

Barreiras ao Comércio e Políticas de Substituição de Importações: o caso de Angola

Inácio Morão

Dissertação de Mestrado em Finanças

Orientação: Prof. Doutor Luís Pacheco

Janeiro de 2014



UNIVERSIDADE PORTUGALENSE

Dedicatória

A Deus pela vida e saúde;

À minha Família pela Compreensão;

Ao Professor Doutor Luís Dias Pacheco pela paciência;

À CESPÚ FORMAÇÃO pela oportunidade;

Ao Doutor Dionísio André da Cruz, colega de profissão, pela prontidão em fornecer material para consulta;

A todos quantos que direta ou indiretamente deram um toque do seu saber na feitura desta dissertação deixo a minha eterna admiração e gratidão.

Agradecimentos

Como nada na vida é fruto de trabalho individual, esta dissertação resulta necessariamente do contributo de várias pessoas, na qual quero expressar a minha gratidão, sobretudo naqueles que de forma desinteressada deram-me os primeiros manuais relacionados com o tema em abordagem:

Ao Professor Doutor Luís Dias Pacheco pela sábia orientação e ter tido a paciência em remeter alguns trabalhos já publicados que me serviram de inspiração.

Ao Professor Doutor Vasco Salazar pela pronta disponibilidade e comentários.

Ao Doutor José Sikwete Viagem, pelo apoio incondicional.

Resumo

As barreiras comerciais são instrumentos de política económica adotados pelos Governos na forma de Leis, regulamentos, exigências laboratoriais e ambientais, com o objetivo de restringir o comércio internacional de bens e serviços, sobretudo naqueles que consideram ser concorrentes a sua indústria e as que podem causar riscos a sociedade.

Muitas vezes os governos advogam interesses de ordem pública, como a saúde humana, vegetal e animal e a segurança nacional, disfarçando o seu objetivo real de proteger a sua economia da concorrência externa.

Com o incremento das trocas comerciais entre estados, fruto da globalização dos mercados em escala mundial, as barreiras comerciais intensificaram-se, tomando várias formas, constituindo-se num enorme entrave a circulação de mercadorias e serviços no espaço económico mundial. Destacam-se do universo destes instrumentos de política económica as barreiras tarifárias, as barreiras não tarifárias e os blocos de integração económica etc.

Palavras-chave – Comércio Internacional, Barreiras Comerciais, Globalização, Blocos de Integração Económica.

Abstract

The commercial barriers are political and economic instruments adopted by governments, through laws, rules and environmental and other regulations with the objective to restrict international trade of goods and services, mainly in those goods and services considered to imply risks to society.

Governments concerns with public health, animal and environmental security and national security are a mean to disguise the real objective to protect the economy from external competition.

With the increase of international trade between states, due to the market globalization, the commercial barriers intensified, gaining a variety of forms and being an enormous obstacle to the free circulation of goods and services.

Among the universe of available instruments of political economy we highlight tariff barriers, non tariff barriers and economic integration blocs.

Key-words – International commerce; Commercial Barriers, Globalization, Economic Integration.

Índice Geral

Dedicatória -----	ii
Agradecimentos -----	iii
Resumo/Abstract -----	iv
Índice Geral -----	v
Índice de Quadros -----	ix
Índice de Abreviaturas -----	x
Prefácio -----	13
Parte I – Barreiras ao Comércio Internacional -----	14
Introdução -----	14
1. – Enquadramento Teórico das Barreiras ao Comércio-----	20
1.1 – Conceito de barreiras ao comércio-----	20
1.2– Causas do surgimento e aplicação das barreiras ao comércio internacional-----	20
2 – Diferentes Tipos de Barreiras ao Comércio Internacional-----	21
2.1 – Barreiras Tarifárias-----	21
2.2 – Outra Classificação dos Direitos Aduaneiros-----	21
2.3 – Tipos de Tarifas Aduaneiras -----	22
2.4 – Direitos Anti Dumping-----	22
2.5 – Formas de Dumping-----	22
3 – Barreiras Não Tarifárias-----	23
3.1 – Enquadramento Teórico-----	23
3.2 – Barreiras Técnicas-----	24
3.2.1 – Importância das Regras de origem nos acordos de Comércio Internacional-----	24
3.2.2 – Tipos de Regras de Origem-----	25
3.2.3 – Regras de Origem na Perspetiva da Convenção de Quioto-----	25
3.3 – Medidas Sanitárias e Fitossanitárias-----	26
3.3.1 – Aspectos Problemáticos na Aplicação das MSFs.-----	28
3.4 – Quotas e Restrições Quantitativas-----	28
3.5 – Efeitos das Quotas sobre o Comércio e o Bem-Estar-----	30
3.6 – Quota Tarifa-alíquota: Uma tarifa de dois níveis-----	30
3.7 – Acordo de marketing Bem Ordenado -----	31

3.8 – Obrigatoriedade de Conteúdo Doméstico-----	31
3.9 – Subsídios -----	32
3.9.1 – Subsídio Interno -----	33
3.9.2 – Subsídio de Exportação-----	33
3.10 – Valoração Aduaneira-----	34
3.10.1 – O Valor Aduaneiro no Comércio Internacional-----	35
4 – Outras Barreiras Comerciais não Tarifárias-----	38
4.1 – Enquadramento Teórico-----	38
4.2 – Políticas de Aquisição do Governo-----	38
4.3 – Regulamentações Sociais-----	38
4.4 – Transporte Marítimo e Restrições ao Frete-----	39
4.5 – Barreiras Políticas ou Integrações Económicas Regionais-----	40
4.5.1 – Conceito de Integração Económica-----	41
4.5.2 – Tipos de Integração Económica-----	42
4.5.3 – Diversos Processos de Integração Económica-----	43
5 – Implicações das Barreiras ao comércio nas Economias dos Países-----	44
5.1 – Na Promoção da Concorrência-----	44
5.2 – No Incremento das Trocas Comerciais e do Livre-Comércio-----	45
5.3 – No Bem-Estar das Nações-----	46
Parte II	
6 – Políticas De Substituição das Importações – O Caso Específico de Angola-----	48
6.1 – A Indústria Angolana no Período Colonial-----	48
6.1.1 – A Formação de um Sector Industrial Moderno-----	48
6.1.2 – Principais Produções e sua Distribuição Geográfica-----	49
6.1.3 – O Arranque Industrial-----	51
6.1.4 – A Fase Liberal (1969 – 1971) -----	51
6.1.5 – A fase do Protecionismo (1972 – 1974) -----	54
6.2 – A Industria Angolana Após a Independência-----	55

6.2.1 – O Declínio do Sector Agrícola e Industrial-----	57
6.2.2 – Redimensionamento do Sector Empresarial do Estado-----	60
6.2.3 – Caraterização e Potencialidades da Economia Angolana-----	61
6.2.4 – A Industrialização de Angola-----	66
7 – Integração da Economia Angolana nos Fluxos de Comercio Internacional.	
Adesão de Angola na OMC e SADC.-----	70
7.1 – Fluxos de Comércio de Angola com o Resto do Mundo-----	70
7.1.1 – Introdução -----	70
7.1.2 – Exportações de Angola para o Resto do Mundo-----	70
7.1.3 – Origem das Importações para Angola-----	73
7.2 – Integração – Adesão de Angola à SADC e à OMC-----	78
7.2.1 – Adoção do Artigo VII do GATT como Instrumento Legal para a Determinação do Valor Aduaneiros das Mercadorias-----	82
7.2.2 – Adoção da Convenção de Quioto Revista sobre facilitação do Comércio-----	83
7.3 – Modernização dos Tramites Aduaneiros -----	84
7.3.1 – O Aumento da Transparência nos Trâmites Aduaneiros-----	84
7.3.2 – Agilização dos Tramites Aduaneiros vs. Facilitação do Comércio-----	85
7.3.3 – Auditorias Pós Desalfandegamento -----	86
7.3.4 – No Âmbito da Política Tributaria e Aduaneira-----	86
8 – A Pauta Aduaneira – Análise dos Principais Artigos.-----	87
8.1 – Introdução-----	87
8.1.1 – Benefícios Fiscais de natureza Aduaneira-----	90
8.1.2 – Tributação Forfetária- artigo 48.º das IPPs -----	90
8.1.3 – Conceito Aduaneiro da Bagagem de Viajantes que venham residir no País – artigo 49.º das IPPs.-----	91
8.1.4 – Controlo Aduaneiro dos Viajantes e sua bagagem e de Quaisquer mercadorias por si Transportadas – artigo 50.º das IPPs-----	92
8.1.5 – Mercadorias de Importação Proibida -----	92
8.2 – Aspetos Ter em Conta nos Fluxos de Comércio de e para Angola -----	93

9 – Conclusões-----	95
Referências Bibliográficas-----	98
Anexos-----	101

Índice de Quadros

1– Evolução da Economia de Angola (1953 – 1973) -----	50
2– Composição das Exportações de Angola (1969 – 1989) -----	53
3 – Índice de Produção Industrial (1973 – 1987) -----	58
4– Comércio Intra-SADC (1981 – 1986) -----	76
5– Produto Nacional Bruto da África Subsaariana (1992) -----	77
6– Mercadorias Sujeitas ao pagamento de Direitos na Exportação-----	89

ANEXOS

7– Mercadorias de Importação Proibida-----	102
8– Mercadorias que têm Regime Especial na Importação nos termos do artigo 55.º das IPPs-	103
9– Mercadorias de Exportação Proibida, nos termos do artigo 71.º das IPPs-----	104
10– Mercadorias que têm regime Especial na Exportação-----	104
11– Mercadorias Sujeitas a Inspeção Pré – Embarque-----	106

Índice de Abreviaturas

AMO – Acordo de Marketing bem Ordenado

ACORDO UE-ACP – Acordo de Parceria da União Europeia com os Países da África Caraíbas e Pacífico

ACA – Associação Cívica de Angola

ASEAN – Associação das Nações do Sudoeste Asiático

ASMS – Acordo sobre subsídios e Medidas Compensatórias

ALALC – Associação Latino-Americana de Comércio Livre

BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento

BNT – Barreiras não Tarifárias

BNA – Banco Nacional de Angola

BM – Banco Mundial

CNUCED – Conferencia das Nações Unidas sobre Ambiente e Desenvolvimento

CFL – Caminho de Ferro de Luanda

CFB – Caminho de Ferro de Benguela

CFM – Caminho de Ferro de Moçâmedes

CAN – Campeonato Africano das Nações

CEFTA – Acordo de Comércio Livre da Europa Central

CARICOM – Mercado Comum das Caraíbas

CEAO – Comunidade Económica da África Central

CEDEAO – Comunidade Económica dos Estados da África do Oeste

CEEAC – Comunidade Económica dos Países da África Central

COMESA – Mercado Comum dos Países da África do Leste e da África Austral

COMECON – Conselho da Assistência Mútua Económica

CUSFTA – Acordo de Comércio Livre Canadá - EUA

CECA – Comunidade Económica do Carvão e do Aço

CEE – Comunidade Económica Europeia

CEEA – Comunidade Económica da Energia Atómica

CIF – *Cost Insurance and Freight*

DIAMANG SARL – Diamantes de Angola – Sociedade Anónima de Responsabilidade Limitada

EEP – Espaço Económico Português

ENDIAMA – Empresa Nacional de Diamantes
EOA – Estatuto Orgânico das Alfândegas
EEE – Espaço Económico Europeu
EFTA – Associação Europeia de Comércio Livre
FMI – Fundo Monetário Internacional
FOB – *Free On Board*
FMZE – Fundo Monetário da Zona do Escudo
GATT – Acordo Geral sobre tarifas e Comércio
GATS – Acordo sobre Comércio e Serviços
INE – Instituto Nacional de Estatística
IDE – Investimento Direto Estrangeiro
IPP – Instruções Preliminares da Pauta
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
MSF – Medidas Sanitárias e Fitossanitárias
MCCA – Mercado Comum Centro Americano
NAFTA – Acordo de Comércio Livre Norte-Americano
OIC – Organização Internacional do Comércio
OMC – Organização Mundial do Comércio
OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico
ONU – Organização das Nações Unidas
OPEP – Organização dos Países Exportadores de Petróleo
OEA – Operadores Económicos Autorizados
PC-SADC – Protocolo de Comércio da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
PIB – Produto Interno Bruto
PED – Países em Desenvolvimento
PEMA – Programa de Expansão e Modernização das Alfândegas PNB – Produto Nacional Bruto
RVEs – Restrições Voluntárias às Exportação
RDC – República Popular de Angola
REI – Registo de Exportações e Importações
SADC – Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
SEF – Saneamento Económico e Financeiro

SGTA – Sistema de Gestão Tributária das Alfândegas

SADCC – Conferência de Coordenação para o Desenvolvimento da África Austral.

SH – Sistema Harmonizado

TIMS – *Trade Information Management System*/ Sistema de Informação Comercial

UE – União Europeia

UNITA – União Nacional para Independência Total de Angola.

UCF – Unidade de Correção Fiscal

UDEAC – União Aduaneira Económica da África Central

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

UMA – União Árabe do Magrebe

ZCL – Zona de Comércio Livre

PREFÁCIO

O comércio internacional é a troca de bens e serviços através de fronteiras internacionais ou territórios. Na maioria dos países, o comércio internacional representa uma grande parcela do PIB.

O comércio internacional está presente em grande parte da história da humanidade, mas a sua importância económica, social e política tornou-se crescente nos últimos séculos. O avanço industrial dos transportes, da globalização, o surgimento das grandes multinacionais e o *outsourcing*¹ tiveram grande impacto no incremento deste comércio. O aumento do comércio internacional está intrinsecamente relacionado com o fenómeno da globalização, na qual a competição comercial passa a ocorrer em escala mundial e não mais dentro das fronteiras de cada país, criando um ambiente em que as empresas que operam num determinado país ou nele se instalem, passem a focar a sua produção em produtos no qual apresentam maior vantagem comparativa, ao mesmo tempo que se verifica o crescimento do comércio internacional das filiais das empresas multinacionais instaladas no exterior implicando um maior fluxo de investimentos entre as nações, promovendo o incremento do comércio mundial.

O desenvolvimento do comércio internacional, com o incremento das trocas comerciais entre Estados, começou a criar problemas que se consubstanciaram numa concorrência desleal entre economias mais industrializadas, que tinham custos de produção relativamente mais baixos como consequência do seu desenvolvimento tecnológico, em relação às economias emergentes que tinham custos de produção mais elevados devido ao seu fraco desenvolvimento tecnológico e à fraca qualificação da mão-de-obra.

Para se defenderem desta situação e de forma a protegerem as suas economias nascentes, os países começaram a organizar-se em blocos económicos (ex. SADC, NAFTA e MERCOSUL), protegendo-se da invasão concorrencial dos produtos estrangeiros, começando assim o surgimento das barreiras ao comércio internacional e pondo em causa o livre comércio na qual as trocas comerciais se realizavam sem qualquer limitação ou restrição.

¹ O *outsourcing* designa a subcontratação de parte das funções de uma empresa especializada externa. É a transferência das atividades secundárias da empresa, não da sua atividade principal ou do seu produto final.

PARTE I – BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

INTRODUÇÃO

Com o presente trabalho pretende-se determinar os vários tipos de barreiras ao comércio internacional, os seus efeitos sobre a economia mundial e de Angola em particular e, em face disso, debruçarmo-nos sobre as políticas adotadas por Angola no sentido de substituir as importações.

As barreiras ao comércio aparecem como instrumentos de política económica e são amplamente usadas em quase todos os países do mundo, principalmente naqueles em que se regista um fraco desenvolvimento económico, que as utilizam para proteger da concorrência estrangeira as suas indústrias emergentes. Não obstante, países industrializados como o Japão, a Inglaterra e os Estados Unidos da América também as empregam de forma muito disfarçada.

As barreiras comerciais são muitas vezes aplicadas com pretextos económicos, quando objetivam arrecadar receitas fiscais e, noutros casos, como instrumento de protecção, quando incidem principalmente sobre produtos importados que concorrem com sectores da economia nacional. Outros aspetos apontados ao longo deste trabalho, decorrentes da imposição de barreiras ao comércio internacional, têm a ver com questões de índole económica, defesa nacional, saúde pública, animal e vegetal e nos casos mais extremos na defesa do meio ambiente e fatores culturais.

A abordagem do tema foi feita com recurso a manuais e trabalhos já publicados relacionados com o tema e, dada a exiguidade de bibliografia disponível sobre o tema, a maior fonte de pesquisa foi o *site do Google Student* do qual se extraíram trabalhos que serviram de base para a feitura desta humilde dissertação.

No primeiro capítulo, começa-se com o enquadramento teórico das barreiras ao comércio cujo foco de abordagem residiu na definição conceitual de barreiras ao comércio, destacando-se também as causas subjacentes da sua imposição no fluxo internacional de mercadorias. A defesa da indústria nascente é apontada ao longo do trabalho como motivo primacial do seu emprego objetivando proteger sectores da indústria doméstica que concorrem com as importações. Argumentos não económicos também foram ressaltados como constando do leque de motivações usadas pelos governos, sobretudo a defesa dos empregos domésticos, a

saúde pública e a concorrência desleal, para restringir o fluxo normal de bens e serviços a nível internacional.

A forma mais comum dos países imporem tarifas ao comércio internacional é através de tarifas aduaneiras que constam das respetivas pautas de importação ou exportação de mercadorias.

No segundo capítulo procura-se identificar os diferentes tipos de barreiras ao comércio internacional e conclui-se que estas podem ser tarifárias ou não tarifárias. As barreiras tarifárias são amplamente utilizadas pelos países, através da imposição de tarifas consignadas nas pautas aduaneiras e o resultado final da sua aplicação constitui os famosos direitos aduaneiros que podem resultar na tributação de mercadorias na importação e muito raramente na exportação. As tarifas aduaneiras podem ser de três tipos, tarifas *ad valorem*, tarifas específicas e tarifas mistas que congregam na sua estrutura as duas anteriores, sendo que as tarifas *ad valorem* representam uma percentagem do valor da mercadoria sujeita a tributação, ao passo que a tarifa específica representa um valor por unidade do bem tributado e este pode resultar da unidade física, do peso e volume ou outra medida que possa melhor caracterizar o bem sujeito a tributação.

As barreiras não tarifárias consistem num conjunto de exigências técnicas exigidas aos produtos de importação e exportação que se resumem em requisitos sanitários e fitossanitários, exigências laboratoriais e restrições quantitativas, contudo esta matéria foi amplamente abordada no capítulo a seguir. Ainda no âmbito das barreiras tarifárias que dão lugar aos direitos aduaneiros foram também ressaltados os *direitos anti-dumping*² que são aplicados às mercadorias de importação quando o seu preço se revele duvidoso em virtude de não corresponder ao real preço de mercado e muitas vezes não refletir o preço doméstico praticado no país de exportação nem tão pouco refletir os custos de produção.

No terceiro capítulo, faz-se uma abordagem sobre as barreiras não tarifárias que são outra forma de discriminar os produtos de origem estrangeira, mediante exigências de índole técnico, sanitário e fitossanitário, exigências laboratoriais e restrições quantitativas. Estas exigências incidem fundamentalmente sobre a característica do bem a importar ou ainda aos seus métodos de produção e acondicionamento. Em face disso, tentou-se também fazer uma incursão sobre as regras de origem, outra manifestação das barreiras ao comércio disfarçadas sob o manto de objetivarem proteger mercados integrados com o pretexto de desenvolver economias de países signatários de acordos de livre-comércio. As regras de origem baseiam-

² Direito anti-dumping são os direitos aplicados a certas mercadorias com o objetivo de dirimir a margem de dumping.

se em critérios técnicos que determinam a origem das mercadorias com a finalidade de melhor distingui-los das demais, de forma a se conceder vantagens fiscais aos produtos originários dos países membros de uma determinada comunidade económica.

Foi destacado o facto de existirem dois critérios diferentes para a determinação da origem das mercadorias, o critério das mercadorias inteiramente obtidas e o critério da transformação suficiente ou substancial, a diferença entre os dois critérios remonta do facto de no primeiro critério – mercadorias inteiramente obtidas – as mercadorias deverem ser produzidas totalmente no país a que lhe confere a origem, sendo o resultado da transformação de fatores originários desse país. Já o segundo critério - critério da transformação suficiente - concede originalidade do produto ao país onde esta mercadoria sofreu a maior transformação que lhe conferiu a sua característica essencial.

Outras medidas decorrentes da imposição de barreiras não tarifárias têm a ver com as medidas sanitárias e fitossanitárias que são impostas aos produtos de importação sob o pretexto do que se convencionou chamar de *food safety*³, ou seja, produtos seguros para alimentação humana.

A imposição de quotas ou restrições quantitativas à importação também foram realçados como sendo barreiras ao comércio por restringirem as quantidades importadas, isso ocorre precisamente para beneficiar sectores da economia doméstica protegidos da concorrência das importações. A semelhança do efeito adverso das tarifas, as restrições quantitativas afetam a prosperidade da economia por restringirem as quantidades importadas que normalmente são fixadas abaixo das quantidades de livre-comércio, como consequência resultam na diminuição do excedente do consumidor que se confronta com preços elevados para adquirir os bens de que necessita.

Os subsídios e a valoração aduaneira também são realçados neste trabalho como sendo outros instrumentos de política económica – barreiras não tarifárias – os subsídios têm aplicação diversa e quando concedidos a produtores domésticos no sentido de ajudá-los a melhorar sua posição comercial, constituem-se numa forma indireta de proteção para sectores que concorrem com as importações. Os subsídios podem tomar duas formas, o subsídio doméstico ou interno e o subsídio à exportação. O subsídio será doméstico ou interno quando é concedido aos produtos que concorrem com as importações e será de exportação quando é

³ *Food safety*: argumento usado pelos defensores do condicionamento e restrições as importações ao exigirem certos requisitos técnicos e laboratoriais para permitir a entrada de mercadorias para consumo nos seus mercados.

concedido a sectores de produção que vendem os seus produtos no externo e este último pode também constituir-se num instrumento de concorrência desleal.

Quanto a valoração aduaneira decorre do facto da aplicação das tarifas fundamentalmente nas importações, ela aparece como um instrumento de política económica para efeitos de determinação do valor das mercadorias quando estes se revelam duvidosos ou não refletirem os reais custos de produção e dos preços praticados nos mercados exportadores. A complexidade da valoração aduaneira reside no universo de métodos utilizados para a determinação do valor aduaneiro das mercadorias que em princípio deve ser sempre o valor transacional.

No quarto capítulo, procura-se dar ênfase a outras políticas comerciais que se têm constituído também num grande entrave a liberdade do comércio. As políticas de aquisição dos governos que dão primazia a produtos locais ou domésticos em detrimento dos estrangeiros, a regulamentação social cujo enfoque consubstancia-se na defesa de aspetos relacionados com a saúde, segurança e meio ambiente, o Transporte Marítimo e restrição de Fretes no tráfego marítimo de embarcações mercantes que demandam portos estrangeiros são também apontados como potenciais barreiras não tarifárias por causa da discriminação a que ficam sujeitos nestes portos em favor das embarcações nacionais que beneficiam de taxas portuárias favoráveis, horários de trabalhos flexíveis e prioridade na acostagem nos portos.

A formação de blocos de integração económica, traduzidos na abertura de fronteiras de um conjunto de países constituindo-se num mercado comum dentro do mesmo espaço económico é apontado também como uma forte barreira não tarifária já que discrimina os produtos procedentes de países terceiros em favor dos produtos comunitários. Faz-se também referência aos variados conceitos de integração económica destacando-se os de Harbeler, Bela Balassa, Peter Robson e Tim Bergen. Nestes conceitos, o ponto de convergência situa-se precisamente no facto de numa integração económica haver circulação livre de mercadorias, ausência de direitos aduaneiros, remoção das restrições quantitativas e no desenvolvimento económico dos espaços integrados. Mais adiante faz-se referência aos tipos ou etapas do processo de integração económica começando pela zona de livre-comércio que consiste na abolição dos direitos aduaneiros e na supressão das restrições quantitativas no espaço integrado, até a uma integração económica total que implica a uma total harmonização das políticas monetárias, fiscais, sociais e anti cíclicas e desemboca na existência de um órgão dominante que elabora e aplica as políticas a todo o espaço integrado.

No quinto capítulo, procura-se determinar as implicações das barreiras ao comércio internacional, destacando-se os efeitos adversos que causam no bem-estar geral da economia

mundial, como um todo, e no excedente dos consumidores em particular, e nos seus efeitos negativos na promoção da concorrência mundial. Ficou também dito que, quando se aplica uma tarifa ou qualquer outro método restritivo ao comércio, está implícita a proteção de sectores da economia que concorrem com as importações, concedendo vantagens aos sectores protegidos que podem levar os mercados numa situação de ineficiência e de escassez, distorcendo assim a oferta de bens e como consequência pode resultar na prática de preços de monopólio pelos sectores protegidos, com implicações ao consumidor doméstico que se vai deparar com preços altos e muito além daqueles que seriam praticados numa situação de livre-comércio.

No sexto e sétimos capítulos, abordam-se as políticas de substituição das importações e procurou-se fazer uma incursão no processo de evolução histórica da industrialização do país desde a era colonial até ao período pós independência.

Da abordagem feita chega-se ao entendimento de que Angola enquanto colónia portuguesa sofreu muitas limitações para desenvolver a sua indústria, porquanto o país não podia dispor de nenhuma indústria que fosse concorrente com as indústrias estabelecidas na metrópole. Esta situação mudou mais tarde quando Portugal, no âmbito da adoção ao espaço económico português, permitiu a industrialização de Angola com a consequente deslocalização de algumas indústrias subalternas portuguesas para a colónia.

Esta foi a melhor forma encontrada para descrever o percurso sinuoso da industrialização do país tendo em conta os graves problemas que o país viveu consubstanciados na fuga e abandono, pelos seus antigos proprietários, do parque industrial e agrícola e os acontecimentos que se seguiram depois da independência nacional caracterizados por uma guerra fratricida que dilacerou a estrutura económica do país e que levou a que o seu parque industrial ficasse completamente destruído. O país antes da independência foi autossuficiente na produção de cereais e de outros produtos agrícolas como o café, algodão e sisal e, nessa altura, também a indústria extrativa, petróleo e diamantes, dava já um contributo significativo na economia do país, contudo estes indicadores foram completamente invertidos depois da independência, pelos motivos já enumerados, passando o país a depender do exterior para satisfazer as suas necessidades básicas. O único sector que sobreviveu aos efeitos da guerra foi o dos petróleos e diamantes. O processo de nacionalização e confisco levado a cabo pelo país só veio complicar mais a situação já agravada pelo sistema de direção central da economia adotado pelo governo. Após 2002, com o alcance da paz efetiva, o país começou a desenvolver esforços tendentes a reanimar a sua economia tendo apostado muito seriamente no sector agrícola e na industrialização do país. Como exemplo disso, temos a zona

económica especial de Viana onde foram instaladas indústrias transformadoras. A indústria alimentar também começa a despontar com maior destaque para o das bebidas. Os sectores agrícolas e agro-pecuários também se têm revelado dinâmicos tendo em conta que já se verifica uma oferta destes bens a um nível satisfatório, apesar de haver ainda alguns problemas relacionados com a certificação destes produtos, o que faz com que alguns consumidores tenham preferência pelos produtos de importação.

Angola é um país aberto ao exterior, importando quase tudo do resto do mundo. As maiores importações procedem de Portugal, sendo esta situação influenciada pelos laços linguísticos e culturais, considerados seculares, que ligam os dois países. As maiores exportações de Angola têm como destino a República Popular da China e são constituídas essencialmente por petróleo.

Angola faz parte da SADC, uma organização de integração económica regional que tem como objetivo a criação de um mercado comum entre os países da região, contudo o país tem-se revelado cético, tendo em conta o seu deficiente sector industrial que faz com o mesmo não tenha absolutamente nada para oferecer aos países vizinhos.

No oitavo capítulo faz-se uma resenha dos principais artigos da pauta aduaneira vigente no país, publicada pelo Decreto-Lei n.º 02/08 de 04 de Agosto, da Assembleia Nacional, que aprova a pauta aduaneira dos direitos de importação e exportação de mercadorias.

Finalmente, no nono capítulo, faz-se uma súmula, em gesto de conclusão, de tudo quanto foi abordado no decurso deste trabalho.

1 – ENQUADRAMENTO TEÓRICO DAS BARREIRAS AO COMÉRCIO

1.1 – Conceito de barreiras ao comércio

As barreiras ao comércio, são medidas ou procedimentos protecionistas adotados pelos Governos com o objetivo de favorecer um produto nacional face aos concorrentes estrangeiros. Podem também ser definidas como qualquer lei, regulamento, prática ou política governamental que proteja os produtos de um país contra a concorrência externa, que imponha obstáculos ao fluxo normal de importações ou estimule artificialmente as exportações de um produto específico. As barreiras ao comércio internacional podem ser de dois tipos: barreiras tarifárias e barreiras não tarifárias.

1.2 – Causas do surgimento e aplicação das barreiras ao comércio internacional

As causas do surgimento das barreiras ao comércio internacional estão relacionadas com o fenómeno da globalização⁴, no qual as trocas comerciais passam a ser efectuadas a escala mundial e não mais dentro das fronteiras políticas de um país ou região. A globalização para além do benefícios que proporciona na facilitação das trocas comerciais com o uso das tecnologias de informação cujo enfoque consubstancia-se na redução dos custos das transacções, também trás consigo efeitos nocivos ao desempenho das economias mormente com as praticas comerciais desleais que compromete a produtividade e o bom desempenho das empresas que dela participam. **(Wikipedia enciclopédia livre).**

Carbaugh (2004) aponta várias razões para qual os países advogam a imposição de barreiras ao comércio como por exemplo a defesa da indústria nascente, a concorrência desleal, a defesa do emprego, a segurança nacional, a saúde pública, animal e vegetal e o fomento das exportações, que o autor classifica em argumento económicos e não económicos.

⁴ A Globalização refere-se a intensificação das relações sociais em escala mundial e as conexões entre as diferentes regiões do globo, através das quais os acontecimentos locais sofrem a influência dos acontecimentos que ocorrem a muitas milhas de distância e vice-versa (Giddens, 2000).

2 - DIFERENTES TIPOS DE BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

As barreiras ao comércio podem ser de dois tipos: Barreiras tarifárias e barreiras não tarifárias.

2.1 - Barreiras Tarifárias

As barreiras tarifárias são normalmente usadas pelos países com o emprego das pautas aduaneiras que se constituem num instrumento de política económica muito importante através da aplicação de tarifas aduaneiras com o intuito de arrecadar receitas fiscais.

Segundo Carbaugh (2004), ao aplicarem barreiras tarifárias, os países procuram restringir o comércio internacional de mercadorias e serviços nos movimentos de importação, exportação e trânsito de mercadorias, arrecadando com essas práticas, receitas fiscais ou promover a escassez de determinado produto no mercado internacional com o objectivo de incrementar o seu preço.

Com a imposição de tarifas aduaneiras os países arrecadam receitas designadas por direitos aduaneiros que Medeiros (1985) considera que são por excelência receitas arrecadas pelos países no fluxo normal de entrada, saída e trânsito internacional de mercadorias, o que quer com isso dizer que os direitos aduaneiros podem ser cobrados na tributação de mercadorias tanto na importação, exportação ou no trânsito de mercadorias.

Assim segundo o autor acima referido os direitos aduaneiros classificam-se em direitos específicos e direitos *ad valorem* que abaixo se passam a descrever:

2.2 Outra classificação dos Direitos Aduaneiros

Os direitos aduaneiros tendo em conta a matéria coletável para a sua incidência podem ter a seguinte classificação:

- **Direitos Específicos:** São os direitos que incidem sobre a unidade física da mercadoria tributada. As unidades tributáveis são das mais diversas (desde a unidade de peso, de superfície, de comprimento, de volume, artigo definido, o par etc.);

- **Direitos *ad valorem*:** São os direitos que incidem sobre o valor das mercadorias tributadas, ou seja, eles representam uma percentagem do valor aduaneiro das mercadorias.

2.3 Tipos de Tarifas Aduaneiras

A semelhança do que se verifica com a classificação dos direitos aduaneiros o mesmo se verifica também na classificação das tarifas aduaneiras, assim temos:

- **Tarifa Específica:** Uma tarifa específica representa uma certa quantia em dinheiro por cada unidade física do produto importado;
- **Tarifa *ad valorem*:** Uma tarifa *ad valorem* representa uma certa percentagem do valor aduaneiro do produto importado;
- **Tarifa Mista:** Uma tarifa mista representa a combinação das duas primeiras tarifas, ou seja, comporta uma tarifa específica e outras *ad valorem*, que incidem simultaneamente na unidade física e no valor do produto importado.

2.4 – Direitos Anti dumping

Os direitos anti dumping são impostos adicionais a que ficam sujeitas as mercadorias no acto da sua importação quando o valor declarado é de tal forma inferior que não corresponde nem tão pouco os custos de produção mesmo considerando as despesas inerente ao transporte e manuseamento, ou ainda se revelar inferior em relação ao preço praticado no mercador exportador para o consumo doméstico.

Mapilele (2011) define o termo *dumping* de acordo com o artigo VI do GATT (1994), como a introdução de um produto no comércio de outro país num valor inferior ao normal, isto é, se o preço de exportação do produto exportado, de um país para outro, for inferior ao preço praticado do mesmo produto para consumo no mercado interno do país exportador.

No entanto, Carbaugh (2004), argumenta que a protecção dos produtos que concorrem com as importações através da imposição de tarifas *antidumping*, tem como objectivo retirar qualquer vantagem comercial que estas mercadorias possam ter sobre os produtos domésticos, evitando que dos compradores estrangeiros paguem preços menores que os compradores domésticos, por um produto idêntico, após levar em conta os custos de transporte e os impostos de importação.

2.5 – Formas de Dumping

De acordo com Carbaugh (2004), o dumping comercial pode ser Esporádico, Predatório ou Persistente em natureza e cada um deles é praticado sob diferentes circunstâncias:

1 - Dumping Esporádico: É a prática verificada nos mercados de importação quando os produtos de importação são comercializados a preços muito baixos em relação aos praticados no país exportador.

2 - Dumping Predatório: Consiste na redução temporária dos preços nos mercados externos para afastar os concorrentes estrangeiros, e tão logo seja conquistada a posição de monopólio pelo produtor neste mercado, os preços dos produtos aumentam de formas a compensar as perdas sofridas durante o período de predação.

3 - Dumping Persistente: conforme seu nome sugere, o dumping persistente ocorre indefinidamente. Um produtor, esforçando-se para maximizar seus lucros económicos, pode vender constantemente no exterior a preços menores que os praticados no seu país.

3– BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

3.1 – Enquadramento Teórico

Diferentemente das barreiras tarifárias que consistem no emprego de tarifas aduaneiras para restringir o fluxo internacional de mercadorias com a arrecadação de receitas fiscais que oneram as mercadorias de importação, as barreiras não tarifárias apesar de no fundo terem efeitos equivalentes elas apresentam uma figura completamente diferente, mas que concorre para o mesmo objetivo, o de proteger sectores da economia que concorrem com as importações.

Nesta conformidade, as barreiras não tarifárias (BNTs) são consideradas como sendo restrições à entrada de mercadorias importadas que possuem como fundamentos requisitos técnicos, sanitários, ambientais, laboratoriais, restrições quantitativas (quotas de importação), bem como políticas de valoração aduaneira. Estas têm como objetivo proteger bens jurídicos de domínio público tutelados pelo Estado, como a segurança nacional, a proteção do meio ambiente e do consumidor, e ainda, a saúde dos animais e das plantas.

No entanto, este tipo de proteção é muitas vezes considerada como uma forma mascarada de proteção ao comércio em virtude de não haver fundamentos plausíveis que justifiquem a sua imposição, situação que muitos críticos denominam como de um neoprotecionismo, ou seja, uma prática discriminatória que reflete a criação de restrições disfarçadas ao comércio internacional com o único objetivo de proteger determinados sectores da economia que concorrem com as importações.

As barreiras não tarifárias podem ser de vários tipos como abaixo se descreve:

3.2 – Barreiras Técnicas

As barreiras técnicas são restrições ao fluxo de comércio relacionadas com as características dos produtos a serem importados ou ao seu processo e métodos de produção. Estas restrições baseiam-se as vezes no conteúdo do produto ou nos testes que indicam a conformidade destes aos padrões exigidos pelo importador. Um padrão técnico diz respeito à terminologia, símbolos, embalagens, marcas e etiquetas aplicadas aos produtos ou aos seus processos e métodos de produção (*wikipédia enciclopédia livre*).

Ainda no âmbito das barreiras técnicas importa debruçar-se sobre a problemática da origem das mercadorias que Medeiros (1985), considera como sendo uma matéria importante no quadro do Direito Aduaneiro que é a parte da jurisprudência aduaneira que vela pelas matérias que regulam a circulação internacional de mercadorias e a sua tributação no qual destaca dois aspetos importantes:

Medeiros (1985), considera que no campo restrito a origem das mercadorias constitui uma vertente dos princípios gerais de tributação externa uma vez que é comum a pauta aduaneira ser aplicada pela escolha dos direitos aduaneiros em função da origem das mercadorias e no âmbito das estatísticas de comércio externo a origem das mercadorias permite a elaboração de estatísticas ultrapassando a mera noção de proveniência.

Medeiros argumenta também que no campo das políticas económicas, a origem, na sua perspectiva técnica, tem a grande vantagem de permitir práticas restritivas no comércio externo (restrições quantitativas, plafonds pautais, proibições de importação) ou alternativamente poder ser aplicada ou exigida uma política pautal de natureza preferencial. Contudo a ausência de transparência na matéria de determinação da origem das mercadorias pode conduzir a um protecionismo arbitrário e a desvios de tráfego.

3.2.1- Importância das Regras de Origem nos Acordos de Comércio Internacional

A importância das regras de origem nas trocas comerciais internacionais reside no alcance dos seguintes propósitos:

- 1 – Para determinar se o produto importado é de facto originário do país de proveniência;
- 2 – Para determinar se o produto importado está sujeito a taxa geral ou preferencial;
- 3 – Para implementar medidas de controlo relacionadas com regulamentos de comércio externo;
- 4 – Para implementar outros regulamentos (sanitários e fitossanitários); e,
- 5 – Para propósitos de estatísticas para o comércio.

3.2.2 - Tipos de Regras de Origem

De acordo com Mapilele (2011), existem essencialmente duas regras de origem:

- 1 - A regra que diz respeito aos produtos totalmente ou inteiramente obtidos e,
- 2 – A regra que diz respeito aos produtos com complemento de fabrico. Nessa regra ocorrem as seguintes situações.
 - a) Mudanças de posição pautal,
 - b) Acréscimo de valor, e
 - c) Transformação suficiente.

3.2.3 – As Regras de origem na perspectiva da Convenção de Quioto

Segundo Medeiros (1985), entende-se por regras de origem, as disposições específicas aplicadas por um país para determinar a origem das mercadorias⁵, através de dispositivos legais nacionais ou através de acordos de comércio internacionais.

Existem dois critérios diferentes quando se focaliza as regras utilizadas para a determinação da origem das mercadorias:

- O critério das mercadorias inteiramente obtidas;
- O critério da transformação substancial.

Quando um país produz inteiramente uma mercadoria, isto significa que nela não entram partes ou matérias importadas ou de origem indeterminada. Por isso, é que se diz que as mercadorias inteiramente obtidas num país têm a origem desse país. Por país de origem das mercadorias considera-se o país onde as mercadorias foram produzidas ou fabricadas, de acordo com os critérios estabelecidos para fins de aplicação da pauta aduaneira, das restrições quantitativas, bem como de toda outra qualquer medida relativa as trocas.

Far-se-á abaixo a descrição dos critérios que conduzem a determinação da origem de mercadorias:

1 – Regra da Mudança da Posição Pautal

Pela regra da mudança da posição pautal atribui-se o carácter originário a uma mercadoria se, pela via da transformação ou de complemento de fabrico substancial resultar um produto novo a ser incluído numa posição ou nomenclatura pautal diferente da posição aplicável a cada um dos produtos utilizados.

⁵ A origem das mercadorias deve ser entendida como o país em que as mercadorias foram totalmente produzidas ou manufaturadas ou em que sofreram a sua última transformação industria relevante.

2 – Regra da Transformação ou de Complemento de Fabrico

A regra da transformação ou do complemento de fabrico consubstancia-se pela apresentação de listas de transformações ou de complementos de fabrico que confirmam ou não as mercadorias que às sofreram, a origem do país onde se efetuaram. Em geral, as listas de transformações ou de complementos de fabrico descrevem, produto a produto, os processos técnicos importantes.

3 – Regras da Percentagem *ad valorem*

A regra da percentagem *ad valorem* consiste na determinação da mais-valia da transformação ou complemento de fabrico sofrido num país. A mais-valia resultante da transformação ou complemento de fabrico da mercadoria pode ser expressa em percentagem ou pelo valor dos produtos constitutivos, de origem estrangeira.

Diz-se que uma mercadoria adquire a origem do país onde sofreu a transformação ou complemento de fabrico, quando a sua mais-valia é igual ou superior a uma determinada percentagem indicada na lista.

3.3 – Medidas Sanitárias e Fitossanitárias

Com o objetivo da salvaguarda do interesse público relacionado com a saúde humana, animal e vegetal e também dos ecossistemas, os governos adotam algumas medidas de controlo sanitário e fitossanitário para as mercadorias de importação, sobretudo as destinadas para consumo humano, e muitas vezes também as de produção nacional com o objetivo de aferir a sua conformidade em termos de resíduos e aditivos com os padrões internacionalmente estabelecidos antes de serem admitidos no país.

No caso concreto de Angola, para além da legislação colonial que já contemplava esta exigência, o facto tornou-se mais expressivo com a publicação muito recentemente do Decreto Presidencial n.º 275/11 de 28 de Outubro, que aprova o regulamento de análises laboratoriais obrigatória das mercadorias importadas e de produção nacional, este diploma sujeita a análises laboratoriais, à chegada ao país, as mercadorias importadas e bem assim as de produção nacional que apresentem maior risco para a saúde pública, do meio ambiente e da indústria nacional.

Estas análises laboratoriais visam determinar os atributos, ingredientes, conteúdo dos ingredientes, estrutura, qualidade e especificação das mercadorias importadas e de produção nacional. Assim os laboratórios nacionais têm a obrigação de aplicar regras

internacionalmente recomendadas em matéria de limites máximos de resíduos tolerados e dos critérios e padrões microbiológicos sanitários, sobretudo as regras do Codex Alimentarius e as definidas pela Organização de Alimentação e Agricultura das Nações Unidas (FAO).

No seu artigo 15.º, o decreto Presidencial supramencionado estabelece que as mercadorias que não respeitem os limites máximos de resíduos tolerados ou que não obedeçam os critérios e padrões microbiológicos sanitários para alimentos e como tal apresentarem riscos para a saúde humana, do meio ambiente e da indústria nacional, devem ser destruídas por incineração por empresas especializadas e credenciadas pelo ministério do ambiente, acautelando-se assim eventuais riscos ambientais que possam surgir neste processo. Estão sujeitas a análise laboratorial nos termos deste Decreto as mercadorias importadas e de produção nacional que constam dos capítulos 1 a 23 da atual pauta aduaneira versão 2007 do sistema Harmonizado de designação e codificação de mercadorias.

Segundo Almeida (2005), o controlo sanitário e fitossanitário no âmbito do comércio internacional é fruto do incremento cada vez maior das trocas comerciais que se processam a escala global, e como tal os países de destino destas mercadorias apresentam determinadas preocupações sobre a qualidade destas mercadorias tendo em conta a constante inovação dos processos e técnicas de produção, de armazenagem, conservação e embalagem que podem por em causa a segurança destes alimentos que podem causar efeitos adversos a população. Para isso os governos adotam e implementam medidas de controlo sanitário e fitossanitário rígido e eficiente para acautelarem estes riscos.

Contudo o incremento destes controlos que objetivam a segurança alimentar, segundo Almeida (2005), aumentam a dificuldade na sua observância pelo facto dos países que participam deste comércio terem conceitos díspares naquilo que poder ser considerado como risco para a saúde pública. Esta interpretação divergente pode por em causa a produtividade de países exportadores essencialmente de produtos agropecuários em virtude de terem que se adotar constantemente as alterações das normas sanitárias e fitossanitárias que se operam a escala mundial e que se processa sob a alcunha daquilo que se convencionou chamar de *food safety*, ou seja, alimentação segura.

Contudo, seguindo ainda o pensamento de Almeida (2005), as regras de proteção aos consumidores demonstram o interesse dos governos em disporem de medidas de controlo sanitário e fitossanitário que concorrem para uma segurança alimentar eficiente e que pode ser considerado um bem público. No entanto a comercialização de alimentos contaminados afeta não só a saúde dos consumidores como também prejudica as economias dos países

exportadores com perda de credibilidade no mercado internacional, receitas que podem resultar em desempregos e litígios.

3.3.1 - Aspectos Problemáticos na aplicação das MSFs

O grande objetivo das normas que regulam as medidas sanitárias e fitossanitárias tem a ver com a proteção da saúde humana, dos animais e do meio ambiente, resultando daí a necessidade e obrigatoriedade dos países produtores terem de disponibilizar toda informação relevante sobre os seus produtos e garantir durante o processo de produção a qualidade e segurança alimentar requeridas.

No entanto esta obrigatoriedade tem implicado custos de produção crescentes para os produtores que faz com que os produtos cheguem aos mercados com custos adicionais com repercussões adversas para os países em desenvolvimento que enfrentam grandes dificuldades para se adaptarem as novas exigências internacionais para garantir segurança alimentar nos seus processos produtivos, estas dificuldades decorrem principalmente com carências financeiras, carência de capacidade técnica e humana, de instituições vocacionadas e também das influências culturais.

Outro aspeto apontado por Almeida (2005), está relacionado com as dificuldades que os países em desenvolvimento enfrentam em ter acesso as novas tecnologias de produção, processamento, manuseio e transporte de mercadorias sobretudo quando se tratarem de perecíveis que requerem maior cuidado, situação que os coloca em condições desfavoráveis para competir no mercado internacional de alimentos por não poderem corresponder com as crescentes exigências dos mercados e dos consumidores em particular (Almeida, 2005).

3.4 – Quotas e Restrições Quantitativas

O estabelecimento de quotas de importação para algumas mercadorias, consiste em permitir apenas a importação do défice da produção que os produtores locais não conseguem colocar no mercado, este mecanismo faz com o mercado doméstico seja abastecido das quantidades suficientes para satisfazer os consumidores, e por outro lado faz com que os produtores locais não sejam confrontados com quantidades enormes de produtos de importação dos ramos em que se especializam livrando-os de uma concorrência que se pode considerar de desleal.

Em Angola apesar de não existirem indústrias nascentes, porque as que existem remontam da era colonial e como tal com muitas décadas no mercado, o Estado angolano achou por bem proteger algumas indústrias consideradas estratégicas para o país através de legislação específica. Estão nesta situação a indústria cimenteira e de pescado com a imposição de

quotas de importação para o cimento através do decreto Executivo conjunto n.º 43/09 de 19 de Julho e do pescado carapau através do decreto presidencial n.º 2/13 de 3 de Janeiro, que discrimina os importadores e as quantidades de cada produto que devem ser importadas por anualmente. Este procedimento de indicar quem deve importar e que quantidades deve importar, tem merecido algumas críticas pelo facto de se verificarem algum favoritismo para alguns operadores económicos influentes que beneficiam de quotas avultadas em detrimento de outros operadores que não têm influência política no país. Outro aspeto relevante a destacar é o facto de que as quotas destes produtos a importar, são na sua maioria alocadas às empresas do ramo, ou seja, no caso do cimento só importam as empresas produtoras ou os agentes distribuidores creditadas pelos produtores do referido bem e no caso do peixe carapau, de igual modo, as quotas são alocadas às empresas piscatórias que muitas vezes prescindem de praticar a pesca local por a considerarem mais onerosa, dedicando-se apenas na importação das quotas concedidas por acharem mais lucrativo uma vez que estas importações beneficiam de isenção de todos os encargos aduaneiros na importação.

Carbaugh (2004), define as quotas de importação como uma restrição sobre a quantidade de mercadorias que podem ser importadas durante um período determinado. As quotas normalmente limitam as importações a um nível menor do que ocorreria sob condições de livre-comércio, desta forma os governos protegem as indústrias nacionais, porque de contrário os produtores domésticos seriam confrontados com quantidades elevadas que colocariam em risco a sua permanência no mercado.

Ainda o mesmo autor argumenta que as quotas de importação não são apenas utilizadas por países com economias ou indústrias emergentes, uma vez que países economicamente avançados e como tal com indústria já maduras como o Japão e os Estados Unidos empregam-nas para proteger a sua produção agrícola.

As quotas de importação podem ser de vários tipos:

1 – Quota Global – permite que determinada quantidade de um produto específico seja importada a cada ano, não especificando de onde e quem pode importar o produto, ficando os órgãos encarregues da fiscalização proceder ao seu controlo.

2 – Quota Seletiva – Consiste em uma determinada mercadoria ser importada de vários países previamente determinados com a indicação da quantidade que deve ser importada de cada país fornecedor indicado, contudo não especifica quem deve importar.

Este tipo de quotas (quota seletiva), apesar de discriminar os países fornecedores ainda parece-me ser o mais justo e ideal pelo menos para o país de importação por não limitar quem deve ou não importar.

3.5 - Efeitos das quotas sobre o comércio e o bem-estar

As quotas por limitarem as quantidades de bens que devem ser importadas estão longe de proporcionar um bem-estar geram da economia e dos consumidores em particular.

A quota de importação, à semelhança do que acontece com as tarifas, também afeta a prosperidade de uma economia, por fixar a quantidade do produto a importar abaixo da quantidade que poderia ser importada numa situação de liberdade comercial.

Outro efeito das quotas é o facto de acarretarem preços maiores de importação ao restringir os estoques disponíveis de um produto importado como consequência os produtores locais do bem que concorre com as importações ao aumento dos seus preços resultando numa diminuição do excedente do consumidor (Carbaugh, 2004).

Apesar das diferenças que se podem notar nos seus efeitos-receitas e nos impactos restritivos sobre o volume de comércio, as tarifas e as quotas possuem outras diferenças que abaixo se discriminam:

1 – As quotas não geram receitas fiscais para os governos e são mais fáceis de administrar por poderem ser alteradas a qualquer momento, ao passo que as tarifas geram receitas fiscais para os governos e são mais difíceis de administrar por carecerem da aprovação legislativa.

2 – Elas também diferem pelo impacto que exercem sobre o comércio, uma vez que em períodos de procura crescente se verificarem aumentos de preços dos bens como consequência da limitação das quantidades importadas, ao passo que nas mesmas circunstâncias ao se aplicar uma tarifa o que acontece é um aumento das quantidades procuradas.

3.6 - Quota tarifa-alíquota: uma tarifa de dois níveis

Segundo Carbaugh (2004), um outro tipo de quotas utilizadas para proteger da competição estrangeira um sector que concorre com as importações é através de uma quota tarifa-alíquota. O Governo dos Estados Unidos por exemplo tem imposto essas quotas na importação de algumas mercadorias como o aço inoxidável, vassouras, gado, peixe, açúcar e leite.

Uma quota tarifa-alíquota possui características de tarifa e de quota. Esse dispositivo permite que um número específico de bens seja importado a uma tarifa (a alíquota correspondente à quota), ao passo que todas as importações acima desse nível pagam uma tarifa maior (a alíquota aplicável acima da quota).

3.7 - Acordo de marketing bem ordenado

De acordo com Carbaugh (2004), o Acordo de Marketing bem Ordenado (AMO) é um pacto de participação de mercado negociado pelos parceiros comerciais. Sua principal finalidade consiste em moderar a intensidade da concorrência internacional, permitindo que produtores locais menos eficientes participem em mercados muito concorrentes e perdidos a favor de produtores estrangeiros que vendem um produto superior por um preço menor.

Os AMOs resultam de acordos comerciais alcançados entre nações importadoras e exportadoras em relação a certos produtos cuja produção envolve custos elevados. Este tipo de acordo consiste em quotas voluntárias às exportações por parte do exportador, que são conhecidas por *restrições voluntárias às exportações* (RVEs).

Por se efetivarem mediante negociações, os AMOs, não apresentam características de dispositivos protecionistas unilaterais como as tarifas e quotas de importação.

As negociações comerciais para o alcance de um AMO resulta da compreensão por parte dos exportadores, que em caso de não haver um acordo as nações importadoras podem adotar medidas protecionistas mais gravosas e desembocar numa situação de guerra comercial.

3.8 - Obrigatoriedade de conteúdo doméstico

A obrigatoriedade de uso do conteúdo doméstico é uma forma que os governos usam para obrigar as indústrias estabelecidas nos seus países, a fazerem uso dos imputes disponíveis no país de formas a protegerem não só as indústrias mas também os postos de trabalho. As grandes empresas, sobretudo as multinacionais, importam componentes de vários países do mundo para pôr em funcionamento as suas indústrias, cuja preferência recai sempre para os países onde o custo destes imputes e da mão-de-obra são mais baratos e que normalmente não se limita apenas na comprar de imputes como também terceirizam alguns trabalhos sobretudo os relacionados com a montagem de alguns componentes no exterior.

Esta situação tem levado a que os sindicatos de trabalhadores afetados por esta prática façam *lobby* junto dos governos para a obrigatoriedade de uso do conteúdo doméstico que consiste numa obrigação legal das empresas usarem nas suas indústrias uma percentagem mínima de produtos ou equipamentos produzidos localmente.

Esta medida consiste em obrigar as indústrias nacionais e estrangeiras instaladas num determinado país a usarem no seu processo produtivo fatores de trabalho domésticos. Esta obrigatoriedade impele os produtores de usarem mais dos fatores nacionais caros, que contribui para uma produção mais onerosa, situação que os leva também a fazer *lobby* contra

esta obrigatoriedade por pretenderem adquirir e usar fatores baratos do mercado externo, por se confrontarem com custos de produção elevados e perda de competitividade.

A obrigatoriedade do conteúdo doméstico provoca o deslocamento das indústrias para os mercados de consumo, onde os custos dos fatores de produção são bastante elevados, o que torna o produto localmente produzido muito onerado (Carbaugh, 2004).

3.9 – Subsídios

O emprego de subsídios na produção de bens e serviços teve sempre uma justificação que consistiu na geração de riqueza para os Estados e fomentar o desenvolvimento económico para além das fronteiras nacionais, situação defendida durante muitos anos pelos mercantilistas (Margarida, 2005).

Contudo Carbaugh (2004), argumenta que os governos concedem subsídios aos produtores domésticos para ajuda-los a melhorar a sua posição comercial e que os subsídios representam uma forma indireta de proteção oferecida às empresas domésticas, sejam elas produtoras que concorrem com as importações ou exportadoras.

Os subsídios concedidos pelos governos apresentam uma variedade de formas, incluindo desembolsos de caixa imediatos, vantagens fiscais, acordos relacionados com seguro e empréstimos à taxas de juro inferiores as do mercado.

Assim os subsídios podem apresentar duas características:

- Um subsídio doméstico interno, concedido aos produtores de bens que concorrem com as importações e;
- Um outro subsídio de exportação, concedido aos produtores de bens que são vendidos ao exterior.

Em ambos os casos o produtor beneficiado encara o subsídio como a um imposto negativo: o governo agrega uma quantia ao preço que o comprador paga em vez de subtraí-lo desse preço. O preço líquido efetivamente recebido pelo produtor é igual ao preço pago pelo comprador mais o subsídio. O produtor subsidiado é, desse modo, capaz de ofertar uma quantidade maior a cada preço ao consumidor.

Em Angola, de acordo com estudos efectuados pela ApexBrasil, demonstram que entre 2004 a 2008 o total de gastos com os subsídios suportados pelo governo angolano aumentou 4,3 vezes e representou em média 3,2% do BIP. Ainda na sequência do estudo efectuado pela ApexBrasil, referindo-se a um relatório da OMC, aponta para os subsídios concedidos pelo governo angolano se focalizarem mais para dois vectores da economia a saber:

- 1 – Subsídios operacionais para empresas públicas deficitárias;

2 – Subsídio a preços, concedidos a serviços públicos com o objectivo de equilibrar as tarifas baixas praticadas.

Segundo ainda o mesmo estudo aponta que os produtos mais subsidiados em Angola são os combustíveis, electricidade e água, porquanto produtos como insumos agrícolas, têxteis, vestuários, calçados e medicamentos estão sujeitos a controlos sobre as margens de comercialização (ApexBrasil, 2012).

3.9.1 - Subsídio interno

O Subsídio interno é caracterizado, como foi dito acima, por vantagens fiscais concedidos aos produtores domésticos com o objetivo de favorecer e melhorar a sua posição no mercado de forma a poderem competir com as importações.

No entanto, Carbaugh (2004), dando ênfase a essa problemática argumenta que o efeito do subsídio à produção doméstica consiste no aumento das quantidades produzidas internamente como resultado dos baixos custos aparentes de produção e na diminuição das importações provocada pelo excesso da oferta interna.

O subsídio também afeta o bem-estar nacional devido ao efeito receita que proporciona aos produtores sob a forma de excedente do produtor e o efeito protecionista por meio do qual uma produção interna mais onerada pode ser vendida no mercado como resultado do subsídio.

Os governos normalmente impõem tarifas ou quotas de importação para incentivar a produção dos setores que concorrem com as importações. Adianta ainda o autor acima referenciado que as tarifas e as quotas, por limitarem as quantidades oferecidas no mercado, envolvem maiores sacrifícios em termos de bem-estar nacional do que ocorreriam na existência de um subsídio.

No entanto os subsídios apresentam também uma desvantagem, por não serem gratuitos e como tal precisarem de ser financiados pelo público através de receitas tributárias.

3.9.2 - Subsídio de exportação

Um dos grandes avanços alcançados na Ronda do Uruguai, iniciada em 1986 e terminada em 1994, foi a definição do subsídio à Exportação, com a negociação de um novo Acordo sobre Subsídios e Medidas Compensatórias⁶ (ASMC) (Margarida, 2005).

⁶ Medidas compensatórias são direitos aplicados a certas mercadorias importadas com o objetivo de dirimir o montante do subsídio concedido para a produção e ou exportação dessas mercadorias.

À semelhança do subsídio interno, o subsídio a exportação também consiste em desembolsos diretos ou indiretos concedidos às indústrias exportadores por formas a promover a sua competitividade nos mercados externos. Ainda no âmbito do acordo acima referenciado a autora afirma que a presença de subsídios a exportação caracteriza-se pela contribuição financeira que um governo ou qualquer outro organismo do Estado concede a um sector exportador mediante a transferência de fundos, de obrigações e dispensa de receitas públicas. No entanto Carbaugh (2004), indo de encontro a autora já referenciada, também considera os Subsídios à exportação como benefícios fiscais e ofertas de recursos financeiros a taxas favorecidas que os governos concedem aos sectores exportadores da economia para potenciar as suas exportações, fazendo com que os produtos exportados sejam mais concorrentes nos mercados externos.

Por outro lado, Margarida (2005), classifica os subsídios em três vertentes a saber: Subsídios Proibidos, Recorríveis e Irrecorríveis como abaixo se descrevem.

- **Subsídios Proibidos:** são aqueles subsídios vinculados de facto ou de direito ao desempenho do exportador e ao uso preferencial de produtos nacionais em detrimento de produtos importados.

- **Subsídios Recorríveis:** os Subsídios são recorríveis ou ilegais quando possam causar um efeito danoso à indústria nacional de outro Estado-membro, ou resultem na anulação ou prejuízo de vantagens concedidas direta ou indiretamente por outros membros.

- **Subsídios Irrecorríveis:** Os Subsídios irrecorríveis ou permitidos, são considerados não especificados e são essencialmente direcionados à assistência para atividades de pesquisa realizadas por empresas ou estabelecimentos de pesquisa ou de educação superior, desde que o apoio não abranja mais do que 75% dos custos de pesquisa ou 50% dos custos de atividade pré-competitivas de desenvolvimento.

3.10 – Valoração Aduaneira

O valor aduaneiro das mercadorias é o valor que serve de base para a determinação dos direitos aduaneiros a que as mercadorias ficam sujeitas no ato da sua importação ou exportação. A base para a sua determinação nas Alfândegas de Angola, consta dos artigos n.º 100 a 114 do Decreto-Lei n.º 5/06 que considera na sua estrutura o valor da mercadoria a saída da fábrica adicionada do seguro e do frete, ou seja, valor CIF.

A razão para a determinação do valor aduaneiro das mercadorias reside no facto da crescente explosão industrial e comercial, influenciado pela globalização fazendo com que a origem das mercadorias seja diversificada e os custos de produção variados, daí a razão que por uma

questão de equidade e de princípios devem se estabelecer métodos internacionalmente aceites para a sua determinação.

O valor aduaneiro das mercadorias deve ser sempre o valor transacional, ou seja, o valor efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas.

As razões subjacentes na determinação do valor aduaneiro das mercadorias visam atingir os seguintes objetivos:

- 1 – Cobrar os direitos aduaneiros, efetivamente devidos, pelas mercadorias importadas e exportadas;
- 2 – Estabelece estatísticas de comércio externo fiáveis;
- 3 – Constituir-se num elemento de mensuração da balança comercial do país;
- 4 – Combater a fuga e evasão fiscal e a concorrência desleal no mercado.

No entanto, segundo Rocholl (2009), o problema da valoração aduaneira decorre da multiplicidade de métodos empregues para determinar o valor de uma mercadoria. Como exemplo os Estados Unidos têm usado tradicionalmente a valoração *Free On Board* (FOB); por meio da qual a tarifa é aplicada ao valor de um produto ao sair do país exportador. Já os países Europeus e alguns africanos como é o caso de Angola, têm usado tradicionalmente a valoração *Cost-Insurance-Freight* (CIF) por meio da qual as tarifas *ad valorem* são aplicadas como uma percentagem do valor total da mercadoria importada no destino, o preço CIF inclui custos relacionados com o transporte, seguro e frete.

3.11 - O valor aduaneiro no comércio Internacional

Segundo Rocholl (2009), a valoração aduaneira é um sistema prévio de finalização de preços declarados em documentos fiscais de comércio internacional largamente utilizado.

A valoração aduaneira tem como objetivo determinar o valor das mercadorias importadas para efeitos do cálculo dos impostos e eventuais direitos aduaneiros devidos, empregando critérios técnicos legais praticados internacionalmente, com o objetivo de reduzir a competição desleal entre produtos nacionais e estrangeiros.

Este sistema contribui para regular mercados e constitui uma forma de controlar os preços internacionais, impedindo o sub ou a superfacturação nas operações internacionais.

É comumente aceite como valor da transação, o preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias importadas, acrescido do custo da carga, manuseio, descarga, transporte e seguro até ao porto de destino. Trata-se de conceito estabelecido internacionalmente, a fim de padronizar a base de cálculo do imposto de importação (Rocholl, 2009).

Existem várias formas de valoração aduaneira desde a valoração consensual realizada pela simples declaração do importador e a valoração contenciosa, provocada pela administração aduaneira, e realizada mediante um processo legal administrativo. Todavia os procedimentos e critérios a serem adotados na hipótese da valoração contenciosa não encontram uniformização facto leva ao emprego de vários métodos para a determinação do valor aduaneiro das mercadorias com base no artigo VII do GATT, como abaixo se enumera:

Método n.º 1, valor transaccional que corresponde ao preço efetivamente pago ou a pagar pelas mercadorias acrescido do custo da carga, manuseio, transporte e seguro até ao porto de destino.

Método n.º 2, valor transaccional de mercadorias idênticas, realizadas entre comerciantes dos mesmos países e na mesma época.

Método n.º 3, valor transaccional de outras mercadorias similares, valor transaccional de realizado entre comerciantes dos mesmos países e na mesma época.

Método n.º 4, o valor da revenda, no mercado interno do país importador de mercadorias idênticas ou similares

Método n.º 5, o custo aproximado de produção da mercadoria, somando as despesas comerciais e suposto lucro.

Método n.º 6, o arbitramento puro sem qualquer critério específico.

Ainda na mesma linha de pensamento, Medeiros (1985), enfatiza o facto de na generalidade dos casos as mercadorias de importação ou exportação ficarem sujeitas ao regime de tributação aduaneira ad valorem, dando para isso grande primazia as questões relacionadas com a determinação do valor aduaneiro das mercadorias no âmbito do direito aduaneiro. É do valor aduaneiro das mercadorias que são calculadas todas as imposições aduaneiras a que ficam cativas as mercadorias nos seus movimentos de entrada e saída, devendo para o efeito refletir o seu custo real, ficando assim a sua determinação baseada em critérios transparentes e não discriminatórios tendo sempre em linha de conta o fator tempo e espaço e os efeitos decorrentes dos próprios mecanismos de mercado que influenciam a oferta e procura de bens. Abaixo faz-se a descrição dos métodos de avaliação que Medeiros considera os mais comuns de serem empregues no processo de valoração aduaneira de mercadorias:

Valor transaccional:

O critério mas prático para a determinação do valor aduaneiro das mercadorias, é sem duvidas o do valor transaccional, que reflete efetivamente o valor pago ou a pagar pelas

mercadorias quando são vendidas para exportação com destino ao país de importação, e ajustado de acordo com as disposições do artigo 8.º do código de valor (Medeiros, 1985).

Os métodos de substituição

No caso de rejeição do valor transacional, há que recorrer a outros métodos que a seguir se descrevem (Medeiros, 1985):

1 – O Valor Transacional de Mercadorias Idênticas

Quando não seja possível determinar o valor das mercadorias pelo critério do valor transacional, descrito acima, recorre-se ao valor transacional de mercadorias idênticas⁷ vendidas ao mesmo nível comercial, em determinado período, e nas mesmas quantidades que as mercadorias a avaliar. Na falta de tais vendas, deverá recorrer-se ao valor transacional de mercadorias idênticas, vendidas a um nível comercial diferente e/ou em quantidade diferente, devidamente ajustado, apoiando-se em elementos comprovados, exatos e razoáveis.

2 – Valor Transacional de Mercadorias Similares

É o segundo método de substituição a utilizar, caso o anterior não tenha permitido determinar o valor aduaneiro das mercadorias, que consiste no valor transacional de mercadorias similares⁸, vendidas para exportação com destino ao mesmo país de importação e exportadas no mesmo momento, ou em momento aproximado, que as mercadorias a avaliar. As mercadorias similares são aquelas que sendo fabricadas no mesmo país que as mercadorias a avaliar e não sendo iguais em todos os aspetos, apresentam características semelhantes que lhe permite ser um substituto perfeito em termos comerciais.

3 – Método Dedutivo

Quando não seja possível determinar o valor das mercadorias pelos critérios já descritos faz-se recurso ao método ou critério de valor dedutivo que consiste em deduzir do valor de venda das mercadorias todos os custos incorporados e que não refletem os reais custos de produção.

4 – O Método do Valor Reconstituído

O método do valor reconstituído consiste em estabelecer o valor a partir dos elementos constitutivos do preço, isto é, baseia-se nos custos de produção suportados pelo produtor da mercadoria em causa. É um método difícil de ser empregue porquanto exige da parte do produtor o fornecimento de todos elementos inerentes ao custo de produção. A verificação

⁷ Mercadorias Idênticas são mercadorias iguais sob todos os aspetos possuindo as mesmas características físicas, a mesma qualidade e prestígio comercial.

⁸ Mercadorias Similares são aquelas que, apesar de não serem iguais sob todos os aspetos, apresentam características semelhantes de qualidade e prestígio comercial o que lhes permite preencher as mesmas funções das mercadorias a que se assemelham.

destas informações pelas autoridades do país importador carece de respaldo do produtor e das autoridades do país exportador.

5 – O Método de Último Recurso

Como o próprio nome indica trata-se de um método extremo que é utilizado quando não é possível determinar o valor aduaneiro das mercadorias pelos métodos atrás enumerados. Serão empregues na aplicação deste método para a determinação de valor, critérios razoáveis e compatíveis com os princípios do acordo sobre valor aduaneiro das mercadorias e do artigo VII do GATT, podendo fazer-se uso também das bases de dados disponíveis no país de importação.

4 – OUTRAS BARREIRAS COMERCIAIS NÃO TARIFÁRIAS

4.1 – Enquadramento Teórico

Para além das barreiras não tarifárias já mencionadas atrás, importar realçar outras que Cabaugh (2004) refere como fazendo leque de barreiras não tarifárias ao comércio que se constituem em fortes políticas governamentais restritivas, e que abaixo se passam a enumerar:

4.2 – Políticas de Aquisição do Governo

Sendo o governo são o maior comprador de bens e serviços na economia constitui-se em potencial cliente nos mercados externos. Contudo muitos governos têm preferência em comprar produtos locais, não obstante se revelarem mais caros que os produtos estrangeiros, protegem aos produtores locais em detrimento dos estrangeiros.

Alguns governos, como o dos Estados Unidos da América, têm legislação apropriada para a aquisição de produtos locais, no entanto outros governos embora não a tenham, discriminam os produtores estrangeiros por meio de regras e políticas administrativas ocultas.

Tais governos utilizam sistemas de concorrência fechados que restringem o número de empresas autorizadas a concorrer ou podem divulgar contratos redigidos de um modo que torne difícil aos fornecedores externos fazerem uma proposta (Carbaugh, 2004).

4.3 – Regulamentações Sociais

Com o objetivo de melhorar a qualidade de vida da sociedade os governos através da regulamentação social têm corrigido alguns efeitos indesejáveis na economia, relacionados

com a saúde, segurança e meio ambiente, efeitos tais que o mecanismo de mercado as vezes ignora (Carbaugh, 2004).

Como exemplo temos a situação dos padrões corporativos médios de economia de combustíveis que foram impostos pelos Estados Unidos, em 1975, a todos os veículos de passageiros, vendidos no país, baseados em padrões de eficiência no consumo de combustível. As exigências destes padrões para veículos de passageiros por exemplo era de 27,5 milhas/galão, e os montadores de veículos cujos padrões se situavam abaixo deste, estavam sujeitas a multas (Carbaugh, 2004).

Para se adequarem aos padrões, os fabricantes norte americanos decidiram importar das suas subsidiárias na Asia e Europa, veículos menores que consumiam pouco combustível de formas a melhorar a sua eficiência média de consumo. Esta medida fez diminuir os empregos no sector de automóveis factos que obrigou o governo norte-americano em adotar padrões diferentes para automóveis produzidos no país e outro para os importados.

Outro aspeto relacionado com a Regulamentação Social decorreu da proibição da União Europeia para a venda de carne com hormonas. As hormonas que promovem o crescimento são amplamente utilizados pelos produtores de gado para acelerar o crescimento e produzir gado compatível com as preferências dos consumidores por dietas, com padrões reduzidos de gordura e colesterol, mas os críticos dos hormonas argumentam que eles podem causar cancro nos consumidores (Carbaugh, 2004).

4.4 – Transporte Marítimo e Restrições ao Frete

As companhias marítimas as vezes encontram algumas barreiras em dispor livremente dos serviços prestados nos portos estrangeiros para o desembarço dos seus navios. Estas barreiras resumem-se nas restrições a que se sujeitam para aceder aos ancoradouros e cais para atracação para efeitos de operações de carga e descarga de mercadorias. Uma situação elucidativa ocorreu na década de 90, com os navios norte americanos que transportavam mercadorias para portos Japoneses, que se depararam com restrições severas junto das companhias japonesas de estivadores que não permitiam que ações tendentes a diminuição dos custos de escala dos navios fossem levados a cabo pelos armadores dos navios, situação que obrigava as companhias de navegação ou os armadores a negociar diretamente com as companhias de estivadores a respeito do horário de chegada dos navios, a escolha de estivadores e sobretudo os locais de armazenagem de mercadorias; isto só era possível porque a totalidade dos serviços portuários eram controlados pela companhia de estivadores

Japoneses, por se tratar de um ramo de atividade bastante protegido pelo Estado japonês (Carbaugh 2004).

4.5 – Barreiras Políticas ou Integrações Económicas Regionais

Com o objetivo de proteger da concorrência estrangeira e desenvolver seus mercados internos, os países agrupam-se em espaços geopolíticos formando blocos económicos de interesse comum traduzidos na abertura de fronteiras onde as nações constituintes passam a ser consideradas como localizações dentro de cada espaço económico. Assim, de acordo com François Perroux, citado por Medeiros (1998), considera-se que os espaços económicos são definidos pelas relações existentes entre os elementos económicos a saber:

- O espaço económico como contendo um plano,
- O espaço económico como campo de forças,
- O espaço económico como um conjunto homogéneo.

O espaço económico como contendo um plano diz respeito ao Estado onde existe um espaço geopolítico, delimitado pelas fronteiras continentais ou marítimas e fluviais, onde se situam os sectores agrícolas, industriais e terciários estabelecendo relações de proporção.

O espaço económico como campo de forças faz com que apareça a nação como local de passagem ou conjunto de centros e polos donde emanam as relações em que a variável se mutabiliza em função da natureza das criatividades económicas.

O espaço económico como um conjunto homogéneo permite medir o mercado nacional, com as suas especificidades e entrelaçamento de produtos e serviços.

Mais adiante, Medeiros (1998), enfatiza que Henri Bourguinat ao enunciar que a palavra integração é cada vez mais aplicada em economia, sublinha que se pretende enaltecer os espaços reais em detrimentos dos espaços financeiros esquematizando-a do seguinte modo:

- A integração como situação final e radical de fusão das partes no todo,
- A integração como processo progressivo e aberto que permita maximizar a igualdade de oportunidades no acesso ao bem-estar.
- A integração como unificação dos mercados, dos espaços, por forma, a longo prazo estabelecer a igualdade de tratamento dos produtos, serviços ou fatores, qualquer que seja a sua proveniência ou a sua origem.

Ainda Medeiros (1998), citando Kindleberger, insere a integração pela via da constituição de conjuntos regionais, ligada a ideia de internacionalização generalizada dos mercados adentro da política livre-cambista. Põe em relevo a integração económica e política, como áreas de interdependência que não podem subsistir uma sem a outra.

4.5.1 – Conceito de Integração Económica

Segundo Medeiros (1998), existem varias definições de integração económica destacando quatro autores a saber:

Haberler, citado por Medeiros (1998), definiu integração económica como sendo as relações económicas mais estreitas entre certas áreas. Este conceito extremamente amplo tem enquadramento na teoria neoclássica em que parte do mercado de concorrência perfeita, onde as unidades económicas estão plenamente integradas, umas em relação a outras, constituindo um todo homogéneo e coerente. Partindo das premissas de que não há custos de transportes, ausência de direitos aduaneiros e que os impostos que incidem sobre a atividade económica são análogos, os espaços estão perfeitamente integrados através das leis de mercado.

Bela Balassa (1960), citado por Medeiros, considera a integração como um processo caracterizado por um conjunto de medidas destinadas a suprimir as discriminações entre unidades económicas pertencentes a diferentes países, e como uma situação caracterizada pela ausência de toda e qualquer discriminação entre economias nacionais.

Peter Robson (1985), citado por Medeiros, considera que a integração económica internacional encarada como um processo, retira a utilidade que tem como meio de atingir com grande eficácia outros objetivos comuns. Isto é, o autor considera que, para além da eficiência na afetação de recursos, existem outros objetivos como, por exemplo, os do pleno emprego, o crescimento económico-social, a distribuição internacional do rendimento, etc.

Tinbergen (1965), citado por Medeiros, considera dois tipos de integração económica:

- A integração negativa que envolve a remoção das discriminações e restrições à circulação (caso em que se enceta um processo de desarmamento pautal ou se aplica uma normalização técnica) e;
- A integração positiva que abarca as modificações das instituições e instrumentos, tendo em vista promover objetivos amplos de políticas harmonizadas no espaço integrado.

O contributo de Tinbergen faz com que a teoria da integração económica internacional se preocupe, também, com o problema da otimização de políticas na área integrada.

A teoria da integração económica procura equacionar as maiores vantagens do agrupamento, as quais se podem sintetizar da seguinte maneira:

- Aumentos de produção decorrentes da divisão internacional do trabalho e da especialização internacional, função das vantagens comparadas;
- Aumentos de produção face ao aproveitamento das economias de escala;
- Melhoria das razões de troca da área face a países terceiros;

- Mudanças forçadas na eficiência, gerada pela pressão concorrencial;
- Mudanças induzidas pela integração, decorrentes de avanços tecnológicos, afluxos de capitais e diferentes velocidades de circulação de fatores.

4.5.2 – Tipos de Integração Económica

Segundo Medeiros (1998), Bela Balassa distingue cinco etapas de integração económica:

1 – Zona de Comércio Livre: consiste na abolição dos direitos aduaneiros e taxas de efeito equivalente, bem como na supressão de restrições quantitativas à livre circulação de produtos originários da área, e onde cada Estado segue a sua própria política aduaneira e comercial face a países terceiros.

2 – União Aduaneira: Consiste na abolição dos direitos aduaneiros e taxas de efeito equivalente a direitos aduaneiros, bem como na supressão de restrições quantitativas à circulação de produtos originários (tal como na zona de comércio livre) e ainda na adoção de uma política comercial comum em relação a países terceiros, o que significa a elaboração e aplicação de uma pauta aduaneira comum.

3 – Mercado Comum: Consiste numa união aduaneira em que os países membros decidem assegurar a livre circulação de mercadorias e o livre estabelecimento de pessoas e capitais.

Esta forma de integração, já bastante evoluída, parte da premissa que a política aduaneira e comercial não é o mais importante instrumento para atingir fins comuns, pois podem existir outras distorções provenientes de diferentes políticas económicas que impedem a otimização em *second best*. As principais áreas de políticas económicas que devem estar inseridas nas medidas de integração são essencialmente as seguintes:

- **Política de mercado**, com principal relevo para os obstáculos não-pautais e para a harmonização fiscal.
- **Políticas estruturais**, com o fim direcional de ajustamento económico por forma a alterar uma dada estrutura económica, quiçá anquilosada, com as sempre presentes economias de escala.
- **Políticas de distribuição de rendimentos**, em virtude de uma integração de mercados conduzir normalmente a maiores disparidades socioeconómicas, não obstante a união no seu conjunto ganhar, as assimetrias entre os mercados ampliam-se. Inserem-se nesta categoria de medidas as políticas de combate à pobreza e exclusão social e incentivos de fixação da população no interior, com as óbvias transferências financeiras repartidas entre o Estado membro e o órgão supranacional.

4 – União Económica: acrescenta às características do mercado comum a harmonização de outras políticas económicas nacionais.

5 – Integração Económica Total: implica a total harmonização das políticas monetárias, fiscais, sociais e anti-cíclicas, e desemboca na existência de um órgão central dominante com vista a elaborar e aplicar as políticas ao todo integrado. Trata-se da última etapa em acumulação das anteriores.

4.5.3 – Diversos processos de Integração Económica

Segundo Medeiros (2008), os processos de integração económica verificaram-se entre os anos 50 e 80 do século passado. Depois da guerra mundial assistiu-se a um esforço de integração económica regional que na expressão de Sapir (1992) significava uma liberalização dos espaços, cujo objetivo partia de uma situação de alta proteção para uma proteção contra os não-parceiros e sem proteção entre os parceiros.

O mesmo autor enfatiza a expressão de J. Bhagwati, que enumera os blocos de integração económica regionais que se formaram no espaço temporal 1950 a 1980.

- Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA – 1951);
- Comunidade Económica Europeia (CEE – 1957);
- Comunidade Europeia da Energia Atómica (CEEA – 1957);
- Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA – 1960);
- Mercado Comum Centro-Americano (MCCA – 1960);
- Associação Latino-Americana de Comércio Livre (ALALC – 1960);
- União Aduaneira Económica da África Central (UDEAC – 1966);
- Associação das Nações do Sudoeste Asiático (ASEAN – 1967);
- Mercado Comum das Caraíbas (CARICOM – 1968);
- Pacto Andino (Acordo de Cartagena – 1969);
- Comunidade Económica da África Ocidental (CEAO – 1973);
- Comunidade Económica do Estados da África do Oeste (CEDEAO – 1975);
- Comunidade para o Desenvolvimento da Africa Austral – SADC – 1980);
- Comunidade Económica do Estados da África Central (CEEAC – 1983)
- Mercado Comum do Estados da África do Leste e da África Austral (COMESA – 1993).

A par das organizações de integração económica já enumeradas acresce outra e por sinal a mais antiga que configurou a integração económica das economias de planificação central, trata-se do COMECON- Conselho de Assistência Mútua Económica – fundada em 1949, com

o objetivo de organizar as economias de uma vasta região mundial superior a 22 milhões de quilómetros quadrados, e tinha como fundadores a URSS (antiga União Soviética), a Polónia, a Checoslováquia, a Hungria, a Roménia e a Bulgária.

A segunda vaga de integrações económicas surgiu nos finais dos anos 80 e estendeu-se até a década de 90 do século passado, tendo-se consolidado os seguintes blocos de integração económicas:

- Acordo de Comércio Livre Canadá- EUA (CUSFTA – 1988);
- União Árabe do Magrebe (UMA – 1989);
- Mercado Comum do Sul (Mercosul – 1991);
- Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN – Criação de uma zona de Comércio Livre – 1992);
- Acordo de Comércio Livre Norte-Americano (NAFTA – 1992);
- Acordo do Espaço Económico Europeu (EEE – 1992)
- Acordo de Comércio Livre da Europa Central (CEFTA – 1992);
- União Europeia (UE – Tratado de Maastricht – 1992);
- Acordo de Comércio Livre do Grupo dos Três (Colômbia, Venezuela e México – 1994);
- Comunidade Andina (Sucedeu o Pacto Andino – 1996).

Outro aspeto, não menos importante, decorrente da terceira vaga de regionalismo económico que apareceu ainda no século XX está relacionado com o – Acordo de Parceria EU-ACP – celebrado em Cotonou (BENIN) em Junho de 2000.

5 – IMPLICAÇÕES DAS BARREIRAS AO COMÉRCIO NAS ECONOMIAS DOS PAÍSES

5.1 – Na Promoção da Concorrência

Está cientificamente provado que o livre comércio conduz ao emprego mais eficiente dos recursos mundiais e que quando as nações se especializam de acordo com o princípio da vantagem comparativa, o nível da produção mundial é maximizado (vd. Adam Smith e David Ricardo).

O livre comércio, para além de promover o bem-estar da economia mundial, também beneficia individualmente as nações que participam deste comércio que podem consumir quantidades superiores de bens que ultrapasse as suas limitações em termos de capacidade produtiva. Apesar destes argumentos que enaltecem os benefícios do livre-comércio, estas

políticas encontram obstáculos por parte de empresas e trabalhadores que se deparam com perdas de receitas e empregos, por causa da concorrência das importações.

Porém, estudos bem fundamentados (vd. Samuelson e Nordhaus, 2006, pp. 302 a 306), indicam que o custo total das restrições ao comércio pode afetar a distribuição dos rendimentos numa sociedade, devendo constituir uma preocupação para os governos e verificar se os custos assumidos com a proteção, em termos de bem-estar, são repartidos por todos os habitantes de um país.

Como exemplo, produtos básicos como vestuário e bens alimentares sujeitos a tarifas são considerados, numa economia, como aqueles que constituem grande parte do orçamento das famílias, nesse caso as tarifas aparecem como um imposto adicional que, na sua ausência, faria com que esses bens fossem adquiridos pelas famílias a preços mais baixos. As tarifas de importação têm repercussões internacionais que conduzem à redução das exportações domésticas e causam uma diminuição da quantidade de importações, o que, por sua vez, diminui as receitas de exportação e a capacidade para importar de outras nações (Carbaugh, 2004).

5.2 – No Incremento das Trocas Comerciais e do Livre Comércio

A imposição de tarifas e outros tipos de regulamentos ao comércio encarece o produto no país importador. Os mercados protegidos não somente fragmentam a produção internacional como também reduzem a concorrência e aumentam os lucros, levando muitas firmas a entrarem na indústria protegida. Com a proliferação destas firmas em mercado protegido restrito, a escala de produção de cada uma torna-se ineficiente.

O exemplo emblemático desta situação ocorreu na União Europeia com a criação do mercado europeu unificado, cujas medidas que incorporou foram conhecidas como 1992 em virtude destas medidas terem sido adotadas em 1987 e entrarem em vigor apenas 5 anos depois, ou seja, em 1992. O facto incomum sobre a denominada 1992 era que a Comunidade Europeia era já uma união aduaneira, isto é sem tarifas de importação no comércio intraeuropeu, contudo havia ainda barreiras substanciais ao comércio internacional dentro da Europa. Algumas destas barreiras envolviam custos de travessia nas fronteiras entre países, decorrentes das formalidades legais que os camiões carregados com bens alimentares e outros estavam sujeitos, o que dava lugar a longas esperas que tinham um custo em termos de tempo e combustível significativo. Custos semelhantes a esses eram também suportados por turistas europeus que viajavam de uma cidade para outra dentro da comunidade e que tinham de esperar nos aeroportos de destino por mais uma hora para cumprimento de formalidade

migratórias e desembaraço aduaneiro dos seus pertences. Esta diferença de regulamentação entre os países teve um efeito de limitar a integração dos mercados na Europa. Outra diferença em termos regulamentares entre os países europeus prendeu-se com regulamentos sanitários sobre alimentos que não permitia a sua livre circulação entre os países.

A principal tarefa destas medidas conhecidas como 1992, foi a de alcançar um acordo sobre padrões comuns de âmbito comunitário de modo que um bem produzido em qualquer país da comunidade fosse aceite noutro país membro desde que obedecesse a requisitos técnicos impostos pela comunidade, só assim foi possível uma União Europeia com fronteiras realmente abertas entre os países (Krugman e Obstfeld, 2003).

5.3 – No Bem-estar das Nações

Desde a época de Adam Smith, que os economistas têm defendido o livre comércio como um ideal pelo qual a política comercial deveria lutar. Os motivos desse ponto de vista não são tão simples quanto a ideia em si. Os modelos teóricos sugerem que o livre comércio evita as perdas de eficiência associada a proteção, trazendo benefícios para a economia, para além da eliminação das distorções de produção e consumo em prol do bem-estar nacional (Krugman e Obstfeld, 2003).

Outro argumento a favor do livre comércio é que, ao incentivar os empresários a procurar novos caminhos para exportar ou concorrer com as importações, ele oferece mais oportunidades para a aprendizagem e a inovação, do que um sistema de comércio administrado no qual o governo dita, em grande medida, o padrão das importações e exportações. Outro ganho com o livre comércio são as economias de escala, países menos desenvolvidos descobriram oportunidades de exportação inesperados quando trocaram o sistema de quotas e tarifas por políticas comerciais abertas.

Segundo refere Krugman e Obstfeld (2003), em 1985, os economistas do Canadá, Richard Harris e David Cox, tentaram quantificar os ganhos que o seu país poderia obter pelo livre comércio com os Estados Unidos, considerando a vantagem que uma escala mais eficiente de produção representaria para o país, tendo estimado que com o livre comércio o rendimento real do Canadá aumentaria 8,6 por cento, um aumento considerado cerca de três vezes maior que o normalmente estimado por economistas que não levam em conta ao ganhos das economias de escala.

Para analisar o efeito das políticas comerciais sobre o bem-estar nacional, segundo Carbaugh (2004), é útil distinguir os efeitos sobre os consumidores daqueles produtos. Para cada grupo

torna-se necessário um parâmetro de bem-estar; esses parâmetros são conhecidos como excedente do consumidor e excedente do produtor.

Concluindo, de tudo quanto foi dito, sobre o efeito das barreiras ao comércio pode-se dizer que as economias com mercados abertos a concorrência, desenvolvem-se mais rapidamente em virtude desta abertura promover a concorrência entre os atores económicos, que são motivados a inovar e a melhorar os seus métodos de produção, tornando-os mais eficientes com o objectivo de produzir a custos baixos e competitivos.

A abertura ao comércio internacional promove a descoberta de outros mercados para onde se pode importar a preços mais baixos ou mercados externos para exportar o excedente de produção por formas a maximizar lucros, que de outro modo, estes excedentes vendidos no país de produção os lucros seriam baixos senão mesmo nulos. Portanto, o livre comércio não só promove o bem-estar das nações como também torna as empresas mais eficientes e competitivas (Carbaugh, 2004).

PARTE II

6 – POLÍTICAS DE SUBSTITUIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES – O CASO ESPECÍFICO DE ANGOLA

6.1 – Indústria Angolana no Período Colonial

Em 1542 aquando da chegada dos primeiros portugueses a Angola, comandados pelo então navegador Diogo Cão, estes estabeleceram com os nativos do reino do Congo, relações de amizade e também comerciais que se consubstanciaram na troca de especiarias vindas de Portugal com as terras que permitiram o seu estabelecimento em Angola e mais tarde por escravos que eram exportados.

Séculos depois, isto é em 1876, de acordo com uma resenha história feita por Valério & Fontoura, e quando a presença dos portugueses se fazia sentir apenas na orla litoral que compreendia as regiões do Zaire, Luanda e Moçâmedes, numa extensão de apenas 100.000 km², a economia era considerada de precária e baseava-se na exportação de produtos oriundo das atividades de predação e de escassos produtos agrícolas com destaque para o café.

Nesta altura a tráfico de escravos era a única actividade que ligava Angola aos mercados internacionais.

No entanto, pouco antes da proclamação da independência de Angola, isto é em 1974, a situação era completamente diferente. O território havia-se alargado para o interior e ocupava já um extensão de 1.246.700km², a economia era mais expressiva, exportando produtos agrícolas diversificados como o café, sisal, milho e açúcar e produtos minerais com destaque para os diamantes, o ferro e o petróleo.

6.1.1 - A Formação de um Sector Produtivo Moderno

A formação de um sector produtivo moderno em Angola deveu-se ao fim do tráfico de escravos em 1850, que era o único elo de ligação de Angola com a economia internacional, tendo-se delineado a necessidade imperiosa de se estimular a economia nacional de uma base de fonte de matérias-primas para a Metrópole para uma base exportadora de bens industriais.

Segundo Valério e Fontoura (1994), nesta altura houve também a necessidade de se estimular a produção de alguns produtos tropicais como o amendoim, o óleo de rícino e borracha que representava já em 1908, 65% das exportações de Angola, quadro foi alterado pelas exportações de borracha da Singapura, Ceilão e Taipé, em virtude de Angola não ter

conseguido efectuar a passagem da produção da borracha selvagem para a de plantação o que evidenciou o seu fraco empreendedorismo.

Mas o foco principal deste processo segundo os autores citados estava no condicionamento industrial a que o país estava sujeito devido as políticas de inibição das indústrias angolanas, cujo objectivo da potência colonizadora era de tornar Angola num mercado fechado para as exportações portuguesas sobretudo de têxteis e vinhos, numa fonte de matérias-primas para as indústrias da Metrópole, e as pequenas indústrias até então existentes em Angola, sobretudo de álcool e açúcar estavam sujeitas a impostos e direitos aduaneiros severos, situação que as colocava em desvantagem em relação as indústrias da Metrópole.

Contudo no período compreendido entre 1929 – 1933, isto é depois da grande depressão que afetou as grandes economias ocidentais e americana, e com a conseqüente subida dos preços das matérias-primas que se seguiu após a segunda guerra mundial, houve um incremento considerável nas exportações angolanas sobretudo de café, diamantes e algodão, dando-se assim início de um crescimento económico acelerado. Neste período, a produção mais expressiva era o café, que veio a ser substituída pelo petróleo em 1972 (Valério & Fontoura, 1994)

O boom do café trouxe importantes resultados para Angola por se ter revelado ser um grande atrativo de emigrantes portugueses, que em 1930 eram já em número de 30.000 brancos e 53.000 mestiços, um número que se considerava de representativo em termos de consumo, já que representava mais de 5% da população total de Angola que na altura contava com 4,8 milhões de habitantes.

6.1.2 – Principais Produções e sua Distribuição Geográfica

Segundo Valério & Fontoura (1994), as principais produções do país na altura estavam distribuídas da seguinte forma:

Produção agrícola – As plantações agrícolas localizavam-se nas regiões do baixo Zaire, baixo Cuango e no planalto de Malanje e eram constituídas essencialmente por café, algodão e açúcar.

Minas – As minas de diamantes estavam localizadas na região das Lundas que compreende actualmente as províncias da Lunda Norte e Lunda Sul.

Petróleo – os principais jazigos de petróleo localizam-se nas regiões de Cabinda e Luanda, que na década de 50, contava já com muitas descobertas.

Os mesmos autores afirmam também que as plantações agrícolas, as minas de diamantes e ferro aliados ao caminho-de-ferro de benguela representavam um factor importante para a

inserção de Angola na economia internacional através dos portos de Luanda, Lobito e Moçâmedes, influenciada também pelo aparecimento dos aeroportos de Luanda e do Huambo que se tornaram em aeroportos de articulação internacional.

O caminho-de-ferro de Benguela serviu para escoar a produção agrícola das regiões planálticas do Huambo e Bié, estimulando a sua produção, o que permitiu abastecer as populações de Angola e, inclusive, o Sul do então Congo Belga (Valério e Fontoura, 1994).

Apesar da expansão económica assinalada durante o CICLO DO CAFÉ, a taxa de crescimento da economia foi moderada, quando comparada com o crescimento que se seguiu, com o fim do condicionamento industrial do território, na década de 60 e primeira metade da década de 70, como se pode ilustrar no quadro abaixo.

Evolução económica de Angola 1953 – 1973

Quadro n.º 1.

Ano	Produto interno Bruto (preços correntes) em milhões de Escudos	Índice de preços (base: 1963 =100)	Produto interno Bruto (preços de 1963) em milhões de Escudos.	População habitantes	Produto interno Bruto por habitante (preços de 1963) em milhares de Escudos.
1953.....	9	93	10	4340	2239
1954.....	9	93	10	4406	2285
1955.....	10	94	10	4474	2318
1956.....	10	95	11	4543	2351
1957.....	10	95	11	4613	2385
1958.....	11	94	12	4684	2463
1959.....	11	97	12	4757	2470
1960.....	12	95	12	4830	2528
1961.....	13	91	14	4908	2829
1962.....	13	98	14	4988	2718
1963.....	15	100	15	5069	2924
1964.....	19	106	18	5151	3436
1965.....	19	112	17	5235	3272
1966.....	22	116	19	5319	3597
1967.....	25	125	20	5406	3653
1968.....	28	130	22	5493	3973
1969.....	34	141	24	5582	4289

1970.....	39	146	27	5673	4735
1971.....	42	155	27	5851	4641
1972.....	46	168	27	6034	4536
1973.....	59	200	29	6223	4717

Fonte: Moura Roque et al. (1991), Citado por Valério e Fontoura (1994).

Uma observação atenta dos números do quadro acima referentes aos indicadores macroeconómicos, PIB a preços corrente e PIB *per capita*, facilmente pode-se compreender que o crescimento da economia angolana, de facto, foi muito lento durante as duas décadas ilustradas.

6.1.3 - O Arranque Industrial

De acordo com Valério & Fontoura (1994), o arranque industrial em Angola foi consequência do fim do período de condicionamento industrial a que Angola esteve sujeita, que resultou da substituição do pacto colonial pelo Espaço Económico Português. Enquanto vigorou o pacto colonial na década de 60 a 70, nos territórios ultramarinos não poderiam ser estabelecidas indústrias que fossem concorrentes com as da Metrópole, tendo esta situação sido alterada com a adoção em Portugal do Espaço Económico Português, que visava o estabelecimento de uma zona de integração económica que congregava os territórios ultramarinos e a Metrópole. O fim do condicionamento industrial trouxe vantagens significativas para reanimar a indústria angolana, uma vez que nesta altura já era possível o estabelecimento de indústrias nas colónias que fossem concorrentes ou complementares com as da Metrópole.

Com isso delineia-se uma política de substituição das importações em 1972, diversificando a produção de alguns produtos para desenvolver as indústrias do álcool e do açúcar, com o objetivo de solucionar alguns desequilíbrios macroeconómicos. Contudo, esta estratégia que visava a industrialização de Angola, foi interrompida logo após a independência do país em decorrência dos acontecimentos que se seguiram, mormente a guerra civil e a fuga de grande maioria dos industriais.

6.1.4 - A Fase Liberal (1961 – 1971)

A fase liberal está também relacionada com o fim do período de condicionamento industrial que Portugal impôs às colónias. Com o estabelecimento do Espaço Económico Português, Portugal teve vantagens significativas com relação a sua adesão a EFTA em 1959, cujo

mercado europeu era muito diversificado e muito concorrente. No entanto, Portugal consegue conservar as margens de preferências de que gozava em relação às colónias encontrando nestas matérias-primas baratas e, por sua vez, as colónias encontravam vantagens nas compras feitas a Metrópole no âmbito da criação do Espaço Económico Português (EEP). Houve também na Metrópole a intenção de, através de uma política de integração económica, estimular o aparecimento de indústrias que fossem concorrente ou complementares às da metrópole, dando ênfase aos efeitos positivos esperado da zona de comércio livre do espaço económico português.

Os objetivos que nortearam a criação de EEP foram os seguintes:

1 – Criação de uma zona de comércio livre (ZCL) abrangendo o território nacional (Continente, Madeira, Açores e territórios ultramarinos africanos) por via da abolição de todos os impedimentos à livre circulação de mercadorias no espaço nacional.

2 – O estabelecimento de um sistema de pagamentos interterritoriais (zona do escudo) com vista a assegurar a liquidação das transações de mercadorias entre a metrópole e os territórios ultramarinos.

3 – Na flexibilização do regime em vigor de condicionamento industrial, que permitiu como já foi referido o aparecimento de indústrias concorrentes com as da Metrópole nas colónias.

Os autores já referenciados argumentam ainda que a liberalização dos direitos aduaneiros e restrições quantitativas no âmbito da ZCL foi preconizada de forma gradual (num prazo de dez anos) para evitar a exposição súbita, em fase de arranque, da indústria das colónias à concorrência externa.

Com o objetivo de desenvolver industrialmente as colónias e muito particularmente a de Angola em decorrência do fim da política de condicionamento industrial, foi criado um fundo cambial (FMZE) no âmbito da integração económica preconizada por Portugal, com o objectivo de solver dificuldades de pagamento nas transações comerciais no seio daquilo que se veio a designar por território nacional, ou seja, Portugal continental, Madeira e Açores e territórios ultramarinos Africanos, dando lugar a criação de uma política unificada de pagamentos com o objectivo de estimular o desenvolvimento industrial nas colónias e a transferência para estas da responsabilidade de decidir sobre o financiamento de projectos que não fossem de âmbito nacional. Esta situação trouxe grandes possibilidades para Angola uma vez que 99% das suas necessidades de investimentos industriais ficaram dependentes do seu Governador-geral.

Com esta possibilidade passada para as colónias, a indústria angolana havia dado um grande impulso, visto que entre 1960 a 1970 o valor bruto da produção industrial havia crescido a uma taxa média anual de 17,8% e o PIB a 10%.

Em 1973 a indústria angolana representava 41% do PIB. A indústria transformadora contribuía com cerca de 62% da população industrial de Angola, sendo que os sectores extrativos e de derivados de pesca contribuían com 32% e 6% respetivamente.

Durante os anos 60, a indústria transformadora registou um incremento considerável, sustentada por um mercado interno dinâmico e em expansão. Entre 1960 e 1970, o valor bruto da produção da indústria transformadora cresceu à taxa média anual de 17,8% e o PIB 10% em termos nominais. A liderar estava a indústria de alimentos, com 36% do valor da produção do sector transformador; seguia-se a indústria têxtil, com 32%, bebidas com 11%, química, produtos minerais não metálicos e tabacos, com 5%, derivados de petróleo e produtos metálicos, com 4%, pasta de papel, papel e derivados, com 3%.

A participação do sector transformador nas exportações era de apenas de 20% entre 1966 e 1971 que foi diminuindo ao longo da década. Em 1973 as principais exportações eram ainda o petróleo (30%), café (27%), diamantes (10%), minérios de ferro (6%), algodão (3%) e sisal (2%) de acordo com o quadro n.º 2 (Valério e Fontoura, 1994).

Composição das exportações de Angola (1969 – 1989)

Valores em percentagem

Quadro n.º 2.

ANO	CAFÉ	DIAMANTES	PETRÓLEO	OUTRAS
1969.....	35	20	5	40
1974.....	20	8	51	21
1979.....	14	13	72	1
1984.....	4	3	91	2
1989.....	+ 0	5	94	1

Fonte: Nações Unidas, *International Trade Statistics*, citado por Valério e Fontoura (1994).

As consequências do condicionamento industrial foram diversas e influenciaram negativamente os pagamentos externos situação que de um modo geral afectou a balança comercial entre a Metrópole e as colónias.

Segundo aos autores citados, as exportações de Angola por exemplo na década de 1960 a 1970 registaram uma queda enorme de 49,8% (1960) para 12,1% (1970) respectivamente; já as importações provenientes da Metrópole com destino a Angola também seguiram o mesmo rumo embora não tenha sido tão dramático como nas exportações, uma vez que em 1962 as importações terem atingido um nível de 41,4% do total das necessidades de compra à metrópole e em 1973 elas representaram apenas 26,3%. A quebra das importações ficou essencialmente a dever-se à incapacidade da metrópole em satisfazer a procura angolana em bens de capital, assim como as consequências naturais da industrialização crescente no caso dos bens de consumo. Quanto ao comportamento das exportações, traduzia uma diversificação crescente dos mercados de destino de Angola, em parte como resposta a uma procura mundial dinâmica para as suas principais exportações na década de 60.

Conclui-se com isso, dizendo que, as políticas adotadas na fase liberal não se revelaram capazes de gerar um processo de industrialização que assegurasse o desenvolvimento pleno da economia angolana no quadro da sua integração no mercado único português. Contudo, de acordo com o quadro acima, outras ilações podem ser tiradas: de 1979 a 1989, as exportações de café e diamantes tiveram uma queda abismal, situação que deve ser atribuída a situação de guerra que assolou o país, porque como se pode ver o sector dos petróleos, o único que não foi afectado durante a guerra apresenta um ritmo de exportações ascendente.

6.1.5 – A Fase do Protecionismo (1972 – 1974)

A fase do protecionismo segundo Valério e Fontoura (1994) pôs fim à experiência liberal, através do Decreto-Lei n.º 478/71 que regulou um novo sistema de pagamentos, do qual o instrumento mais importante foi a generalização do registo prévio de importação de mercadorias, que passou a ser extensivo às compras na metrópole, foi também interrompido o processo de desarmamento pautal iniciado em 1962 tendo sido retomadas as restrições quantitativas em algumas mercadorias importadas.

O objectivo principal nesta fase da economia angolana era o de regular os défices externos do país com o estímulo de uma indústria exportadora de bens manufacturado deixando assim de continuar com o velho legado imposto pela metrópole de exportador de produtos agrícolas e minerais. Para isso foi implementado o licenciamento prévio das importações dando-se primazia as matérias-primas, bens de equipamentos e complementares que fossem necessários para o desenvolvimento da indústria de Angola.

Segundo Torres (1983), dando ênfase ao que acima foi dito, argumenta-se que Angola, era até então, um reservatório de matérias-primas e de produtos primários e um mercado cativo

de produtos semitransformados da metrópole pois, nesta altura as estruturas industriais eram praticamente inexistentes, os investimentos desencorajados e a penetração de capitais estrangeiros severamente regulamentada, situação que foi invertida na década de 1960 com a abertura do território angolano aos investimentos nacionais e estrangeiros. Estas medidas permitiram um novo desempenho da economia angolana tendo-se registado um incremento das exportações de ferro e de petróleo que vieram a ocupar lugares cimeiros ao lado de produtos tradicionais como o café e diamantes, e as importações de equipamentos tornaram-se significativas, o que fez com que na década de 70, a taxa de crescimento da economia angolana atingisse níveis elevados.

6.2 – A indústria em Angola após a Independência

Segundo Cacuto (2001) a indústria angolana após a independência nacional caracterizou-se pela instabilidade política e guerra que se instalou no país, pelo êxodo tanto de capitais como de técnicos e mão-de-obra qualificada, pelo abandono e conseqüente destruição do parque industrial até então existente. No entanto apesar desta situação de conflito ainda assim permaneceram no país algumas indústrias, sobretudo as do sector de petróleo e mineração de diamantes que apesar do risco eminente da perda total destes investimentos preferiram permanecer porque se optassem pelo abandono a perda destes investimentos seria dada como certa. Estas indústrias embora tenham sido confiscadas pelo Estado angolano, são as únicas indústrias herdadas do tempo colonial que permanecem até a presente data, em virtude da política de gestão seguida por estas empresas não ter obedecido a política económica baseada em princípios de economia planificada ou seja do bloco socialista, uma vez que o capital, mão-de-obra e tecnologia usada nestas era procedente do mundo ocidental, e como tal, as mesmas regularam-se em princípios e políticas económicas ocidentais, ou seja, numa economia de mercado.

Outras indústrias como as do ramo têxtil, alimentar, de materiais de construção, indústria de óleos e sabões só para citar algumas, que ficaram a mercê das políticas de uma economia planificada, onde os preços eram rigidamente fixados e os custos de produção ignorados, com ineficientes sistemas de produção, estas desapareceram pura e simplesmente.

A indústria angolana ficou por causa dos motivos inumerados atrás, direccionada em dois vetores, o dos petróleos e dos diamantes, os únicos que asseguraram a sustentabilidade do país e que proporcionavam os recursos em divisas para a compra no exterior quer de medicamentos e alimentos para a população como para a aquisição de material de guerra para

suportar a guerra contra os rebeldes da UNITA e da invasão no sul do país protagonizada pela então Racista Africa do Sul.

No entanto as oscilação no mercado internacional destes recursos sobretudo o petróleo criou problemas graves ao governo de Angola que com a crise de 1985 a 1986 foi obrigado a recorrer ao endividamento externo.

De acordo com Abrantes (2011), em 1985 a indústria petrolífera era a mais importante fonte receitas para o OGE, uma vez que contribuía com aproximadamente 30% do BIP e 53% da receitas totais do Orçamento Geral do Estado e 95% da receitas de exportação, o que quer dizer que os outros sectores exportadores do país, mas concretamente, o café e os diamantes representavam menos de 5% do valor total das exportações do país.

O sector dos diamantes representava certo risco para o governo, em termos de investimentos e também de segurança nacional, em virtude da sua localização em áreas que foram alvos de conflito, ficando assim os investimentos tanto do governo como de capitais estrangeiro um pouco reservados, e por outro lado os diamantes representavam também uma fonte de recursos financeiros para a UNITA que lhes servia para a compra no exterior de armamento para continuar com a guerra.

Segundo Cacuto (2001), ao se referir sobre os investimentos na indústria de petróleo, argumenta que ela foi e continuava a ser sustentada por capitais ocidentais funcionando com regras capitalistas num país que augurava a construção dos socialismos científico, cuja direcção económica era planificada logo contrária aos princípios da economia capitalista, ainda assim estes investimentos tiveram de permanecer nestas condições porque a sua substituição por investimento de origem socialista revelava-se complexa não só pelos custos inerentes a sua substituição como também pela necessidade premente em divisas que o governo angolano tinha e uma paralisação para esse tipo de operação levaria muito tempo e significaria também um desastre para o país que dependia e continua a depender das receitas deste recurso para sobreviver.

Depois de terminada a guerra em 2002, estabeleceram-se as premissas para o relançamento do sector industrial em Angola, contudo ainda continua a ser o sector dos petróleos o mais significativo que de acordo com estudos feitos pela ApexBrasil (2012), este sector represente actualmente 88% das exportações em bens e serviços e 54% do PIB dos país.

6.2.1 - O Declínio do Sector Agrícola e Industrial

Antes da independência Angola contava com um sector industrial relativamente grande e de base ampla que contava com 4000 empresas industriais que empregavam um total de 200.000 trabalhadores com produção equivalente a 650 milhões de dólares.

Produzia-se um pouco de tudo a começar pelos alimentos processados, calçados, têxteis e produtos metalúrgicos, nesta altura a indústria angolana era considerada a mais diversificada em Africa potenciada com a vinda dos colonos portugueses décadas antes da independência que ajudaram em muito a criar um mercado para diversos bens de consumo e constituir uma boa fonte de capacidade industrial, técnica e administrativa do país. Angola foi sempre considerado como província ultramarina e não uma colónia como tal, este facto incentivou o estabelecimento de muitas indústrias com capitais estrangeiro, situação que também foi impulsionada em 1962 com a imposição dos controlos cambiais para evitar a fuga de capitais em decorrência do início da luta de libertação nacional em 1961, o que fez com que grandes empresas comerciais e agrícolas portuguesas investissem em atividades industriais. No entanto, esta situação foi invertida logo após a proclamação da independência com a saída em massa dos colonos portugueses que abandonaram várias empresas quer agrícolas como industriais que passaram imediatamente ao controlo do estado angolano após um processo de confisco e nacionalizações que contribuiu para um declínio acentuado da atividade industrial (Abrantes, 2011).

Segundo Paim (2007), o declínio da economia angolana deveu-se principalmente a estruturação do sector industrial estatal a partir de confiscos, nacionalizações e a criação das unidades económicas estatais sob direcção de uma economia planificada que não tiveram o desempenho necessário para a consolidação e desenvolvimento das estruturas do Estado que objetivavam a construção do socialismo científico em Angola.

Associado a este factor estava também o facto das políticas económicas traçadas na altura terem-se revelado desajustadas aos objectivos preconizados e o controlo estatal não apenas se direccionou as grandes indústrias mais também aos pequenos agricultores que eram obrigados a vender a sua produção ao estado a preço fixos ignorando assim, os custos de produção assumidos pelos agricultores, nem tão pouco havia uma política de preços que tivesse em conta o mecanismo de mercado.

Paim (2007), citando António Cardoso (2004), aponta outros factores que concorreram para deterioração da indústria angolana depois da independência:

1 – A fuga maciça de técnicos agrários e dos colonos que tinham a rede de comercialização e de distribuição dos produtos agrícolas;

- 2 – O abandono pelos colonos das fazendas e sua consequente nacionalização pelo estado angolano assumindo a sua gestão sob a forma socialista;
- 3 – O aumento exponencial da população, conjugado com as quebras de produção de culturas alimentares essenciais;
- 4 – A acentuada deficiência nas comunicações e nos transportes que não permitiam o escoamento da produção agrícola dos locais de produção para as áreas de consumo;
- 5 – A inadequada política de preços e de mercado, vigente.

Ainda segundo Paim, enfatiza que em virtude da gestão das empresas públicas sob a forma socialista se ter revelado ineficiente fez com que o estado fosse obrigado a passar algumas delas para o sector privado, destacando-se as empresas do sector do café que antes do processo do redimensionamento do sector empresarial do Estado para o sector privado, na década de 80, o Estado detinha 56,9% do total das exportações do café contra apenas 43,1% do sector privado, depois deste processo, já em 1992 a situação se havia invertido sendo o sector privado responsável pela comercialização e exportação de 92,9% do total das exportações de café, contra apenas 7,1% do Estado, como consequência da passagem para o sector privado de mais de 300 empresas do sector do café.

No entanto, Abrantes (2011), afirma também que a produção industrial havia registado uma queda acentuada em 1977 de 28% em relação a produção industrial alcançada em 1973. De igual modo o sector mineiro, sobretudo o sector dos diamantes também conheceu uma queda acentuada de 10% em relação a produção verificada em 1973, apesar disso segundo a autora a recuperação do sector industrial que se seguiu não foi uniforme, afirmando que a indústria ligeira em 1987 havia produzido 62% do seu nível de 1973, tendo sido a única que mais tinha crescido como se pode ver no quadro abaixo.

Quadro n.º 3 - ÍNDICE DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1973 – 1987 (1973=100)

	1973	1977	1983	1986	1986	PESO EM 1987
Indústria alimentar	100	37	48	48	42	33
Indústria ligeira	100	31	87	88	61	45
Indústria Pesada	100	24	45	52	36	15
Indústria Extrativa	100	10	28	13	17	7
TOTAL	100	28	57	56	43	100

Fonte: Ministério do Plano, Registo Nacional de Empresas, Citado por Abrantes (2011).

Da informação constante do quadro ilustra-se claramente que o ano de 1973 foi o ano em que as indústrias angolanas haviam conhecido um desempenho satisfatório, porquanto nos anos

subsequentes a produção industrial foi caindo acentuadamente, no entanto apenas o sector da industria ligeira, apesar de ter tido uma queda drástica em 1977, procurou recuperar nos anos subsequentes, 1983 e 1986, voltando a baixar em 1987 mas, de acordo com a autora, foi a única que teve crescimento notável apesar de ter ficado apenas em 62% da produção de 1973. No entanto, Pain (2007), argumenta ainda que em decorrência da gestão sob a forma socialista das empresas públicas e outros factores que a própria conjuntura criou, consubstanciadas na fraca qualificação da mão-de-obra e consequentemente a fraca produtividade, associada aos efeitos da guerra, fizeram com que no sector agrícola houvesse uma quebra dos níveis de produção em 20%, obrigando o estado angolano a importar 200.000 toneladas de milho em 1981, para acudir as necessidades alimentares da população.

Dada a situação difícil que a economia angola enfrentava deu lugar a uma conjuntura favorável a intervenção de outros actores na economia para, além do Estado, fruto do lançamento em 1987 do programa de Saneamento Económico e Financeiro, cujo enfoque foi o de mudar o então sistema de economia planificada para uma economia de mercado com o intuito de tentar corrigir as distorções económicas identificadas consubstanciadas na degradação acentuada do poder de compra, na redução da produtividades em todos os sectores da vida económica do país, na má gestão das empresas públicas, no permanente défice orçamental e no endividamento externos crescente, com o objetivo de relançar o processo produtivo e minimizar o sofrimento das populações.

Abrantes (2011), aponta que as perturbações verificadas na economia são consequências da guerra e do êxodo dos colonos portugueses que ocorreu no período 1974-1975, gerando drásticas reduções nos níveis de produção que entre 1973-1978 a produção do café, por exemplo, tinha caído 68%, enquanto que outros produtos agrícolas tiveram uma queda mais acentuada que se cifrou entre 80% a 98%, o que dá a intender que não se produzia absolutamente nada, ou seja, havia algumas localidades do país, onde os horrores da guerra não eram tão acentuados, onde se fazia alguma produção de subsistência, a produção industrial também tinha caído em 62%, a de mineração de diamantes em 85% e a de petróleo também não fugiu à regra.

Depois deste período de crise económica registaram-se alguns sinais de retoma, não muito significativos, uma vez que no período entre 1975 a 1985 o crescimento médio da economia foi de apenas 1% ao ano, ao passo que o PIB *per capita* registou um incremento de apenas 1,2% entre 1988 e 1992.

De acordo ainda com Pain (2007), Angola que antes da independência foi um grande exportador de produtos agrícolas com destaque para os cereais, passou a depender de importações e da ajuda de organizações não-governamentais para alimentar a sua população.

6.2.2 – Redimensionamento do Sector empresarial do Estado

O redimensionamento do sector empresarial do Estado foi uma consequência das medidas adoptadas pelo Governo angolano no âmbito do programa de Saneamento Económico e Financeiro, cujas causas subjacentes da sua implementação assentaram na privatização de algumas empresas do sector público que se revelavam improdutivas e como tal deficitárias, e sua consequente passagem para o sector privado com o objectivo de torna-las mais produtivas e eficientes de modo não só a dirimir o ónus que estas empresas constituíam para o OGE como também torna-las mais competitivas e produtivas de forma recuperar a economia do país. Este processo, que se esperava ser a solução dos problemas económicos que o país vivia, não decorreu dentro do espírito pelo qual foi concebido, uma vez que o mesmo enfermava de algumas irregularidades pelo facto de se ter desenrolado num ambiente que deu primazia a favorecimentos e subornos, ficando muitas delas em posse dos antigos directores e responsáveis da mais alta hierarquia política do país, que não tinham condições técnicas nem humanas para gerirem estas empresas, nem tão pouco capacidade financeira para pô-las a funciona, ficando assim goradas todas as intenções do Estado que objetivavam ganhos de eficiências com a propriedade privada destas empresas.

A privatização das empresas públicas em Angola não seguiu os ditames da lei, porquanto o que se verificou foi uma cedência e não uma venda como tal, porque a privatização de um bem público implicava ao pagamento do seu valor ao Estado, e para isso o Estado devia ter recebido um valor, como erário público, em troca deste bem, o que não aconteceu e fez com que o estado perdesse receitas. Esta situação ficou agravada com a falta de um mercado de capitais em Angola que poderia proporcionar a economia a liquidez necessária para que os novos proprietários pudessem buscar o capital de risco para poderem pôr em funcionamento estas empresas que segundo Vicente (1996) considerou ser *uma das debilidades estruturais das empresas angolanas residir na insuficiência de capitais próprios, agravada pelas dificuldades de financiamento*, uma vez que um mercado de capitais funcional poderia ter contribuído para a eficiência da economia, com a alocação dos recursos financeiros ou com a captação de poupanças dos aforradores e das instituições e tornar este fundos disponíveis para investimentos a curto, médio e longo prazo, que a existir deveria ter servido para o relançamento do sector privado.

No entanto sobre esta problemática que visou dar um outro impulso a economia do país com a passagem de empresas do sector público para o privado, Abrantes (2011), argumenta que o processo de nacionalização e confisco das empresas que pertenceram aos antigos colonos em decorrência do seu abandono, estava associado a defesa da intervenção do Estado na economia e o da sua privatização ao renascer do liberalismo económico em Angola. De facto, indo de encontro com a ideia da autora atrás referida, pode-se concordar com o seu ponto de vista, mais isso só poderia ser possível se o processo tivesse sido desenrolado de forma transparentes, porque o que se verifica na prática é que nenhuma empresa que passou por esse processo apresenta resultados satisfatórios ou continua a funcionar, todas encontram-se obsoletas e abandonadas sobretudo as do sector industrial com algumas excepções para as empresas do sector agrícola que graças ao programa gizado pelo governo relacionado com o relançamento deste sector verifica-se uma dinâmica apreciável.

De acordo ainda com Alves da Rocha (2012), considera as privatizações que tiveram lugar no país como sendo um dos aspectos politicamente sensíveis no quadro das reformas económicas levadas a cabo em Angola. O autor é de opinião que a alienação do património empresarial do estado devia ter sido aproveitada para formar um empresariado nacional forte, mas o processo se arrastava desde 1990 e o que de importante foi feito estava muito além do necessário, cujo processo enfermava de uma falta de transparência apadrinhamentos políticos e corrupção.

6.2.3 – Caracterização e Potencialidades da Economia Angolana

a) Caracterização:

Angola é o terceiro maior país em extensão territorial ao sul do Sahara e o primeiro da sub-região da África austral, ocupando uma parcela 1.246.700km², posicionando-se na 23.^a lugar em comparação com os demais países do mundo.

Segundo Rocha (2011), o fraco desempenho económico depois da independência é explicado por um conjunto variado de razões, de onde se podem destacar quatro:

- 1 – A guerra fratricida que durou mais de três décadas.
- 2 – O êxodo populacional das zonas em conflito, interior do país, para o litoral, essencialmente Luanda que atingiu cifras em torno de 3,5 milhões de pessoas, quase um terço da população total.
- 3 – O êxodo de mais de 300 mil portugueses que dominavam todos os centros nevrálgicos da gestão e da administração económica do país.

4 – A forte intervenção do Estado na economia, a adoção de política económicas inapropriadas e a fraca gestão económica, que geraram distorções económicas acentuadas e um excesso de consumo, o aparecimento e desenvolvimento da economia informal inconsistente e inadequado ao modelo de organização económica adotada depois da independência.

Durante o período pós-independência, fruto das consequências da guerra e do sistema político que se havia instalado no país a economia teve um desenvolvimento muito fraco no qual Alves da Rocha (2011) argumenta que no período entre 1989 a 2000 o desenvolvimento foi fraco tendo-se constatado uma secessão que se consubstanciou nos seguintes indicadores económicos: o PIB havia tido uma taxa de variação de 0,3%; o produto médio por habitante ou o PIB *per capita* tinha uma acentuada quebra que se cifrou negativamente em -5,95%, que durante os 10 anos em análise acumulou 53,8%.

A produtividade da economia havia regredido a uma taxa média anual de 2,56%, embora se tenham verificado três meses durante a década que apresentaram ganhos de produtividade que no entanto não tiveram influência nenhuma no desempenho da economia tendo em conta a conjuntura, a taxa média da inflação foi de 967,5% e a degradação do poder de compra da moeda nacional operou a ritmo de 84,6% ao ano.

Segundo ainda o mesmo autor, neste período desemprego havia crescido a taxa média anual de 3,41%, mas no entanto o défice fiscal tinha apresentado melhorias tendo recuperado a uma taxa média de 21,03%.

O mesmo autor adianta também que a produtividade industrial havia regredido a uma taxa média de 2% ao ano, tendo apresentado expressões valorativas muito baixas que se situaram em 1990 (USD 4026) e em 2000 (USD 3420). Estes indicadores segundo o autor, fizeram com que a desindustrialização do país se operasse a uma cadência média de 5,68% durante o período em, análise, e fez com que o índice de industrialização do país em comparação com o que foi alcançado em 1974 (100) tivesse apresentado uma queda substancial nos anos de 1989 (24,92) e em 2000 (15,18) uma evolução dramática que também se reflectiu na indústria transformadora que em 1974 teve uma participação no PIB global do país de 29,6%, e em 1989 a sua participação foi de apenas 7,2% e no ano de 2000 teve uma participação ainda menor que se cifrou nos 3,9% caminhando assim o país para uma completa desindustrialização.

Esta situação segundo Alves da Rocha foi completamente invertida após o alcance da paz em Abril de 2002, altura em que o país começou a ter uma tendência de crescimento económico bastante apreciável vindo a registar valores mais elevados no período entre 2005 a 2007 com

uma taxa de crescimento do PIB que atingiu 20,3% de acordo com dados do FMI. No entanto esta situação teve uma outra tendência de inversão em 2008, com o deflagrar da crise económica financeira internacional, que no caso de Angola, esta crise, afectou o preço internacional do petróleo com consequências adversas para o país, por ser o único produto com exportações significativas já que representa mais de 89% do total das exportações do país, tendo o PIB em decorrência desta situação crescido apenas em 13,2% de acordo também com o FMI.

De acordo com estudos levados a cabo pela ApexBrasil em 2012, apontam que o desempenho da economia angolana tem apresentado progressos uma vez que em 2010 o PIB em valores convertidos em dólares americanos foi de USD 82,47 mil milhões, de acordo com o FMI e o PIB por paridade de poder de compra (PPC) que serve para analisar o padrão de vida das populações tinha alcançado em USD 107, 31 mil milhões, colocando o país na 63.^a posição no ranking mundial. Mas em 2010 o país apresentava ainda um PIB *per capita* pior, já que no ranking mundial no mesmo ano (2010) ocupava a 106.^a posição com um valor de USD 5.632, muito abaixo de alguns países da região austral da Africa como por exemplo o Botsuana e as Ilha maurícias com um PIB per capita de USD 15.179 e USD 14.193 prospectivamente e em termos do índice de desenvolvimento humano (IDH) Angola encontra-se no grupo de países com desenvolvimento baixo, ocupando a 146.^a posição no ranking mundial e a 8.^a posição entre os países da SADC.

b) Potencialidades:

Segundo Rocha (1998), Angola possui um extraordinário potencial humano que em 2000 estava estimada em 12,5 milhões de habitantes dos quais 60% correspondia a população jovem com menos de 20 anos de idade, o que representava já uma base potencial para o desenvolvimento económico.

- A população em idade ativa estava estimada em 5,6 milhões de pessoas e a força de trabalho era de 3,4 milhões de pessoas com uma taxa de subemprego rondava aos 60% da força de trabalho.

Angola é um país potencialmente rico, dispondo de recursos naturais diversificados com destaque para os recursos minerais abundantes e variados, como o petróleo, diamantes, ouro, ferro, manganês, cobre, níquel, fosfatos e fosforites, granitos, mármore, urânio, etc. dispõe também de imensas terras aráveis (2/3 do território), influenciados por um clima tropical com chuvas abundantes, propício para a prática de atividades agrícolas, de florestas e pescas apresentando condições ótimas de desenvolvimento.

Angola foi antes da independência autossuficiente na produção agrícola e nas pescas em todos os produtos-chave para a alimentação. O país foi o 4.º maior produtor de café, o 3.º maior produtor de sisal e o 9.º na produção mundial de banana. As terras aptas para a agricultura estão estimadas entre 5 a 8 milhões de hectares. A produção agrícola antes da independência incluía também o milho (600000 toneladas em 1973), a mandioca (500000 toneladas), o arroz (100000 mil toneladas), o algodão (60000 toneladas), o tabaco, o girassol, os citrinos e outras frutas. No entanto este quadro foi completamente invertido devido aos desequilíbrios ambientais provocados pela guerra, estando o país agora dependente de importações, apesar de existir já algum esforço no sentido de reanimar este sector, mas existem imensas limitações decorrentes da existência de muitos campos minados.

Contudo, segundo Pinto (2010), o sector da agricultura absorve cerca de 50% do total de emprego, que com o desaparecimento progressivo das sequelas da guerra, a agricultura tem experimentado uma evolução, apesar do seu contributo para o PIB ser de apenas 8%. O sector de produção de café aumentou 130% em 2007/2008. Surpreendentemente, as exportações e o consumo doméstico estagnaram. A agricultura beneficiou de uma atenção especial por parte do Governo angolano, com a implementação do programa de médio prazo de desenvolvimento agrícola para 2009 – 2013, com um orçamento na ordem dos 400 milhões de USD, visando a redução da dependência do país em importações através da implementação dos seguintes programas e objetivos:

- 1 – Melhoria dos serviços de apoio aos pequenos agricultores;
- 2 – Promoção do sector agroalimentar;
- 3 – Reabilitação das infraestruturas.

Segundo Rocha (2011), em 1998 Angola era já tida como o 5.º país produtor de petróleo no continente africano e o 2.º no contexto da Africa subsariana logo após da Nigéria. Naquela altura as reservas petrolíferas angolanas estavam estimadas para 10 anos com uma produção média diária de 556000 barris, representava na altura 0,8% da produção mundial. Contudo, e em virtude da descoberta de novos campos petrolíferos, estas estimativas foram ultrapassadas falando-se já em 16 anos de exploração.

As potencialidades do sector diamantífero são bem espelhadas pela produção registada em 1973, com cerca de 2.125 mil quilates, com um teor de 0,48 quilates/m³. O ano de maior produção em toda a história do país foi o de 1971, com uma produção de 2.413 mil quilates e um teor médio de 0,58 quilates/m³. A maior parte das reservas existentes apresentam uma percentagem média de diamante joia em torno dos 60%.

Segundo ainda Rocha (2011), Angola dispõe de uma faixa costeira das mais ricas da África em termos de espécies pelágicas. A costa de 1.650 km é particularmente rica em plâncton, influenciado pelo encontro da corrente fria de Benguela e das águas quentes tropicais. As indústrias pesqueiras localizam-se nas províncias de Benguela – Baía Farta – (centro litoral), e Namibe – Tombwa – (centro sul).

Quanto aos recursos florestais as províncias de Cabinda (Maiombe) e Kwanza Norte (Dembos) são as mais ricas em madeiras. Existem também grandes plantações de eucaliptos e pinheiros na província de Benguela na localidade de Alto Catumbela, plantação feita em apoio à fábrica de celulose destruída durante o conflito armado. Os recursos florestais desempenham um papel fundamental para a sociedade angolana fornecendo recursos úteis para a subsistência das famílias (sobretudo frutas, lenha e carvão) representando também um recurso exportável com a exportação de troncos ou de madeira.

Angola dispõe também dum potencial hidrográfico bastante apreciável que pode ser subdividido em quatro sectores:

- 1 – Sector Atlântico – com os rios Chiloango, Zaire, Bengo, Cuanza, Queve, Catumbela e Cunene;
- 2 – Sector do Zaire – no norte de Angola, com os rios Cuango, Cassai e seus afluentes, Cuilo, Gambo, Lui, Tchicapa e Luachimo;
- 3 – Sector do Zambeze - no leste de Angola, com os rios afluentes do Zambeze, Luena, Lungué, Bungo e Cuando;
- 4 – Sector do Kalahari – com numerosos rios intermitentes dentre os quais o Cubango e seus afluentes, o Cuchi e Cuíto.

O mais longo e navegável rio é o Cuanza com aproximadamente 1000 km cujo afluente, o rio Lucala, forma as célebres quedas de Calandula, de beleza impressionante e com mais de 100 metros de altura.

De acordo ainda com Rocha (2011), a rede rodoviária do país é de cerca de 175.000 km, dos quais 7955 km de estrada asfaltada e 7870 km de estradas pavimentadas (dados de 1994), esta rede rodoviária primária é o sustentáculo da economia nacional e assegura a ligação entre a capital e os centros urbanos provinciais e entre o interior e o litoral, nomeadamente com as cidades portuárias (Luanda, Lobito e Namibe).

A rede ferroviária compreende o caminho-de-ferro de Benguela com 1305 km de linha até a fronteira com a atual RDC e a Zâmbia, o caminho-de-ferro de Luanda com 538 km até a província de Malanje, e o caminho-de-ferro de Moçâmedes (Namibe) com 907 km, desde a cidade portuária do Namibe, passando pela capital da Huila, Lubango, estendendo-se até

Menongue a capital da província do Kuando- Cubango, com um ramal para as minas de ferro de cassinga.

O potencial hidroelétrico é representado pelas barragens de Cambambe (rio Kuanza), Mabubas (rio Dande), Lumaum e Biópio (rio Catumbela), Kapanda (rio Kuanza) e Matala (rio Cunene). A produção hidroeletrica representava em 1992 80% da produção total de eletricidade (Rocha 1998).

Apesar de se ter efetuado um grande esforço com a construção da barragem de Capanda, a única após a independência do país, julga-se que a eletricidade produzida atualmente não chega a corresponder a 80% das necessidades de consumo do país, tendo em conta os inúmeros cortes de energia verificado durante o dia e sobretudo de noite, razão da proliferação de muitos geradores particulares tidos como fontes alternativas (Rocha, 2011).

6.2.4 – A Industrialização da Angola

Em termos de industrialização, os Diamantes e em especial o Petróleo dominam a economia nacional, sendo responsáveis pela quase totalidade de receitas do país.

Angola registou de 2005 a 2009, um crescimento económico na ordem dos 20% situação que lhe permitiu figurar na lista dos países que mais cresciam economicamente no mundo (Pinto, 2010). Entretanto a economia angolana continua a depender fortemente do petróleo, um sector de capital intensivo muito pouco articulado com os outros sectores da economia e com pouco impacto no emprego. Desde o início dos anos 70 que a produção de petróleo foi crescendo, atingindo entre os anos 1990 -2003 um produção de quase 1 milhão de barris/dia, (naquela altura o petróleo era responsável por mais de 45% do PIB, por 75% das receitas do governo e representava 90% das exportações), já em 2007 a exploração do petróleo representava cerca de 56% do PIB, com um crescimento anual de 17,4% na produção entre 2003-2007. Em 2008 estima-se que a produção tenha aumentado em 10%, muito próximo dos 1,9 milhões de barris/dia. Com uma taxa de sucesso na prospeção de cerca de 80%, o *boom* do petróleo permitiu ao país desenvolver a sua capacidade extrativa. A produção potencial atingiu os 2.550 milhões de barris/dia por volta de 2012, tornando-se no maior produtor de petróleo em África (Pinto, 2010).

Segundo estatísticas recentes da OCDE estimam que as reservas de gás natural, em Angola, rondam aos 270 milhões de metros cúbicos, reservas suficientes para assegurar a produção nos próximos 30 anos. Importa abrir aqui um parêntesis para enfatizar que a indústria de petróleo está localizada nas províncias de Cabinda, Zaire (Soyo), e Luanda. Já a produção do

gás natural está localizada somente na província do Zaire, localidade petrolífera do Soyo, com a implementação do mega projeto Angola LNG.

A indústria diamantífera, esta continua num esforço de recuperação e tem um potencial significativo. A empresa estatal ENDIAMA, que detém o monopólio da produção de diamantes, produziu cerca de 7 milhões de quilates nos três primeiros trimestres de 2008. As indústrias de corte e polimento têm atraído mais investimentos desde que a Endiama lançou, em 2005, a fábrica de polimentos de diamantes de Angola.

Em 2007, o sector da indústria transformadora apenas contribuiu com 5,5% do PIB, sendo a alimentação e bebidas responsáveis por 85,6% da produção do sector. Em 2008, a indústria transformadora registou um crescimento na ordem de 11,7%, fruto de investimentos do Governo no sector industrial, nomeadamente na Zona Económica Especial de Viana, na qual 11 das 70 fábricas estão já em atividade, incluindo a fábrica de montagem de automóveis da Nissan (Fonte: Pinto, 2010).

O ramo da indústria transformadora mas substancial é a do sector de bebidas como a cerveja, refrigerantes, sumos e vinhos, que se encontram distribuídas ao nível do país, nas seguintes províncias: Indústria cervejeira - província de Luanda com as fábricas da cerveja Cuca, cerveja Castel; província do Kuanza Norte com as fábricas da Cerveja Nocal e Eka; província do Huambo com a fábrica de cerveja Cuca; província da Huila fábrica de Cerveja N'gola; província de Benguela fábrica de cerveja Cuca. Importa realçar que a indústria de cervejas em Angola é dominada pelo grupo empresarial CUCA BGI, de capitais angolano e sul-africano.

Indústria de refrigerantes - nas províncias de Luanda com as fábricas do grupo Cuca/BGI com linhas de enchimento de refringente Coca-Cola, Sprite, Fanta, Sumol; ainda destacar a fábrica da Refriango com linhas dos refrigerantes BLUE, Coco pina e sumos TUTTI ANGOLA, destacar também a fábrica de sumos NUTRI do mesmo grupo empresarial REFRIANGO.

O grupo empresarial Cuca BGI Também dispõe de filiais, com linhas de enchimento de refrigerantes Coca-cola, Sprite e Fanta, nas províncias de Benguela, Huambo e Huila.

Indústria Vinícola (vinhos) – província de Luanda com as fábricas de vinho VINUL e DOM CACHO; províncias de Benguela e Uíge com as fábricas da CIFAL com linhas de enchimento do vinho Angola e da aguardente 1975.

Indústria de Aguas Minerais – província de Luanda com as fábricas das águas, PURA, AQUA BELA e da água BOM JESUS; Província de Benguela fábrica de ÁGUA VIVA,

Província da Huila fábrica de ÁGUA da SHELA; província do Kwanza Sul fábrica de AGUA do KEVE.

Importa realçar que os custos de produção da indústria transformadora em Angola são relativamente altos, sobretudo os da indústria alimentar (bebidas), em virtude de uma boa parte da matéria-prima utilizada ser de importação e como tal, sujeitas a taxas aduaneiras, e a oscilação dos preços nos países de importação, sobretudo europeus, devida à crescente valorização do euro. Esta situação faz com que as bebidas produzidas no país sejam comercializadas a preços muito próximos dos das bebidas importadas, por se tratar de indústrias emergentes cuja qualidade de produtos ainda carecem de melhoramentos substanciais, se comparados com os importados, e os métodos de produção e de comercialização menos eficientes, agravada com a falta de mão-de-obra qualificada. Para além de sofrerem da forte concorrência das importações os produtos nacionais encontram um outro problema de difícil solução, a preferência dos consumidores por produtos importados, sobretudo Europeus ainda que relativamente mais caro, por questões culturais e preconceitos decorrentes da falta de certificação dos produtos nacionais.

Indústria de cigarros – está indústria apresenta índices muito baixos em virtude de se localizar apenas em duas províncias ao nível do país, nomeadamente nas províncias de Luanda com a fábrica de cigarros AC e Benguela com a fábrica de cigarros SL.

Apesar das indústrias angolanas ainda não apresentarem um grau de crescimento satisfatório no sentido de satisfazer as necessidades do mercado de acordo com a procura, existem também outros sectores da indústria transformadora onde Angola tem dado passos significativos com o objetivo de substituir as importações:

Indústria de Cimentos – o país conta com 4 fábricas de cimento do tipo PORTLAND nas províncias de Benguela com a fábrica da SECIL LOBITO; província de Luanda com a fábrica da CIMANGOLA, e muito recentemente foi inaugurada na província de Benguela uma outra fábrica de cimento do Grupo Gema, estando a quarta fabrica localizada na província do Cuanza Sul em fase terminal de instalação. Não se dispõe no momento de dados sobre a capacidade produtiva destas empresas, sabe-se unicamente que a sua produção não satisfaz a procura nacional, razão pela qual registam-se grandes importações de cimento, apesar de ser por quotas consignadas a alguns operadores económicos do ramo, para cobrir o défice entre a procura e a oferta do mercado nacional.

Indústria de Materiais de Construção – fábrica Porto Belo (cerâmica), localizada no município da Catumbela-Benguela que se dedica na fabricação de telhas para cobertura de casas e tijolos; Siderurgia Nacional, a única no país, localizada em luanda e que se dedica na

fabricação de perfis e varões de ferro ou aço, e finalmente a indústria de pedras ornamentais localizada na província da Huila que se dedica na produção de pedras ornamentais.

Em suma, Angola é um país dependente do exterior, em quase tudo, para satisfazer as suas necessidades de consumo em bens de equipamentos, matérias-primas, alimentos e medicamentos.

7 – INTEGRAÇÃO DA ECONOMIA ANGOLANA NOS FLUXOS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. ADESÃO À OMC E A SADC

7.1 – Fluxos de Comércio Internacional de Angola com o resto do mundo

7.1.1 – Introdução

Angola esteve sob o jugo colonial português até a conquista da sua Independência em 1975. No período que precedeu a independência nacional, o país viveu vários anos de guerra que destruiu por completo a economia nacional. Após a proclamação da independência o país ficou mergulhado numa guerra civil fratricida que perdurou até 1992, e que inviabilizou a normalização da vida económica e afugentou os investidores estrangeiros. Neste período os únicos sectores que prosperaram foram os da exploração petrolífera e mineração de diamantes.

O País tenta agora utilizar as receitas geradas por estes dois sectores para empreender um projeto de desenvolvimento que considere as diversas potencialidades do sector primário (mineração, agropecuária, florestas e pesca etc.), com o consequente desenvolvimento dos sectores secundários (indústria) e terciários (serviços).

Nesta perspetiva, o país está empenhado em estabelecer parcerias com instituições e Governos estrangeiros de forma a obter o capital, a tecnologia, a capacidade institucional, a formação de quadros e a especialização em gestão de negócios de que muito carece. Neste âmbito, os principais parceiros têm sido Portugal e demais países da União Europeia, China, Estados Unidos da América, África do Sul e Brasil, e num nível de interação não muito significativo, conta com a Rússia, Japão, Índia e Coreia do Sul.

7.1.2 – Exportações de Angola para o resto do Mundo

Como vimos atrás, até 1974 Angola foi um grande exportador de produtos agrícolas como o café, milho, feijão, Sisal, Algodão, Amendoim etc., e produto da indústria extrativa como o Ferro, petróleo, cobre e diamantes e de pedras ornamentais como os granitos e mármore.

Atualmente, os únicos produtos exportados resumem-se no petróleo e diamantes; aguardando-se tão breve quanto possível o início da exportação de gás liquefeito produzido no âmbito do projeto Angola LNG na localidade petrolífera do Soyo; exporta-se também sucata ferrosa resultante de salvados (ferro velho) de equipamentos industriais e material de guerra importados. Existem também outros produtos de exportações, não muito significativos, como os mármore e granitos na província da Huila, Quartzos na província do

K. Sul, marisco e farinha de peixe na província de Benguela, o café nas províncias do Uíge, K. Norte e K. Sul.

Os destinos destes produtos, variam desde a China, Japão, Estados Unidos da América, Coreia do Sul, Espanha e Brasil.

Angola é considerado um país totalmente dependente do exterior, ou seja, o país não é autossuficiente em absolutamente nada, nos derivados de petróleo, um recurso no qual o país é potencialmente rico, a sua produção não satisfaz as necessidades de consumo doméstico, o país recorre á importação, para cobrir o défice da produção nacional. A balança comercial do país tem-se revelado positiva, nos últimos anos, devido ao incremento da produção de petróleo estimado em aproximadamente 2 milhões de barris dia, e influenciada, também, pela constante apreciação do preço do petróleo no mercado internacional, fazendo com que o valor das exportações seja superior ao das importações.

As exportações angolanas têm como principais destinos, os EUA com 44,2% do total, China com 18,7%, França com 9%, Bélgica com 8,8% e Espanha com 2,1%, constituídas essencialmente por petróleo e seus derivados.

No entanto, surpreendentemente a China tem-se revelado bastante agressiva neste domínio, fazendo de Angola, já o seu importante parceiro comercial em África, à frente da Nigéria e da África do Sul. (Fonte: artigo publicado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil – Departamento de Políticas de Comércio e serviços – DECOS). Pautasso (2010), referindo-se ao incremento trocas comerciais externas de Angola, com os demais países, argumentou que o país tem ampliado a sua corrente comercial e como consequência deste incremento tem aumentando os *superavits* entre os anos de 2003 e 2008, tendo o volume do comércio passado de 12,2 mil milhões para 81.7 mil milhões de dólares. Os *superavits* também cresceram, neste mesmo período, de 3,4mil milhões para 44,3 mil milhões de dólares, passando os saldos comerciais de 27,8% para 54,2% do volume total.

Adianta ainda Pautasso (2010), que a diversificação do comércio foi expressiva, com um equilíbrio entre os grandes parceiros em 2008, China (30%). EUA (24,4%) e Europa (24,2%), e com os outros parceiros passou para mais de 21,1% (Pautasso, 2010).

Angola é o maior fornecedor de petróleo da China, em 2007 o país tornou-se no terceiro maior produtor de petróleo em Africa depois da Nigéria e Líbia e no mesmo ano tornou-se membro da OPP.

Estudos efetuados pela ApexBrasil 2012, considerando dados de 2009 apontam que os principais destinos das exportações angolanas são: A China com 36,4%, EUA com 26,9%, EU com 19%, Africa do Sul com 4,2%, e Chile com 3,7%, no entanto estes estudos também

concluíram que as principais mercadorias, para além do petróleo e seus derivados, constam os diamantes, gaz, café, sisal, pescado e seus derivados e madeira.

Segundo Pautasso (2010), em função da crescente valorização do preço do petróleo no mercado internacional, Angola tem reorganizado a sua economia tendo reduzido a inflação que era de 160% em 2003, para 12% em 2008 passando o país da 190.^a para a 70.^a posição no ranking mundial do PIB. O país reduziu também o défice orçamental e o PIB *per capita* conheceu um incremento de 1,6 para 6,5 mil dólares. As receitas fiscais são maioritariamente proveniente da exportação de petróleo já que este recurso representava mais de 58% do total das vendas externas do país.

O desempenho satisfatório do sector dos petróleos fez de Angola o país que mais crescia no mundo e que de acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) sobre fluxos de comércio externo, referentes ao 3.º trimestre de 2011, apontavam para uma balança de pagamentos positiva com saldo na ordem 12, 913 mil milhões de dólares, fruto da constante valorização do preço internacional do petróleo.

O 3.º trimestre de 2011, face ao período homólogo, registou um aumento no valor total das exportações em cerca de 28,85%, enquanto que no mesmo período em análise, as importações registaram uma diminuição de 16,48%.

Neste período os principais destinos para as exportações Angolanas foram os seguintes: China com 37,77%; Estados Unidos da América com 16,05%; Índia com 10,82%; Canadá com 8,08% e Taiwan com 7,55%, já os principais parceiros das importações para Angola nesse período foram os seguintes Países: Portugal com 18,82%; China com 10,74%; Holanda com 9,86%; Estados Unidos da América com 7,67% e Brasil com 4,68%. Os principais produtos importados foram os seguintes: Máquinas e Aparelhos com 22,18%; Combustíveis Minerais com 15,52%; Produtos Agrícolas com 12,73%; Metais Comuns com 10,22%; Veículos e outros Meios de Transporte com 9,79%.

Continuando com a mesma análise os resultados das transações comerciais exteriores de Angola no 1.º trimestre de 2012 registaram uma balança comercial com saldo na ordem de USD 14,702 mil milhões de dólares, sempre como consequência do incremento do preço do petróleo no mercado internacional.

Neste trimestre em termos homólogos, registou-se um aumento das exportações em cerca de 23,3%, enquanto que no mesmo período as importações registaram um aumento de 2,3%.

Os principais destinos das exportações de Angola, no período em análise, foram os seguintes países: China com 48,0%; Índia com 10,6%; Estados Unidos da América com 10,5%; Taiwan com 6,3% e Canadá com 4,6%.

Ainda segundo o INE, os principais países de origem das importações para Angola não diferiram muito do terceiro trimestre de 2011, continuando a ser: Portugal com 19,4%; China com 12,3%; Estados Unidos da América com 9,2%; Brasil com 5,9% e África do Sul com 4,9%; ao passo que os principais produtos de importação apesar de continuarem a ser os mesmos registaram alterações no seu percentual: Máquinas e Aparelhos com 23,67%; Produtos Agrícolas 14,63%; Veículos e outros Meios de Transporte com 14,28%; Metais Comuns com 12,90%; e Produtos Alimentares com 9,20% entre outros.

Depreende-se desta pequena análise, e fazendo menção do que foi dito atrás sobre a excessiva dependência de Angola ao exterior, sobretudo em bens de consumo; Angola só apresenta uma balança comercial positiva devido a permanente apreciação do preço do petróleo no mercado mundial, o que faz com que o valor das exportações seja abismalmente superior em relação ao das importações, porque na realidade importa-se muito mais do que se exporta e relativamente aos principais parceiros de Angola no Comércio exterior destacasse a China como destino das Exportações e Portugal como origem das Importações.

7.1.3 – Origem das Importações para Angola

Angola importa quase tudo do resto do mundo. Os principais produtos de importação são os seguintes: maquinaria e equipamentos elétricos, veículos, medicamentos, produtos alimentares e têxteis. A maior parte das importações angolanas procedem principalmente de Portugal com 20%, África do Sul com 13%, Estados Unidos também com 13%, França com 7% e Brasil com 6%.

As principais fontes de investimento estrangeiro direto em Angola são mais ou menos coincidentes com a origem das importações.

O Brasil é um dos investidores estrangeiros mais importantes para Angola, representando 10% do PIB do país. Existem em Angola, dezenas de projetos financiados por empresas Brasileiras, como por exemplo as empresas Odebrecht, Andrade Gutierres e Camargo Correia para a construção de estradas, a construção da Hidroelétrica de Capanda e centros de pesquisa e tecnologia.

As afinidades linguísticas e culturais e a proximidade política entre os Governos de Angola e do Brasil são fatores que favorecem a implantação de empresas brasileiras no mercado angolano. Não obstante a isso os investidores brasileiros têm perdido espaço na competição com outras empresas estrangeiras mais ágeis em identificar áreas de negócios, num país que se afigura como um dos mais atraentes em África. Assim, o sector dos petróleos é dominado por empresas Americanas e Europeias, o sector financeiro, pesca e consultorias por empresas

Portuguesas e o sector de serviços de engenharia e construção civil por empresas Chinesas (Fonte: Artigo publicado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil – Departamento de Políticas de Comércio e serviços – DECOS).

De acordo com estudos levados a cabo pela ApexBrasil (2012), sobre a origem das principais mercadorias importadas por Angola, referindo-se a dados de 2009, apontam a União Europeia com 43,1%, aqui importa-se assinalar que uma fatia substancial desse percentual cabe à Portugal, por se tratar do País Europeu de onde Angola tem uma grande apetência para importar, situação que é também influenciada pelos laços culturais, consubstanciados em hábitos e costumes, que unem os dois povos e países, de seguida vem a China com 17,4%, os Estados Unidos com 8,5%, o Brasil com 8,3%, a Coreia do Sul com 6,7% e em último lugar a África do Sul com 4,2%, sendo que as principais mercadorias importadas são constituídas essencialmente por bens de equipamentos e maquinaria, material elétrico, medicamentos, bens alimentares, veículos e suas partes, têxteis e equipamentos militares. Deste estudo fazendo-se uma analogia com os dados publicados pelo Instituto Nacional de Estatística de Angola, referentes a origem das importações ocorridas durante o 3.º trimestre de 2011, chega-se a conclusão que as fontes de suprimento externo de Angola são quase as mesmas, notando-se apenas uma ligeira alteração no percentual de alguns bens importados, mas as fontes são sempre as mesmas.

De acordo ainda com Pautasso (2010), Angola de si como já se disse atrás destino de vários investimentos estrangeiros do qual se pode destacar os seguintes:

1 – Fluxo de investimentos Chineses para Angola – A China é o maior investidor em Angola, uma vez que este país concedeu créditos à Angola nos anos de 2004 a 2007 avaliados em mais de 4,5 mil milhões de dólares americanos, valores estes que foram empregues em projetos sociais, com maior destaque para os sectores da saúde, energia e águas, pescas, correios e telecomunicações, obras públicas e agricultura.

Ainda de acordo com Pautasso (2010), em 2008, Angola beneficiou de investimentos chineses avaliados em 3,9 mil milhões de dólares americanos, que serviram para a construção de novas centralidades habitacionais ao nível de todo o país e mais de 3,9 mil milhões de dólares na reabilitação do sector ferroviário nacional com mais de 3000 km de linha. No entanto segundo aquele autor, outros investimentos com recurso a fundos chineses tiveram lugar em Angola destacando-se a reabilitação do troço rodoviário Ondjiva-Xangongo com 104 km de estrada, a construção de uma estrada com seis vias entre Luanda e Soyo com mais de 500km, a construção de 20 mil apartamentos na cidade do Dundo, província da Lunda-

Norte, a construção e reabilitação dos sistema de abastecimento de agua das cidades do Dundo e Saurimo e tantos outros ao nível de todo país com particular realce para a construção de 4 estádios de raiz que albergaram o Campeonato Africano de Futebol em 2010.

2 - Fluxo de Investimento Português para Angola – Portugal, a semelhança do Brasil, goza da afinidade linguística e cultural, influenciada pelo relacionamento secular e pelo conhecimento da realidade institucional angolana fatores que lhe têm servido como alavanca impulsionadora no estabelecimento e aprofundadamente de conexões de negócios e firmar-se em nichos de mercado exclusivos.

Portugal tem uma forte presença no sector financeiro e bancário, hotelaria, distribuição e vendas, elaboração de projetos, empreendimento imobiliários, consultoria e assistência técnica.

As empresas portuguesas também estão presentes na construção de infraestruturas como estradas e pontes, edifícios, que fundamentalmente são adjudicadas às empresas, Soares da Costa, Teixeira Duarte e Mota Engil (Fonte: Artigo publicado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil – Departamento de Políticas de Comércio e serviços – DECOS)

3 - Fluxo de Comércio/ Investimento da União Europeia para Angola - A União Europeia representa o maior cliente das exportações angolanas e o maior fornecedor das importações de alto valor agregado, inclusive máquinas e equipamentos e toda a sorte de bens de capital. Em função disso são gerados negócios em diversos setores de serviços que exigem grande envergadura financeira e tecnológica.

A União Europeia é também um grande provedor de cooperação técnica, capacitação institucional e ajuda financeira para Angola. (Fonte, Artigo publicado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil – Departamento de Políticas de Comércio e serviços – DECOS).

4 - Fluxo de Comércio/ Investimento Norte-Americano para Angola - Desde o fim da guerra fria, que foi a génese dos conflitos armados em Angola, as relações económicas entre Angola e EUA tiveram forte incremento e estiveram sempre voltadas a extração e exportação de petróleo. Essas relações continuam a expandir, verificando-se o interesse os Estados Unidos da América em reforçar os vínculos com um exportador de petróleo politicamente estável e o interesse angolano em diversificar fontes de investimento e parcerias comerciais.

Atualmente os EUA são o principal mercado para as exportações angolanas, respondendo com 34,9% do total. A imensa maioria dessas exportações é o petróleo e derivados. Sabe-se também que são os EUA os maiores investidores em tecnologia de investigação, prospeção e exploração de petróleo na plataforma marítima angolano, no pré-sal e em águas ultra-profundas. Presume-se que as exportações angolanas para os Estados Unidos da América possam se resumir em contrapartida dos investimentos efetuados por este país no sector dos petróleos em Angola (Fonte, Artigo publicado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil – Departamento de Políticas de Comércio e serviços – DECOS).

5 - Fluxo de Comércio/Investimento entre Angola e Parceiros da SADC - Segundo Pereira (1995), o comércio inter-regional, na SADC, nunca foi apresentado como um objetivo da organização, no entanto, era previsível que a criação de maiores laços entre os países da região passava por um aumento do comércio entre a região, pelo facto do sucesso ou insucesso de um processo de integração medir-se pela criação do comércio entre a região, e o desvio de comércio existente com o resto do mundo.

Até 1986 o comércio inter-regional era quase inexistente em virtude de se ter situado abaixo de 5% do total do comércio realizado na África Subsariana, como se pode ver pelos dados do quadro abaixo.

QUADRO n.º 4 – COMÉRCIO INTRA-SADC

ANOS	Total de Comércio (milhões de USD)	% Do total de Comércio
1981	548	4.7
1982	536	4.7
1983	495	4.5
1984	512	4.5
1985	417	3.8
1986	384	4.2

Fonte: SADC – *Towards Economic Integration*.

Este fracasso, segundo argumenta Pereira (1995), pode ser explicado pelo tipo de bens que são produzidos por estes países, bens primários, ou bens industriais ligados ao sector primário, que são concorrentes, impossibilitando quaisquer trocas comerciais entre si, pois estariam a concorrer nos mesmos produtos.

O grande fluxo de trocas comerciais verifica-se apenas entre a África do Sul e todo o resto dos países da região, uma vez que este país detém uma economia três vezes maior do que todos os outros países da região austral juntos, representando 38% de todo o PNB da África Subsariana ao passo que os outros países da região da SADC representam apenas 10% deste indicador económico (PNB da África Subsariana), como se pode ver através do quadro abaixo.

QUADRO n.º 5 – PRODUTO NACIONAL BRUTO, 1992

	PNB (mil milhões de USD)	% Do total do PNB africano	% Do total do PNB africano excepto África do Sul
Países da SADC sem África do Sul	28,286	10%	16%
África do Sul	106,190	38%	61%
SADC e África do Sul	134,476	48%	72%
Resto de África	144,524	52%	83%
África, exceto África do Sul	172,981	62%	-----
Total de África Subsariana.	279,000	-----	-----

Fonte: Esterhuysen (1994).

Estudos realizados por Rocha (2011), são conclusivos em afirmar que as economias da região Austral da África, são relativamente abertas ao exterior. O somatório das exportações e das importações de mercadorias representaram em média para a globalidade da zona 45,5% do PIB em 1994. Os casos extremos referem-se a África do Sul com o menor grau de exposição ao exterior, 37,8%, e a Suazilândia com 164% país este totalmente dependente da África do Sul. Segue-se depois o Botswana com 80,6%, Lesotho com 107,5%, Namíbia com 86%, Maurícias com 84,7% e Moçambique com 80%. Angola (67,5%), Tanzânia (50,5%), Zâmbia (59,5%) e Zimbabwe (57,3%) são os países da região austral da África com menor exposição ao exterior relativo as trocas comerciais internacionais.

Os maiores exportadores da região são a África do Sul e Angola que totalizam em conjunto 75,5% das exportações da região, e individualmente 67,4% para a África do Sul e 8,1% para Angola, apresentando diferentes índices de concentração ou de especialização.

- A estrutura exportadora de Angola é muito assimétrica, com uma concentração num grupo restrito de produtos (petróleo, minerais e metais) com um índice de concentração (índice de Hirschman)⁹ de 99,9%; já a África do sul apresenta uma estrutura de exportações mais forte, resistindo melhor a alteração dos preços e da procura mundiais, dando ao país uma maior flexibilidade quanto a participação no mercado mundial. O valor de concentração das exportações da África do Sul em 1994 foi de 32,8% com níveis de especialização económica muito interessantes.

No geral, os países da região apresentam estruturas de exportações e de importações típicas de economias dependentes e vulneráveis, fortemente instáveis por serem muito sensíveis às variações das cotações internacionais dos produtos em que se concentram. A dinâmica do crescimento das importações (5,2% em média para a região) é quase o dobro das exportações (3,2%), com consequências evidentes sobre o índice das razões de troca (89 para a região).

Quanto à proveniência das importações, Angola importa quase 6% da SADC, em particular da África do Sul (5,5%). Malawi, Moçambique, Zâmbia e Zimbabwe são os maiores importadores da África do Sul e por arrastamento da região, as suas importações com esta proveniência representaram, respectivamente 47,5%, 25,7%, 39,8%, e 37,6% do volume total das importações.

Até 1992 Angola não exportava absolutamente nada para os países da SADC, nesta altura o comércio transfronteiriço com os países vizinhos era impossível em decorrência da situação de guerra que o país vivia. Não obstante a isso até à data presente não existem registos de exportações angolanas para os países da SADC, uma das razões de fundo da sua relutância em aderir à zona de livre-comércio.

7.2 - Integração/Adesão de Angola na Comunidade dos Países da África Austral - (SADC) e a Organização Mundial do comércio (OMC)

Angola aderiu à *Southern African Development Community* (SADC), através da resolução n.º 9/89 de 08 de Abril, da então Comissão Permanente da Assembleia do Povo e à Organização Mundial do Comércio (OMC) através da resolução n.º 4/96 de 15 de Março, sendo, deste modo membro de pleno direito destas duas organizações.

As razões que estiveram na base da adesão de Angola à SADC consubstanciam-se no facto de Angola situar-se na região Austral de África de que faz parte esta organização de integração regional, cujos princípios e objetivos apontam para uma cooperação mútua e

⁹ O Índice de Hirschman é um método de avaliação do grau de concentração num mercado, e é vulgarmente usado por entidades reguladoras da concorrência.

multilateral entre os países, rumo ao estabelecimento de protocolos que visam o desenvolvimento dos países da comunidade tendo em linha de conta as vantagens comparativa que cada país dispõem na produção de determinadas produtos que podem promover trocas comerciais substanciais entre os membros objetivando o estabelecimento de uma zona de livre-comércio.

Angola encontra dificuldades imensas na sua integração económica na SADC, sobretudo na adesão à zona de livre-comércio, desde 1990 altura em que África do Sul, a maior economia da região, decidiu fazer parte desta organização de integração regional.

A economia da África do Sul é três vezes maior que a dos outros países da região todos juntos, a África do Sul dispõe do maior parque industrial da SADC e do continente africano e Angola, um país acabado de sair de uma guerra que dilacerou toda a estrutura económica do país, não dispõe de condições para fazer parte de uma zona de livre-comércio pelas seguintes razões:

- 1 – Inexistência de indústria manufatureira que lhe permita competir com os países da região;
- 2 – Receio em tornar-se num mercado cativo e apeteçível de produtos vindos dos países membros, sobretudo da África do Sul, a preços baixos, situação que poderia colocar em desvantagem a sua indústria nascente;
- 3 – Tratando-se de um país em reconstrução, os impostos aduaneiros constituem para o país uma fonte de receitas, logo, a adesão já, à zona de livre-comércio e mais tarde a União aduaneira colocariam em causa seus objetivos.
- 4 – Angola precisa desenvolver as suas infraestruturas de apoio a atividade económica e industrial, apoiando a iniciativa privada, criando políticas de incentivo ao crédito para as pequenas e médias empresas, atrair o investimento direto estrangeiros (IDE), desenvolver o sector agrícola e minimizar os efeitos decorrentes do desemprego, pobreza e da inflação.

Estes receios de Angola quanto a adesão ao protocolo de livre-comércio da SADC têm respaldo em teorias económicas que, segundo Cruz (2012), argumenta que os efeitos de uma integração económica serão sempre sentidos e podem ser positivos ou negativos, “ citando Pareto, enfatiza que - *um aumento de bem-estar do indivíduo, só conduzirá a um bem-estar social, se não se verificar nenhuma discriminação no bem-estar de qualquer outro membro do grupo*”.

Ainda no mesmo pensamento, Cruz (2012), citando Milton Friedemann, afirma que “ *a abolição dos direitos aduaneiros, conduzirá a um aumento do bem-estar dos consumidores, desde que a diminuição das receitas fiscais seja compensada pelo imposto sobre o rendimento*”.

O que pressupõe dizer que para se avançar para uma integração regional é preciso preparar-se convenientemente de forma a poder competir com os países membros em igualdade de circunstâncias, porque senão vejamos:

A existência de pautas aduaneiras diferentes na zona de comércio livre pode provocar o desvio da produção, do comércio e do investimento, pelo facto de muitos importadores preferirem importar através de países cujas taxas aduaneiras são relativamente baixas, provocando o desvio do comércio, ao passo que os investidores escolherão países onde os custos de produção são baixos, desviando assim a produção e por arrastamento o emprego. Esta situação pode provocar grandes desequilíbrios na estrutura económica dos países, cujas taxas de direitos de importação e custos de produção sejam mais altas em relação aos demais uma vez que estas mercadorias poderem ser encaminhadas para todos os mercados da comunidade sem qualquer impedimento.

Também importa referir aqui que o movimento de mão-de-obra é um aspeto a ter em linha de conta, porque os trabalhadores tendem a deslocar-se para os países onde houver melhores condições de trabalho e de vida, e quanto ao movimento de capitais, as empresas deviam ter acesso ao crédito em condições idênticas para evitar a fuga de capitais para países onde se pode obter lucros mais elevados.

Angola é tido como um dos países mais caros do mundo, com esse quadro, caso a situação se mantenha, a produção, o comércio e até mesmo os investimentos podem ser direcionados para outros países membros, podendo posteriormente as mercadorias serem transferidas para Angola apenas para serem vendidas. As consequências decorrentes deste fenómeno podem provocar a baixa das receitas fiscais e algumas indústrias que se não adequarem a conjuntura regional em termos de custos de produção, não terão condições objetivas para competir e como consequência poderão desaparecer.

Continuando, Cruz (2012) argumenta que a industrialização de Angola não deve ser encarada como um fim, mas como um ponto de partida rumo a uma integração regional na África Austral; contudo dependerá da eficiência e eficácia na gestão das indústrias nacionais, na qual se deverá procurar sempre o equilíbrio com outras indústrias e mercados da região (Fonte Boletim Informativo das Alfândegas/Julho de 2012).

A independência política, a segurança, a solidariedade regional e a luta contra o regime do apartheid foram as razões que deram origem a cooperação regional da África Austral, tendo inspirado Angola, Botswana, Lesoto, Malawi, Moçambique, Suazilândia, Tanzânia, Zimbabwe e Zâmbia a estabelecerem a Conferência de Coordenação para o Desenvolvimento da África Austral (SADCC).

O tratado da SADC oferece a base e o enquadramento jurídico para a concretização da missão da SADC de promover o crescimento económico e o desenvolvimento socioeconómico sustentáveis e equitativos através de sistemas produtivos eficientes, da cooperação e integração mais profundos, da boa governação e da paz e segurança duradouras, de modo a que a região venha a emergir como um ator competitivo e efetivo nas relações internacionais e na economia mundial.

Quanto a adesão de Angola à Organização Mundial do Comércio, ela deveu-se pelo facto desta organização internacional estar dotado de instrumentos legais e princípios básicos comuns a todos os membros, favoráveis ao livre comércio, ao investimento privado e a expansão da produção.

A OMC é uma organização internacional que trata das regras sobre o comércio entre os Estados e tem a sua sede em Genebra - Suíça, até 23 de julho de 2008 contava já com 153 membros.

A OMC representa uma evolução do GATT 1947 e entrou em funcionamento em 1 de Janeiro de 1995, e tem as seguintes funções:

- 1 – Supervisionar os acordos que compõem o sistema multilateral do comércio;
- 2 – Servir de Fórum para o comércio internacional, facilitando a afirmação de acordos internacionais;
- 3 – Supervisionar a adopção de acordos e a implementação destes acordos pelos membros da organização, verificando as políticas comerciais nacionais;
- 4 – Mecanismo ou Sistema de Resolução de Controvérsias.

Como qualquer organização, a OMC tem os seus princípios, que visam dar um sentido claro para as suas atividades, bem como determinar os seus limites, garantindo segurança para a organização e para os seus utentes, a busca do livre comércio, a igualdade entre os países tendo em linha de conta o seguinte:

- 1 – Não-Discriminação, que considera que os fluxos de comércio entre os países membros devem fluir sem qualquer discriminação ou restrição.
- 2 – Previsibilidade que visa garantir a não restrição ao comércio internacional com o uso de regras claras que permitem o acesso ao comércio internacional por meio da consolidação dos compromissos tarifários;
- 3 – Concorrência Leal, que procura combater as práticas desleais garantindo assim a possibilidade de um comércio mais igual e conseqüentemente justo;
- 4 – Proibição de Restrições Quantitativas, que impede que quotas com o fim de restringir o comércio internacional de certas mercadorias, questões que podem no entanto ser usadas,

somente, quando os compromissos que forem adotados pelos membros ou países preveem o seu uso.

O mecanismo de resolução de Controvérsias da OMC tem dentre as suas principais funções a de administrar os acordos comerciais e conseqüentemente servir de instância para a sua organização solucionar controvérsias comerciais que envolvam os seus membros, fornecer assistência técnica e ajudar a formação dos países em desenvolvimento.

Os acordos firmados e administrados pela OMC referem-se ao comércio de mercadorias, serviços e propriedade intelectual. Estes acordos funcionam como princípios de liberalização comercial e as exceções que são permitidas, bem como determinar quais são as obrigações que os estados contraem no sentido da redução das tarifas de importação e outros obstáculos que possam impedir o livre comércio.

Por força dos compromissos assumidos no âmbito da adesão dos protocolos da SADC e da OMC, Angola começou já a conformar a sua legislação aduaneira e fiscal nos termos do ordenamento jurídico destas organizações internacionais, tendo adotado as seguintes políticas.

No âmbito da SADC Angola ratificou o protocolo sobre o trânsito de mercadorias entre os países da região ficando assim isentos de quaisquer taxas todas as mercadorias que passam por Angola cujo destino seja um país membro da SADC.

Angola e a República da Namíbia, por acordo bilateral, suprimiram os vistos ordinários e de trabalho podendo os cidadãos destes dois países deslocarem-se para um e outro país sem necessidade do cumprimento de formalidades para obtenção de vistos de entrada.

7.2.1 - Adoção do Artigo VII do GATT como Instrumento Legal para a Determinação do Valor Aduaneiro das Mercadorias

No âmbito do protocolo da OMC Angola conformou a sua política aduaneira e fiscal nos seguintes termos:

Adopção de critérios e procedimentos para determinação do valor aduaneiro das mercadorias importadas, incluindo as mercadorias que sejam objeto de um contrato de aluguer, de locação financeira ou de um outro contrato com efeitos semelhantes.

Nos termos do artigo VII do GATT, o valor aduaneiro das mercadorias deve basear-se em critérios simples, equitativos e compatíveis com a prática comercial, com exclusão de valores aduaneiros arbitrários ou fictícios. Isto pressupõe dizer que as Alfândegas devem basear-se em informações credíveis e transparentes para determinar o valor das mercadorias quando

não concordem com os valores declarados pelos importadores, ou seja, a base do valor das mercadorias deve ser sempre o valor transacional.

Os processos e métodos de determinação de valor aduaneiro referidos devem ser de aplicação geral, sem distinção entre fontes de abastecimento, quer com isto dizer-se, que a origem das mercadorias não pode ser fator para se determinar o método à aplicar para determinação do valor das mercadorias, evitando-se assim, dar tratamento diferenciado as mercadorias tendo em linha de conta a sua proveniência, situação que põe em causa o princípio da equidade que deve nortear a ação das Alfândegas nos fluxos de comércio externo. Contudo, as Alfândegas podem fundamentar as suas decisões relativas à determinação do valor aduaneiro das mercadorias nas sugestões, pareceres, comentários e notas explicativas emanadas pelo Comité Técnico de Avaliação da Organização Mundial das Alfândegas e nas decisões da Organização Mundial do Comércio. Na fundamentação das suas decisões sobre valor aduaneiro das mercadorias; as Alfândegas devem indicar as disposições legais, os referidos pareceres e sugestões, e ainda as notas explicativas em que tenham baseado essas decisões.

7.2.2 - Adoção da Convenção de Quioto Revista sobre Facilitação do Comércio

Os objetivos fundamentais da convenção de Quioto revista têm a ver, em linhas gerais, com a facilitação do comércio lícito. A facilitação do Comércio é tida nas Alfândegas de Angola como um emblema de vanguarda, ou seja, os controlos levados a cabo pelas Alfândegas são de tal ordem que por imperativos da própria legislação, devem causar o mínimo de embaraços possíveis aos operadores de comércio internacional.

Assim, para o alcance deste desiderato, as Alfândegas de Angola começaram em 2001, com o Programa de Expansão e Modernização das Alfândegas (PEMA), cujo objetivo foi de dotar os serviços com capacidade humana e material suficiente, capazes de responder as ingentes necessidades que a situação impunha. Para além do fortalecimento da capacidade institucional que se consubstanciou na adoção de instrumentos legais baseados em práticas aduaneiras modernas, cujo corolário foi a aprovação do Código Aduaneiro em vigor, houve também um ingente trabalho de formação de quadros, modernização e apetrechamento das estruturas físicas das mais variadas estâncias aduaneiras, a informatização de todos os serviços e uma aposta grande nas tecnologias de informação. Este processo em curso desde 2001 assessorado pela Empresa Inglesa CROWN AGENTS, teve como primeiro passo, como foi dito acima, a informatização das Alfândegas nas áreas consideradas críticas no desembaraço aduaneiro das mercadorias e na arrecadação de receitas, dando-se primazia, em detrimento das áreas administrativas e operacionais, as áreas de processamento de despachos

aduaneiro com a introdução do sistema eletrónico TIMS, e na área de Contabilidade e Saída, o SGTA que se ocupa da gestão do sistema tributário das Alfândegas.

De entre outras medidas concernentes a facilitação do comércio no âmbito desta convenção, foram implementados os seguintes sistemas de controlo:

7.3 – Modernização dos Trâmites Aduaneiros

A modernização dos trâmites aduaneiros consubstancia-se na adoção de procedimentos aduaneiros, tais como a análise de risco, inspeções físicas aleatórias e inspeções não intrusivas processada com o uso de Scanners. A análise de risco consiste na determinação de perfis de risco, previamente estabelecidos, no desembaraço prévio das mercadorias antes da sua chegada ao país, estes riscos baseiam em informações de índole operacional e de inteligência comercial. As tecnologias de informação jogam um papel importante no processo de desalfandegamento de mercadorias já que permitem aos funcionários aduaneiros trocarem informações de índole operacional e em caso de dúvidas solicitar qualquer subsídio às instâncias superior no sentido de dar resposta a qualquer situação que se revele de difícil resolução, mormente situações, relacionadas com procedimentos, valoração aduaneira, códigos de importador ou exportador e na consulta da base de dados virtual.

Relativamente aos controlos por inspeção de mercadorias, são adotado dois procedimentos, em primeiro lugar a inspeção não intrusiva, ou seja, a realizada por Scanners mediante análise e verificação de imagens extraídas por raio x; se desta análise suscitar quaisquer dúvidas quanto a conformidade das declarações aduaneiras, no que diz respeito a quantidade e qualidade das mercadorias, submete-se as mercadorias a inspeção física, que se consubstancia na abertura de volumes e conferência das mercadorias.

7.3.1 – O Aumento da Transparência nos Trâmites Aduaneiros

O princípio da transparência nas Alfândegas de Angola é observado pelo facto dos instrumentos legais que regem toda a atividade aduaneira decorrente do processo de entrada e saída de mercadorias no país e bem assim àquela que estabelece que atos constituem contravenções a legislação aduaneira, estarem ao dispor de todos aqueles que se julgam com o direito de agir perante as Alfândegas, quer sejam declarantes ou representantes de declarantes.

Assim nos termos do Decreto -Lei n.º 05/06 (Código Aduaneiro) estabelece no seu artigo 99.º que caso os importadores ou seus representantes, não se conformem com as decisões proferidas pelas Alfândegas e mais tarde pelo Conselho Superior Técnico Aduaneiro, podem

interpor recurso para a sala do Contencioso Fiscal e Aduaneiro do Tribunal Provincial competente.

Sendo assim, de acordo o que dispões o número 4 do artigo 98.º, enquanto o processo de recurso corre os seus trâmites nas respectivas instâncias, o importador ou seu representante legal pode require às Alfândegas, a retirada das mercadorias objeto de litígio, mediante prestação de uma caução de valor igual aos direitos e demais imposições aduaneiras que incidem sobre aquelas mercadorias.

7.3.2 – Agilização dos Trâmites Aduaneiros vs. Facilitação do Comércio

A agilização dos trâmites aduaneiros consiste na adoção de procedimentos rápidos no desembaraço aduaneiro de mercadorias, sobretudo, daqueles importadores que cumprem a legislação e que oferecem garantias às Alfândegas. Este pressuposto conduziu a que fosse criada a figura do Operador Económico Autorizado (OEA) que goza de privilégios tais como:

- Constituição de armazéns (Armazéns afiançados ou alfandegados) fora das zonas fiscais habituais, para armazenagem de mercadorias importadas com suspensão do pagamento dos direitos e demais imposições aduaneiras.
- A permanência das mercadorias nestes armazéns por um período máximo de 12 meses, prorrogáveis por igual período de tempo desde que seja superiormente requerido.
- O adiamento do pagamento dos direitos aduaneiros, fazendo-o apenas tão logo haja a necessidade de colocar as mercadorias no mercado de consumo.
- A possibilidades de efectuar algumas operações ou transformações não substanciais tais como a reembalagem, empacotamento podendo reexportar as mercadorias para outros mercados onde se revele a sua comercialização mais rentável.
- Conservar liquidez com o adiamento do pagamento dos direitos aduaneiros, podendo canalizar estes valores para outros usos alternativos, transferindo o pagamento destas taxas aduaneiras ao consumidor final.

7.3.3 – Auditorias Pós-Desalfandegamento

Com a aplicação do sistema da análise de risco nos controlos aduaneiros, algumas mercadorias são liberadas da ação fiscal livres de quaisquer controlos.

As auditorias pós-desalfandegamento consubstanciam-se na verificação e reverificação das declarações já tramitadas para se aferir da sua conformidade com o texto da pauta aduaneira, da valoração aduaneira, dos códigos de procedimentos e bem assim de outros aspectos técnicos relacionados com as regras de origem das mercadorias, etc.

De acordo com o artigo 82.º do Código Aduaneiro em vigor, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 5/06 de 04 de Outubro, depois de tramitadas as declarações aduaneiras e liberadas as mercadorias da ação fiscal, as Alfândegas têm até 5 anos para reclamar dos importadores ou seus representantes legais (Despachantes Oficiais), eventuais receitas aduaneiras não pagas. As auditorias pós-desalfandegamento permitem um uso eficiente dos recursos aduaneiros e contribuem satisfatoriamente na implementação da análise de risco.

7.3.4 – No Âmbito da Política Tributária e Aduaneira

A eliminação de algumas taxas cobradas pela prestação de serviços aduaneiros foi um imperativo conducente a diminuição dos custos das transações decorrentes do comércio internacional. Foi do entendimento da gestão sénior das Alfândegas, que não bastava apenas criar mecanismo céleres de desembaraço das mercadorias, fruto do processo da modernização dos sistemas de processamento e dos controlos, mas importava também prescindir de algumas taxas que oneravam as mercadorias de importação e concomitantemente os consumidores. Foi assim que na pauta aduaneira versão de 2007, ainda em vigor, estabeleceu no ponto n.º 3 do artigo 39.º deixarem de ser cobrados em todos os regimes aduaneiros e outros serviços prestados pelas Alfândegas os Emolumentos pessoais “G89” e o subsídios de transporte e deslocações “L50”.(Decreto-Lei n.º 2/08 de 04 de Agosto).

Relativamente aos procedimentos aduaneiros atinentes ao controlo do fluxo das transações do comércio externo, tendo em linha de conta o seu incremento vertiginoso, houve a necessidade de tornar mais eficientes os procedimentos administrativos utilizados no âmbito do comércio internacional, de modo a que o país possa controlar as suas importações e exportações e proceder a necessária e indispensável recolha de dados estatísticos.

Assim nos termos do decreto Presidencial n.º 265/10 de 26 de Novembro, foi instituído o registo dos exportadores e importadores, abreviadamente designado por REI, para efeitos de licenciamento prévio das mercadorias antes da sua exportação ou importação como forma administrativa do controlo sobre as exportações e importações.

O licenciamento das operações de exportação e importação decorre no âmbito da adesão de Angola à Organização Mundial do Comércio (OMC) e tornar necessário harmonizar a legislação nacional com as normas jurídicas que vinculam internacionalmente Angola no acordo que cria a OMC e no acordo para o Licenciamento de importações conforme disposto no n.º 4 do artigo 16.º do acordo constitutivo da OMC.

8 - A PAUTA ADUANEIRA ANGOLANA: ANÁLISE DOS PRINCIPAIS ARTIGOS

8.1 – Introdução

A Pauta Aduaneira em vigor na República de Angola foi aprovada através da autorização legislativa n.º 1/08, de 18 de Março, da Assembleia Nacional e publicada pelo Decreto-Lei n.º 2/08 de 4 de Agosto.

Esta pauta assumiu uma relevância estratégica como instrumento de política económica do Governo, tendo em conta as medidas de ordem macroeconómica nela previstas designadamente no que toca a incidência favorável que as taxas dos direitos aduaneiros têm no crescimento económico, no desenvolvimento harmonioso dos sectores de atividade produtiva e na coordenação das políticas económica, social, educacional e cultural.

A pauta aduaneira está constituída por um Preâmbulo com 15 artigos, um índice, as instruções preliminares da pauta com 92 artigos e por último pelas regras gerais para a interpretação da nomenclatura do Sistema Harmonizado (SH) com apenas 3 artigos.

As mercadorias nela descrita estão agrupadas em 21 secções e 98 capítulos, é uma pauta com taxas *ad valorem*, sendo que as taxas nela consignadas para os direitos de importação, variam desde os 2% como a taxa mais baixa, e 30% como a taxa mais elevada, de igual modo as taxas do imposto de consumo variam também na mesma proporção de 2 a 30%.

Sobre as mercadorias de luxo consideradas de uso supérfluo, como sejam as bebidas e líquidos alcoólicos, tabacos e seus sucedâneos, viaturas de luxo, aparelhos de relojoaria, artefactos de joalharia e de ourivesaria e produtos de perfumaria, incide uma sobretaxa de importação de 1% *ad valorem*, nos termos do Decreto executivo conjunto n.º 64/00 de 18 de Agosto, dos Ministérios da Juventude e Desportos e das Finanças, para apoiar atividades juvenis e desportivas.

O capítulo 77 da pauta está reservadas a novas mercadorias que fruto de desenvolvimento tecnológico possam, futuramente, ser produzidas e importadas para Angola, ao passo que o capítulo 98 está reservado para mercadorias importadas para fins específicos. Entenda-se importação para fins específicos, as mercadorias importadas com benefícios pautais consignados na pauta, destinadas a empresas públicas, órgãos de Defesa e Segurança, Organizações não-governamentais, institutos públicos e empresas privadas, e que tenham como destino final atividade comercial não lucrativa ou tendo-o, estejam nos termos da lei sujeitas a subvenção ou a margens de comercialização como acontece com os bens de primeira necessidade considerados de CESTA BÁSICA.

Consta do artigo 44.º das instruções preliminares da pauta dos direitos de importação sobre Promoção do investimento, que as mercadorias importadas ao abrigo de projetos de investimento público aprovados pelas entidades competentes, projetos de investimento privado no âmbito da Lei- base do investimento privado e respetiva legislação regulamentar, designadamente a Lei n.º 17/03 de 25 de Julho, são livres do pagamento das taxas dos direitos de importação e do imposto de consumo. A concessão destes benefícios fiscais de natureza aduaneira a projetos de investimento devidamente aprovados pelas entidades competentes, ao abrigo da legislação em vigor, reveste-se de carácter automático e imediato.

A atual Pauta Aduaneira dos direitos de importação e exportação, corresponde a versão de 2007 da nomenclatura do sistema harmonizado (SH) de designação e codificação das mercadorias.

Esta pauta contempla apenas taxas para mercadorias no regime de importação sendo que na exportação a maioria das mercadorias, regra geral, estão livres de taxas aduaneiras com exceção das mercadorias contantes dos capítulos e posições pautais constantes do quadro abaixo.

Consta também do texto da pauta aduaneira taxas relacionadas com o imposto de consumo que figura nas colunas 7 e 8 do respetivo texto. Não obstante a isso as mercadorias quer seja na importação ou na exportação estão sujeitas ao pagamento do imposto de selo na ordem de 0,5% e da taxa devida pela prestação de serviços aduaneiros, na rubrica de emolumentos gerais aduaneiros, na ordem de 2%, ad valorem.

Consta ainda do artigo 32.º das IPPs, que os direitos e demais imposições aduaneiras que constituem dívida fiscal aduaneira, devidos no regime aduaneiro em que as mercadorias em causa tenham sido sujeitas, consubstanciam-se nas seguintes taxas:

- a) Direitos aduaneiros;
- b) Direitos *antidumping*;
- c) Imposto de consumo;
- d) Imposto de selo;
- e) Emolumentos Gerais aduaneiros;
- f) Sobretaxas;
- g) Outras imposições legalmente aprovadas.

Nos despachos aduaneiros deve entender-se por taxa livre aplicável a mercadoria, quando constante do texto da pauta aduaneira como livre, ou seja com percentagem de (0%). Já os direitos *antidumping* devem corresponder ao produto da aplicação da taxa *antidumping* sobre

a diferença entre o valor praticado com *dumping* e o valor real com base nas regras aceites no país.

Estão sujeitos ao pagamento das taxas consignadas na pauta aduaneira (art.º 34), salvo disposição legal em contrário, todas as pessoas singulares e colectivas, nomeadamente o Estado e seus Serviços, organismos e instituições dependentes, os institutos públicos, as empresas públicas, privadas, mistas ou outras legalmente previstas, as sociedades civis, as sociedades comerciais e as cooperativas (Decreto-Lei n.º 2/08 de 04 de Agosto).

Quadro n.º 6 - MERCADORIAS SUJEITAS AO PAGAMENTO DE DIREITOS NA EXPORTAÇÃO.

CAPITULO	POSIÇÃO PAUTAL	DESIGNAÇÃO	TAXA
5	05.07.10	Marfim, carapaças de tartarugas, barbas de baleias e outros mamíferos marinhos.	10%
43	43.01.10	Peles bovinas com pelos em bruto	20%
43	43.01.30	Peles de cordeiros denominados astracã Breistschwanz, caracul, persianer ou semelhantes.	20%
43	43.01.60	Peles de raposa, inteiras, mesmo sem cabeça ou cauda.	20%
43	43.01.80	Peles de outros animais.	20%
43	43.01.90	Cabeças, caudas, patas e outras partes utilizáveis na indústria de peles.	20%
43	43.02.11	Peles de Vison	20%
43	43.02.19	Outras peles.	20%
43	43.02.20	Cabeças, caudas, patas e outras partes. Desperdícios e aparas, não reunidos (não montados)	20%
43	43.02.30	Peles com pelo inteiras e suas partes e aparas reunidas.	20%
43	43.03.10	Vestuário e seus acessórios de pele com pêlo.	20%
43	43.03.90	Outros vestuários de pele com pêlo.	20%
43	43.04.00	Peles com pêlo, artificiais, e suas obras.	20%
96	96.01.10	Marfim trabalhado e obras de marfim	10%
96	96.01.90	Outros.	10%

Fonte: Pauta Aduaneira, versão 2007.

No artigo 11º da Pauta Aduaneira estão previstas medidas de salvaguarda, a determinadas mercadorias importadas para Angola em quantidades de tal modo elevadas que podem causar ameaça ou prejuízo grave a um ramo de produção nacional de produtos idênticos ou similares ou ainda em produtos directamente concorrentes que se consubstancia no seguinte:

- Aplicar mediadas necessárias para reprimir, neutralizar ou impedir a prática do Dumping em relação as mercadorias importadas, sempre que tal prática possa causar prejuízos

importantes para a produção nacional, ou atraso considerável na instalação de um novo ramo de produção no país;

- Exigir na importação de determinadas mercadorias, a prestação de uma garantia razoável, sob a forma de depósito em numerário ou garantia bancária, para assegurar o pagamento de direitos *antidumping* ou de direitos compensadores que venha eventualmente a ser instituídos, em todos os casos em que se suspeite a existência de dumping ou subvenção.

Na prática, estas medidas de salvaguarda ainda não estão a ser implementadas devido, principalmente, a fragilidade nos sistemas de controlo e também por haver ainda alguma dificuldade em obter informações a partir dos países de importação sobre os reais preços das mercadorias exportadas para Angola; em todo caso começam a surgir já algumas situações que preocupam as autoridades aduaneiras do país, em virtude de estarem a entrar no país, diversas mercadorias procedentes especialmente de Portugal e África do sul, constituídas essencialmente por bebidas, com preços baixíssimos, que estão já a promover uma concorrência desleal no mercado angolano, colocando em risco de falência, algumas empresas nacionais do ramo e peras de emprego.

8.1.1 Benefícios fiscais de natureza aduaneira

Artigo 42.º - Tipos de benefícios fiscais aduaneiros:

Consta do artigo acima que, as mercadorias que sejam objeto de importação ou exportação definitiva ou sujeitas a qualquer outro regime aduaneiro podem beneficiar dos seguintes benefícios fiscais:

- a) Isenção total de direitos e demais imposições aduaneiras;
- b) Isenção parcial de direitos e demais imposições aduaneiras;
- c) Isenção de direitos aduaneiros, com exceção das demais imposições aduaneiras.

8.1.2 - Tributação Forfetária artigo n.º 48 das IPPs

Consta do artigo 48º da pauta aduaneira que as importações constituídas por pequenas remessas de mercadorias, enviadas por pessoas singulares para outras pessoas singulares, ou contidas na bagagem pessoal dos viajantes, estão sujeitas à aplicação de uma taxa forfetária de 15% ad valorem desde que estas mercadorias não se enquadrem no conceito aduaneiro de bagagem e/ou não apresentem características comerciais e não excedam por remessa, o peso de sessenta quilogramas ou não excedam, por remessa ou por viajante, o valor de UCF 1620.

8.1.3 - Conceito aduaneiro de bagagem de viajantes que venham residir no país - artigo n.º 49 das IPPs

Consta do artigo 49.º das instruções preliminares da pauta dos direitos de importação e exportação, que considera como bagagem do viajante que venha residir no país por um período superior a seis meses, os objetos por si transportados ou expedidos nos 180 dias anteriores ou posteriores ao da sua chegada ao país, contanto que destinados ao seu uso pessoal ou da sua família nas quantidades e segundo critérios previamente estabelecidos que abaixo se transcreve.

- a) Vestuário e objetos de uso pessoal, usados;
- b) Livros, ferramentas, instrumentos, utensílios portáteis, computadores e seus periféricos, usados, próprios da profissão do viajante que os transporta ou expediu;
- c) Móveis, roupas e outros objetos de uso doméstico, usados, que constituam o guarnecimento da habitação do viajante no seu local de procedência;
- d) Aparelhos eletrodomésticos, tais como, frigorífico, arca frigorífica, máquinas de lavar e de secar roupa, máquina de lavar loiça, fogão, aspirador, encerador, ventoinha, aquecedor, aparelho receptor de rádio e de televisão, gravadores e gira-discos, máquinas fotográficas, de filmar e de projetar, aparelho de gravação e de reprodução de imagem em vídeo, usados e em apenas uma unidade de cada espécie.
- e) Carrinho de transporte de crianças, bicicletas simples ou munidas de motor com cilindrada igual ou inferior a cinquenta centímetros cúbicos, e cadeiras próprias para doentes ou diminuídos físicos, usados;
- f) Bebidas alcoólicas, espirituosas, até um litro com 40% de volume, dois litros de vinho fortificados, espumantes ou de mesa, por viajante, contanto que maior de dezoito anos de idade;
- g) Tabaco manipulado até quatrocentos cigarros, ou tabaco fabricado, incluindo charutos, até quinhentas gramas, por viajante, contanto que maior de dezoito anos de idade;
- h) Objetos de higiene pessoal, tais como pastas dentífricas, champôs e sais para banho, até uma embalagem de cada;
- i) Água-de-colónia, creme e loção de barbear ou produto equivalente para hidratação da pele, que não exceda duzentos e cinquenta mililitros;
- j) Perfumes em quantidade não superior a cinquenta mililitros.

Depreende-se que os objetos acima enumerados quando importados por viajantes que venha residir em Angola por um período superior a seis meses, e desde que estas importações

tenham lugar seis meses antes ou depois da vinda ao país dos seus utentes, desde que reúnam os requisitos estabelecidos por lei, ou seja, tenham evidentes vestígios de uso e sejam pertença dos importadores, ficam livres do pagamento de quaisquer imposições aduaneiras. (Decreto-Lei n.º 2/08 de 04 de Agosto)

8.1.4 - Controlo aduaneiro de viajantes e da sua bagagem e de quaisquer mercadorias por si transportadas - artigo 50.º das IPPs

O movimento de viajantes, da sua bagagem e de quaisquer mercadorias por si transportadas, qualquer que seja o meio de transporte utilizado, estão sujeito ao desalfandegamento e ao controlo aduaneiro. O controlo aduaneiro engloba todas as medidas que visam garantir o cumprimento da legislação aduaneira e a prevenção da prática de infrações fiscais aduaneiras, nomeadamente a revista de bagagem por amostragem, completa ou pessoal.

As disposições constantes dos artigos 48.º e 49.º da pauta, têm provocado alguma má interpretação quando confrontada com a disposição do artigo 50.º no que se refere ao controlo e dispensa do pagamento de imposições aduaneiras, em virtude de algumas pessoas entenderem a dispensa de pagamento de direitos aduaneiro como significando também a dispensa do controlo aduaneiro, que são coisas completamente diferente.

Deve-se entender o controlo aduaneiro, o conjunto de procedimentos legais atinentes ao controlo do fluxo de viajante e seus pertences e não só, com o objetivo de se aplicarem os regimes previstos na legislação aduaneiros para se aferir da obrigatoriedade ou não do pagamento de quaisquer imposições aduaneiras.

8.1.5 - Mercadorias de importação proibida – artigo 54.º das IPPs

Consideram-se mercadorias de importação proibida na República de Angola as constantes do quadro abaixo (vd. Quadro nº. 6), e de quaisquer outras cuja proibição conste de legislação especial ou de convenções internacionais ratificadas pelo Estado angolano.

As razões da proibição podem fundamentar-se por questões de ordem moral e segurança públicas ou na necessidade da proteção da vida humana, da fauna e flora selvagens, do património industrial e comercial, do património cultural com valor artístico, histórico e arqueológico e da propriedade intelectual.

Quando ocorre uma importação de mercadorias proibidas, estas são apreendidas pelas Alfândegas, dando-lhes o destino previsto na legislação aplicável, a destruição, instaurando-se o competente processo por violação as normas aduaneiras, sem prejuízo do procedimento criminal, se houver lugar.

8.2 – Aspetos a ter em Conta nos Fluxos de Comércio de e para Angola

São dois diplomas legais diretamente relacionados com o processo de importação e exportação de mercadorias em Angola.

Em primeiro lugar, temos o Código Aduaneiro aprovado pelo Decreto-Lei n.º 5/06 de 04 de Outubro, que rege o sistema aduaneiro em decorrência da adesão e adequação de Angola à Organização Mundial do Comércio – OMC; define a disciplina jurídica fundamental do sistema aduaneiro nacional, sobretudo os seus fundamentos legais, a sua organização, respectivas competências e seu regime funcional; garantindo às Alfândegas e aos seus utentes um instrumento legal baseado em práticas aduaneiras modernas promulgadas pela Organização Mundial das Alfândegas e gradualmente influenciada pela internacionalização do comércio, pela globalização da economia e pela ponderação da necessidade de um controlo aduaneiro eficaz com a facilitação do comércio legítimo.

Define também as competências e atribuições das Alfândegas e sua jurisdição; aos princípios e normas relativos aos direitos e obrigações das pessoas que atuam perante as Alfândegas; estabelece os princípios e métodos de determinação do valor aduaneiro das mercadorias; enumera os factos que constituem infração fiscal aduaneira e a indicação das respectivas sanções; determina também as normas relativas a instrução e julgamento dos processos técnicos pelos Diretores Regionais das Alfândegas e ao recurso dos acórdãos por estes proferidos, estabelece ainda as normas de contencioso administrativo que cuida das meterias relacionadas com as mercadorias demoradas e abandonadas, ao confisco, a apreensão e ao arresto de mercadorias e de meios de transporte.

Em segundo lugar, temos a Pauta Aduaneira dos direitos de importação e exportação aprovada pelo Decreto-Lei n.º 2/08 de 04 de Agosto, que constitui um instrumento de política económica do Estado angolano, comportando toda a legislação concernente ao comércio exterior e as tarifas aplicáveis ao fluxo de mercadorias de e para Angola.

Outro documento concernente a tarifação de mercadorias importadas para Angola ou dela exportadas, é o novo regulamento portuário aprovado pelo decreto Executivo Conjunto n.º 323/08 de 16 de Dezembro, dos Ministérios dos Transportes e das Finanças, que define as taxas a cobrar pelos serviços portuários essencialmente relacionado com a pilotagem, entrada e estacionamento de navios no cais comercial, reboques, acostagem, amarração, estiva, tráfego e armazenagem de mercadorias.

As mercadorias importadas e exportadas do território nacional estão sujeitas a análises laboratoriais, à chegada ao país ou à partida deste, essencialmente aquelas que apresentam

maior risco para a proteção da saúde pública, do meio ambiente e da indústria nacional e bem assim algumas mercadorias de produção nacional, nos termos do que dispõe o Decreto presidencial n.º 275/11 de 28 de Outubro, que aprova o regulamento de análises laboratoriais de mercadorias importadas e de produção nacional.

Quando as mercadorias se destinarem à província de Cabinda deve ter-se em linha de conta o Regime Aduaneiro e Portuário Especial, conforme os Decretos-Leis números 04/04 de 12 de Abril e 06/06 de 20 de dezembro. Este regime não é extensivo às mercadorias importadas para Cabinda constantes dos capítulos 22, 24, 71, 87 e 91 da pauta aduaneira em vigor aprovada pelo Decreto-Lei n.º 2/08 de 04 de Agosto.

A pauta aduaneira, no seu texto, estabelece algumas restrições no movimento de entrada e saída de mercadorias cuja importação ou exportação esteja condicionada ou mesmo proibida. Constan dos anexos uma descrição das mercadorias consignadas na pauta cujo fluxo de entrada e saída é condicionado.

9 – Conclusões

As barreiras ao comércio para além de protegerem os produtos que concorrem com as importações, constituem um instrumento de política económica que normalmente conduz os mercados a uma situação de ineficiência em virtude de restringirem as trocas comerciais, pondo em causa o bem-estar geral da economia e do excedente do consumidor em particular. As barreiras ao comércio apresentam-se sob várias formas como as tarifas, restrições quantitativas ou quotas, regulamentação ambiental e sanitária e os subsídios; contudo estes artifícios todos escondem dentro de si o seu verdadeiro objetivo que é o de restringir ou discriminar os produtos estrangeiros.

De entre os diversos tipos de barreiras ao comércio, as que mais prejuízos causam à economia são as restrições quantitativas ou quotas, uma vez que as quotas colocam os mercados numa situação de escassez, podendo os produtores locais de bens que concorrem com as importações praticar preços de monopólio em virtude da proteção de que beneficiam e não são incentivados a inovar no sentido de melhorarem seus métodos de produção. Contrariamente, as tarifas não limitam as quantidades importadas, assim sendo o mercado pode ser abastecido de acordo com a procura e os consumidores podem adquirir a quantidade de bens que necessitam desde que estejam dispostos a pagar o preço.

As barreiras tarifárias são aplicadas através das pautas aduaneiras, diplomas que dispõem de forma sistemática a indicação das taxas a que as mercadorias estão sujeitas no ato da sua importação ou exportação, normalmente os governos atribuem taxas altas às mercadorias que se revelem concorrentes com a sua indústria, por forma a retirar-lhes qualquer vantagem em termos de custos de produção e conseqüentemente o preço de venda, uma vez que a incidência tarifária onera os produtos importados na forma de preços mais elevados.

Os subsídios, quando concedidos a setores exportadores também podem constituir-se em instrumentos desleais ao comércio internacional em virtude de chegarem aos mercados externos de consumo a preços muito baixos podendo por em risco as indústrias locais que se verão a braços com produtos subsidiados cujos preços não refletem os reais custos de produção.

Outra forma de proteção de mercado, que se tem constituído em gigantescas barreiras comerciais, são os processos de integração económica que se têm formado através de blocos de integração regional com o objetivo de protegerem mercados regionais e desenvolverem as economias dos países integrados.

Chegou-se também a conclusão que os benefícios aparentes que se podem obter através do processo de integração económica só serão significativos se os países integrados tiverem estágios de desenvolvimento económico equiparados, de contrário, os países com economias mais avançadas e com maior produtividade do trabalho, ganharão mais com a integração em virtude de poderem dispor de um mercado mais alargado para vender os seus produtos ao passo que os outros se tornarão meros mercados de consumo.

Quanto ao processo de integração na SADC, a situação é deveras complicada, uma vez que uma boa parte destes países, como por exemplo Angola, não dispõem de um sector manufatureiro que possa concorrer por exemplo com as indústrias maduras da África do Sul. A África do Sul, dispõe de uma economia três vezes maior que a dos restantes membros todos juntos. Portanto o estabelecimento de uma zona de livre-comércio favorecerá apenas a África do Sul, uma vez que os outros países membros não dispõem quase nada para vender à África do Sul.

Quanto às políticas de substituição das importações, importa referir que, para além das que acabámos de ver, constituídas essencialmente por políticas, como por exemplo a pauta aduaneira, o Governo angolano tem gizado políticas de fomento agrícola e industrial. Como exemplos temos os pólos industriais da Catumbela, de Malange, do Bom Jesus, do Dundo, Aldeia nova na província do Cuanza Sul e a Zona Económica Especial de Viana, apenas para citar alguns exemplos emblemáticos do processo de recuperação do parque industrial e Agrícola do país. Vimos também que existem já indústrias significativas nos setores das bebidas (cerveja, sumos refrigerantes, águas minerais) e de materiais de construção, etc..

Apesar de Angola ter sido num passado não muito distante um grande exportador de cereais e café, a grande verdade é que estes níveis de produção caíram bastante, em parte por causa da fuga de técnicos agrários que asseguravam estes sectores e pelo abandono de grandes fazendas e indústrias pelos antigos proprietários e conseqüentemente pela guerra civil que se seguiu após a independência do país.

O país vive apenas das exportações de petróleo que representam mais de 80% do total das exportações do país, e muito timidamente começa a recuperar o sector dos diamantes que num passado muito breve entrara em colapso em decorrência da crise económica e financeira que assolou as grandes economias mundiais.

No entanto, a economia angolana começa a mostrar sinais de retoma, verificando-se já a exportação de outras mercadorias como mármore, quartzo, marisco, madeira e troncos, ao passo que a produção agrícola de bens para consumo doméstico começa a se reanimar

embora ainda se verifica a importação de grandes quantidades de bens diversificados com exceção de tubérculos e produtos hortícolas.

Quanto à adesão de Angola na Zona de Comércio livre da SADC, importa referir que Angola não tem condições suficientes em virtude de não dispor de absolutamente nada para exportar para os países vizinhos, logo não tem condições de fazer parte de uma zona de livre comércio. A integração só é possível quando os países trocam bens de acordo com as vantagens comparativas de cada país membro. Este facto justifica bem a relutância de Angola em não aderir já ao protocolo de livre comércio da SADC. Angola deverá primeiro desenvolver as suas infraestruturas e diversificar a sua economia, atrair o investimento externo, estimulando os setores agrícolas e industrial, de forma a tentar buscar autossuficiência em bens, nos quais dispõe de maior vantagem comparativa, que até agora importa.

A melhor opção para os países das SADC, dado o seu desigual desenvolvimento económico, é o de constituírem blocos de integração económica em que os países dele participante poderiam estabelecer acordos bilaterais nas trocas comerciais de apenas alguns produtos e só mais tarde, já no âmbito de uma integração total, pensar-se na zona de livre-comércio, uma vez que esta apenas beneficiaria a África do Sul, o único país industrializado da região que poderia usufruir de vantagens económicas em detrimento dos seus parceiros menos desenvolvidos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRANTES, Maria Luísa (2011), A Privatização do Sector Empresarial do Estado em Angola – Faculdade de Direito da Universidade Agostinho Neto.

ALMEIDA, Juliana Salles (2005), Acordo sobre Aplicação das Medidas Sanitárias e Fitossanitárias – Divisão de Comércio Internacional e Integração – Santiago do Chile.

ApexBrasil (2012), Angola – Perfil e Oportunidades Comerciais. Agência brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos.

BERTO, André Rogério (2004), Barreiras ao Comércio Internacional – Mestrado do curso de Administração do programa de pós graduação – PPA – das Universidades Estaduais de Londrina e Maringá. (Artigo Publicado no Google)

CACUTO, Jorge Francisco (2001), Angola Pós - Independência: Implicações Económicas da Herança Colonial.

CARBAUGH, Robert J. (2004), Economia Internacional, Pioneira Thompson Learning, São Paulo.

CONCEIÇÃO, José Maria Ferreira (1999), Angola: Uma política externa em contexto de crise (1975 – 1994). Tese de Doutoramento. Universidade de São Paulo.

CRUZ, Dionísio André (2012), Artigo Publicado no Boletim Informativo das Alfândegas de Angola n.º 68 de Maio/Junho.

FERMAN, Ricardo K.S. & ADELAIDE Antunes (2008), Sobre Requisitos Ambientais – O sector dos Defensivos Agrícolas.

GIDDENS, Anthony (2000), *O Mundo na Era da Globalização*. Lisboa: Presença.

KRUGMAN, Paul & OBSTFELD, M. (2003), Economia Internacional – Teoria e Política, 6.^a Edição, Pearson Educational do Brasil – SP.

MAPILELE, Paulina Conceição (2011), Protocolo de Comércio da SADC – Curso sobre regras de Origem do protocolo comercial da SADC – Luanda.

MARGARIDA, Karla (2005), Subsídios sob a Ótica do Direito Internacional Económico – Revista do Programa de Mestrado em Direito da UniCEUB, Brasília – Dezembro.

MEDEIROS, Eduardo Raposo (1985), Direito Aduaneiro sua vertente Internacional – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas – Lisboa.

MEDEIROS, Eduardo Raposo (1998), Blocos Regionais de Integração Económica no Mundo – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas – Lisboa.

MEDEIROS, Eduardo Raposo (2008), Evolução e Tendências de Integração Económica Regional – Edição – Livraria Petrony Editores.

MENEZES, S. M. (2000), Angola: sociedade e economia de um país nascente. São Paulo: EDUSP/FAPESP.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil – Secretaria de Comércio e Serviços. Decos.scs@desenvolvimento.gov.br.

PAIN, Rodrigo Souza (2007), As Dificuldades da Experiência Agrícola na Angola Socialista (1975 – 1991).

PEREIRA; José Carlos Fernando de Azevedo (1995), Perspectivas para a entrada da África do Sul na Comunidade de Desenvolvimento da África Austral – SADC – Mestrado em Economia Internacional, Universidade Técnica de Lisboa.

PINTO, Faustino Afonso José (2010), Pobreza e Desenvolvimento Humano: o Caso do Lubango (Angola).

PAUTASSO, Diego (2010), A Economia Política Internacional da China para Angola e os Caminhos da Transição Sistémica.

ROCHA, Manuel José Alves da (2012), Os Limites do Crescimento Económico em Angola – As Fronteiras entre o Possível e o Desejável.

ROCHA, Manuel José Alves da (2009), Edição da Revista do Centro de Educação e Letras sobre – Problemas da Integração na SADC e a Posição de Angola.

ROCHA, Manuel José Alves da (2011), Estabilização Reformas e Desenvolvimento em Angola – Mayamba Editora - 2.^a Edição – Luanda.

ROCHA, Manuel José Alves da (2012), Os Limites do Crescimento Económico em Angola – As Fronteiras entre o Possível e o Desejável.

ROCHOLL, Nataly Evelin Konno (2009), OMC e Matéria Tributária: Valoração Aduaneira, Jurisprudência e Controvérsias.

SAMUELSON, Paul A. & NORDHAUS, William (2006), Economia, 18.^a edição McGraw-Hill.

VICENTE, São (1996), O Mercado de Capitais em Angola” Coleção Estudos e Documentos”

TORRES, Adelino (1983), Pacto Colonial e Industrialização de Angola (1960 – 1970).

VALÉRIO, Nuno & FONTOURA, Maria Paula (1994), A Evolução Económica de Angola Durante o Segundo Período Colonial – Uma Tentativa de Síntese.

Legislação consultada

Decreto-Lei n.º 02/08 de 04 de Agosto, do Conselho de Ministros da República de Angola, que aprova a Pauta Aduaneira dos Direitos de Importação e Exportação.

Decreto-Lei n.º 05/06 de 04 de Outubro do Conselho de Ministros da República de Angola, que aprova o Código Aduaneiro.

Decreto Presidencial n.º 135/10 de 13 de Julho, que aprova o regulamento de importação, Comercialização e assistência técnica a equipamentos rodoviários.

Decreto-Lei n.º 4/04 de 21 de Setembro, que aprova o Regime Aduaneiro e Portuário Especial para a Província de Cabinda.

Decreto Presidencial n.º 275/11 de 28 de Outubro, que aprova o regulamento de análises laboratoriais de mercadorias importadas e de produção nacional.

Decreto Executivo Conjunto n.º 190/13 de 3 de Junho, dos Ministérios das Finanças e do Comércio, que aprova a tabela de preços por código pautal, referentes as análises laboratoriais de mercadorias importadas e de produção nacional.

Sites consultados

- www.wikipedia.com
- www.google.com
- Google Student

ANEXOS

Quadro n.º 7 - Mercadorias de Importação Proibida

1	Animais e produtos animais de regiões onde houver epizootia
2	Bebidas destiladas que contenham essências ou produtos reconhecidos como sendo nocivos, tais como absinto, aldeído, benzóico, badia, éteres salicólicos, hissopo e tuionama.
3	Caixas ou fardos, reunidos e atados que, com a mesma marca, formem um só volume, contendo mercadorias diversas, ou que, contendo a mesma mercadoria, não sejam acompanhadas de declaração do número e peso total das caixas ou fardos reunidos.
4	Imitações de café, com a designação de café,
5	Imitações de fórmulas nacionais de franquia postal.
6	Livros de propriedade literária nacional, quando sejam edições contrafeitas em país estrangeiro e exemplares fraudulentos de obras literárias e artísticas.
7	Medicamentos e géneros alimentícios nocivos à saúde pública.
8	Bebidas ou comprimidos de estímulo sexual, fotografias, livros, impressos, fitas cinematográficas, desenhos, estampas, escritos, publicações e objectos pornográficos ou de estímulo sexual, quando importados para fins comerciais.
9	Plantas e quaisquer das suas partes, procedentes de regiões infectadas de filoxera ou de qualquer outra epifítia.
10	Substancias alimentícias contendo sacarina.
11	Mercadorias com direitos de autor pirateados e com marcas imitadas
12	Veículos automóveis com volante à direita, nos termos do Decreto Executivo n.º 77/04 de 23 de Julho, do Ministério do interior.

Estão também na condição de mercadorias proibidas, a importação para angola de veículos automóveis ligeiros, com mais de 3 anos a contar da data da sua fabricação, e pesados com mais de 5 anos igualmente a contar da data da sua fabricação nos termos do que dispõe o ponto 2 do artigo 19 do Decreto Presidencial n.º 135/10 de 13 de Julho, que aprova o regulamento sobre importação, Comércio e assistência técnica a equipamentos rodoviários.

Quadro n.º 8 - Mercadorias que têm regime especial na importação, nos termos do artigo 55.º das IPPs

N.º de ordem	Nomenclatura
1	Alambiques, suas peças e anexos e quaisquer aparelhos próprios para obtenção ou retificação de álcoois, aguardentes e quaisquer outras bebidas espirituosas, os quias só podem ser importados mediante autorização do Ministério da Indústria.
2	Álcool puro desnaturado, de qualquer graduação, que só pode ser importado nos termos da legislação vigente.
3	Animais, despojos e produtos animais, que não podem ser importados sem autorização dos serviços de veterinária.
4	Aparelhos radioelétricos, recetores ou emissores e seus acessórios, cuja importação depende da prévia licença da Direcção Nacional dos Correios e Telecomunicações.
5	Armas e Munições, que só podem ser importadas com autorização do ministério do Interior.
6	Cães, que só podem ser importados quando se prove terem sido vacinados contra a raiva há menos de um ano ou mediante exame sanitário.
7	Cartas de jogar, que devem ser selados, nos termos do regulamento do imposto de selo em vigor.
8	Especialidades farmacêuticas, cuja importação carece de autorização do Ministério da Saúde.
9	Explosivos e artificios pirotécnicos, que só podem ser importados com autorização do Ministério do Interior.
10	Explosivos, empregues na pesquisa e lavra mineira, que gozem de restituição de direitos nos termos da Lei de minas.
11	Diamantes em bruto, polidos ou lapidados, que só podem ser importados com autorização do Ministério da Geologia e Minas.
12	Medicamentos de cujos rótulos não constem as substâncias activas de que são compostos, que só podem ser importados com autorização do Ministério da saúde.
13	Papel de fumar em bobinas, fitas de qualquer material para pontas de cigarros e composição de material simples destinadas a dar aos tabacos perfume ou paladar especiais, que só podem ser importados pelas empresas concessionárias do seu fabrico.
14	Plantas, raízes, tubérculos, bolbos, estacas, ramos, gemas, olhos, botões, frutos e sementes e bem assim as caixas ou invólucros onde vierem acondicionados, que não podem ser importados sem licença do Ministério da Agricultura
15	Sacarinas e produtos similares ou qualquer edulcorante com base na sacarina, que só podem ser importados com autorização do Ministério da Saúde.
16	Espécie de peixe para aquacultura e peixes do tipo tilapia (Cacusso e Chopa), que não podem ser importados sem autorização do Ministério das pescas.
17	Sal não iodizado e sal iodizado que só podem ser importados com autorização do Ministério das

	pescas.
18	Selos e valores selados, fiscais ou postais, que só podem ser importados pelo Estado.
19	Substâncias venenosas ou tóxicas e drogas, estupefacientes ou seus preparados, que só podem ser importados com autorização dos Ministérios da Agricultura, Indústria e Saúde, conforme os casos.
20	Roletas e outros jogos proibidos por Lei.
21	Mercadorias sem etiqueta do país de origem
22	Energia eléctrica mediante autorização do Ministério de tutela.
23	Embarcações de pesca, novas ou usadas, do tipo artesanal, semi-industriais, e industriais e do tipo utilizado especialmente para o transporte de pescado, que só podem ser importadas mediante autorização do Ministério das pescas.
24	Embarcações de qualquer tipo novas ou usadas, excepto as de pesca, que só podem ser importadas mediante autorização do Ministérios dos transportes.

Quadro n.º 9 - Mercadorias de Exportação proibida nos termos do artigo 71.º das IPPs.

N.º de ordem	Nomenclatura
1	Armamento, munições e materiais explosivos, para qualquer beligerante ou para seus navios ou aeronaves.
2	Colecções que possam servir para o estudo etnográfico das populações, salvo quando exportadas para o estado.
3	Produtos alimentares que não satisfaçam as condições estabelecidas na legislação vigente ou que se apresentem em mau estado de conservação.
4	Lataria manufacturada com terneplate, servindo de embalagem a outros produtos que não sejam óleos minerais.
5	Mercadorias com falsas marcas de fabrico, de comércio ou de proveniência, em contravenção às Leis e tratados vigentes.

Quadro n.º 10 - Mercadorias que têm regime especial na exportação nos termos do artigo 72º das IPPs

N.º de ordem	Nomenclatura
1	Aeronaves
2	Embarcações de pesca, novas ou usadas, do tipo artesanal, semi-industriais, e industriais e do tipo utilizado especialmente para o transporte de pescado, que só podem ser exportadas mediante

	autorização do Ministério das pescas.
3	Embarcações de qualquer tipo novas ou usadas, excepto as de pesca, que só podem ser exportadas mediante autorização do Ministérios dos transportes.
4	Animais, despojos e produtos animais, que não podem ser exportados com prévia autorização dos serviços de veterinária.
5	Produtos da fauna e da flora e fósseis, que só podem ser exportados mediante autorização dos serviços competentes do Ministério da Agricultura.
6	Armas, munições de guerra e matérias explosivas, que só podem ser exportadas mediante autorização do Ministério da Defesa Nacional.
7	Armas, objectos e manuscritos de valor histórico, artístico e arqueológico, que só podem ser exportados mediante autorização do Ministério da Cultura.
8	Mercadorias, com realce para as embarcações que tenham sido importadas com isenção de direitos e de outras imposições aduaneiras ao abrigo da lei em vigor, e que, quando autorizada a sua venda para o estrangeiro, ficam sujeitas ao pagamento dos respectivos direitos de importação.
9	Forragens
10	Mercadorias exportadas em regime de draubaque
11	Mercadorias sujeitas à entrega de cambiais
12	Mercadorias sujeitas ao regime de sobrevalorização
13	Mínérios, nos termos dos acordos firmados pelo Governo e da legislação em vigor.
14	Diamantes em bruto, polidos ou lapidados, que só podem ser exportados mediante autorização do Ministério da geologia e Minas
15	Moedas de metais não preciosos, que só podem ser exportados pelo Estado ou pelo Banco emissor.
16	Ouro e prata, em pó, em barra ou em moeda, cuja exportação, quando não seja realizada pelo Estado ou pelo Banco emissor, carece de autorização do Governo.
17	Substâncias venenosas ou tóxicas e drogas, estupefacientes ou seus preparados, que só podem ser exportados com autorização do Ministério da Saúde.
18	Madeiras preciosas, pedras preciosas e semipreciosas, mesmo não talhadas, que só podem ser exportadas com prévia autorização das entidades competentes.
19	Madeiras em toros não transformada
20	Notas e moedas em circulação do País ou do estrangeiro, que só podem ser exportadas mediante autorização do Banco central.
21	Outras mercadorias cujo regime de exportação seja determinado por legislação especial.
22	Materiais radioactivos, dispositivos de irradiação que contenham substâncias radioactivas ou produzam radiações ou partes que contenham substâncias radioactivas.

As mercadorias constantes dos quadros acima tanto as de importação e exportação proibida e concomitantemente as que têm regime especial ou condicionado na importação ou

exportação, estão sujeitas a exigências legais e regulamentares de instituições públicas e governamentais que impõem a concessão de licenças prévias antes da entrada ou saída destas mercadorias no país, sob pretexto de protegerem interesses de natureza económica, de saúde pública, da fauna e da flora. Às Alfândegas está acometida a responsabilidade fiscalizadora no sentido de velar pelo cumprimento destas disposições regulamentares, impedindo a entrada e saída destas mercadorias sem observância das disposições legais. Portanto às Alfândegas compete apenas fiscalizar, impedindo, se for caso disso, o movimento internacional destas mercadorias.

Faremos a seguir menção das mercadorias exportadas para Angola e que têm inspeção pré-embarque obrigatória e facultativa, nos termos do Decreto 41/06 de 17 de Julho do Concelho de Ministros.

Quadro n.º 11 - Mercadorias sujeitas a inspeção pré-embarque obrigatória.

Capítulo	Designação pautal das mercadorias
1	Animais vivos
2	Carnes e miudezas comestíveis
3	Peixes, crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos
4	Leite e lacticínios, ovos de aves, mel natural, produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos.
5	Outros produtos de origem animal não especificados nem compreendidos em outros capítulos.
6	Plantas vivas e outros produtos de floricultura.
7	Produtos hortícolas, plantas, raízes, e tubérculos comestíveis.
8	Frutas, cascas de citrinos e de melões.
9	Café, chá, malte e especiarias.
10	Cereais.
11	Produtos da indústria de moagem, malte, amidos e féculas, inulina, glúten de trigo.
12	Sementes e frutas oleaginosas, grãos, sementes e frutos diversos, plantas industriais ou medicinais, palhas e forragens.
13	Gomas, resinas e outros sucos e extractos de vegetais.
14	Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos.
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais, produtos da sua dissociação, gorduras alimentares elaboradas, ceras de origem animal ou vegetal.
17	Açúcares e produtos de confeitaria.
18	Cacau e suas preparações.
19	Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou de leite, produtos de pastelaria.
20	Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas.
21	Preparações alimentares diversas.
22	Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres.
23	Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para animais vivos
24	Tabacos e seus sucedâneos, manufacturados.
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação, matérias betuminosas, ceras minerais.

28	Produtos químicos inorgânicos, compostos inorgânicos ou orgânicos de metais preciosos, de elementos radioactivos, de metais das terras raras ou de isótopos.
29	Produtos químicos orgânicos.
30	Produtos farmacêuticos.
31	Adubos ou fertilizantes.
38	Produtos diversos das indústrias químicas.
84	Motores e equipamentos usados das posições 8407, 8408, 8426, 8427, 8429, 8430.
87	Veículos automóveis, tractores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios, usados, excepto os produtos das posições pautais 8706, 8707, 8708, 8710, 8713, 8714 e 8715.
95	Brinquedos.

Angola, ciente da responsabilidade assumida no âmbito do incremento da liberalização e expansão do comércio mundial, não descarta em certos casos, de submeter a inspeção pré-embarque obrigatória algumas mercadorias de importação, com vista ao controlo do seu preço, qualidade, quantidades, características técnicas, comerciais e sanitárias e sua respectiva classificação pautal, para atingir este objectivo foram aprovadas as normas e regulamentos de inspeção pré-embarque de mercadorias aprovadas pelo Decreto Executivo n.º 124/06 de 11 de Setembro. Neste contexto compete a Direcção Nacional das Alfândegas realizar os estudos necessários que possam servir de base à formulação de propostas fundamentais para a revisão e actualização da relação de mercadorias sujeitas a inspeção pré-embarque obrigatória.

Assim sendo, a Direcção Nacional das Alfândegas deve coordenar a realização destes estudos com os serviços competentes dos Ministérios da Agricultura, da saúde, do comércio, das Pescas e da indústria.

A inspeção pré-embarque obrigatória ou facultativa de mercadorias exportadas para Angola só pode ser realizada por empresas de inspeção pré-embarque licenciadas pelo Ministério das Finanças, no entanto os importadores são livres de escolher, na origem das mercadorias, a empresa que deve efectuar a inspeção. Actualmente estão licenciadas três empresas de inspeção pré-embarque, a saber: Bureau veritas BIVAC, SGS e COTECNA.