



Instituto Universitário de Lisboa

Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

Competitividade Empresarial e Políticas Públicas

Estudo de Caso: Empresas do Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, em Luanda,
Angola

João Baptista Tchikete

Dissertação submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Econo-
mia e Políticas Públicas

Orientadora:

Professora Doutora Maria de Fátima Palmeiro Baptista Ferreiro - Professora Auxiliar

(ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa)

Junho de 2017



Instituto Universitário de Lisboa

Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

Competitividade Empresarial e Políticas Públicas

Estudo de Caso: Empresas do Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, em Luanda,
Angola

João Baptista Tchikete

Dissertação submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Econo-
mia e Políticas Públicas

Orientadora:

Professora Doutora Maria de Fátima Palmeiro Baptista Ferreiro - Professora Auxiliar

(ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa)

Junho de 2017

À Essandjo...

para ti, por ti, pelo sacrifício

AGRADECIMENTOS

À Deus, todo-poderoso, por todas as maravilhas e bênçãos que me tem concedido ao longo da minha vida.

A todos os que tornaram possível a execução deste trabalho, facilitando e permitindo o contacto e cedência de informação preciosa e imprescindível para a conclusão do trabalho.

A minha orientadora, Professora Doutora Maria de Fátima Palmeiro Baptista Ferreiro, por ter aceitado o desafio de me orientar, pela paciência, disponibilidade de tempo, pelo rigor científico, críticas, sugestões concedidas, sempre com a finalidade de melhorar este trabalho.

Ao Professor Doutor Raul Lopes, pelo incentivo e conselhos, sempre que foi necessário.

À Comissão de Gestão do Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, em Luanda, Angola, em especial à Dr.^a Sílvia Martins, Dr.^a Alfredina Ventura e as empresas deste polo, pela colaboração construtiva e envolvimento no processo de investigação, imprescindíveis para o estudo de caso.

Ao meu falecido pai, à minha mãe, irmãos, tios, primos, sobrinhos, amigos, pelo incentivo em manter uma atitude forte de luta e nunca desistir dos objetivos traçados.

Às senhoras Maria Domingas Jorge Neto, Rosemer Neto Matias, Petronila Nelo, pelo apoio total com que me brindaram nestes últimos anos.

Ao Sérgio Albuquerque, pela amizade, pelas palavras de incentivos, pela disponibilidade demonstrada ao longo da minha caminhada estudantil.

Aos meus colegas, em especial ao Arnaldo Higinio e Sansão Manuel.

A todos que, direta ou indiretamente contribuíram para a apresentação deste trabalho.

A minha eterna gratidão.

RESUMO

A atualidade do comércio mundial obriga não só a um novo posicionamento das empresas em relação ao mercado, como também uma nova filosofia no *modus operandis*. A nova realidade, a rapidez e o pensar global são requisitos fundamentais a qualquer instituição empresarial. As políticas públicas terão a responsabilidade de conduzir as empresas a este novo paradigma.

Esta dissertação surgiu da necessidade de compreender em que medida as políticas públicas reforçam a competitividade das empresas do Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, em Luanda, Angola. Partindo da questão conceptual que relacionam políticas públicas e competitividade, desenvolve-se um quadro teórico que integra a competitividade, distrito industrial e tecnologia. Tendo estabelecido o quadro teórico de análise, utiliza-se a metodologia de pesquisa qualitativa, através de um estudo de caso. As conclusões deste estudo permitem saber o que tem sido feito em matéria de competitividade para as empresas do PDI Viana, através de políticas públicas e qual a opinião dos beneficiários deste esforço público.

Palavras-chave: Competitividade, Políticas Públicas, Distrito Industrial, Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, Angola

Classificação JEL: A10; O25

ABSTRACT

The current world trade forces involve not only a new positioning of companies in relation to the market, but also a new philosophy in their *modus operandis*. The new reality, speed and global thinking are fundamental requirements for any business institution. Public policies will have a responsibility to lead companies to this new paradigm.

This dissertation arose from the need to understand the extent to which public policies reinforce the competitiveness of companies at the Viana Industrial Development Pole in Luanda, Angola. Starting from the conceptual issue that relates public policies and competitiveness, a theoretical framework is developed that integrates competitiveness, industrial district and technology. Having established the theoretical framework of analysis, a qualitative research methodology is used, through a case study. The conclusions of this study allow us to know what has been done in terms of competitiveness for PDI Viana companies, through public policies and the opinion of the beneficiaries of this public effort.

Key words: Competitiveness, Public Policies, Industrial District, Viana Industrial Development Pole, Angola

JEL Classification: A10; O25

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Objectivo Geral	2
1.2. Problematização	2
1.3. Objectivos Específicos	2
1.4. Relevância do Estudo	3
2. REVISÃO DE LITERATURA	4
2.1. Competitividade	4
2.2. Distritos Industriais	7
2.3. Tecnologia e Mudança Tecnológica	9
3. Metodologia.....	15
4. ESTUDO DE CASO	17
4.1. Angola - Breve Apresentação	17
4.1.1. População	17
4.1.2. Indicadores Macroeconómicos	19
4.2. Apresentação do Sistema de Incentivos às Empresas Angolanas	22
4.2.1. Caracterização do Sistema de Incentivos às Empresas	33
4.3. Constituição do Polo de Desenvolvimento Industrial	34
4.3.1. Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana (PDI Viana) e Processo de Integração de Empresas	34
4.3.2. Principais Características do Território Onde se Localiza o PDI Viana ...	36
4.3.3. Dimensão e Sector de Atividade das Empresas do PDI Viana	38
4.3.4. Empresas Entrevistadas no Estudo de Caso	41
4.3.5. Incorporação Tecnológica e Tipos de Tecnologias Utilizadas pelas Empre- sas Entrevistadas no Processo de Produção	43
4.3.6. Classificação Industrial das Empresas Entrevistadas Segundo a Intensidade Tecnológica	45
4.3.7. Apresentação dos Resultados	48
4.3.8. Setores Empresariais que mais Exportam e Principais Destinos	55
4.4. Apresentação da análise SWOT do PDI Viana e Proposição de Políticas Públicas para a Melhoria do seu Funcionamento	60
5. CONCLUSÃO	65
BIBLIOGRAFIA	70

ÍNDICE DE TABELAS, FIGURAS E GRÁFICOS

Tabela 1 - Classificação das Indústrias segundo a Intensidade Tecnológica	12
Tabela 2 - População por área de residência	18
Tabela 3 - Estrutura etária da população	18
Tabela 4 - Indicadores macroeconómicos de Angola em 2015	19
Tabela 5 - Crescimento do PIB de Angola desde 2007 a 2016	21
Tabela 6 - Incentivos Fiscais em Angola	30
Tabela 7 - Incentivos aduaneiros de acordo com a Nova Pauta Aduaneira dos Direitos de Importação e Exportação em Angola	32
Tabela 8 - Empresas em atividade na Província de Luanda e no Município de Viana, segundo a situação perante a atividade	37
Tabela 9 - Apresentação das empresas do PDI Viana por setor de atividade e dimensão	40
Tabela 10 - Empresas entrevistadas no estudo de caso	42
Tabela 11-Incorporação tecnológica e tipos de tecnologias utilizadas pelas empresas entrevistadas no processo de produção	44
Tabela 12-Classificação das indústrias segundo a intensidade tecnológica (empresas entrevistadas)	46
Tabela 13 - Apresentação dos resultados das entrevistas efetuadas às empresas do PDI Viana	51
Tabela 14-Setores empresariais que mais exportam e principais destinos (empresas entrevistadas)	56
Figura 1 - Desenho da análise da literatura	14
Figura 2 - Matriz SWOT do PDI Viana	62
Gráfico 1 - Ilustração do comportamento do PIB nos últimos 10 anos	21

LISTA DE ACRÓNIMOS

BAI - Banco Angolano de Investimentos

BANC - Banco Angolano de Negócios e Comércio

BCA - Banco Comercial Angolano

BCGTA - Banco Caixa Geral Totta de Angola

BCH - Banco Comercial do Huambo

BCI - Banco de Comércio e Indústria

BESA - Banco Espírito Santo Angola

BFA - Banco Fomento Angola

BIC - Banco Internacional de Crédito

BK - Banco Keve

BKI - Banco Kwanza Invest

BMA - Banco Millennium Angola

BMF - Banco BAI Micro Finanças

BNA - Banco Nacional de Angola

BNI - Banco de Negócios Internacional

BPA - Banco Privado Atlântico

BPC - Banco de Poupança e Crédito

BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China, Africa do Sul

BS - Banco Sol

BV - Banco Valor

CFL - Caminho de Ferro de Luanda

CPLP - Comunidade dos Países de Língua Oficial Portuguesa

CRIP - Certificado do Registo de Investidor Privado

EPAL - Empresa Pública de Águas de Luanda

FNBA - Finibanco Angola

GPL - Governo da Província de Luanda

I&D - Investigação e Desenvolvimento

IDT - Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

IDIA - Instituto de Desenvolvimento Industrial de Angola

INAPEM - Instituto Nacional de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas

INE - Instituto Nacional de Estatística

LIP - Lei do Investimento Privado

ME - Médias Empresas

ME - Micro Empresas

MPME - Micro, Pequenas e Médias Empresas

OGE - Orçamento Geral de Estado

OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico

PALOP - Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PE - Pequenas Empresas

P&D - Pesquisa e Desenvolvimento

PDI Viana - Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana

PND - Plano Nacional de Desenvolvimento

PIB - Produto Interno Bruto

PME - Pequenas e Médias Empresas

SADC - Comunidade dos Países da África Austral

SB - Standard Bank

TIC - Tecnologias da Informação e Comunicação

UNESCO - Organização das Nações Unidas para Educação, Ciência e Cultura

UTIP - Unidade Técnica para o Investimento Privado

ZEE - Zona Económica Especial

1. INTRODUÇÃO

O processo de globalização combinado com a aceleração da difusão de novas tecnologias e de novas técnicas de gestão da produção têm influenciado na escolha da localização das empresas. A concorrência empresarial tem estimulado cada vez mais a importância da competitividade, reforçando a sua interdependência através do aumento dos níveis de exportações e das importações, do investimento direto estrangeiro, da eliminação dos obstáculos ao comércio e à sua organização transnacional.

Atualmente as empresas não concorrem apenas ao nível nacional mas também internacional e globalmente. Por esta razão são desafiadas a estar cada vez mais aptas a reagir ao repto que se lhes apresenta. Para atenderem a esta crescente concorrência terão que desenvolver capacidades criativas e produtivas, de modo a garantir o seu futuro num mercado cada vez mais competitivo.

Nos países em desenvolvimento o empresário em especial no contexto de Pequenas e Médias Empresas (PME) é essencial para o crescimento económico. As PME são consideradas como uma solução para o contributo do crescimento económico em termos de criação de emprego (Birch, 1979), oferecendo produtos ou serviços competitivos e inovadores (Porter, 1990; Schumpeter, 1942), e reforçam o comércio internacional de uma economia através da diversificação (Hussain, *et al*, 2012).

Angola como um país em desenvolvimento procura aproximar-se das novas economias emergentes denominadas BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul). Neste sentido, foram criados incentivos e benefícios fiscais para as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) e para a consolidação das grandes empresas, com o propósito de se tonarem motores no impulso da economia nacional, promovendo o rápido crescimento do emprego, riqueza e competitividade.

1.1. Objetivo Geral

Esta dissertação tem como objetivo geral compreender em que medida as Políticas Públicas reforçam a competitividade das empresas do PDI Viana (Luanda, Angola)?

1.2. Problematização

Grande parte das empresas angolanas está direcionada para o mercado interno. Com vista a inverter esta tendência, o Estado angolano criou políticas públicas em benefício das empresas para a sua competitividade e crescimento. É neste esforço público que surge a pergunta de partida que conduziu este trabalho, ou seja, em que medida as políticas públicas reforçam a competitividade das empresas do PDI Viana?

A decisão de estudarmos as empresas do PDI Viana encontra razão de ser no facto de grande parte das empresas do município de Viana, província de Luanda, estarem localizadas neste Polo. O PDI Viana é constituído na sua maioria por MPME, fazendo todo o sentido a criação das políticas públicas para que muitas destas empresas se possam desenvolver, o que, consequentemente resultaria num aumento da criação de emprego e riqueza através do volume de exportações.

A metodologia utilizada neste trabalho é essencialmente qualitativa e tem como objetivo a interpretação da informação recolhida de forma desagregada, permitindo, por exemplo, validar a pertinência de comparação entre os indicadores.

Como técnica de recolha de informação primária foram utilizadas entrevistas semi-directivas, uma vez que permitem dar sentido ao papel que se atribui à ação e ao comportamento dos agentes modeladores dos processos económicos (Bertaux, 1983).

1.3. Objetivos Específicos

O presente trabalho tem os seguintes objetivos específicos:

- Caracterização do PDI Viana.
- Apresentação do sistema de incentivos às empresas, caracterização e análise crítica do processo de acesso ao mesmo.
- Perceber se as empresas do Polo fazem incorporação tecnológica no processo de produção e identificar os tipos de tecnologia utilizados.

- Perceber se, e de que forma, os incentivos existentes têm contribuído para o processo de competitividade das empresas.

- Apresentar uma análise SWOT.

- Identificar medidas de políticas públicas que permitam reforçar a competitividade das empresas do PDI.

1.4. Relevância do Estudo

São os empresários angolanos que têm o papel fundamental de promover o crescimento do PIB do País.

Neste aspeto, o Estado pode assumir permanentemente um papel ativo para que seja assegurado o desenvolvimento da competitividade das empresas e da economia angolana. Para atingir este desiderato, “o Estado terá que assumir em permanência papel ativo, para assegurar o quadro de estímulo exigido pelo confronto internacional” (Salgueiro, 2010: 38).

Segundo Reis, vivemos num mundo em constante transformação, e o aumento da concorrência entre empresas sobrepôs-se à concorrência entre países (Reis, 1999).

Até há bem poucos anos, as sociedades viviam quase em comunidades fechadas onde produziam o que consumiam. Hoje a produção e o consumo encontram um novo modelo, ocorrendo à escala global. Devido a esta nova dimensão comercial não será viável que as empresas angolanas (especialmente as do PDI Viana) produzam apenas para o mercado interno, quando a concorrência que enfrentam é, na maior parte das vezes, global.

Esta dissertação está dividida em duas secções. A primeira apresenta, e no âmbito da revisão da literatura, os conceitos de competitividade, *distritos industriais*, bem como a tecnologia, pela sua importância cada vez maior nas transações internacionais. Será também apresentada a metodologia adaptada na investigação. A segunda secção procura fazer a ligação entre os conceitos abordados na primeira secção, incorporando as componentes referentes ao contexto, processo e dinâmica em que as empresas do PDI Viana estão inseridas, dando especial relevo ao sistema de incentivos criado pelo governo angolano para a competitividade das empresas e a sua eficácia. Segue a apresentação da análise SWOT, com vista a identificar os problemas/potencialidades a reclamar a intervenção pública e desenha-se uma proposta de intervenção pública. Serão, e por último, apresentadas as conclusões do trabalho desenvolvido.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Competitividade

Nesta secção procuramos enquadrar o debate em torno da questão da competitividade, utilizando um quadro teórico-conceitual que permite estudar a competitividade das empresas, distritos industriais, bem como tecnologia e mudança tecnológica, pela sua importância cada vez maior no comércio global.

A questão da competitividade está presente em toda a história da teoria económica desde o século XVIII com os Clássicos a centrarem a sua análise nos fatores que conduzem ao aumento da “Riqueza nas Nações” e nas “vantagens comparativas”.

Recentemente, entre outros, devem destacar-se as obras *The Competitive Advantage of Nations* (Porter, 1990), *Trade Policy Papers* (OECD, 1995), *Pop Internationalism* (Krugman, 1996), e, já no século XXI, *Industrial Policy in an Enlarged Europe* (European Commission, 2002), e *Making Globalization Work* (Stiglitz, 2006).

No contexto político-empresarial angolano a questão da competitividade está incluída no Plano Nacional de Desenvolvimento 2013-2017. No domínio académico destaca-se o trabalho de Rocha (2010) *Desigualdades e assimetrias regionais em Angola: os fatores de competitividade territorial*.

Apesar do muito que se tem escrito sobre a competitividade, o tema é ainda vago, ambíguo e há ainda muitas questões abertas relacionadas com a sua definição. Provavelmente, a melhor visão geral de diferentes opiniões na compreensão do conceito de competitividade surgiu nos anos 90, destacando-se no trabalho de Porter (1990). Este autor observou não existir uma definição clara sobre a competitividade das nações. O mesmo autor ressalta que existem posições para as quais a competitividade nacional é um fenómeno macroeconómico que depende das taxas de câmbio, taxas de juros e *deficits* orçamentais que se exprimem na balança de pagamentos. Além disso, o autor observa que alguns relacionam a competitividade nacional com as políticas governamentais que regulam a proteção, promoção de importações e exportações e subsídios. Finalmente ressalta, a possibilidade de relacionar o conceito de competitividade com as práticas de gestão, incluindo a gestão de recursos humanos, e conclui que a prosperidade de uma nação não é herdada, mas sim criada por decisões estratégicas, que passam pela criação de condições de fator, demanda, indústrias relacionadas e de apoio, infraestruturas e concorrência entre as empresas.

No entanto, existem visões opostas sobre a questão de competitividade, dentre os críticos destacamos aqui por exemplo Krugman (1994), que acredita existir uma diferença significativa entre a percepção da competitividade da economia e das empresas. Para este autor a competitividade é um termo sem significado quando aplicado no contexto da economia nacional.

Segundo Schwab (2011: 4), a competitividade diz respeito a um “conjunto de instituições, políticas e fatores que se combinam para determinar o nível de produtividade de uma economia e sua correspondente capacidade de gerar riqueza e retorno de investimentos e determinar o potencial de crescimento económico”. Para Lundvall citado por Lopes (2001: 4), no longo prazo, “a competitividade das empresas e da economia nacional reflete a sua capacidade de inovação, devendo as empresas envolver-se em atividades que tenham em vista a inovação, como forma de assegurarem a sua posição”.

No contexto da visão constituída pela OCDE (1995), a competitividade entende-se como a capacidade de produzir bens e serviços que satisfazem as necessidades dos mercados internacionais, enquanto ao mesmo tempo mantêm níveis elevados e sustentáveis de rendimentos, ou seja, a capacidade que as empresas, indústrias, as regiões, as nações e as regiões supranacionais têm de gerar de forma sustentada quando expostas à concorrência internacional e a níveis de rendimento dos fatores de emprego relativamente elevados.

A Comissão Europeia (2002), define a competitividade como sendo a capacidade de uma economia proporcionar elevados e crescentes níveis de vida e com elevadas taxas de emprego à sua população.

De acordo com a Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (UNESCO, 2009), o conceito de competitividade é visto a nível empresarial como o desempenho relativo dos produtos das empresas num determinado mercado. Na sua declaração completa, a competitividade é a capacidade das empresas de sustentar posições de mercado superiores e rentabilidade em relação aos seus concorrentes nacionais e internacionais, através da produção de produtos e serviços de qualidade superiores e funcionalidades a preços competitivos, entregues a tempo para compradores nacionais e internacionais.

Para Porter (1990: xii), a competitividade no contexto empresarial refere-se a “capacidade de competir nos mercados mundiais com uma estratégia global”. Esta estratégia passa por compreender alguns procedimentos tais como: monitorização ambiental, formulação de estratégias, implementação de estratégias, avaliação e controlo. Cada estratégia utiliza ferramentas

diferentes na realização das suas funções, sendo que neste trabalho utilizaremos a análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) do PDI Viana, que servirá para identificar aonde o PDI Viana mais e/ou menos se destaca.

Resumindo, a competitividade é um conceito abrangente, que pode ser alcançado através da criação por parte do governo de um ambiente favorável à realização de negócios, políticas de formação de recursos humanos, infraestruturas, estímulos à concorrência, entre outras políticas. A nível empresarial, a competitividade está condicionada à capacidade das empresas de explorarem em seu proveito, as estruturas e os padrões de concorrência do mercado em que atuam e, conseguirem rentabilidade a longo prazo. Para atingirem este objetivo são necessárias muitas outras competências, nomeadamente, nos âmbitos da produção, vendas, gestão de recursos humanos, entre outras. Neste sentido, o sucesso competitivo passa a depender da criação e da renovação das vantagens comparativas por parte das empresas, na busca de características que as distinguem favoravelmente das demais.

Assim, parece ficar claro que a competitividade envolve múltiplos processos, associados a múltiplos recursos, necessitando de integrar de forma persistente e continuada. O desempenho económico das empresas é influenciado pelos contextos onde essas operam e desenvolvem as suas dinâmicas de integração. O comportamento empresarial é, também moldado pelos padrões de comportamento institucionais – normas, regras, procedimentos, leis e rotinas – que constituem tanto incentivos como obstáculos ao desenvolvimento da competitividade. Em suma, medir, compreender e analisar a concorrência em diferentes níveis geográficos torna-se um fator vital para as empresas, no processo de identificação da melhor maneira de aumentarem os seus desempenhos.

Na subsecção seguinte, abordaremos a questão dos distritos industriais porque desenvolve o argumento da importância da proximidade geográfica, como forma das pequenas empresas obterem economias externas de escala, como contrapartida das economias de escala internas inerentes às grandes empresas, distinguidas por dois tipos de economias: economias internas às empresas (eficiência da organização da produção de uma empresa individual) e economias externas às empresas, embora internas à aglomeração em que estas estão inseridas (benefícios resultantes das relações de custos, da distribuição do trabalho entre as empresas e de utilização comum de fatores de produção). A teoria dos distritos industriais argumenta, quanto maiores são os espaços dos fatores comuns (terra, capital, trabalho, sistemas de transportes, energia, comunicações), maiores as possibilidades de especialização que eles permitem, con-

duzindo à descida tendencial dos preços ou a aumentos da produtividade das empresas. Estas economias externas são produzidas e aproveitadas através da concentração espacial das atividades económicas, fazendo dos distritos industriais um tipo especial de aglomeração.

2.2. Distritos Industriais

A intensificação da *competição* no capitalismo globalizado tem conduzido tanto a um processo de reorganização, envolvendo a concentração ou dispersão geográfica das atividades económicas mas também, a necessidade crescente de maior *cooperação* entre as empresas que operam nas diversas cadeias de valor, através de redes de produção transacional, distribuídas em diversas áreas geográficas.

As relações de produção sofreram mudanças constantes, causadas por influências sociais, ambientais, políticas e sociais. Essas mudanças criaram um clima de incerteza para produtores, governantes e consumidores. O seu impacto no ambiente empresarial motivou a busca de estratégias no sentido de tornar os negócios mais sustentáveis num mercado cada vez mais competitivo e exigente.

Atualmente, o desafio das organizações é o de permanecer competitivas num ambiente de negócios cada vez mais dependente da internacionalização da informação, dos produtos e serviços, além da capacitação da força de trabalho com foco em investimentos lucrativos. Estes fenómenos podem ser melhor observados nas economias desenvolvidas, onde a competitividade e a produtividade das empresas é intensiva.

Nas economias em desenvolvimento o nível de competitividade entre as empresas é diferente, devido a existência de força de trabalho de baixo custo, resultante da baixa qualificação da grande parte dos recursos humanos, o que origina diferenças na produtividade e custos entre empresas e regiões, consequentemente primordiais na atração de investimento. Neste sentido, por um lado, nestas economias é relativamente mais fácil de encontrar locais para a construção de polos industriais com subsídios governamentais e custos operacionais mais baixos, e por outro lado, os governos procuram investir na melhoria do “clima de negócio” com vista a aumentar a atratividade destas regiões.

No domínio académico, a literatura inicial sobre desenvolvimento regional tem se concentrado em analisar os fenómenos e apoiar as políticas de desenvolvimento económico. Trata-se da competitividade, analisada na perspetiva dos fatores de produção e as escalas de produção.

Uma literatura mais recente introduz o conceito de inovação na cena para promover a competitividade em espaços locais. Dentre os pesquisadores nas áreas de desenvolvimento económico regional, economia e geografia, destacam-se os dos Distritos Marshallianos de variante italiana (Becattini, 1979; Bellandi, 2002), *Clusters* industriais na perspetiva americana (Porter, 1998) e dos Sistemas Nacionais de Inovação (Lundvall, 1992; Nelson, 1993; Edquist, 1997), entre outros.

Um conceito relevante é o de distrito industrial (Becattini, 1989; Pike e Sengenberger, 1990; Bellandi, 2002) que é definido como redes de empresas de pequenas e médias dimensões verticalmente desintegradas, enraizadas num sistema social local.

Procurando tornar a definição de distrito industrial mais precisa, Becattini citado por Melo, (2016: 32) salienta algumas características que devem estar presentes num distrito: “o distrito industrial marshalliano é constituído por uma população de pequenas e médias empresas independentes, tendencialmente coincidentes com as unidades produtivas de base, apoiando-se numa miríade de unidades fornecedoras de serviços à produção e de trabalhadores ao domicílio e a tempo parcial, orientada através do mercado das encomendas, por um grupo aberto de empresários puro. (...) Para além disso, um *distrito industrial* é tendencialmente *mono-sectorial*, ou seja, a maioria das empresas contribui para uma mesma produção, quer produzindo produtos finais, quer especializando-se em produtos de fase, quer fornecendo os serviços de apoio necessários a essa atividade (maquinaria, transporte, serviços financeiros, entre outros).” Assim, cada empresa é *especializada* numa fase diferente do processo de fabrico de uma indústria dominante na região ou de uma série de indústrias complementares. Neste sentido, a cooperação e competição entre atores é fundamental para promover vantagem comparativa ao distrito.

Em síntese, e recorrendo-nos das palavras de Becattini citado por Melo, (2016: 35), a “origem e o desenvolvimento de um *distrito industrial* não resulta apenas da junção, num determinado local, de algumas características socio-culturais (sistema de valores, atitudes e instituições), com características históricas e naturais e com atributos técnicos do processo produtivo, mas resulta também de um processo de interação dinâmica entre a divisão do trabalho, o alargamento do mercado para os seus produtos e a formação de uma rede permanente de contactos entre o *distrito* e os mercados externos”. Tudo isto com o objetivo de criar uma imagem para o *distrito* que o diferencie dos restantes, conferindo-lhe uma vantagem comparativa.

Se é verdade que na teoria dos distritos industriais é colocada muita ênfase na cooperação entre agentes, não é menos verdade que a competição entre eles é elevada e bastante agressiva. É através dessa competição que o distrito confere valor económico e aumenta a qualidade dos bens que produz. Numa economia cada vez mais competitiva, as rápidas alterações decorrentes da globalização e da revolução tecnológica, das tecnologias de informação e comunicação, obrigaram a abordagem dos distritos a considerarem como elemento de análise a abertura ao exterior e as relações do distrito e das suas empresas com outros espaços e outras organizações. Por último a presença de uma estrutura de governança (instituições e agentes locais) que desenvolvem mecanismos de regulação e permitem um equilíbrio estável entre competição e cooperação.

2.3. Tecnologia e Mudança Tecnológica

É já por demais conhecida a importância das tecnologias nas sociedades modernas. Elas são um meio alternativo, e fundamental de integração nos “mercados físicos” e constituem um elemento fulcral para as empresas.

As tecnologias emergiram nos finais do século XVIII no Reino Unido com a revolução industrial, estendendo-se para a Europa Ocidental continental, Estados Unidos da América, Japão nos finais do século XIX e mais tarde noutras economias. A partir dos anos 80, tornou-se gradualmente mais visível o início de uma nova era na economia mundial. Nesta nova era, as tecnologias de informação e eletrónica passaram a exercer um papel crescente, alterando ou acompanhando a alteração das formas de organizar a produção, o consumo e mesmo as áreas não económicas das sociedades contemporâneas desenvolvidas.

A visão neoclássica propõe uma conceptualização de crescimento com base em dois fatores de produção (capital e trabalho) e também num fluxo exógeno de novas tecnologias, que funcionam como fator determinante do crescimento a longo prazo. Atualmente, as economias enfrentam dois novos fatores de produção, nomeadamente a informação e o conhecimento. Estes dois novos fatores de produção diferem dos ativos físicos e requerem compreensão em termos de qualidade e conteúdo dos resultados e desempenho.

A melhoria nas tecnológicas e a globalização constituem fatores impulsionadores no uso do conhecimento e da informação no processo produtivo. Este acontecimento verifica-se com maior intensidade nas economias desenvolvidas, onde o conhecimento e o capital intelectual

constituem recursos primordiais para o crescimento económico. Assim, a competitividade emergiu de uma sociedade industrial para uma sociedade do conhecimento, sendo que este último tornou-se no fator decisivo para o valor das empresas e do desempenho económico dos países.

Segundo Antonelli, Petit e Tahar citados por Lança (2001: 9), a “tecnologia é o conjunto social de conhecimentos das artes industriais”. Deste modo, a mudança tecnológica significa que uma nova tecnologia, entendida como um fundo comum de conhecimento aparece endógena ou exogenamente.

Para Caraça (2001) a tecnologia tem a ver com a explicitação dos processos de produção, de fabricação e de utilização de produtos com a aplicação de conhecimentos científicos na conceção e definição de sistemas visando aqueles objetivos. Em termos gerais, a tecnologia é um tipo de conhecimento aplicado às atividades produtivas e crescentemente dependente da ciência.

O avanço na ciência permitiu que houvesse mudanças no paradigma económico mundial. Esta mudança resultou da combinação de inovações radicais e incrementais, em conjunto com inovações organizacionais e de gestão, afetando vários ramos da economia. De acordo com Rosenberg, citado por Lança, (2001) “o máximo denominador comum subjacente ao grande número das suas formas é que ele [o progresso técnico] é constituído por certos tipos de conhecimento que tornam possível produzir um maior volume de produtos ou um produto qualitativamente superior a partir de um dado montante de recursos” (Lança, 2001: 8).

Segundo Gomulka, (1990), a mudança tecnológica corresponde ao processo social que envolve utilizadores, instituições políticas e estratégias de venda, e o progresso tecnológico ocorre quando as novas técnicas tornam as anteriores, ou algumas delas ineficientes.

A mudança tecnológica fez com que as pessoas, as empresas e a sociedade como um todo enfrentassem novos desafios, como as mudanças no estilo de vida, a produtividade dos países e das empresas e o combate à destruição do meio ambiente.

De acordo com a declaração da Comissão Europeia (2004: 8), “desde o lançamento do Primeiro Programa-Quadro de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (IDT) em 1984, as instituições da União Europeia desempenharam um papel de liderança, na iniciação e na organização de investigação e cooperação multidisciplinares na Europa e fora dela. No entan-

to, enquanto a Europa lidera o caminho em muitas áreas importantes da investigação científica, ainda tem dificuldades em lançar avanços científicos em produtos e serviços comercialmente viáveis, que são simultaneamente competitivos e sustentáveis”. Os Estados Unidos da América tomaram no fim da década de 90 a liderança no desenvolvimento, na difusão das tecnologias digitais, na procura e promoção de formas de obter benefícios económicos do seu uso.

Atualmente, os setores de atividades tecnológicas estão divididas e/ou classificadas em várias categorias de acordo com a sua intensidade tecnológica. Esta classificação permite resumir a estrutura produtiva num número relativamente reduzido de categorias, facilitando o processamento e a análise de um volume extenso de informações. O uso desta classificação permite aos formuladores de políticas definirem alvos de ações específicas e aos pesquisadores da área de economia de inovação processarem dados de forma agregada. Neste sentido, essas classificações permitem, por exemplo, que se analise a distribuição de recursos destinados ao incentivo às atividades de inovação, e que se façam comparações internacionais das estruturas produtivas de acordo com seus padrões tecnológicos.

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE, 2011), agrupa os setores da indústria de transformação de acordo com sua intensidade tecnológica (alta, média-alta, média-baixa e baixa). Esta classificação propõe critérios a ter em conta no nível de tecnologia específico para o setor (medida pelo rácio de despesas de I&D para o valor acrescentado), e a tecnologia incorporada nas compras de bens intermédios e de capital. Dessa forma, a classificação tecnológica da OCDE corresponde a uma espécie de agregação dos setores económicos em quartis, de acordo com dados objetivos coletados sobre as empresas que os compõem.

Tabela nº1: Classificação das Indústrias segundo a Intensidade Tecnológica

Indústria de alta tecnologia	Construção aeronáutica e espacial
	Produtos farmacêuticos
	Máquinas de escritório e para tratamento automático da informação
	Equipamentos e aparelhos de rádio, televisão e comunicação
	Instrumentos médicos, de precisão e de ótica
Indústria de média-alta tecnologia	Máquinas e aparelhos elétricos, não eletrônicos
	Construção de veículos automóveis, de reboques e de semi-reboques
	Produtos químicos, exceto produtos farmacêuticos
	Material ferroviário circulante e outros equipamentos de transporte
	Máquinas e material, não eletrônicos
Indústrias de média-baixa tecnologia	Fabricação de coque, produtos petrolíferos refinados e tratamento de combustível nuclear
	Artigos de borracha e de matéria plástica
	Outros produtos minerais não-metálicos
	Construção e reparação naval
	Produtos metalúrgicos de base
	Produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos
Indústrias de baixa tecnologia	Outras indústrias transformadoras e recuperação
	Madeira, pasta, papel, artigos em papel, tipografia e edição
	Têxteis, artigos de vestuário, couro e calçado

Fonte: OECD (2011)

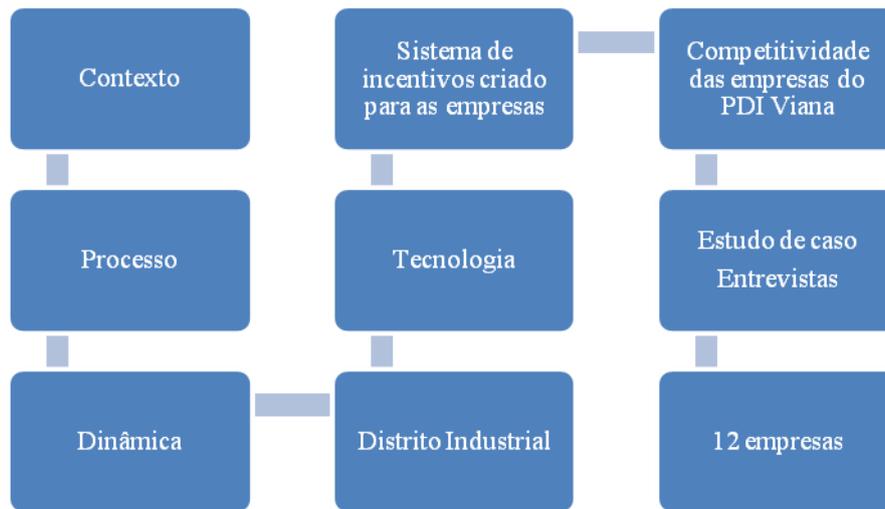
Resumindo, e recorrendo-nos das palavras de Dosi *et al*, nas economias contemporâneas, as empresas continuam a ser a principal fonte de acumulação de conhecimento tecnológico. “A direção e o ritmo a que elas aprendem variam bastante de acordo com os setores em que elas operam e, de forma relacionada, com as tecnologias que as suportam. (...) Tanto as estruturas industriais como a sua dinâmica parecem ser profundamente moldadas pela natureza das tecnologias que as suportam” (Dosi *et al.*, 2002: 8). Portanto, para melhor compreensão da classificação das indústrias segundo a intensidade tecnológica recorremo-nos à visão da OCDE (2011), que emprega um método mais objetivo de agregação dos setores económicos,

porque se apoia na relação entre os gastos em I&D e o valor acrescentado, e nos gastos em bens intermédios e de capital, ou na relação entre os gastos em I&D e receita.

Em resumo, a secção que terminamos de abordar, a competitividade está condicionada a um conjunto de conhecimentos, cujo aproveitamento está limitada pela base de conhecimentos da empresa (aqui aglomera o seu potencial de relacionamento interno e externo) e pela natureza da arquitetura económica e institucional que restringe ou estimula, por via das suas diferentes componentes (atitude face ao risco, cultura empresarial, sistema de educação, sistema de mercado, regulação institucional, legislação laboral, etc.), as atividades tecnológicas dos diversos atores da sociedade. Todas as economias desenvolvidas contemporâneas partilham algumas regularidades, independentemente das suas especificidades nacionais ou setoriais. Estas regularidades consubstanciam mecanismos de criação e exploração de oportunidades, que envolvem a interação entre a acumulação contínua de conhecimento científico (parcialmente exógena às empresas), processos de aprendizagem endógenos e estabelecimento de múltiplas redes (internas, externas, formais e informais) e aprendizagem por interação com clientes, fornecedores, concorrentes, mercado de trabalho, centros de conhecimento e outros canais de interação. O equilíbrio entre estes diversos processos de aprendizagem varia de acordo com as tecnologias e os setores industriais que compõem o tecido empresarial de uma região ou país, salientando múltiplas “anatomias” do motor da economia.

Concluída a revisão de literatura, desenha-se o quadro de análise que explica a escolha dos conceitos anteriormente apresentados e de que formas foram usadas na construção das técnicas e na análise dos resultados.

Figura nº 1: Desenho da análise da literatura



Na *secção anterior* construiu-se o *quadro de referência de natureza teórico-conceitual* que permite considerar a competitividade como um processo associado à *inserção económica* global, através da concorrência de bens e serviços, reforçada pelas novas formas de gestão e produção. Concluiu-se também, que os distritos industriais enquanto espaço de concentração económica, afirmam-se como mais-valia para a criação de vantagens comparativa, através da concorrência e cooperação entre diferentes atores. Por último, concluiu-se que as tecnologias, que são alcançadas através do conhecimento (tácito e codificado), por via de múltiplas dinâmicas de interações que se realizam em diferentes contextos, condicionam o processo competitivo das empresas.

O principal objetivo da *secção seguinte* é o de, a partir do *modelo teórico proposto*, definir um modelo empírico de investigação, que permita relacionar as duas partes, partindo de um estudo de caso, com vista a compreendermos a realidade das empresas do PDI Viana, em Luanda, Angola. Esta pretende sintetizar as principais componentes da problemática que se está a tratar, tomando como ponto de partida a *secção anterior*.

Sobre esta *secção* são introduzidas as componentes referentes ao *contexto, processos e dinâmicas* em que as empresas do PDI Viana estão inseridas, dando especial realce ao *sistema de incentivos criados pelo governo* angolano para a competitividade das empresas. Faremos uma análise crítica ao sistema de incentivos criado para a *competitividade das empresas*, baseando-nos nas *entrevistas realizadas* aos principais atores, tentaremos estabelecer relações entre as características do PDI Viana, *com as características do distrito Marshalliana*, saber se as

empresas usam tecnologias no processo de produção e identificar que tipos de tecnologias utilizam, classificar a indústria segundo a intensidade tecnológica, e finalmente, saber se as empresas exportam os seus produtos e quais os principais destinos.

Apresentado o modelo teórico de referência desta dissertação, apresenta-se de seguida a metodologia que o suportou.

3. Metodologia

Qualquer trabalho de investigação integra as seguintes fases essenciais: conceptual, metodológica e a empírica incluindo a análise dos resultados e da informação recolhida.

Através de um questionário que pretende aceder ao funcionamento do PDI Viana, fazendo o levantamento das opiniões dos representantes deste polo e das instituições que a integram, com o intuito de se compreender o que tem sido feito pelo governo angolano em matérias de competitividade para as empresas que escolheram este território para o desenvolvimento das suas atividades, esta investigação foi desenvolvida sobre a forma de um Estudo de Caso e o método utilizado foi o qualitativo.

Como dissemos anteriormente, vão ser pesquisados como se deu o surgimento do PDI viana, caracterização, apresentação do sistema de incentivos às empresas, caracterização e análise crítica do processo de acesso ao mesmo, perceber se as empresas do Polo fazem incorporação tecnológica no processo de produção dos seus produtos ou serviços e identificar que tipos de tecnologia utilizam, perceber se, e de que forma, os incentivos existentes têm contribuído para o processo de competitividade das empresas, e por último será apresentada uma análise SWOT, com vista a identificar os problemas, potencialidades a reclamar a intervenção pública, serão também apresentadas propostas de medidas de políticas públicas que permitam reforçar a competitividade das empresas e a conclusão da dissertação.

O PDI Viana é composto por 712 empresas. Dentro deste universo foi possível entrevistar apenas 12 empresas de diversos setores com o propósito de compreender o ponto de vista dos empresários a respeito das políticas públicas em curso para a competitividade das empresas.¹

Partimos para a realização das entrevistas sem a prévia certeza que seriam realizadas ou pelo menos tentaríamos que fossem realizadas. Devido a conversas informais sabíamos que a

¹ Os dados referentes ao número de empresas do PDI Viana encontram-se em atualização.

conceção de entrevistas por parte das empresas não seria fácil e que esta tentativa seria um dos pontos mais críticos deste trabalho. Neste sentido decidimos simplificar o guião de entrevista sem eliminar ou desprezar os conteúdos das questões que mais o poderiam enriquecer, tentando que fosse eficiente e pragmático para que obtivéssemos mais respostas.

Tentamos sempre entrevistar os diretores ou administradores das empresas para preencher a nossa tentativa de uma opinião com base na experiência adquirida nestes processos.

Pretendemos sempre desenvolver uma conversa de carácter mais livre para que obtivéssemos alguma informação relativamente à estratégia comercial das empresas.

O resultado final de 12 entrevistas envolveu um processo moroso. *Num primeiro momento o guião de entrevistas foi enviado por correio eletrónico para 400 empresas e não obtivemos qualquer resposta.* Posteriormente tivemos que viajar para Angola, com o objetivo de termos contacto direto com os empresários. *Com este objetivo, remetemos 150 cartas de solicitação de entrevistas para igual número de empresas. Apenas 3 se mostraram disponíveis. Finalmente fomos pessoalmente falar com os responsáveis de algumas empresas sem agendamento prévio. Este foi o método que nos possibilitou o maior número de entrevistas.*

As entrevistas foram realizadas de 27 de Fevereiro a 27 de Abril de 2017, no entanto, no momento da sua realização não nos foi permitido efetuar gravações. Assim, as informações recolhidas foram registadas apenas manualmente.

Pelo número de contactos estabelecidos para obtenção de entrevistas, deu para perceber que não há sensibilidade para estudos deste tipo.

Em antagonismo para com o parágrafo anterior, as empresas que nos concederam as entrevistas mostraram-nos a total disponibilidade e até pro-atividade. Esta disponibilidade demonstra que estão sensibilizados para a importância dos estudos académicos.

Por último, *gostaríamos de referir que houve empresas que ficaram de fora do grupo de entrevistado e que integram setores muito importantes no contexto analítico em causa. É o caso das empresas nas áreas de automóveis, reboque, semi-reboque e TIC.*

4. ESTUDO DE CASO: Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana (PDI Viana), Luanda, Angola.

4.1. Angola-Breve Apresentação

Angola é um país da costa ocidental de África (Sudoeste), localizada ao Sul do Equador e ao Norte do Trópico de Capricórnio. A sua superfície total é de 1.246.700 km², composta por 18 províncias, sendo Luanda a sua capital.

O seu território é limitado a norte pela República do Congo, ainda a Norte e a Leste pela República Democrática do Congo e pela Zâmbia, ao sul pela Namíbia e a oeste pelo Oceano Atlântico. Tem uma extensão marítima de 1.650 Km e 4.837 km de fronteiras secas, sendo a sua moeda o Kwanza.

Está inserida na região comercial da SADC (Comunidade dos Países da África Austral) com um mercado consumidor de 200 Milhões de habitantes e uma eminente zona de comércio livre, tem relações privilegiadas com os países dos PALOP (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa) e CPLP (Comunidade dos Países de Língua Portuguesa) que tem mais de 250 Milhões de habitantes.

Angola foi uma colónia portuguesa, com o início da colonização datado do século XV e perdurado até a independência em 1975. Durante o período colonial a economia angolana assentava na agricultura, onde se destacavam as produções de café, milho, sisal e algodão.

Após a independência proclamada no dia 11 de Novembro de 1975, o país enfrentou um longo conflito armado interno, tendo terminado em 2002. Com a assinatura dos acordos de paz, aos 4 de Abril de 2002, Angola aproveitou para definir várias políticas e planos de desenvolvimentos que assegurassem que todos os angolanos pudessem beneficiar do processo de reconstrução nacional.

4.1.1. População

De acordo com os resultados definitivos do Censo realizado em 2014, a população de angolana é de 25.789.024 habitantes, sendo que 63% reside em áreas urbanas e 37% em áreas rurais (INE, 2016).

Tabela nº 2 – População por área de residência (2016)

País e área de residência	Total		Homens		Mulheres	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Angola	25.789.024	100	12.499.041	100	13.289.983	100
Urbana	16.153.987	62,6	7.860.614	62,9	8.293.373	62,4
Rural	9.635.037	37,4	4.638.427	37,1	4.996.610	37,6

Fonte: INE-Angola, 2016

Em 2014 a população feminina correspondia a 13.289.983 de habitantes (i.e.52% da população total); a população masculina era de 12.499.041 (i.e., 48% da população total).

Cerca de 18.513.994 habitantes, correspondente a três quartos da população (72%) concentram-se em apenas 7 províncias do país. Entre estas, 5 situam-se na região centro sul do país, com 10.059.909 habitantes, que corresponde a dois quintos da população do país (39%).

A província de Luanda é a mais populosa do país, com 6.945.386 habitantes, o que representa pouco mais de um quarto da população do país (27%). Seguem-se as províncias da Huíla, Benguela e Huambo com mais de 2 milhões de residentes, concretamente, 2.497.422 (10%), 2.231.385 (9%) e 2.019.555 (8%) respetivamente. Com menos de 2 milhões aparecem as províncias do Cuanza Sul com 1.881.873, Uíge com 1.483.118 e Bié com 1.455.255 habitantes.

Tabela nº 3 – Estrutura etária da população (2014)

Estrutura Etária	Total		Homens		Mulheres	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Angola	25.789.024	100	12.499.041	100	13.289.983	100
0-14	12.196.496	47,3	6.051.650	48,4	6.144.846	46,2
15-24	4.684.938	18,2	2.243.399	17,9	2.441.539	18,4
25-64	8.295.160	32,2	3.938.886	31,5	4.356.274	32,8
65 ou mais anos	612.430	2,4	265.106	2,1	347.325	2,6

Fonte: INE-Angola, 2016.

Os números da tabela número 3 representam a repartição da população residente em Angola por estrutura etária. O somatório dos grupos etários dos 0-14 com o dos 15-24 anos de idade é de 16.881.434 que corresponde a 65% da população. Estes valores revelam que a população angolana é extremamente jovem. Apenas 2% da população tem 65 ou mais anos.

4.1.2. Indicadores Macroeconómicos

Angola assistiu na última década um ritmo de crescimento económico bastante significativo. Este crescimento derivou da intensificação da utilização dos recursos naturais e de um maior investimento privado, tendo registado um considerável crescimento do PIB. Para melhor compreensão importa apresentar os indicadores macroeconómicos abaixo:

Tabela nº 4 - Indicadores macroeconómicos de Angola, (2015)

2015	
PIB	102,6 mil milhões USD
Crescimento do PIB	2,8%
Taxa de Inflação	14,4%
Dívida Pública	48,7% PIB
Principais indústrias	Petrolífera, diamantífera, ferro, fosfato, bauxite, urânio, ouro, cimento, metalurgia, processamento de peixe

Fonte: Linhas Mestras para Definição de uma Estratégia para a Saída da Crise Derivada da Queda do Preço do Petróleo no Mercado Internacional, 2016; OGE-Angola, 2016 (revisto).

Em 2015 a economia angolana cresceu 2,8 pontos percentuais, tendo-se verificado a um aumento da inflação de 6,8 pontos percentuais em 2014, para 14,4 em 2015. Como consequência, verificou-se a um aumento nos preços dos produtos, passando de 6% no fim de 2014 para 11,3% em Novembro de 2015.

A dívida pública de Angola corresponde a 48,7% do PIB. Este valor carece de alguma preocupação, tendo em conta o baixo crescimento do PIB previsto (revisto) para o ano de 2016, derivado, entre outros aspetos, da queda do preço do petróleo, tornando premente que a aposta no setor não petrolífero continue.

Tabela nº 5 – Crescimento do PIB (2007- 2016)

A apresentação do crescimento do PIB é feita a partir de 2007, porque foi nesta época em que a economia angolana registou grande crescimento em contraste com os anos seguintes, em consequência da crise económica internacional.

Indicadores/ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 est. rev.
PIB a preços do mercado	23,2	13,8	2,39	3,5	3,9	7,4	6,8	4,7	2,8	1,1
PIB não petrolífero	25,4	15	8,31	8,31	9,7	9,1	10,9	8,2	1,3	1,2
<i>PIB petrolífero</i>	<i>20,4</i>	<i>12,3</i>	<i>-5,1</i>	<i>-2,9</i>	<i>-5,6</i>	<i>4,3</i>	<i>-0,9</i>	<i>-2,6</i>	<i>6,3</i>	<i>0,8</i>

Fonte: PND 2013-2017; Linhas Mestras para Definição de uma Estratégia para a Saída da Crise Derivada da Queda do Preço do Petróleo no Mercado Internacional, 2016; OGE 2016 Revisto.

De acordo com a tabela acima, verifica-se que a economia angolana cresceu nos últimos nove anos a uma taxa média de 9% ao ano.

Entre 2007 e 2008 verificam-se altas taxas de crescimentos do PIB petrolífero e do PIB não petrolífero. Tal deveu-se ao aumento da produção do petróleo e a um aumento significativo de atividades nos setores da construção e serviços mercantis (mercado nacional e internacional).

A partir dos anos 2009-2010 verifica-se uma redução considerável do crésimo do PIB. As principais razões para a queda do PIB segundo os dados do Plano Nacional de Desenvolvimento (PND 2013-2017), deveu-se à redução da produção petrolífera, devido às operações de manutenção e problemas mecânicos, e ao fraco desempenho do gás de elevação em alguns campos, especificamente no caso do “Bloco 2”.

Combinando a queda na produção com a redução do preço do petróleo, registou-se em 2009 uma significativa redução nas receitas fiscais do Estado, o que levou à contração da procura agregada da economia e à conseqüente queda dos níveis de atividade de sectores como a agricultura, indústria transformadora e serviços.

Esta redução do ritmo de crescimento da economia trouxe grandes desafios à política económica (diversificação da economia, reformas estruturais, gestão da dívida pública, controlo dos preços, gestão cambial, melhoria dos índices de competitividade externa, etc.), visto que não se podiam desperdiçar os significativos ganhos económicos e sociais conseguidos nos anos precedentes (PND, 2013-2017: 16).

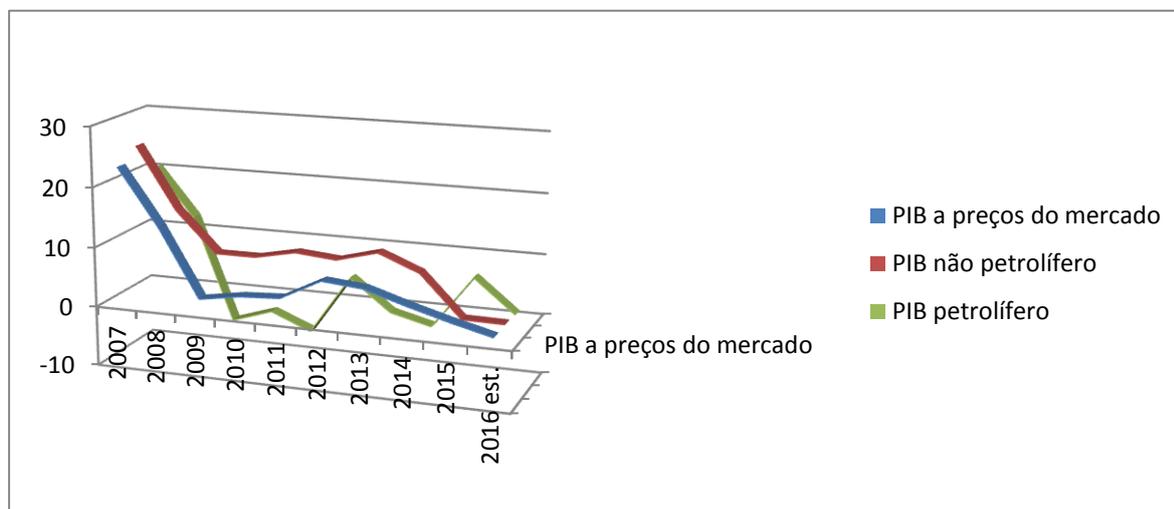
O programa implementado pelo Governo entre 2009 e 2012 visou aliviar as pressões de liquidez, restabelecer a confiança do mercado, restaurar a posição macroeconómica anterior à crise e realizar reformas estruturais importantes, apoiado pelo Fundo Monetário Internacional com base num acordo Stand-By (através do qual o Governo de Angola beneficiou de um financiamento de USD 1,4 mil milhões), e, em particular, a finalização de importantes investimentos que deu lugar ao terceiro momento (2011-2012), caracterizado pela estabilização do ritmo de crescimento do sector não-petrolífero em torno da média de 9,4%.

Em 2013 a economia angolana deu sinais de abrandamento, com um decréscimo PIB de 7,4% em 2012 para 6,8% em 2013. No mesmo período, verifica-se um crescimento do PIB não petrolífero de 9,1% em 2012 para 10,9% em 2013.

De 2014 a 2015 verifica-se um contínuo decréscimo do PIB, consequência da queda dos preços do petróleo. O declínio do preço do petróleo bruto no mercado internacional teve um impacto significativo nos saldos orçamentais. O preço médio do petróleo bruto de Angola era de USD 104 no terceiro trimestre de 2014, tendo caído para USD 85 no quarto trimestre. Os preços continuaram a descer em 2015, tendo ficado o preço médio em USD 52, o que representou um declínio de aproximadamente 48% em 12 meses. Os preços continuaram a cair ainda mais no princípio de 2016, tendo chegado a um valor médio de USD 30 nos dois primeiros meses do ano.

Angola teve progressos substancial em termos económicos e políticos desde o fim do conflito armado em 2002. No entanto, o país continua a enfrentar desafios de desenvolvimento enormes, que incluem a redução da dependência do petróleo e a diversificação da economia.

Gráfico nº 1 – Comportamento do PIB nos últimos 10 anos



Fonte: PND 2013-2017; Linhas Mestras para Definição de uma Estratégia para a Saída da Crise Derivada da Queda do Preço do Petróleo no Mercado Internacional, 2016; OGE 2016 Revisto.

Nas subsecções anteriores apresentou-se de forma geral o contexto em que as empresas do PDI Viana se desenvolvem, tomando em consideração a dimensão do país, população e indicadores macroeconómicos. Nas subsecções seguintes, tentaremos apresentar os sistemas de incentivos às empresas criados pelo governo angolano, características dos incentivos, âmbito

em que o PDI Viana foi constituído, processo de integração das empresas e as principais características do território onde se localiza.

4.2. Apresentação do Sistema de Incentivos às Empresas Angolanas

De acordo com Pereira (2011), os incentivos fiscais podem ser entendidos como a derrogação das regras gerais de tributação que se traduzem numa vantagem para a realização de um objetivo económico e social. Neste conceito está subjacente uma natureza excecional o que permite diferenciar os incentivos fiscais de situações de não sujeição tributária. Neste sentido, os incentivos fiscais são sempre caracterizados como instrumentos de política económica com objetivos económicos e sociais, por revelarem a sua característica excecional em relação ao normal funcionamento.

Por outras palavras, não é considerado incentivo fiscal se não existir um objetivo que possa fundamentar uma vantagem. Desta forma os incentivos fiscais não devem ser criados sem que haja um objetivo principal superior ao princípio da igualdade para todos os contribuintes.

Duma forma teórica, os incentivos fiscais estão enquadrados nos gastos fiscais do Estado. Estes gastos assentam em dois elementos: o primeiro tem a ver com a própria estrutura que é importante para que seja ativado o imposto sobre o rendimento, como a delimitação do rendimento que será tributado, as taxas e os níveis de isenção, enquanto, o segundo aspeto tem a ver com os desagravamentos que vão ser as derrogações efetuadas, o que gera determinados benefícios para algumas empresas.

De um modo geral, os incentivos fiscais pretendem motivar os sujeitos passivos, tendo, por esse motivo, uma natureza dinâmica, geradora de investimento. Tal como referimos anteriormente, os benefícios fiscais têm como objetivo fundamental promover as políticas económicas e sociais do Estado, sendo moldadas de acordo com o ciclo económico e o setor em causa.

Para além dos objetivos económicos e sociais, podem ser analisados outros objetivos para os incentivos fiscais que vão desde o incentivo ao investimento produtivo, poupança e aplicação de capitais, emprego, etc. Ou seja, a política de fiscalidade tem um impacto abrangente na economia.

Os Estados fornecem um conjunto de exceções às regras gerais de tributação, de forma a desencadarem os incentivos fiscais, designadamente:

- Redução de taxas de impostos: apesar de existir uma taxa para determinada categoria de rendimento, os governos permitem que seja aplicada, em determinadas situações, uma taxa inferior para estes rendimentos. Este tipo de incentivo poderá dizer respeito à taxa de tributação do lucro das empresas ou dos lucros distribuídos. Ambas são de extrema importância no âmbito da ponderação que possa levar à decisão de recorrer ao investimento.

- Isenções fiscais: surgem para afastar, temporariamente ou definitivamente, determinadas situações que, regra geral, a lei prevê como suscetível de tributação.

- Deduções: possibilidade de reduzir a carga fiscal através da consideração total ou parcial de certos encargos como por exemplo: regime das amortizações e das reintegrações.

- Amortizações e reintegrações aceleradas: sendo estas mobilidades contabilísticas, permissivas do apuramento do lucro da empresa, quando “aceleradas” conduzem à redução do lucro tributável (fator de incentivo).

- Reporte de prejuízos: existindo num determinado exercício um prejuízo fiscalmente aceite, o mesmo pode ser deduzido em exercícios seguintes.

- Créditos de imposto: este incentivo fiscal não recai diretamente sobre o lucro tributável das empresas, mas sobre o valor do imposto a pagar.

O sistema fiscal angolano é caracterizado por uma estrutura cedular, caracterizada pela existência de códigos de impostos para cada tipo de rendimento. Neste sentido, é estabelecido uma previsibilidade específica do objeto do imposto, as normas para a sua qualificação e todo o processo de execução (distinção entre pessoas singulares ou coletivas).

Atualmente, e de forma sucinta, é possível identificar os seguintes impostos no país: o imposto industrial, o imposto sobre o rendimento do trabalho, o imposto sobre a aplicação de capitais, e ainda o imposto predial urbano, sendo este tributado sobre os rendimentos obtidos de prédios urbanos.

O sistema fiscal integra igualmente os impostos sobre o consumo, os direitos aduaneiros, os impostos diretos de propriedade como, por exemplo, o imposto sobre a transmissão de bens imóveis e os impostos sobre sucessões e doações. Acresce a estes o imposto de selo, nomeadamente aplicado sobre contratos (a maioria referentes ao sistema financeiro).

O regime fiscal angolano revela-se constituído por um número considerável de incentivos fiscais, disponíveis para as Micro, Pequenas e Médias Empresas e para o Investimento Privado em Angola. No entanto, para a concessão dos mesmos há um conjunto de fatores tidos em conta, que vão desde o setor de atividade à localização e montante do investimento.

Os incentivos fiscais são concedidos aos investidores internos e externos, em impostos (industriais, direitos aduaneiros, a Sisa, imposto incidente sobre a aplicação de capitais e sobre os lucros), bem como incentivos e benefícios de organização, de criação de competências, de inovação e de capacitação tecnológica.

Um dos incentivos iniciais consiste na concessão de linhas de crédito bonificadas e de políticas próprias de *leasing*, para as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) de capital angolano que seja em percentagem igual ou superior a 75%. Todos os anos são afetadas verbas estatais para a concessão de subsídios a entidades destinadas à formação profissional de proprietários de MPME. No final de cada ação formativa os participantes são certificados profissionalmente pelo Instituto Nacional de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (INAPEM), órgão sob tutela do Ministério da Economia.

As empresas que reúnem o requisito de MPME podem candidatar-se aos instrumentos de apoio ao financiamento, devendo fazê-lo diretamente através dos balcões de qualquer um dos 20 Bancos Comerciais, nomeadamente:

Banco Angolano de Investimentos (BAI), Banco Angolano de Negócios e Comércio (BANC), Banco Comercial Angolano (BCA), Banco Caixa Geral Totta de Angola (BCGTA), Banco Comercial do Huambo (BCH), Banco de Comércio e Indústria (BCI), Banco Espírito Santo Angola (BESA), Banco Fomento Angola (BFA), Banco Internacional de Crédito (BIC), Banco Keve (BK), Banco Kwanza Invest (BKI), Banco Millennium Angola (BMA), Banco BAI Micro Finanças (BMF), Banco de Negócios Internacional (BNI), Banco Privado Atlântico (BPA), Banco de Poupança e Crédito (BPC), Banco Sol (BS), Banco Valor (BV), Finibanco Angola (FNBA) e Standard Bank (SB).

Para a obtenção dos financiamentos ao abrigo dos instrumentos criados, as empresas estão condicionadas pelos seguintes requisitos mínimos:

- *obtenção do certificado de MPME através do INAPEM, enquadramento do projeto nos sectores prioritários que apresentaremos,*

- enquadramento do objeto de financiamento na tipologia de operações de investimento em imobilizado corpóreo e/ou reforço de fundo de maneiio,
- *limitação da exposição por MPME* (Micro Empresas: AKZ 20 milhões, Pequenas Empresas: AKZ 150 milhões e Médias Empresas: AKZ 500 milhões) e,
- parecer favorável da análise de risco de crédito elaborada pelo Banco Comercial ao projeto de investimento apresentado.

Ao nível de medidas de apoio institucional, destacamos a obrigatoriedade de implementação, por parte do Estado, de um sistema simplificado de formalidades, quer para o processo de constituição de MPME quer para o processo de licenciamento das respetivas atividades.

No âmbito das grandes empresas, o governo angolano tem vindo a apostar em estratégias de diversificação com vista à dinamização do crescimento económico.

Neste sentido, o governo tem implementado medidas legislativas suscetíveis de potenciarem condições favoráveis à realização de investimento, nacional e estrangeiro, entre as quais se enfatizam as reformas fiscais, com a introdução de alterações significativas a nível dos diversos impostos que integram o sistema fiscal angolano, e ainda a aprovação da nova Lei do Investimento Privado (LIP) nº 14/15, de 11 de Agosto de 2015.

A nova LIP veio coligir as matérias regulamentadas pelas leis de bases do investimento privado e a lei dos incentivos fiscais e aduaneiros. Trata-se de uma Lei que fornece as regras e disciplina os procedimentos a seguir com vista à implementação de projetos em Angola, incorporando, igualmente, diretrizes para o acesso aos benefícios concedidos pelo Estado angolano.

Para efeitos de benefícios e incentivos fiscais a nova LIP aplica-se aos investimentos externos, cujo montante global corresponda ao contravalor em Kwanzas equivalente ou superior a USD 1.000.000,00 e aos investimentos internos, cujo montante global corresponda ao contravalor em Kwanzas equivalente ou superior a USD 500.000,00.

Os investidores encontram também regulamentadas, através da mesma lei, as suas garantias, direitos e deveres. Apesar disso, esta lei não se aplica a investimentos nos setores petrolífero, mineiro de diamantes e financeiro, os quais se encontram sujeitos a legislação sectorial dada importância dos mesmos.

Realça-se que esse novo diploma legal abrange quer os investimentos nacionais, quer os estrangeiros, considerando como investimento externo os projetos económicos, a criação ou representação de empresas por pessoas singulares ou coletivas residentes ou não residentes cambiais e que impliquem a introdução e utilização, em Angola, de recursos como capitais, tecnologias, *know-how*, bens de equipamentos, entre outros, domiciliados dentro ou fora do território nacional.

O investimento estrangeiro realiza-se, assim, através das principais operações legalmente definidas, tais como: a transferência de fundos próprios do exterior; a aplicação, por não residentes cambiais, de disponibilidade externa em contas bancárias em Angola; o reinvestimento externo, ou seja, a aplicação em território angolano da totalidade ou de parte dos lucros gerados por um investimento externo; a importação de máquinas, equipamentos acessórios e outros ativos fixos; a incorporação de tecnologia e *know-how*.

Por sua vez, de acordo com a nova Lei do Investimento Privado, para projetos de investimentos privado cujo contravalor em Kwanzas seja de montante até USD 10.000.000,00 devem ser apresentados no departamento ministerial responsável pelo sector de atividade dominante. Os projetos de investimento privado de valor superior ao anterior são da competência do Titular do Poder Executivo (Presidente da República) e devem ser apresentados à Unidade Técnica para o Investimento Privado (UTIP) do Poder Executivo.

A UTIP é um serviço técnico especializado, de apoio permanente ao Titular do Poder Executivo, encarregue pela preparação, condução, avaliação e negociação de projetos de Investimentos Privado cuja aprovação nos termos da Lei do Investimento Privado e respetivo regulamento seja da competência do Titular do Poder Executivo. A Unidade Técnica facilita o processo de estabelecimento de parcerias e tem criados mecanismos de coordenação com outros Organismos Públicos para facilitar o processo de implementação dos projetos de investimento “Articulação Institucional”.

No que concerne a celebração de contratos no âmbito do Investimento Privado em Angola, é responsável para representar o Estado na celebração do contrato cujo contravalor em Kwanzas seja de montante até USD 10.000.000,00 o titular do departamento ministerial responsável pelo setor de atividade dominante, ou um representante seu no qual este delegar. Para representar o Estado na celebração do contrato de investimento privado cujo contravalor em

Kwanzas seja de montante superior a USD 10.000.000,00 é competente o Diretor da Unidade Técnica para o Investimento Privado.

Importa referir, na data de formalização do contrato, os serviços do departamento ministerial responsável pela área da atividade dominante ou a UTIP emitem e entregam ao investidor ou seu representante um Certificado de Registo de Investidor Privado (CRIP), documento que atribui ao proprietário o direito de investir nos termos nele referido.

As sociedades angolanas são consideradas por sociedades por quotas, anónimas e unipessoais, enquanto, as empresas multinacionais com residência em Angola realizam as suas operações através de sucursais ou filiais, gabinetes de representação e/ou consórcios. Esta atividade está diretamente relacionada com o volume de investimento estrangeiro no país e o seu impacto na economia nacional. A este ponto acrescem as limitações cambiais, impostas/controladas pelo Banco Nacional de Angola (BNA).

No que diz respeito à circulação de capital, a lei permite que as pessoas residentes em Angola possam transportar consigo o equivalente a 15.000,00 USD ou em outra moeda, e os não residentes possam levar de 10.000,00 USD ou o equivalente noutras moedas. De igual modo, é permitida a transferência para o exterior de 300.000,00 USD, sem qualquer restrição, desde que estes valores sejam originários de contratos que não excedam esse valor (todas as transferências que excedem esse valor ficam sujeitas ao crivo prévio do BNA).

Para o repatriamento de lucros, no âmbito da nova LIP, deverá ser realizado de uma forma gradual e proporcional, tendo em consideração a dimensão do investimento e a zona em que este se realiza. Acrescenta-se que a sua autorização é limitada no tempo e, consoante o valor do investimento e a zona regional em que seja concretizado o investimento (os lucros não podem ser repatriados antes de terem decorrido dois ou três anos após a conclusão do projeto).

Os lucros das sociedades em Angola são entendidos como a simples soma matemática dos rendimentos e ganhos obtidos no território, sendo a mesma normal, acessória, ocasional ou principal, após concluídas todas as deduções para a obtenção deste resultado. Por sua vez, os prejuízos fiscais, de acordo com o sistema fiscal angolano, são abatidos consoante o lucro tributável dos três exercícios seguintes (não é permitido reportar prejuízos em relação a períodos anteriores).

No que diz respeito aos incentivos criados no âmbito da nova Lei do Investimento Privado em Angola, o mesmo permite à canalização de investimento, nacional e estrangeiro, especialmente para determinados setores considerados prioritários, bem como para o desenvolvimento de regiões mais desfavorecidas. Assim sendo, nos termos deste novo diploma legal, para o acesso aos incentivos fiscais, os investimentos deverão preencher os seguintes requisitos de interesse económico:

- Realizar o investimento nos seguintes *setores de atividade*;
 - a) Agricultura, pecuária e indústria de atividade,
 - b) Indústria transformadora,
 - c) Infraestruturas ferroviárias, rodoviárias, portuárias e aeroportuárias,
 - d) Telecomunicações, energia e águas,
 - e) Habitação social,
 - f) Saúde e educação,
 - g) Hotelaria e turismo.

Importa referir que os setores de atividades económicas de eletricidade e água, hotelaria e turismo, transportes e logísticas, construção civil, telecomunicações e tecnologia de informações, bem como meios de comunicação social, são apenas permitidos no caso ocorrer em parceria com cidadãos angolanos.

● Realizar investimentos nos Polos de Desenvolvimento e nas demais Zonas Económicas Especiais de investimento, nomeadamente:

- a) Zona A: Província de Luanda e municípios-sede das províncias de Benguela, Huíla e o Município do Lobito,
- b) Zona B: Províncias de Cabinda, Bié, Cunene, Huambo, Cuando Cubango, Lunda-Norte, Lunda Sul, Moxico, Zaire, Bengo, Cuanza Norte, Cuanza Sul, Malanje, Namibe, Uíge e restantes municípios das Províncias de Benguela e Huíla.

Salientar que as empresas do PDI Viana encontram-se localizadas na Zona A, concretamente na província de Luanda.

Para a obtenção de incentivos e benefícios fiscais, é da competência do Ministério das Finanças conferir, mediante documento oficial, a atribuição de qualquer dos regimes de benefícios fiscais previstos no Diploma que regula o Investimento Privado em Angola. A concessão dos incentivos não ocorre, ainda assim, de forma automática nem ilimitada. De facto, a sua concessão está dependente de uma análise e ponderação minuciosa de cada projeto de investimento.

A duração do período de concessão dos incentivos é definida com base no impacto social e económico previsível do investimento, bem como da análise de fatores como o valor de investimento e compromisso de reinvestimento dos lucros, o número de postos de trabalho potenciados e a tecnologia a utilizar. Não deve, no entanto, este período ser superior à vida útil dos equipamentos importados adstritos ao projeto de investimento.

Importa salientar, a nova Lei do Investimento Privado e a sua regulação não se aplicam aos projetos de investimento aprovados antes da sua entrada em vigor, continuando estes, até ao respetivo termo da sua implementação, a serem regidos pelas disposições da legislação e dos termos ou contratos específicos, com base nos quais a autorização foi concedida.

Os incentivos e benefícios fiscais e aduaneiros e outras facilidades já concedidas ao abrigo das leis anteriores mantêm-se em vigor pelos prazos que foram estabelecidos, não sendo permitida qualquer prorrogação dos mesmos.

De acordo com a nova Lei do Investimento Privado a atribuição dos incentivos, pelo período máximo estipulado, é realizada segundo os seguintes critérios:

- a) Valor investido em cada zona de localização de investimento;
- b) O investimento deve cumprir pelo menos de dois seguintes critérios:
 - Ser declarado como altamente relevante para o desenvolvimento estratégico,
 - Ter capacidade para a criação ou manutenção de, pelo menos, 50 postos de trabalho diretos para cidadãos nacionais,
 - Ser capaz de contribuir, em larga escala, para o impulsionamento da inovação tecnológica e da investigação científica no país,
 - Conduzir a exportações anuais diretamente resultantes de investimento em causa.

Para a análise mais objetiva dos Incentivos Fiscais em Angola, e de acordo com a nova Lei do Investimento Privado, importa ter presente os dados da tabela seguinte:

Tabela nº 6 – Tabela dos Incentivos Fiscais em Angola.

Criação de Postos de Trabalho para nacionais	Até 50 postos	>50 <100	> 100 <500	> 500
	5,00%	7,50%	10,00%	12,50%
Valor do Investimento em Kz equivalente a:	> USD 500 Mil	> 5 milhões	> USD 20 milhões	> USD 50 milhões
	<USD 5 milhões	<20 milhões	<USD 50 milhões	
	5,00%	7,50%	10,00%	12,50%
Localização do Investimento	Zona A		Zona B	
	7,50%		15,00%	
Produção agrícola, pecuária, silvícola, pescas e respetivas agro-indústrias e conexas	Zona A		Zona B	
	7,50%		15,00%	
Produção destinada à Exportação	Até 25%	> 25% <50%	> 50% <75%	> 75%
	7,50%	10,00%	12,50%	15,00%
Participação Acionista de Angolanos	> 10%	> 20%	> 35%	> 45%
	< 20%	< 35%	< 45%	< 50%
	7,50%	10,00%	12,50%	15,00%
Valor acrescentado nacional	Até 25%	> 25% < 50%	> 50% < 75%	> 75%
	7,50%	10,00%	12,50%	15,00%

Fonte: Lei nº 14/15, de 11 de Agosto (Nova Lei Investimento Privado em Angola).

No que diz respeito à concessão e extinção dos benefícios e incentivos aduaneiros, foi aprovada a Nova Pauta Aduaneira dos direitos de Importação e Exportação de Angola, pelo Decreto Legislativo Presidencial nº 10/13, de 22 de Novembro, tendo entrado em vigor na data da sua publicação.

A aprovação e as atualizações da Nova Pauta Aduaneira surgem na sequência da Reforma Tributária que se encontra em curso em Angola e inserem-se, segundo o texto do diploma, “no esforço do Poder Executivo para dotar o país de um sistema aduaneiro moderno, capaz de dar resposta aos desafios do desenvolvimento económico e social através, nomeadamente do fornecimento da produção nacional, da atração do investimento e da promoção do emprego e da mão-de-obra nacional”.

Este documento visou essencialmente a atualização do Sistema Harmonizado de Codificação de Mercadorias, o agravamento das taxas de importação de alguns produtos. Com esta medida, pretende-se proteger e fomentar a produção nacional, evitando assim a importação de certos produtos, como é o caso da cerveja, café e água mineral, cuja taxa de direitos de importação subiu de 30% para 50%.

Com esta medida pretende-se que seja mais rentável produzir em território angolano bebidas do que importar as mesmas a preços inferiores ao da produção nacional, como acontecia anteriormente. Também se constatou um aumento considerável das taxas aduaneiras na importação de legumes, sendo que passa a ser aplicável uma taxa de 50% à importação de produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos comestíveis, contrastando com as anteriores taxas de tributação cuja taxa máxima aplicável era de 30%.

Acresce ainda que também se verifica um aumento considerável dos direitos de importação aplicáveis às obras de cimento de 30% para 50%, o que, reitera-se, tem como objetivo tornar mais apelativas as condições para investimento em unidades fabris em Angola com efeito inerente de desenvolvimento da economia. Para além do aumento dos direitos de importação é efetuada a atualização da incidência de Imposto do Selo (já previsto no Regulamento do Imposto do Selo) de 0,5% para 1%.

No âmbito dos projetos de investimentos aprovados ao abrigo da Nova Lei do Investimento Privado, as empresas podem beneficiar de incentivos aduaneiros, desde que os projetos sejam declarados como altamente relevantes para o desenvolvimento dos setores estratégicos da economia nacional, entre outros fatores, de acordo com a tabela abaixo.

Tabela 7: Incentivos aduaneiros de acordo com a Nova Pauta Aduaneira dos direitos de Importação e Exportação em Angola.

Produtos Agravados	Produtos Desagravados
Defesa da Produção Nacional	Apoio à Produção Nacional
Águas de mesa e águas gaseificadas	Máquinas, sem partes e acessórios, novos
Bebidas alcoólicas e bebidas à base de fruta (sumo)	Aparelhos e instrumentos, suas partes e acessórios, novos
Todos os produtos hortícolas e tubérculos	Produtos químicos
Livros escolares até 9ª classe	Matéria-prima
Peixe (Bagres e Tilápia ou Cacusso)	Veículos para o transporte de mercadorias
Ovos (para alimentação)	Tratores
Fruta	Alfaias agrícolas e charruas
Café (sob todas as formas)	Adubos e/ou fertilizantes
Cereais (exceto destinado para o setor agrícola)	Ferramentas e instrumentos diversos
Conservas e preparações de carne	Por razões sociais, de medicina e de saúde pública
Produtos de pastelaria	Produtos da cesta básica (arroz, feijão, açúcar, farinha de milho, óleo alimentar e sabão em barra, de peso superior a 1,5kg)
Pães	Medicamentos, incluindo as vacinas
Todas as preparações de produtos hortícolas, fruta ou de outras partes de plantas	Produtos farmacêuticos
Tintas e Vernizes	Veículos para o transporte de passageiros com capacidade para 18 passageiros ou mais, incluindo o condutor
Tubos, juntas, cotovelos, uniões, etc, de plásticos	Veículos para os serviços de bombeiros e proteção civil
Artigos de embalagens e transporte, de plástico, para uso doméstico	Veículos para os serviços funerários
Incentivo à Produção Nacional	Preservativos
Animais vivos (primatas e aves de rapina)	Mercadorias para Pessoas com deficiência (segundo a despectiva legislação)
Carnes de espécie bovina, capina, suína (carcaças, meias-carcaças), gansos e patos, frescas, refrigeradas ou congeladas	Mercadorias importadas para Antigos Combatentes e Veteranos da Pátria
Mármore, pedras e gesso, em bruto	
Garrafas de vidro, de peso superior a 125g mas inferior a 90g	
Materiais de construção (telhas, tijolos e ladrilhos de cimento)	
Obras de marcenaria ou de carpintaria para construções, cozinha e sala	
Peixes carapau e Chicharro	
Por Motivos ambientais (Protocolo de Montreal)	
Substâncias Químicas Regulamentadas (proibidas ou condicionadas) pelo Protocolo de Montreal	
Por razões ambientais, sociais, de saúde e segurança rodoviária e outros	
Veículos automóveis (ligeiros e pesados) com mais de 3 e 5 anos respetivamente (proibidas e condicionadas)	
Motores de veículos usados, pneumáticos usados e recauchutados	
Cigarros, cigarrilhas, charutos e produtos de tabaco	
Produtos de beleza ou de maquilhagem (exceto para bebés)	
Artefactos de joalharia e suas partes.	
Por outros motivos	

Como se pode constatar, se por um lado há um aumento considerável das taxas aplicáveis aos direitos de importação com o intuito de evitar a importação de bens que podem ser produzidos localmente e assim incentivar o desenvolvimento da economia nacional, paralelamente, no âmbito de projetos de investimento, cujo objetivo é igualmente o de promover o desenvolvimento e crescimento da economia nacional, são concedidos benefícios aduaneiros. Pelo que se conclui que, de facto, as alterações que têm vindo a ser introduzidas em sede da Nova Pauta Aduaneira pretendem acima de tudo potenciar o desenvolvimento e crescimento da indústria e economia angolana.

4.2.1. Características do Sistema de Incentivos às Empresas

A legislação angolana, em matéria de investimento, considera benefícios ou incentivos fiscais as deduções à matéria coletável, as deduções à coleta, as amortizações e reintegrações aceleradas, o crédito fiscal, a isenção e redução de taxas de impostos, o diferimento no tempo do pagamento de imposto e outras medidas fiscais de carácter excepcional que beneficiem o investidor contribuinte. Todavia, para o caso do investimento privado a lei prevê apenas três modalidades de incentivos fiscais, a saber: a isenção ou redução do imposto industrial, a isenção ou redução percentual do imposto sobre a aplicação de capitais e a isenção e redução do Imposto de SISA, nos termos e condições abaixo indicadas.

Os critérios de concessão da redução dos impostos Industrial, de Sisa e sobre Aplicação de Capitais, variam de 1 a 10 anos, de acordo com a seguinte sistemática:

- a) Para investimentos que obtiverem de 10 a 30 pontos percentuais de redução dos impostos 4 anos;
- b) Para os investimentos que obtiverem de 31 a 50 pontos percentuais de redução dos impostos 6 anos;
- c) Para os investimentos que obtiverem de 51 a 70 pontos percentuais de redução dos impostos 8 anos;
- d) Para os investimentos que obtiverem de 71 pontos percentuais de redução dos impostos 10 anos.

Em resumo, os incentivos fiscais visam o alcance de objetivos definidos pelos governos, sendo que as modalidades de incentivos fiscais acima elencados e descritos poderão relevar-se eficazes na captação de investimentos, o que se verifica quando o comportamento dos agentes

económicos for impulsionado para o cumprimento dos objetivos que estiveram na base da implementação de tais incentivos.

No entanto, para lá do poder de soberania que cada país possui em sede legislativa, os incentivos tendem a seguir as orientações internacionalmente aceites.

4.3. Constituição do Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana (PDI Viana)

A criação do PDI Viana surge da Estratégia de Desenvolvimento Industrial constante no Plano Diretor de Reindustrialização de Angola, cujo objetivo foi (é) estancar o processo de desindustrialização e iniciar o relançamento da indústria, constituída aos 12 de Novembro de 1998.

O objetivo seria desenvolver uma política de reindustrialização à escala nacional mas por falta de recursos não foi na altura permitido numa primeira fase um cenário tão ambicioso. Neste sentido, foi proposta a realização duma experiência piloto assente em dois eixos:

- Concentrar os esforços nas PME.
- Priorizar a sua implementação na Província de Luanda.

As razões que motivaram estes dois eixos são os seguintes:

As PME precisam de um menor volume de investimento por unidade, possuem um efeito multiplicador reconhecido, laboram com menores custos operacionais, geram um grande volume de emprego, permitem o abastecimento do mercado nacional, e são as mais flexíveis e dinâmicas.

Os principais motivos que presidiram à seleção da Província de Luanda para o estudo de caso foram os seguintes: este território concentra 75% da capacidade industrial do País; tem, ainda que deficiente, infraestruturas básicas operacionais; integra quadros mais qualificados do País; está perto dos principais centros de decisão e das instituições financeiras e outras; é o principal mercado consumidor do País.

4.3.1. Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana e Processos de Integração das Empresas

O PDI Viana é uma zona de desenvolvimento de projetos industriais, cuja criação foi aprovada pela Comissão Permanente do Conselho de Ministros da República de Angola, através da

Resolução nº 4/98 de 27 de Março, no quadro do Plano Diretor de Reindustrialização de Angola, constituído a 12 de Novembro de 1998.

As empresas aí instaladas beneficiam das facilidades atribuídas por lei. Dentro destas facilidades podem ser enumeradas por exemplo, o preço bonificado do solo industrial, benefícios fiscais, incentivos e subvenções a fundo perdido.

O PDI Viana tem uma área de 2.700 hectares, e nele operam de 712 empresas, das quais se devem destacar os setores da indústria, atividades de comércio e prestação de serviços. As suas ruas são largas e na sua maioria terraplanadas, o saneamento básico é garantido por operadoras de serviços de limpeza e equipas de trabalho do Polo. Neste momento está em fase de conclusão a construção de 7 bacias de retenção de águas pluviais. Existem no PDI Viana redes de telecomunicações fixas, móveis, banda-rádio e cabo em bom funcionamento.

O PDI Viana é uma sociedade de direito angolano, constituída sob a forma de sociedade anónima de responsabilidade limitada, de capitais públicos, com autonomia financeira, administrativa, de gestão e património próprio. Integra o Polo o Instituto de Desenvolvimento Industrial de Angola (IDIA), Empresa Pública de Águas de Luanda (EPAL) e Governo da Província de Luanda (GPL).

O PDI Viana tem dentre outras as seguintes funções:

1. Promover a implantação de projetos industriais;
2. Analisar as propostas de investimento e decidir sobre a sua elegibilidade para o Polo;
3. Assegurar contactos e ações indispensáveis para obtenção da titularidade do terreno e respetiva escrituração;
4. Cooperar com os organismos e autoridades centrais, provinciais e municipais competentes na reabilitação ou construção das infraestruturas de apoio necessárias;
5. Construir, equipar e assegurar a manutenção e funcionamento das infraestruturas do Polo, bem como assegurar o financiamento necessário;
6. Coordenar com outras instituições a concessão por parte do Governo dos incentivos atribuídos para as empresas instaladas e que se queiram instalar no Polo;
7. Estabelecer um relacionamento estreito com as empresas, indústrias instaladas, garantindo, nomeadamente, a disponibilidade dos serviços;
8. Promover o surgimento de oportunidades de emprego para os Angolanos, incluindo a oferta do primeiro emprego.

As empresas que desejam implementar os seus projetos no PDI Viana devem apresentar os seguintes documentos:

- a) Carta de intenção dirigida ao Coordenador da Comissão de Gestão do Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana.
- b) Descrição detalhada do projeto a ser implementado na zona, explicando a extensão da terra (ha ou m²) em que o projeto será implementado.
- c) Estudo de Viabilidade: plano da capacidade de produção, necessidade de água e eletricidade, número de postos de trabalho a ser criado, e outras informações relevantes sobre o projeto.

4.3.2. Principais Características do Território Onde se Localiza o PDI Viana

Para os aspetos mais relevantes da caracterização e de integração do território onde se localiza o Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, será dada ênfase às características de integração territorial e administrativa, ou seja, localização geográfica, área territorial e municípios limítrofes. Serão também considerados os aspetos basilares de integração e de diferenciação em contextos territoriais mais vastos, os aspetos demográficos, o tecido empresarial, o sistema urbano e a relação com os centros urbanos mais importantes.

O PDI Viana localiza-se no Município de Viana, Província de Luanda em Angola. Este Município situa-se a cerca de 18 km de distância do centro da capital nacional. Possui uma área geográfica de aproximadamente 615 km², faz fronteira com os municípios de Cacucaco (a Norte), Icolo e Bengo (a Este), Quiçama (a Sul), Belas, Kilamba Kiayi e Cazenga (a Oeste). Ainda a Sul, o limite administrativo do município coincide com a barreira geográfica imposta pelo rio Kwanza.

A delimitação administrativa atual da Província de Luanda é recente, assim como a do Município de Viana. Anteriormente, o município possuía uma dimensão territorial maior, mas perante a complexidade do território verificou-se a necessidade de se proceder à sua reestruturação administrativa, o que implicou a redução da sua área em especial do território natural/rural, uma vez que a complexidade do território urbano e a sua vocação marcadamente urbana e industrial conduziram a essa reestruturação.

A alteração administrativa mais recente deu-se em 2016, com a publicação da Lei n.º 18/16, de 17 de Outubro (Lei da Divisão Político-Administrativa de Angola), para melhor responder aos desafios decorrentes dos progressos verificados nos domínios económico e social.

O centro de Viana, elevado a cidade, foi um espaço satélite e de continuidade da Cidade de Luanda, integrado no interior do anel viário (Via Expresso) e ainda estrategicamente posicionado entre a Cidade de Luanda e o polígono criado pelos polos de desenvolvimento emergentes, nomeadamente: o Pólo de Desenvolvimento Industrial de Viana (PDI Viana), a Zona Económica Especial Luanda-Bengo (ZEE), o novo Aeroporto Internacional de Luanda (em construção entre os Municípios de Viana e Icolo e Bengo, à 19 Km de distância do PDI Viana), Caminho de Ferros de Luanda (CFL) e Porto Seco de Viana.

De acordo com os resultados do Censo realizado em 2014, o Município de Viana tinha uma população de 1.605.291 habitantes.

Tecido Empresarial

Segundo os dados mais recentes do INE, o tecido empresarial de Angola tem vindo a registar uma tendência crescente desde o período de acordo de paz (4 de Abril de 2002). A tabela a baixo representa as empresas em atividade na Província de Luanda no ano de 2015.

Tabela nº 8: Empresas em atividade na Província de Luanda e no Município de Viana, segundo a situação perante a atividade (2015).

Província de Luanda	Situação na Atividade					
	Total	Aguardam Início	Em Atividade	Atividades Suspensas	Dissolvidas	Associações /Fundações
Total	87.524	63.707	22.929	744	36	78
Município de Viana	11.621	9.663	1.914	28	3	9

Fonte: INE-Angola, (2015).

O Município de Viana possuía em 2015 um total de 11.62 empresas, sendo que deste número 9.663 aguardavam o início, 1.914 estavam em funcionamento, 28 tinham as suas atividades suspensas, 3 foram dissolvidas e existia 9 associações. Deste universo de empresas, 712 encontram-se localizadas no Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, que constitui o nosso objeto de estudo.

Nas subsecções que terminamos de abordar tentamos apresentar de forma objetiva o contexto em que o PDI Viana foi constituído e a sua envolvente. Nas subsecções que se seguem tentaremos integrar a dimensão e setor de atividade das empresas, incorporação tecnológica e tipos de tecnologias utilizadas pelas mesmas no processo de produção, classificar as indústrias segundo a intensidade tecnológica, apresentar os sistemas de incentivos às empresas e sua característica, a analisar os resultados, e finalmente, os setores que mais exportam e principais destinos.

4.3.3. Dimensão e Sector de Atividade das Empresas do PDI Viana

A dimensão das empresas em Angola é regulada pela Lei nº 30/11, de 13 de Setembro, Lei das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), (está em discussão no Parlamento angolano a nova lei das MPME). Este diploma identifica as entidades passíveis de serem reconhecidas como MPME, designadamente, as que tenham por objetivo o exercício de atividade económica em Angola e, por conseguinte, tenham sido constituídas em Angola como sociedades em nome coletivo ou sociedades por quotas, nos termos do disposto na Lei nº 1/04, de 13 de Fevereiro, diploma que regula as sociedades comerciais angolanas.

A distinção das empresas é feita através do uso de dois critérios distintos: o número de trabalhadores efetivos e o volume anual de faturação, sendo este último o requisito prevalecente em caso de dúvida na classificação. Assim, e de acordo com o novo diploma legal, são consideradas:

Micro Empresas (ME), são aquelas que empregam até 10 trabalhadores inclusive e/ou tenham uma faturação anual bruta não superior a 250 mil USD (no valor equivalente em Kz);

Pequenas Empresas (PE), as empresas que empregam mais de 10 e até 100 trabalhadores inclusive, e/ou tenham uma faturação anual bruta superior a 250 mil USD e igual ou inferior a 3 milhões de USD (no valor equivalente em Kz);

Médias Empresas (ME), as empresas que empregam mais de 100 e até 200 trabalhadores inclusive e/ou detenham uma faturação anual bruta superior a 3 milhões de USD e igual ou inferior a 10 milhões de USD (no valor equivalente em Kz).

Estão afastadas da possibilidade legal de reconhecimento como MPME:

- a) As sociedades em cujo capital social participe o Estado ou demais entidades públicas, independentemente da percentagem de participação (com exceção de universidades e centros de investigação, com o limite máximo de participação de 25% do capital social).
- b) As sociedades em cujo capital participe outra sociedade não reconhecida como MPME, independentemente do tipo societário.
- c) As sociedades que participem no capital social de outras sociedades não consideradas MPME, independentemente do tipo societário.
- d) As sociedades constituídas em Angola como filiais ou sucursais de qualquer sociedade com sede no exterior do país.
- e) As sociedades que exerçam atividade no sector financeiro bancário e não bancário.
- f) As sociedades cujo sócio maioritário detenha participações noutras sociedades, sempre que a faturação anual bruta exceder os 10 milhões de USD.

Para obtenção de reconhecimento do estatuto de MPME é necessário um ato formal de certificação, o qual é realizado pelo Estado, através do Instituto Nacional de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (INAPEM), pertencente ao Ministério da Economia de Angola, mediante apresentação de variada documentação da *sociedade*.

Para melhor compreensão da dimensão e setor de atividades das empresas do PDI Viana importa apresentar a tabela a baixo:

Tabela nº 9: Apresentação das empresas do PDI Viana por setor de atividade e dimensão, (2016).

SETOR E DIMENSÃO DAS EMPRESAS DO PDI VIANA										
SETOR	Nº	%	MICRO	%	PEQUENAS	%	MÉDIAS	%	GRANDES	%
Construção Civil	40	5,6	0	0	25	62,5	8	20	7	17,5
Material de construção	180	25,2	113	62,7	38	21,1	6	3,3	23	12,7
Metálicos: Varões de aço, tubos e perfis	52	7,3	32	61,5	15	28,8	0	0	5	9,6
Cimento: Artefactos de betão	14	1,9	11	78,5	3	21,4	0	0	0	0
Madeira: Portas, janelas e mobiliários	53	7,4	39	73,5	12	22,6	0	0	2	3,7
Tintas e vernizes	9	1,2	9	100	0	0	0	0	0	0
Eletricidade, gás e frio	19	2,6	14	73,6	3	15,7	0	0	2	10,5
Detergentes	11	1,5	4	36,3	7	63,6	0	0	0	0
Recipientes e plásticos	29	4,0	14	48,2	15	51,7	0	0	0	0
Cartão e fraldas descartáveis	23	3,2	10	43,4	13	56,5	0	0	0	0
Confeção	13	1,8	0	0	13	100	0	0	0	0
Calçado	4	0,5	1	25	3	75	0	0	0	0
Agroalimentar	71	9,9	24	33,8	47	66,2	0	0	0	0
Bebidas	10	1,4	0	0	10	100	0	0	0	0
Montagem de automóveis	17	2,3	0	0	0	0	0	0	17	100
Reboque e Semirreboque	6	0,8	0	0	0	0	0	0	6	100
Peças e Acessórios	4	0,5	2	50	2	50	0	0	0	0
Blindagem de automóveis	2	0,2	2	100	0	0	0	0	0	0
Bombas de combustíveis, recauchutagem, serralharia e estação de serviços	50	7,0	42	84	7	14	0	0	1	2
TIC	13	1,8	11	84,6	2	15,3	0	0	0	0
Laboratórios	2	0,2	2	100	0	0	0	0	0	0
Transformação mineira	1	0,1	1	100	0	0	0	0	0	0
Petroquímica	1	0,1	0	0	1	100	0	0	0	0
Indústria de reciclagem	7	0,9	0	0	6	85,7	1	14,29	0	0
Centros de Formação	3	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0
Imobiliário e serviços	55	7,7	16	29,1	34	61,82	0	0	5	9,0909
Serviços coletivos	23	3,2	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	712	100	347	48,73	256	35,96	41	5,75	68	9,55

Fonte: PDI Viana, (2016).

De acordo com o quadro acima, verifica-se que 48,7% das empresas do PDI Viana são consideradas como Micro Empresas, 35,9% Pequenas Empresas, 5,7% Médias Empresas e apenas 9,5% das empresas são consideradas como Grandes Empresas. De salientar que não foram contabilizados os Centros de Formação e os Serviços Coletivos, por se tratarem na sua maioria de Sociedades cujo capital social participa o Estado Angolano, e outras por serem Instituições Públicas.

Os números da tabela acima (dimensão e setor de atividade das empresas do PDI Viana) reforçam a necessidade da existência de políticas públicas, para que muitas dessas empresas se possam desenvolver, o que consequentemente resultaria no aumento do crescimento económico, na criação de empregos e no reforço do comércio internacional através da diversificação.

4.3.4. Empresas Entrevistadas

O estudo de caso foi definido como uma descrição da situação real baseada em entrevistas aos principais atores (Comissão de Gestão do PDI Viana e empresas) e com a preocupação de responder os objetivos que constituem a finalidade do trabalho. Para melhor compreensão importa apresentar a tabela a baixo:

Tabela nº 10: Empresas entrevistadas no estudo de caso

Empresa	Constituição	Sector de Atividade	Natureza Jurídica	Nº de Trabalhadores	O PDI Viana constitui a única localização da empresa?	Origem do Capital
Gás Tem	2010	Indústria de Enchimento e distribuição de LPG (botija de 12 kg e 51 kg e gás a granel)	Sociedade Anónima	140	Sim	Angolano
Fabrimetal	2010	Indústria de Fundição de metal e transformação de aço	Sociedade por Quota	543	Sim	Estrangeiro
Mota Engil Angola	2010	Indústria de Construção Civil, obras Públicas e Privadas	Sociedade Anónima	2.900	Não	Estrangeiro
MITAM Comércio e Serviços	2009	Indústria de transformação e comercialização de detergentes	Sociedade Anónima	Mais de 200	Sim	Angolano
Fil Tubos Angola, Lda	2007	Indústria de Plástico	Sociedade por Quota	110	Sim	Misto
Soge Power - Comércio Geral, Lda	2007	Comércio a grosso e a retalho de viaturas automóveis	Sociedade por Quotas	40	Sim	Angolano
SONIT Internacional, LDA	2007	Indústria e Comercialização de Peixe Congelado	Sociedade Anónima	132	Sim	Misto
Refriango	2005	Indústria de produção e distribuição de refrigerantes, sumos, água, bebidas energéticas e bebidas alcoólicas	Sociedade Anónima	3.800	Sim	Angolano
Grupo FLO-TEK e PLAS-TEK	2004	Indústria de fabrico de tanques, tubos, produtos para irrigação, artefactos de sinalização de estradas, produtos de saneamento e acessórios	Sociedade por Quotas	150	Não	Misto
Ferpinta, LDA	1999	Indústria Metalomecânica, comércio de alfaia agrícola, produção de tubos de aço, chapas	Sociedade por Quotas	130	Sim	Estrangeiro
Ganuve	1997	Indústria, Comércio Geral & Transportes, Produção e Distribuição de fraldas descartáveis	Sociedade por Quota	62	Não	Angolano
Génea Angola	1985	Imobiliário	Sociedade Anónima	50	Não	Estrangeiro

Uma primeira análise da tabela 10 permite-nos verificar que das 12 empresas entrevistadas, apenas 2 foram criadas antes da existência do PDI Viana.

No que diz respeito ao setor de atividade, verifica-se o predomínio da indústria transformadora, com um total de 10 empresas, seguida pelos setores de gás e bebidas com 1 empresa respetivamente.

Se analisarmos mais pormenorizadamente os dados, vamos encontrar um polo muito diversificado em termos de setores de atividades empresariais.

Olhando para a natureza jurídica das empresas, realça-se que das 12 empresas entrevistadas 6 são sociedades anónimas e 6 são sociedades por quotas. Quanto à dimensão, e de acordo com a legislação angolana, 3 são classificadas como Pequenas Empresas, 5 como Médias Empresas e 4 como Grandes Empresas.

Relativamente à implementação territorial, das 12 empresas entrevistadas, 8 encontram-se apenas localizadas no PDI Viana, enquanto 4 estão representadas em diversos pontos do país.

Quanto à origem do capital das empresas, o PDI Viana conseguiu atrair 5 empresas de capitais angolano, 4 de capitais estrangeiros e 3 de capitais misto.

Verifica-se que o PDI Viana tem demonstrado capacidade de atrair investimentos, apesar de se ter verificado uma crise económica em 2008. Esta capacidade de atrair investimento é fruto da dimensão e crescimento do mercado interno, existência de infraestruturas e incentivos. Os dados permitem-nos concluir que o PDI Viana é composto por empresas de diversos setores, sendo os setores da construção e bebidas com maior número de empregados.

4.3.5. Incorporação Tecnológica e Tipos de Tecnologias Utilizadas Pelas Empresas Entrevistadas no Processo de Produção

Atualmente muitas empresas estão a usar as tecnologias para desenvolverem a integração de sistemas empresariais que mudam as funções de negócio tradicionais, no sentido da otimização de processos de negócio vitais para as organizações. As empresas vêm as tecnologias como um meio estratégico para partilharem informações, aumentarem a eficiência dos processos de negócios e desenvolverem relações estratégicas com clientes, fornecedores e parceiros de negócio.

No contexto das empresas do PDI Viana, esta prática tem vindo a evoluir. As empresas têm procurado introduzir no seu processo de produção novas tecnologias e conhecimento. Esta evolução passou do modelo competitivo baseado na mão-de-obra barata, para a introdução de novas ferramentas, processos, serviços de maior valor acrescentado (ver tabela 11).

Tabela 11: Incorporação tecnológica e tipos de tecnologias utilizadas pelas empresas entrevistadas no processo de produção

Empresa	A empresa faz incorporação tecnológica no processo de produção?	Tipo de tecnologia incorporada pela empresa
Gás Tem	Sim	Tanque de gás, UAG de regulação, UAG de vaporização, Aquecimento (C. Água), SIMATIC HMI (Linha de baixa pressão), entre outras.
Fabrimetal	Sim	Atividades de I&D, CAD (<i>Computer Aided Design</i>) em 2 e 3D, impressora 3D, Tratamento Termo Mecânico, Método de <i>Casting Continio</i> (através de altos fornos que vão de 1.260 °c), corte de alta velocidade (HSC), <i>Laser</i> (LBM), Refrigeração Otimizada (<i>Conformal Cooling</i>) entre outras.
Mota Engil Angola	Sim	CAD em 2 e 3D (<i>Computer Aided Design</i>), atividades de I&D em centrais de produção de misturas betuminosas, centrais de produção de betão, centrais de britagem, equipamentos de construção específicos e de utilização comum, entre outras.
MITAM Comércio e Serviços	Sim	Atividades de I&D, sistema de Gestão de Qualidade ISO 9001.
Fil Tubos Angola, Lda	Sim	Tecnologia de injeção e extrusão de materiais plásticos.
Soge Power - Comércio Geral, Lda	Sim	<i>Software de gestão.</i>
SONIT Internacional, LDA	Sim	<i>Software de produção e gestão (SGE).</i>
Refriango	Sim	Atividades de I&D, gestão de Sistemas de Segurança Alimentar ISO 22000, Ensaios físicos-químicos e microbiológicos com a norma ISO/ IEC 17025.
Grupo FLO-TEK e PLAS-TEK	Sim	Sistema de Gestão de Qualidade ISO 9001, Sistema de produção ISO 9001 e SABS Standards e BOBS.
Ferpinta, LDA	Sim	<i>Máquinas já acabadas</i> para produção sem incorporar tecnologia.
Ganuve	Sim	CAD em 2 e 3D, <i>Software de Gestão Empresarial</i> na fabricação dos seus produtos.
Génea Angola	Sim	CAD em 2 e 3D, programa SAP (<i>System Analyse und Program mentwicklung - System Analysis and Program Development</i>).

De acordo com o tabela acima, e apesar de ser difícil prosseguir com atividades de I&D, as empresas do PDI Viana reconhecem a importância de inovar e tentam fazê-lo através da

partilha de técnicas e conhecimentos com outras empresas do Polo, e não só, com as quais mantém fortes ligações.

A vontade de inovar destas empresas pode ser comprovada através de alguns dados retirados das entrevistas (tabela 11): todas as empresas afirmam incorporar tecnologia no processo de produção dos seus produtos e/ou serviços.

No conjunto das empresas entrevistadas (12), 4 afirmam prosseguir com atividades de I&D, 4 afirmam ter *design* próprio, 3 admitem utilizar software de gestão e 1 admite ter substituído recentemente as suas máquinas para melhorar a produção.

A capacidade/necessidade de cooperação destas unidades foi-nos transmitida por alguns empresários. Por exemplo, os *stands* onde expõem os seus produtos em feiras internacionais são, frequentemente, partilhados com empresas concorrentes.

A necessidade de cooperação ocorre, grande parte, nos modos de produção, cujo objetivo é alcançar maior eficiência. Esta dinâmica tem permitido aumentar a produtividade, reduzir os custos de produção, e consequentemente aumentar o lucro das empresas.

4.3.6. Classificação Industrial das Empresas Entrevistadas Segundo a Intensidade Tecnológica (classificação da OCDE, 2011, tabela nº 1)

Uma análise generalizada da especialização produtiva de Angola nos últimos anos permite verificar, que predominam no país a produção e exportação de bens obtidos a partir de recursos naturais, como o petróleo e o diamante. Embora apresentem uma tendência de crescimento, bens com forte incorporação tecnológica e/ou de conhecimento intenso representam no contexto nacional uma pequena parcela no total de bens produzidos e exportados. Todavia, Angola tem vindo a demonstrar capacidade de desenvolver e afirmar alguns *clusters* industriais com alguma capacidade de competir no mercado global, assumindo o conhecimento e a tecnologia como os elementos diferenciadores. O PDI Viana, entre outros, é disso um claro exemplo.

O setor industrial de Angola têm vindo a evoluir desde 2002, demonstrando a capacidade das empresas intervenientes captarem novos mercados, se modernizarem e integrarem novas tecnologias e conhecimento.

Apesar de haver algumas diferenças estruturais entre as empresas no padrão de esforços em inovação e de mudança tecnológica, a intensidade tecnológica no PDI Viana é ainda muito baixa. Essa baixa intensidade descreve os esforços relativos que as empresas devem realizar no processo de transferência internacional de tecnologia.

Tabela nº 12: Classificação das indústrias segundo a intensidade tecnológica (empresas entrevistadas)

Empresa	Setor de Atividade	Classificação da Indústria Segundo a Intensidade Tecnológica
Gás Tem	Indústria de Enchimento e distribuição de LPG (botija de 12 kg e 51 kg e gás a granel)	Indústria de Média-Alta Tecnologia
Fabrimetal	Indústria de Fundição de metal e transformação de aço	Indústria de Média-Baixa Tecnologia
Mota Engil Angola	Indústria de Construção Civil, obras Públicas e Privadas	Indústria de Média-Baixa Tecnologia
MITAM Comércio e Serviços	Indústria de transformação e comercialização de detergentes	Indústria de Baixa Tecnologia
Fil Tubos Angola, Lda	Indústria de Plástico	Indústria de Média-Baixa Tecnologia
Soge Power - Comércio Geral, Lda	Comércio a grosso e a retalho de viaturas automóveis	Indústria de Baixa Tecnologia
SONIT Internacional, LDA	Indústria e Comercialização de Peixe Congelado	Indústria de Baixa Tecnologia
Refriango	Indústria de produção e distribuição de refrigerantes, sumos, água, bebidas energéticas e bebidas alcoólicas	Indústria de Baixa Tecnologia
Grupo FLO-TEK e PLAS-TEK	Indústria de fabrico de tanques, tubos, produtos para irrigação, artefactos de sinalização de estradas, produtos de saneamento e acessórios	Indústria de Média-Baixa Tecnologia
Ferpinta, LDA	Indústria Metalomecânica, comércio de alfaia agrícola, produção de tubos de aço, chapa.	Indústria de Média-Baixa Tecnologia
Ganuve	Indústria, Comércio Geral & Transportes, Produção e Distribuição de fraldas descartáveis	Indústria de Baixa Tecnologia
Génea Angola	Imobiliário	Indústria de Média-Baixa Tecnologia

A especialização das empresas do PDI Viana, por referência ao quadro acima, é diferenciada: 1 empresa é classificada como indústria de média-alta tecnologia, 6 são classificadas como indústrias de média-baixa tecnologia e 5 são classificadas como indústrias de baixa tecnologia.

De acordo com alguns responsáveis de empresas entrevistadas, este resultado deve-se ao facto das empresas realizarem as suas atividades num contexto de economia relativamente fechada, submetidas às limitações do estrangulamento externo, em que a indústria, sobretu-

do a de maior conteúdo tecnológico, desenvolve-se em razão da ocupação do mercado interno. Os esforços tecnológicos das empresas se direcionam a gerar inovações incrementais (aquelas em que o novo produto incorpora alguns novos elementos em relação ao anterior, sem que, no entanto, altere as funções básicas do produto).

Neste sentido, as grandes empresas lideraram os setores de maior intensidade tecnológica, por terem um acesso privilegiado à importação de tecnologias das demais empresas do grupo, localizadas em países desenvolvidos. Com isso, observa-se um menor esforço tecnológico para alcançarem os setores de alta tecnologia.

Assim, não é necessariamente surpreendente considerar que as PME tenham menos recursos e capacidades comparadas com as grandes empresas, com atividades empresariais consolidada. Os fracos recursos que normalmente estão associados a pequenas empresas podem tornar-se característica constrangedora, na medida em que os grandes grupos económicos quando arriscam entrar num novo mercado e disponibilizam recursos, se falharem, facilmente são compensados com a entrada noutra mercado, e os prejuízos são equilibrados através de um novo projeto. Isto é possível pela disponibilidade de recursos que a sua dimensão permite em assumir riscos. Para uma pequena empresa, se investir recursos na entrada de um determinado mercado, se essa entrada falhar, pode significar a insolvência da empresa.

Ainda assim, os grandes grupos empresariais não possuem a flexibilidade que as PME possuem no que respeita à deslocação de recursos. A sua pequena logística facilita a mudança, habilitando-as em compensar a sua pequena dimensão através da integração física nos mercados internacionais com estratégias que as TIC lhe proporcionam.

No sector da metalomecânica (máquinas, metalurgia de base, produtos de metal) as empresas do PDI Viana são mais sólidas. Isso não significa que possuem uma capacidade de geração tecnológica endógena. Na maioria parte dos casos os esforços tecnológicos visam adaptar a tecnologia importada ao contexto nacional e/ou local. Essa situação reproduz-se nos seguimentos de baixa intensidade tecnológica. A necessidade de adaptação costuma a ser maior nos setores de média-baixa e baixa tecnologia, do que nos de média-alta tecnologia.

Assim, podemos concluir, que e apesar dos esforços empreendidos, as empresas do PDI Viana seguem um padrão de tecnologia média-alta, média-baixa e baixa tecnologias. Estes tipos de indústrias podem condicionar as dinâmicas do PDI Viana, sendo necessário desen-

volver atividades de maior valor acrescentado, para a maior competitividade das empresas e deste polo.

4.3.7. Análise dos Resultados

Para a eficácia da análise dos resultados do estudo de caso e resposta à pergunta de partida, teremos obrigatoriamente de dividi-la em quatro questões principais: a primeira questão será saber por que razão as empresas escolheram o PDI Viana para a sua localização, a segunda questão será saber se as empresas têm conhecimento da existência de incentivos e benefícios fiscais criados para o aumento da sua competitividade, a terceira questão será saber se as empresas já recorreram aos sistemas de incentivos, quarta e última questão, pedir-las que descrevam o processo de acesso aos mesmos.

Para estas questões, as entrevistas efetuadas às empresas (tabela abaixo), e a posterior análise, dar-nos-ão as respostas que pretendemos.

A seguinte citação, retirada do Plano Nacional de Desenvolvimento de Angola 2013-2017, ilustra de forma perentória os motivos da criação dos incentivos.

“Apesar dos esforços que têm sido desenvolvidos, a estrutura económica de Angola mantém-se pouco diversificada. Com efeito, o setor petrolífero ainda representa cerca de 45% na estrutura do PIB, 60% das receitas fiscais e ultrapassa 90% das exportações”, revelando a natureza vulnerável da economia em relação aos choques externos.

A prioridade dos objetivos da Política de Promoção e Diversificação da Estrutura Económica do País (Angola) baseia-se em particular, nas seguintes *prioridades políticas*:

- a) *“Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos setores da atividade económica, em linha com as prioridades políticas e prioridades para o desenvolvimento;*
- b) *Assegurar a coordenação entre os investimentos públicos e privados, de forma a criar as condições necessárias para o desenvolvimento de agrupamentos industriais (clusters) e redes empresariais, aumentando o valor acrescentado e potenciando a criação de externalidades positivas para a economia”.*

Manifestamente, estas prioridades reconhecem que os sistemas de incentivos ao investimento são instrumentos fundamentais para a dinamização económica, designadamente na promoção, diversificação e desenvolvimento da indústria e da economia nacional.

Com base nas características do tecido empresarial de angolano, foram criados instrumentos de incentivos, nomeadamente, incentivos financeiros, fiscais e aduaneiros.

No que respeita ao período de operacionalização dos incentivos, tem sido marcado por uma alteração substantiva do seu contexto com impactos significativos quer sobre a envolvente macroeconómica, quer sobre os comportamentos e expectativas dos agentes económicos, quer, portanto, sobre as condições da sua própria execução.

No contexto efetivo da sua execução, está a ser, no entanto marcada decisivamente, por uma crise económica e financeira mundial de relevante dimensão, e por uma conjuntura de duro ajustamento financeiro, apoiado em medidas orçamentais de forte contenção de despesas, que se está a traduzir no mais longo e intenso período de recessão da atividade económica e do consumo privado da história recente de Angola. A profunda alteração do contexto económico e financeiro que se está a verificar tem reflexos decisivos no nível de investimentos empresarial, que não pode deixar de ser considerada e consequentemente, com reflexos nas condições de mercado.

A presente avaliação intercalar dos incentivos, centrada necessariamente na análise dos resultados, apoiado nas entrevistas efetuadas, deve ser lida com os cuidados necessários para valorizar adequadamente esta especificidade, nomeadamente no que respeita a inexistência de comparação com experiências anteriores.

Os programas de incentivos comportam uma significativa complexidade, com uma multiplicidade de intervenientes e universo de beneficiários muito diversificados, o que se traduz, necessariamente, no processo de avaliação, implicando a mobilização de várias informações e dados, para tentar produzir uma leitura mais abrangente quanto possível dos resultados e impactos que os mesmos estão a ter.

A necessidade de analisar os resultados e impactos efetivos, num contexto de avaliação em que das 712 empresas existente no PDI Viana, apenas 12 nos concederam entrevistadas, constituiu outro grande desafio para avaliação.

O estudo de avaliação de programa de incentivos implica sempre desafios muito relevantes, seja no que respeita à medição quantitativa dos seus efeitos, seja no que respeita à identificação da sua influência no comportamento das populações-alvo a que se dirigem. Esta avaliação tem, assim limitações decorrentes das dificuldades em aceder a um número maior de empresas.

A metodologia adotada para fazer face a este desafio, assumiu a necessidade de atribuir uma particular relevância e atenção, a entrevistas aos diversos atores (destacando-se à responsáveis da Comissão de Gestão do PDI Viana e empresas), tendo sido realizados 12 estudos de caso.

Em resposta a nossa primeira questão (*as razões que motivaram a escolha do PDI Viana para a localização das empresas*), de um modo geral, destacam-se, a disponibilidade de solos apropriados para o exercício da atividade industrial, proximidade dos principais Órgãos de decisões do país, proximidade com fornecedores e clientes, existência de associação empresarial, mão-de-obra e tradição industrial do Município.

Importa realçar, grande parte dos empresários entrevistados destaca sobretudo, que a concentração geográfica da atividade industrial tem permitido a interação e aprendizagem entre as empresas, clientes e fornecedores. Esta interação tem resultado em ganhos de novos conhecimentos, quer por via da imitação de produtos e/ou processos, quer pelo uso do conhecimento como *input* no processo de fabricação, o que tem contribuído para o aumento da produtividade e crescimento das empresas.

Por exemplo, a empresa Mota Engil Angola, explica, que a “concentração de empresas tem-lhe facilitado aproveitar o conhecimento científico e técnico desenvolvido pelas universidades (existentes no Município de Viana) e centros de formação profissional, permitido assim, a aceder mais facilmente a mão-de-obra necessária para a sua área de atividade.

Em resposta as demais questões, importa apresentar a tabela abaixo:

Tabela nº 13 – Apresentação dos resultados das entrevistas efetuadas às empresas do PDI Viana

Empresa	Tem conhecimento de existência de incentivos e benefícios (fiscais, subsídios, comunicação e marketing) para as empresas?	Já recorreu ao sistema de incentivos?	Descreva por favor o processo de acesso aos mesmos, descrevendo as várias etapas.
Gás Tem	Sim	Já (incentivo financeiro)	Para a obtenção do incentivo financeiro foi necessário ter a certificação do Instituto Nacional de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (INAPEM), o projeto de investimento teve que estar de acordo com os sectores priorizados pelo Governo e ter o parecer favorável da análise de risco do Banco.
Fabrimetal	Sim	Já (incentivos fiscais e aduaneiros)	Para a obtenção deste incentivo a empresa teve que estar certificada pela extinta ANIP (Agência Nacional de Investimento Privado) e atual Unidade Técnica para o Investimento Privado (UTIP) e solicitar o incentivo junto do Ministério das Finanças.
Mota Engil Angola	Não	Nunca	Nada a declarar
MITAM Comércio e Serviços	Sim	Nunca	Nada a declarar
Fil Tubos Angola, Lda	Sim	Já (incentivo fiscal e aduaneiro)	Nada a declarar
Soge Power - Comércio Geral, Lda	Sim	Nunca	Nada a declarar
SONIT Internacional, LDA	Sim	Nunca	Nada a declarar
Refriango	Sim	Já (incentivos fiscais e aduaneiros)	Para a obtenção do incentivo, reuniu-se a documentação da empresa e fez-se a solicitação junto do Ministério das Finanças.
Grupo FLO-TEK e PLAS-TEK	Sim	Já (incentivo fiscais e aduaneiro)	Para a obtenção do incentivo a empresa teve que estar certificada pela ex ANIP e dar entrada da solicitação do incentivo junto do Ministério das Finanças.
Ferpinta, LDA	Sim	Já (incentivos fiscal e aduaneiros)	O processo é bastante burocrático começando pelo processo de avaliação do projeto.
Ganuve	Sim	Já (incentivo aduaneiro)	Para a obtenção deste incentivo a empresa teve que estar certificada pela ANIP e solicitar o incentivo junto do Ministério das Finanças
Génea Angola	Sim	Nunca	Nada a declarar

Como podemos observar, e de acordo com a tabela acima, das 12 empresas entrevistadas, 11 têm conhecimento da existência dos incentivos e benefícios fiscais criados para o seu benefício e 1 não tem conhecimento.

De igual modo, das 12 empresas entrevistadas, 8 já recorreram e beneficiam dos incentivos e benefícios fiscais e 4 nunca recorreram. Os incentivos e benefícios fiscais mais solicitados pelas empresas são (foram): os incentivos aduaneiros com 6 empresas, seguido pelo incentivo fiscal com 5 empresas, e finalmente o incentivo financeiro com apenas 1 empresa.

Os empresários entrevistados foram unânimes, que os incentivos fiscais facilitaram o investimento nos setores de atividade em que atuam, sendo o incentivo mais atribuído, a redução de contribuição industrial (taxa do imposto industrial). Este benefício tem permitido que as empresas diminuam os seus encargos.

A isenção dos direitos aduaneiros relativo à importação de máquinas, tem constituído uma mais-valia para o aumento do investimento, tem promovido o estímulo à obtenção de bens para importar e reexportar e oferecido uma maior capacidade de concorrência no mercado nacional e internacional para as empresas entrevistadas.

Estes incentivos têm estimulado o investimento, possibilitado que os produtos das empresas exportadoras alcancem o mercado internacional em condições de competir com o preço da concorrência. As empresas afirmam que as suas estratégias de exportação, passa por expandir os seus horizontes, diminuir a dependência e riscos associados ao mercado interno, minimizar os recursos, com vista a manterem um desempenho diferenciado, tanto no mercado interno como externo.

De acordo com a declaração do responsável da empresa Fabrimetal, “a partir do momento em que a empresa conseguir estabelecer um preço mais competitivo, conseguirá participar e permanecer no mercado de forma mais atrativa, conquistando e mantendo-se no mercado internacional, beneficiando da prática exportadora, para aumentar a sua capacidade produtiva e aperfeiçoar a tecnologia, o que aumentará também, a qualidade dos produtos destinados ao mercado interno e externo, e com isso, maximizar as vendas”.

No que diz respeito ao processo de acesso aos incentivos e benefícios fiscais criados para às empresas, de acordo com as respostas dos entrevistados, destacam-se:

Estar certificada pela UTIP ou pelo departamento ministerial responsável pelo setor de atividade ou ainda pelo INAPEM no caso de MPME, apresentar o projeto de investimento de acordo com as áreas priorizadas pelo governo e solicitar o incentivo junto do Ministério das Finanças de Angola.

No geral, o sistema de incentivos tem permitido tornar os produtos das empresas do PDI Viana mais competitivas no mercado internacional, tem constituído um fator concreto para que as empresas possam compensar impostos e custos que não podem ser retirados dos preços dos produtos vendidos no mercado interno e externo.

Apesar dos esforços que têm sido envidados pelo Governo angolano, as empresas exportadoras têm ainda dificuldades em tornar-se mais competitivas no mercado internacional, pelo seu produto ter tendência em ser mais caro, devido aos custos associados ao processo de produção e escoamento das mercadorias para a exportação.

Assim, de acordo com os dados apresentados, as principais conclusões sobre o desempenho dos incentivos, são apresentados combinando as diferentes questões e perspetivas de avaliação de forma a permitir uma leitura equilibrada entre as dimensões mais globais e as dimensões mais específicas, por um lado, e entre as características da prossecução dos instrumentos de políticas e dos próprios promotores e/ou beneficiários envolvidos, por outro lado.

O programa de incentivos, tendo em conta os resultados do presente estudo, permitem concluir, que está a ter, enquanto instrumento de promoção dos fatores de competitividade das empresas do PDI Viana, um desempenho genericamente positivo.

A transmissão completa desse desempenho positivo à economia angolana necessitará, no entanto, de um período de maturação relevantemente longo.

Com efeito, o desempenho económico das empresas, que resulta não só da concretização dos objetivos dos incentivos, como o facto de eles intervirem sobre um segmento mais qualificado da estrutura produtiva do PDI Viana, está a ser claramente condicionado pelo processo de atribuição dos mesmos às empresas e pela situação adversa da conjuntura económica angolana, pelo que, provavelmente, só depois da recuperação económica e durante o próximo ciclo de expansão é que essa materialização ocorrerá.

A avaliação efetuada aponta globalmente para um desempenho positivo dos incentivos criados para o aumento da competitividade das empresas, tendo em consideração os objetivos

das políticas no sentido da existência de resultados significativos das intervenções ao nível da capacidade do tecido empresarial, bem como da própria renovação dos modelos de negócio das empresas.

A avaliação efetuada aponta, para resultados significativos ao nível do reforço das exportações, quer pela magnitude dos apoios afetos especificamente ao objeto da promoção, quer pelo impacto esperado identificados no contexto dos projetos apoiados.

Os resultados no que respeita à resposta da Administração Pública e à eficácia da ação do Estado parecem, pelo seu lado, ter sido mais demorados, justificando-se este desempenho pelos condicionalismos administrativos e burocráticos que caracterizam a atividade da Administração Pública.

A avaliação da eficácia dos programas de incentivos exige uma atenção específica na combinação dos elementos analíticos relativos às empresas e aos projetos, uma vez que as primeiras, pelas suas características, mas, também, pelas suas motivações e estratégias, constituem o “corpo” onde os segundos ganham realidade e produzem resultados na sua interação com as dinâmicas concorrenciais nos mercados.

As características das empresas incentivadas, na sua aproximação ou diferenciação, seja do universo das empresas que solicitaram os incentivos, seja do universo empresarial potencialmente elegível no conjunto de empresas em função das condições de acesso ao mesmo, encontram-se na sua maioria convergentes, isto, é, pertinente.

Os incentivos têm incidido de forma mais intensa nos setores da indústria transformadora, com destaque na indústria metalomecânica. A solicitação de incentivos é mais expressiva nos segmentos empresariais de média-baixa e baixa tecnologia que surge, de forma muito clara, com representatividade no acesso ao programa.

Portanto, a análise mais fina do sistema de incentivos, tendo em conta a sua natureza e potencial de melhoria competitiva (aplicações com relação direta e impacto na melhoria qualitativa dos modelos de negócio e/ou fatores competitivos), permite destacar, que das 12 empresas entrevistadas, 8 tiveram acesso aos incentivos (tabela nº 13), isto é, o sistema de incentivos teve um contributo significativo para a melhoria da competitividade dessas empresas.

4.3.8. Setores Empresariais do PDI Viana que Exportam e Principais Destinos

A atividade exportadora é essencial para o desenvolvimento das regiões e/ou nações. As exportações concorrem para a criação de novos empregos, melhoria e/ou equilíbrio da balança de pagamento, acúmulo de reservas, melhoria da competitividade internacional das empresas locais, geração de externalidades positivas para o restante da economia, entre outros fatores.

Em consonância com essa perspectiva, o governo angolano tem vindo a tomar medidas que visam a consolidação e crescimento das empresas, com vista a torna-las mais competitivas. Esta perspectiva tem sido reforçada com a “tomada de consciência” de que uma economia não é sustentável quando as suas receitas fiscais e de exportação provêm apenas de um ou dois produtos cujo valor depende dos ditames e comportamento dos mercados internacionais.

Neste sentido, o governo angolano procura fazer da diversificação económica um desígnio nacional, que diminua as importações, prioriza a produção local de forma a substituir as importações, desenvolve a macroestrutura económica e reduz o fluxo de saída de divisas (tabela nº 15). Deste modo, as empresas têm procurado adequar as suas atividades à política de diversificação da atividade económica a nível nacional, regional (SADC), dos PALOP e CPLP, beneficiando dos incentivos que o Executivo concede neste domínio, investindo no país numa lógica de longo prazo, apostando em quadros nacionais competentes, disponibilizando produtos e serviços de qualidade.

Para melhor compreensão da realidade das empresas entrevistadas do PDI Viana, importa apresentar a tabela abaixo:

Tabela nº 14 – Setores empresariais que mais exportam e principais destinos:

Empresa	A empresa exporta os seus produtos ou serviços?	Quais os principais destinos?	Os incentivos contribuíram para a internacionalização da empresa?	Apresente sugestões
Gás Tem	Não		Não. Os incentivos contribuíram para a consolidação da empresa no mercado nacional.	Nada a sugerir
Fabrimetal	Sim	Malí e Gana	Os incentivos não contribuíram para a internacionalização da empresa.	Criar condições para que os empresários continuem a investir; criar políticas de menor protecionismo do empresariado nacional; melhorar o fornecimento de água e energia no PDI Viana.
Mota Engil Angola	Não		Os incentivos não contribuíram para a competitividade da empresa.	Nada a sugerir
MITAM Comércio e Serviços	Sim	República da Namíbia e República Democrática do Congo.	Os incentivos não contribuíram para a internacionalização da empresa	Construir infraestruturas para a melhoria do funcionamento das empresas, entre outras, a asfaltagem das vias internas do Polo, construção valas de drenagem, estação de tratamento de águas pluviais e resíduos industriais.
Fil Tubos Angola, Lda	Não		Os incentivos não contribuíram para a internacionalização da empresa	Nada a sugerir
Soge Power - Comércio Geral, Lda	Não		Os incentivos não contribuíram para a internacionalização da empresa	Igualdade no tratamento para a obtenção dos incentivos criados.
SONIT Internacional, LDA	Não		Os incentivos não contribuíram para a competitividade da empresa.	Melhorar o fornecimento de energia e água, facilitar a concessão de créditos às empresas pelos bancos.
Refriango	Sim	Portugal, República do Congo, Moçambique, África do Sul, Benim, Guiné Bissau, Senegal, Guiné Equatorial, Namíbia, Nigéria, São Tomé e Príncipe, Zâmbia, Bélgica, China, Holanda, República da Guiné, República Democrática do Congo, Argélia, Togo, Cabo Verde, Emirados Arabes Unidos.	No geral, os incentivos facilitaram a internacionalização, exportação dos produtos da empresa, aquisição de insumos necessários para a produção, tornando os produtos da empresa mais competitivos no mercado internacional.	Tornar o acesso aos incentivos mais fáceis, para que as empresas possam utilizá-los com maior eficiência, com vista a contribuir para a inserção dos produtos nacionais no mercado externo e o aumento das vendas, traduzindo-se assim numa vantagem competitiva em relação as outras empresas que não utilizam incentivos.

Grupo FLO-TEK e PLAS-TEK	Sim	África do Sul, Botswana, República Democrática do Congo, Lesoto, Madagáscar, Malawi, Maurícia, Moçambique, Namíbia, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia, Zimbabwe e Seicheles	Os incentivos serviram para promover a exportação, permitindo que os nossos produtos alcançassem o mercado internacional em condições de competir com o preço da concorrência e estimulou a nossa empresa a efetuar mais investimentos e internacionalização.	Nada a sugerir
Ferpinta, LDA	Sim	República Democrática do Congo, Zâmbia e Gabão	Os incentivos não contribuíram para a internacionalização da empresa nem para a consolidação da empresa a nível nacional.	Criação de bases logística junto as fronteiras, maior rigor e dinamismo no controlo, diminuir as questões burocráticas no processo de exportação.
Ganuve	Sim	República Democrática do Congo e Zâmbia	Os incentivos não contribuíram para a internacionalização da empresa	Nada a sugerir
Genea Angola	Não		Os incentivos não contribuíram para a competitividade da empresa.	Nada a sugerir

De acordo com os dados da tabela acima, das 12 empresas entrevistadas, 6 exportam os seus produtos e 6 estão apenas direcionadas para o mercado local no limite nacional.

Relativamente aos principais destinos de exportação das empresas, destacam-se os seguintes países: África do Sul, Argélia, Benim, Botswana, Cabo Verde, China, Emirados Árabes Unidos, Gabão, Gana, Guiné Bissau, Guiné Equatorial, Holanda, Lesoto, Madagáscar, Malawi, Mali, Maurícia, Moçambique, Namíbia, Nigéria, Portugal, República Democrática do Congo, República da Guiné, São Tomé e Príncipe, Senegal, Seicheles, Suazilândia, Tanzânia, Togo, Zâmbia e Zimbabwe, sendo os setores que mais exportam os seguintes:

Indústria de produção e distribuição de refrigerantes, sumos, água, bebidas energéticas e alcoólicas, com 21 países,

Indústria de fabrico de tanques, tubos e artefactos de plásticos, com 14 países,

Indústria Metalomecânica, com 3 países,

Segundo as Indústria de fundição de metal e transformação de aço; Indústria de produção e distribuição de fraldas descartáveis; Indústria de transformação e comercialização de detergentes, com 2 países respetivamente.

No que concerne à contribuição dos incentivos para a internacionalização das empresas, apenas 2 empresas afirmam terem contribuído, coincidentemente as que exportam os seus produtos para maior número de países. Segundo os responsáveis destas empresas, “os incentivos serviram concretamente para facilitar o processo de internacionalização, exportações e adquirir insumos necessários para a produção”. Quanto a classificação dessas empresas, e de acordo com a legislação angolana, 1 é classificada como grande empresa e a outra é classificada como média empresa.

Importa referir, o PDI Viana necessita de estar dotado de recursos vários, que são transversais as empresas e servem de suporte a toda a atividade empresarial.

A conjuntura económica e financeira do país, as dificuldades das instituições financeiras em disponibilizarem divisas, o difícil acesso ao crédito, não tem ajudado as empresas a consolidarem a sua competitividade. Como consequência, as empresas são penalizadas e vêm-se obrigadas a competir com elevada percentagem de capital próprio, dificultando assim, a implementação de estratégias de crescimento de médio e longo prazo. Um outro constrangimento

verifica-se, na dificuldade em encontrar e manter o capital intelectual das empresas, o que tem tornado a tarefa de operar em mercados estrangeiros mais complicada.

Para além dos constrangimentos apresentados, importa referir, que apesar de na atualidade existirem no PDI Viana algumas PME a competir internacionalmente, historicamente são as grandes empresas a darem primeiro passo em direção à internacionalização. Este facto fornece-lhes vantagem clara do ponto de vista da experiência dos negócios internacionais. Um outro motivo que tem consequências nas PME, é a decisão lavada a cabo pelas grandes empresas, no sentido de aumentarem o seu espaço no mercado nacional.

Relativamente a apresentação de sugestões para a melhoria da eficácia dos incentivos, as empresas entrevistadas destacaram:

- Diminuição das questões burocráticas no acesso aos incentivos,
- Diminuição das questões burocráticas no processo de exportação,
- Igualdade no tratamento das empresas para a obtenção de incentivos,
- Facilidades no acesso ao crédito bancário,
- Diminuição do protecionismo ao empresariado nacional,
- Criação de bases logísticas junto às fronteiras,
- Maior rigor e dinamismo no controle das fronteiras.

Do ponto de vista da melhoria do funcionamento do PDI Viana, foram apresentadas as seguintes sugestões:

- Melhoria no fornecimento de água e energia elétrica e,
- Construção de infraestruturas (asfaltagem das vias internas, valas de drenagem, estações de tratamento de águas pluviais e resíduos industriais).

Os responsáveis das empresas entrevistadas reconhecem, que todo o processo de internacionalização que consiste em tentar adivinhar ou ler os mercados, comporta níveis elevados de complexidade e incerteza. Elementos como a concorrência, o ambiente político, legislação interna de cada país, ação do governo, o nível de desenvolvimento tecnológico, as preferên-

cias dos consumidores, podem ser preponderantes. A gestão da incerteza associada ao processo de internacionalização não é um processo linear. É sobretudo através das decisões empresariais e da assunção de riscos que os casos de internacionalização se podem multiplicar e ganhar dimensão.

Concluindo, o programa de incentivos e benefícios fiscais criados pelo governo angolano têm contribuído para o aumento da competitividade das empresas do PDI Viana, concretamente no aumento da orientação exportadora do setor industrial, com efeitos significativo na exportação dos produtos das empresas.

A respeito, especificamente do aumento do valor acrescentado nacional nas exportações, identificam-se contributos dos setores que viram as suas taxas de importação agravadas e os produtos que viram as suas taxas desagravadas, com vista ao incentivo da produção nacional (tabela nº 7). Em matéria de internacionalização não se identificam efeitos relevantes do programa, o que sugere a necessidade de aprofundamento na operacionalização dos conceitos de internacionalização.

Contudo, importa sublinhar, as intervenções dos incentivos e benefícios fiscais centram-se, fundamentalmente, em setores com menos intensidade tecnológica e conhecimento, mas cada vez mais penetrado na criatividade e diferenciação, apresentando efeitos e resultados positivos em matéria de crescimento das exportações.

Apresentados os resultados da dissertação, na subsecção seguinte procura-se dar sentido a um conjunto significativo de informações existentes e/ou entretanto recolhidas no âmbito deste trabalho, tendo em vista a apresentar a análise SWOT e as principais recomendações de políticas públicas.

4.4. Apresentação da Análise SWOT do PDI Viana e Proposição de Políticas Públicas para a Melhoria do seu Funcionamento

A análise SWOT é uma das ferramenta mais utilizadas na realização de diagnósticos, podendo ser utilizada em diversos âmbitos, nomeadamente, na análise e avaliação de empresas, mercados, setores e territórios, ou neste caso um segmento territorial que corresponde o PDI Viana.

A sigla SWOT é um acrónimo de *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças). Ela consiste em analisar o ambiente externo e interno da organização e/ou território, a qual permite uma reflexão sobre as forças e fraquezas desta,

bem como sobre as ameaças e oportunidades externas. Assim esta metodologia torna-se numa ferramenta indispensável para a gestão e monitoramento do funcionamento do PDI Viana.

Pontos Fortes e Oportunidades:

A localização do PDI Viana, concretamente no Município de Viana, província de Luanda (capital do país), por sua vez, próximo de importantes amenidades tais como proximidade dos principais Órgão de decisão do país, aeroporto, caminho-de-ferro, porto, características do solo, mostram ser num cômputo geral uma excelente e muito significativa mais-valia;

Efetivamente, um dos elementos mais significativo da afirmação do PDI Viana mostra ser a disponibilidade de solo e proximidade dos grandes centros de decisão. Por um lado, estes capitais simbólicos mantem-se como um ponto forte e oportunidade muito evidentes para o polo;

Por outro lado, o PDI Viana localiza-se num município atrativo para o posicionamento de atividades muito ligadas a indústria, habitação, ensino, e outros segmentos de grande expectativa de valorização económica, muito ligados com a consolidação das suas áreas urbanas e das suas dinâmicas económico-empresariais.

Pontos Fracos e Ameaças:

As redes de mobilidade e de acessibilidade interna do polo detêm importantes constrangimentos, por um lado, as acessibilidades no território económico fazem-se quase exclusivamente por intermédio de transporte individual ou privado. Em simultâneo, a falta de uma rede provincial de transportes de qualidade prejudica a mobilidade das pessoas empregadas e visitantes;

Constata-se importantes dificuldades no desenvolvimento de estratégias públicas mais integradas no âmbito do funcionamento do PDI Viana. Tal situação acarreta significativas ineficiências coletiva, prejudicando as empresas deste polo;

Por outro lado, a carência de determinados equipamentos de proximidade nomeadamente, rede de transportes públicos, fornecimento regular de água e energia eléctrica, redes de esgotos para o escoamento de águas pluviais e resíduos industriais, estação de tratamento de águas, funcionam como importante constrangimento na atratividade ou na retenção das empresas. Uma

outra situação é a difícil comunicação e cooperação existente entre a Comissão de Gestão do PDI Viana e as empresas, que se traduzem em importantes deficiências por colmatar.

Figura nº 2: Matriz SWOT do PDI Viana



Concluída a análise SWOT, consideramos ser o momento adequado para sugerir ideias que possam ser úteis ao PDI Viana.

Perante o atual ambiente macroeconómico existente no país, no qual está condicionada toda a atividade institucional, que se caracteriza por uma enorme complexidade e um indeterminável grau de incerteza, com vista a dar cumprimento à missão do PDI Viana identificamos as seguintes contribuições:

Recorrendo a um dos objetivos do PDI Viana, que passa necessariamente por, “construir, equipar e assegurar a manutenção e funcionamento das infraestruturas do Polo”, a construção de um entendimento comum sobre os principais desafios que se colocam hoje, e sobre áreas prioritárias de intervenção, proporcionará uma plataforma muito favorável para conjugar ações concretas e assim construir massa crítica indispensável à eficácia e sustentabilidade das iniciativas de desenvolvimento que venham a ser promovido.

- Assegurar o fornecimento regular e permanente de água e energia elétrica a nível de todo PDI Viana;
- Construir infraestruturas críticas para o bom funcionamento do PDI Viana, nomeadamente: valas de drenagens, estação de tratamento de águas pluviais e resíduos industriais, asfaltagem das vias internas;
- Dotar o polo de infraestruturas de transportes que contribuam para a melhoria da mobilidade de funcionários e visitantes;
- Melhorar a Governança: a articulação entre os múltiplos intervenientes (Comissão de Gestão do PDI Viana, empresas, organizações que gerem os incentivos e outras) será decisiva para a melhoria da competitividade das empresas do polo;
- Negociar com instituições competentes a simplificação dos processos administrativos e generalizar regras de acesso ao sistema de incentivos às empresas.

Progredindo numa estratégia que atenda a valorização das dimensões determinantes para a competitividade das empresas, a Comissão de Gestão do PDI Viana deve criar uma dinâmica de trabalho que esteja de acordo com o programa de diversificação económica do país, bem como o seu *modus operandi*.

Alguns autores, como é o caso de Florida e Tinagli (2004:7-44) centram a questão da competitividade na criatividade, ao considerarem que esta tornou-se na força motriz do crescimento económico. A capacidade de competir e prosperar na economia global ultrapassa o comércio de bens e serviços, os fluxos de capital e os investimentos. Ao invés disso, a competitividade gira cada vez mais em torno da capacidade dos países de atrair, desenvolver e reter pessoas criativas.

- Adotar uma estratégia que ancore a ciência e a tecnologia nos setores produtivos, criando redes de conhecimento que potenciam as valências e talentos das Universidades existentes no Município de Viana, articulando-os com conhecimentos de outras escalas (nacional e internacional), levando-os para as empresas e simultaneamente permitir e aumentar a formação do ativo “capital humano” já existentes nas empresas, de forma a elevar o seu grau de conhecimento e competência, o que seguramente trará ganhos de competitividade e produtividade.

Ao identificar as ações, orientações estratégicas e os desafios de políticas públicas num quadro comum a todas empresas do PDI Viana, relativo aos investimentos respeitantes aos próximos períodos de programação financeira, procura-se traduzir, o que no nosso ponto de vista, correspondem as prioridades polo.

Ao reconhecer que este é um contributo que pode aumentar a competitividade das empresas do PDI Viana, afirma-se que este resultará do envolvimento de um conjunto significativo de *stakeholders* em diversas fases da sua implementação. Para além das sessões públicas a realizar especialmente com o setor empresarial, terão de ser promovidas reuniões com associações empresariais no sentido de aprofundar, validar, consubstanciar e recolher contributos que as possam enriquecer.

O sucesso da implementação das ações propostas dependerá, sobretudo, da eficácia da articulação dos diversos intervenientes e da apropriação da mesma pela Comissão de Gestão do PDI Viana. Esperamos que estas ideias possam de alguma forma ser acolhidas pela Comissão de Gestão do PDI Viana, mas principalmente se servissem (certamente ajustadas).

5. CONCLUSÃO

Esta dissertação teve como principal objetivo a compreensão da importância das políticas públicas no reforço da competitividade das empresas do Polo de Desenvolvimento Industrial de Viana, em Luanda, Angola. Em termos de enquadramento teórico foram consideradas perspectivas que permitem a identificação dos conceitos centrais da investigação, a saber: competitividade empresarial, distrito industrial, e tecnologia.

As operações de comércio exterior propiciam condições para que diversos países se possam integrar economicamente e tornarem-se cada vez mais competitivos. Para que as empresas se tornem sustentável num mercado cada vez mais globalizado e competitivo é necessário que estejam preparadas e capacitadas para competir da melhor forma possível. Para que este processo se torne mais fácil, o Estado pode assumir um papel ativo criando estímulos exigidos pelo confronto internacional.

Os incentivos são mecanismos importantes para que as empresas obtenham vantagens no processo competitivo. Estando cientes destes mecanismos, cada organização pode realizar o seu planeamento estratégico e verificar como poderá utilizá-los de forma a reduzir os seus custos. É essencial que haja conhecimento, compreensão clara destes incentivos e como devem ser obtidos, de forma a permitir que as empresas maximizem a sua utilização.

As políticas públicas foram consideradas não apenas como incentivos, mas também como um sujeito condicionador de dinâmicas de competitividade para diversas empresas. A ideia de um incentivo ser considerado como sujeito – no sentido de parte ativa e condicionadora – do processo de competitividade só pode ser devidamente apreendida quando os agentes económicos estão conscientes da sua importância e envolve técnicas de investigação ausentes da presente dissertação.

O quadro teórico-conceptual que se tomou como referência permitiu evidenciar as componentes essenciais ao processo de competitividade. Explicitada a génese da competitividade, ficou desde cedo claro que esta seria o resultado constituído no quadro do funcionamento de fatores concorrenciais (interna e externa). Esta abordagem conduz, assim, à conceção da concorrência como competição num contexto de médio e longo prazo. A impossibilidade da dissociação entre “competitividade” e “concorrência” constitui, assim, um elemento estruturante decisivo na utilização da noção de “competitividade”, nomeadamente, no que respeita ao tratamento das estratégias e comportamentos empresariais, onde não é possível, conceber a afirmação de

capacidades competitivas fora do quadro de mercado que articula aspetos quantitativos e qualitativos, e envolve quer a organização interna das empresas, quer o seu relacionamento externo com clientes, fornecedores, concorrentes e atividades de suporte.

A conjugação das variáveis concorrência e globalização constitui a equação que determina a competitividade, embora os valores dos parâmetros sejam diferenciados, em função da natureza das atividades - e do conhecimento subjacente disponível - em que as empresas estejam envolvidas na materialização do seu processo competitivo. O conhecimento assume assim, um papel relevante para competitividade das empresas, na medida em que faz a ligação entre a vertente social/competências/oportunidades, ritmo-direção-eficácia económica e a sua exploração-desenvolvimento-aproveitamento, determinante na trajetória tecnológica das empresas. Neste sentido, as pessoas constituem o principal fator para a competitividade das empresas, porque são elas que desenvolvem, aprendem, e com elas as organizações.

Após uma breve introdução, olhemos para o número de empresas do PDI Viana, dimensão e setor de atividades. O Polo é constituído por 712 empresas, destas, 48,7% são micro empresas, 35,9% são pequenas empresas, 5,7% são médias empresas e 9,5% são grandes empresas. Uma caracterização do PDI Viana demonstra o predomínio de micro e pequenas empresas, muito concentradas espacialmente.

No que diz respeito ao setor de atividade, tendo em conta as 12 entrevistas efetuadas, predomina a indústria transformadora com 10 empresas, com destaque para os setores metalomecânico e de plásticos (tabela nº 10).

Em segundo lugar, verificamos que das 12 empresas entrevistadas, 11 fazem incorporação tecnológica no processo de produção dos seus produtos ou serviços, enquanto 1 admitiu ter substituído recentemente as suas máquinas. Quanto à classificação das indústrias (12 empresas entrevistadas) segundo a intensidade tecnologia, predomina a indústria de média-baixa tecnologia com 6 empresas, seguida pela indústria de baixa tecnologia com 5 empresas, finalmente a indústria de média-alta tecnologia com apenas 1 empresa (tabela 12).

Resumindo, o estudo demonstra a existência de um setor de especialização - o setor metalomecânico, que permite a formação da capacidade profissional e acumulação de uma cultura técnica industrial, que facilita a mobilidade profissional e técnica da mão-de-obra envolvida na produção industrial.

Paralelamente à especialização setorial existe algum grau de divisão do trabalho, especializando-se cada empresa numa fase diferente do processo produtivo, gerando um sistema de interdependências industriais, que passa pela complementaridade produtiva. Este conjunto de características permitem-nos, assim, concluir que o setor industrial assume uma grande centralidade das empresas entrevistadas. Esta centralidade industrial permite-nos estabelecer relações com as características do *distrito Marshalliana*, na medida em que existe proximidade espacial ou contiguidade geográfica entre as empresas, proximidade social – um sistema de regras, códigos, instituições comuns partilhado por toda a comunidade que regula o mercado (induzindo as empresas a cooperarem e a procurarem na sua proximidade geográfica funções que decidem obter externamente), um número considerável de pequenas e médias empresas espacialmente concentradas detendo uma elevada flexibilidade produtiva e capacidade de se adaptarem à volatilidade dos mercados, um considerável nível de especialização do mercado industrial local, permite que as fases de produção sejam levados a cabo por estas empresas.

A presença combinada destas condições tem contribuído para o desenvolvimento de vantagens competitivas das empresas entrevistadas, tem aumentando a produtividade e o seu desempenho económico. Em termos puramente económicos, estas condições têm gerado rendimentos crescentes das empresas, vantagens associados à diminuição de custos de produção ou de aumento da eficácia produtiva, decorrentes da proximidade das empresas que operam no mesmo setor de atividade e as que fornecem produtos ou serviços para empresas de outros ramos de atividade.

Em terceiro lugar, das 12 empresas entrevistadas, 11 têm conhecimento da existência dos incentivos e benefícios fiscais e 1 empresa não tem conhecimento. O estudo demonstra, que 8 empresas já recorreram e beneficiaram dos incentivos criados pelo governo angolano e 4 empresas nunca recorreram aos incentivos. Os incentivos mais solicitados foram os aduaneiros com 6 empresas, seguido pelos incentivos fiscais com 5 empresas, e por último, os incentivos financeiros com apenas 1 empresa. Estes incentivos permitiram que 6 empresas exportassem os seus produtos para diversos países. No que diz respeito à internacionalização, apenas duas empresas conseguiram este feito coincidentemente, as que exportam os seus produtos para maior número de países.

Voltando para questão principal da dissertação: Em que medida as políticas públicas reforçam a competitividade das empresas do PDI Viana?

A resposta a essa questão parece indicar para uma conjugação de fatores, uma das quais, através de políticas governamentais de cunho reformista, que tem como objetivo promover o crescimento económico estruturado e sustentável, que se traduza na melhoria da qualidade de vida da população angolana. Assim, podemos concluir que as políticas públicas criadas pelo Executivo angolano estão a reforçar a competitividade das empresas do PDI Viana, a título exploratória, existe uma relação positiva entre os sistemas de incentivos criados pelo governo angolano e o aumento da atividade exportadora das empresas. Os recetores dos sistemas de incentivos, apesar de considerarem o processo de atribuição demasiado moroso e pouco claro para a necessidade e rapidez com que o mercado se desenvolve, ficaram no geral satisfeitos com a sua existência. Estas políticas proporcionaram às empresas maiores facilidades nas suas operações de importação e exportação, tornando-se preponderantes neste processo, mas menos preponderante no processo de internacionalização.

Ainda assim, podemos destacar e concluir, apesar das insuficiências identificadas no funcionamento do PDI Viana, a maior capacidade competitiva das empresas deste Polo dependerá, essencialmente, da qualidade dos produtos produzidos pelas empresas, crescentemente mais individualizados, com forte componente de serviços, entregues em pequenas ou grandes quantidades, ou até individualmente, com grande rapidez nos mercados mais exigentes.

Após a apresentação da conclusão, a presente dissertação acredita ter alcançado o objetivo da pesquisa, apesar da dificuldade na obtenção de maior número de entrevistas.

Concluído o trabalho, consideramos ser o momento adequado para abrir pistas para novos trabalhos académicos que possam de alguma forma acoplar aquilo que neste trabalho foi dito.

Sugestões para futuros estudos

Nesta abordagem podemos concluir que existem constrangimentos na atribuição dos incentivos às empresas. Este problema carece de estudos concretos, porque a sua resolução é urgente. A resolução deste constrangimento criará condições ambientais favoráveis ao investimento, permitirá que os responsáveis pelas políticas públicas possam tomar medidas no sentido de permitir que maior número de empresas possam ter acesso aos incentivos, o que constituirá vantagem competitiva para as empresas do PDI Viana.

Longe de esgotar o fértil campo conceptual das temáticas aqui abordadas, em jeito de desafio para futuras investigações, seria relevante elaborar um estudo com uma amostra maior e se

possível representativa da população empresarial, procurando responder as seguintes questões de pesquisas:

- (i) quais os principais fatores que condicionam a atribuição de incentivos e benefícios fiscais às empresas do PDI Viana? É importante referir que existe uma grande diversidade de teorias de análise do impacto dos sistemas de incentivos para a competitividade das empresas e atração do investimento. Por exemplo, Elsher e Vanborren (2009), Hanlon e Heitzman, (2010), entre outros.
- (ii) quais os principais fatores que determinarão maior competitividade das empresas do PDI Viana nos mercados internacionais? De igual modo, existe vasta literatura sobre o assunto, a título de exemplo, podemos destacar, Levitt (1980), Lundvall (1999), Kotler (1986, 2000), Pine, (1993), entre outros.

Finalizamos com o seguinte apelo:

Os incentivos não são um pormenor para o mundo empresarial; são ferramentas de desenvolvimento estratégico que possibilitam maior competitividade das empresas, por isso tem de ser compreendidos e trabalhados para tal.

BIBLIOGRAFIA

Becattini, G. (1979), “Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’origine dell’economia industriale”, *Revista di economia e politica industriale*, Vol. (1), pp. 7-21.

Becattini, G. (1989), “Italian Industrial Districts: Problems and Perspectives” in *International Studies of Management & Organisation*, Vol. (21), n° 1, pp. 83-90.

Bellandi, M. (2002), “Italian Industrial Districts: an Industrial Economics Interpretation” in *European Planning Studies*, Vol. 10, n° 4, pp. 425-437.

Bertaux, D. (1983). *Critical Realist Applications in Organization and Management Studies*. Cambridge University.

Birch, D. L. (1979), *The Job Generation Process, final report to Economic Development Administration*, Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

Caraça, J. (2001), *Ciência*, 2ª edição, s.l., Quimera.

Dosi, Giovanni *et al.* (2002): “*Technological paradigms and technological trajectories*” in LEM Working Paper Series.

Edquist, C. (1997), “Systems of Innovation Approaches – Their emergence and characteristics” , in Edquist, C. (ed.), *Systems of Innovation – Technologies, Institutions and Organizations*, London, Pinter, pp. 1-33.

European Commission (2002), “*Industrial Policy in an Enlarged Europe*”: 714 final.

European Commission (2004), *Participating in European Research*; 2ed edition, February 2004.

Elschner, C. & Vanborren, W. (2009). “*Corporative Effective Tax Rates in an Enlarged European Union*” Taxation papers (14). Directorate General Taxation and Customs Union: European Commission.

Florida, R., Tinagli, I., (2004): *Europe in the creative age*: pp.7-44.

Gomulka, S. (1990), *The Theory of Technical Change and Economic Growth*, Londres, Routledge, XI, pp. 262.

Hanlon, M. and Hetzman, S. (2010) *A review of tax research Journal of account and Economics*, 50, pp. 127-178.

Hussain, I., Z. Farooq, W. Akhtar, (2012),:”*SMEs development and failure avoidance in developing countries through public private partnership*”, *African Journal of Business Management*, Vol. 6(4), pp. 1581-1589.

Instituto Nacional de Estatística (INE-Angola) 2016, Censo 2014. *Resultados definitivos do recenseamento geral da população e da habitação de Angola 2014*.

Kotler, P. (1986), “Global Standardization – Courting Danger”, *The Journal of Consumer Marketing*, 3 (2), pp. 13-15.

Kotler, P. (2000), *Administração de Marketing: a Edição do Novo Milénio, 10ª Ed.*, Prentice Hall, São Paulo.

Krugman, P. (1994). “Competitiveness: A Dangerous Obsession” *Council on Foreign Relations (ed) A Foreign Affairs Reader*, New York (originally published in: *Foreign Affairs* 73 N° 2, pp 28-44).

Krugman, P. (1996), *Pop Internationalism*, Cambridge Mass and London, England: The MIT Press: 221.

Lança, I. (2001). “*Mudança Tecnológica e Económica*”: *Crescimento, Competitividade e Indústria em Portugal*. Celta, Oeiras.

Lei nº 1/04, de 13 de Fevereiro, *Lei das Sociedades Comerciais-Angola*.

Lei nº 10/13, de 22 de Novembro de 2013, *Nova Pauta Aduaneira-Angola*.

Lei nº 14/15, de 11 de Agosto de 2015, *Nova Lei do Investimento Privado- Angola*.

Lei nº 18/16, de 17 de Outubro, *Lei da Divisão Político-administrativa da República de Angola*.

Lei nº 30/11, de 13 de Setembro, *Lei das Micros, Pequenas e Médias Empresas-Angola*.

Levitt, T. (1980). Marketing Success through Differentiation of Anything, *Harvard Business Review*, Jan.-Febr., pp. 83-91.

Linhas Mestras para Definição de uma Estratégia para a Saída da Crise Derivada da Queda do Preço do Petróleo no Mercado Internacional, Angola, Janeiro de 2016.

Lopes, R. (2001) – “*Competitividade, Inovação e Territórios*”, Celta, Oeiras.

Lundvall, B. (1992), *National Systems of innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, Londres.

Lundvall, B. (1999), *The Globalizing Learning Economy: Implications for Innovation Policy*, Luxemburgo: CCE.

Melo, A. (2016), Distritos industriais marshallianos: O caso de Águeda. *Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*: 37-54.

Nelson, R. (org.) (1993), *National Innovation Systems: a Comparative Analysis*, Oxford University Press, Nova Iorque.

OECD (1995). *Trade Policy Papers*: 151, Paris (Dados adicionais disponíveis na página da OCDE em Janeiro de 2014).

OECD (2011). ISIC Ver. 3 technology intensity definition. *OECD Directorate for Science, Technology and Industry*, Jul.

Orçamento Geral de Estado 2016-Revisto (Angola).

Pereira M.J.R.C., (2011). Impacto da taxa de impostos que incide sobre o rendimento das empresas na atratividade do investimento direto estrangeiro nos Países da União Europeia a 15. Dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.

Pike, F. e Sengenberger, W. (1990). Introduction. In *Industrial Districts and Inter-Film Cooperation in Italy*. Pike F., Becattini G., Sengenberger W. (ed.), ILO publications. International Labour Office: Geneva, pp. 1-9.

Pine, J. (1993), *Mass Customization: The New Frontier in Business Competition*, Harvard Business School Press, Boston.

- Porter M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Mac Millan Press, Londres.
- Porter M. (1998). *Clusters and the new economics on competition*. Harvard Business Review 76(6): 77-90.
- Plano Nacional de Desenvolvimento (Angola) 2013-2017*: pp. 15-77.
- Reis, A. (1999). *Sistemas de decisão*. Universidade Aberta, Lisboa.
- Rocha, A. (2010). *Desigualdades e assimetrias regionais em Angola: Os factores de competitividade territorial*. Centro de Estudos e Investigação Científica; Universidade Católica de Angola, 2ª Edição.
- Salgueiro, J., (2010) Livro de Actas, Formando Conhecimento, Diálogos de Internacionalização. AICEP Portugal Global.
- Sousa, A. (2005). *Investigação em educação*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row: 13.
- Schwab, K. (2011). *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. (G. E. Monitor, Ed.)World Economic Forum (pp. 1–554). Geneva: World Economic Forum.
- Stiglitz, J. (2006). *Making Globalization Work*: 1st ed. W.W. Norton & Company, New York London.
- UNESCO, (2009), “*Globalization of production and the competitiveness of small and medium-sized enterprises in Asia and the Pacific: trends and prospects*,” Studies in trade and investment: 65.