26	10	20	40	35
Bom	455	70	40	47	229	69	
Muito mau	13	7	6				
Mau	102				33	11	58
Péssimo	20	4		9	7		
	810	170	72	66	289	120	93

4.2 - Disponibilidade de recursos humanos

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Em preendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Muitíssimo competente							
Competente	135				135		
Pouquíssimo competente	240	61	30		120	29	
Pouco competente	435	109	42	66	34	91	93
Sem opinião							
	810	170	72	66	289	120	93

4.3 Know how (saber como fazer) dos empresários

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Em preendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Maturidade	150		15		135		
Experimental	370	100		20	104	70	76
Fase embionária	270	70	55	46	50	40	9
Um ou outro	10					10	
Sem opinião	10		2				8
	810	170	72	66	289	120	93

4.4 - Especialização e otimização de mercado dos países vizinhos como estratégia

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Em preendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Sustentável	242		40	46	122	34	
Não sustentável	105	103	2				
Eficiente	50					26	24
Eficaz	324	27	26	20	152	50	49
Politicamente não é ac	14	10	4				
Sem opinião	75	30			15	10	20
	810	170	72	66	289	120	93

4.5 - Um porto simplesmente para descarga elevará e dinamizará o desenvolvimento do comércio:

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Em preendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Regional	40	20	5				15
Nacional	20					10	10
Inter-fronteiriço	30				10	16	4
Provincial	155	80	35	10	13	17	
nem um nem outro	565	70	32	56	266	77	64
	810	170	72	66	289	120	93

4.6 - Actual parque industrial, condições fiscais e aduaneiras incentivam investidores:

		Gestores Públicos	Políticos	Prof. Universitários	Empresários/Empreendedores	Gestores ou Fun. das Instituições financeiras	Outra
Estrangeiros							
Nacionais		100	28				
Locais		110	35		52	20	3
Um ou outro com poder		595	9	66	237	100	90
Nem um nem outro		5	5				
		810	72	66	289	120	93

Bloco 5 - Espaço do Inquirido (livre)

Deixe por favor as recomendações ou opinião quanto à dinâmica do empreendedorismo e desenvolvimento da industria transformadora em

Pela situação geográfica de Cabinda de ponto de vista territorial precisa mais incentivos e criação de um porto que facilita escoamento de produtos para outras províncias de Angola. Mais formações para o tecido humana aos empreendedores, por formas que a política do governo não fica adormecido. Melhoramento das vias terciária no campo.

O surgimento de mais empreendedor no nosso mercado pode reduzir os custos

Os bancos deveriam criar pacotes que apoiasse os empreendedores sem distinção sde cor ou raça

Os empreendedores deveriam estar atentos aos programas dos governos

Os programas ou planos de viabilidade deveriam sem muito bem elaborado oferecendo para quem empresta o dinheiro.

A região de Cabinda apresenta um conjunto de diferenciais positivos face a outras, destacando-se a existencia de um largo numero de jovens com uma formação escolar e uma aptidão profissional acima da média, o chamado efeito petroleo, a criação do polo industrial de fútila, inúmeras oportunidades e negócios em sectores vitais para o desenvolvimento da região, bem como um quadro legal bem definido e vantagens fiscais, sempre de considerar. importa ainda reter que a região de cabinda considerada como integrante da zona B no quadro dos incentivos fiscais (Lei nº 14/015 de 11 de Agosto), beneficia assim de um outro conjunto de apoios, que podem ir até (8) oito anos, me refiro o incentivo fundo fica. Dizer que no contexto que caracteriza a localização da provincia de Cabinda, a dimensão e a dinamica da sua população e as perspectivas do seu desenvolvimento, o incremento à actividade industrial pode basear-se em (3) três vectores: 1º - Instalação de industrias de apoio à exploração do petroleo, entre outras, utilizando como base a recente implantação do polo industrial de fútila; 2º - Instalação de industrias de médio porte, visando a transformação da produção primária e de insumos a outras actividades; 3º Modernização da produção das industrias locais de pequeno porte, através da capacitação de pessoal e

de criação de facilidades para seu desenvolvimento, incluindo a transformação industrial de produções agrícolas para as quais a região tem vantagens competitivas. A decisão do investir, não pode ser desfocada dos constrangimento e dos condicionalismos existentes. Neste domínio, apesar dos grandes progressos, ainda não há um fornecimento abrangente e permanente de energia eléctrica e de água canalizada. Investimentos numa industria com recursos a consumo intensivo de energia, deve equacionar esta problemática com ponderação, podendo ter que instalar, por enquanto, soluções alternativas de energia.

Anexo nº3 - Quadro de síntese de projetos industriais em Cabinda

GRANDES E PEQUENAS FÁBRICAS DE TRANSFORMAÇÃO

Grandes Fábricas de Transformação		Total	Situação actual	
N/0	Designação	Registadas	Operacional	Paralisada/ proc de actualização
				3
1	Serrações	9	6	3
2	Materiais de Construção	10	7	
3	Produção de Bebidas	3	3	
4	Materiais de Limp/ e Higiene	1	1	
5	Fábrica de oxigénio e Acetileno	1	1	
6	Carvão Ecológico	1	1	
Sub -Total		25	19	6
Pequenas Unidades de Transformação				
7	Padarias e Pastelarias	96	67	29
8	Carpintarias e Marcenarias	84	80	4
9	Serralharias	27	27	
10	Confecções	5	3	2
11	Unidade de Produção de esponja	1	1	
12	Estofarias	11	11	
13	Tipografia e Gráfica	3	3	
14	Caixilharia de Alumínio	4	4	
Sub -Total		231	196	35
Total Geral		256	215	41

IMOVEIS INOPERANTES OUTRARA AFECTOS À INDÚSTRIA

N/0	DESIGNAÇÃO DA UNIDADE	LOCALIZAÇÃO
1	Serração do Caio Nguembo	Miconje - Belize
2	Serração Complexo Pau - Rosa	Cabassango
3	Serração do Cruzamento do Caio	Buco - Zau
4	SIMAC -Serração	Buco - Zau
5	Serração do Panga Mongo	Buco - Zau
6	COVIC	Cabinda

ESTABELECEMENTOS LICENCIADOS E PRODUTOS TRANSFORMADOS

Unidades industriais licenciadas		Tipos de Produtos Gerados
Designação	Total	
Serrações	9	Madeira Serrada, pranchas, barrotes
Materiais de Construção	10	Blocos de cimento, lancis cimento cola, tijolos tublos pvc
Produção de Bebidas	3	Água mineral, Cerveja e Gasosa
Materiais de Limpeza e Higiene	1	Sabão e detergente sólido
Fábrica de Oxigénio e Acetileno	1	Gases industrial, para uso hospitalar e diverso
Produção de Carvão Ecológico	1	Carvão ecológico para uso doméstico e indústria
Padarias e Pastelarias	94	Pão e bolos
Carpintarias e Marcenarios	64	Mobiliários diversos
Serralharias	10	Portões e gradeamentos
Confecções	3	Roupas diversas
Unidades de Produção de Esponjas	1	Esponjas de espuma
Estofarias	11	Cadeiras de napa
Tipografias	3	Impressos e timbre de material
Caixilharia de Alumínio	4	Portas e janelas de alumínio
Total	215	-----

Fonte: Departamento da Indústria

RESUMO SINTÉTICO SOBRE A INDÚSTRIA

N/O	Projecto	localização	Produção Prevista	Emprego	Consumo Estimado			Situação actual
					Energia	Água	MP	
1	Fábrica de óleo de palma	Buco Zau	351L/h de óleo de palma	51	1500 kw/h	4m3/h	5,6 ton/dia de dendem;	Paralisada
			178l/h de coconote e amendoim 140l/h				9ton/dia de amendoim	
2	Fábrica de sabão e sabonete	Malembo	4 Ton/dia de sabão e 4,8ton/dia de	30	500kw/h	5m3/h	3200kg/dia de sabão e 3500kg/dia sabonete	Processo em curso para gestão privada
			sabonete					
3	Moageiro de Farinha de trigo	Malembo	200 ton/dia de farinha de trigo de	70	1.500 Kw/h	4m3/h	326ton/trigo/dia	Processo em curso para gestão privada
			tipo T65 e 8 ton/dia de farelo					
4	Salga e seca de peixe seco	Tando Pala	250 ton/peixe/ano	42	1.500 Kw/h	7m3/h	350 a 400ton/ peixe/ano	Processo em curso para gestão privada
		Cacongo						
5	Carpintaria industrial	Lândana	Artigos diversos por mês consoante	70	1.500Kw/h	1,5m3/h	cerca de 13 m3 madeira serrada/dia	Processo em curso para gestão privada
			as necessidades.					
Total de Projectos de subordinação Local (5)				263	5.750KW/h	21,5m3/h	---	---

