

CARACTERIZAÇÃO EMPRESARIAL, ESTRUTURA E CONDI- CIONANTES DAS EXPORTAÇÕES PORTUGUESAS PARA A REPÚBLICA POPULAR DE ANGOLA (1976-1984) (*).

*Manuel A. Ennes Ferreira (**)*

Introdução

Desde 11 de Novembro de 1975, data da independência da República Popular de Angola (RPA), que Portugal depara com uma nova realidade político-económica, de que um dos aspectos mais significativos será a perda dos laços privilegiados que condicionavam as suas relações económicas com aquele país. Dispondo agora de uma orientação política autónoma, a RPA define objectivos específicos de desenvolvimento económico-social, o que implica a redefinição do papel dos seus diferentes sectores económicos e, em particular, um novo posicionamento do comércio externo.

O objectivo do presente artigo é, precisamente, efectuar uma abordagem do comércio externo Portugal-RPA, unicamente na óptica das exportações do primeiro para o segundo (1). Esta abordagem assenta em três vectores, com o fim de fazer ressaltar as principais características e especificidades das exportações para a RPA:

- Tipo de empresas que exportam para a RPA, de acordo com a sua dimensão, o capital social e a localização geográfica;
- Estrutura das exportações, segundo os 10 grupos de produtos da CMCE, de modo que se consiga visualizar: o peso relativo de cada um deles, contraposto à estrutura das exportações totais portuguesas para o Mundo; a importância que cada um desses grupos tem nas importações totais respectivas da RPA, e a maior ou menor transitoriedade que representa o tipo de produtos exportados;
- Condicionantes que têm pesado sobre este sector, quer de carácter político quer do foro estritamente económico.

(*) O autor agradece o apoio e sugestões dadas pela Prof.^a Manuela Silva na redacção da versão final deste artigo.

(**) Assistente estagiário do Instituto Superior de Economia e membro da comissão coordenadora do Centro de Estudos sobre África (CESA).

(1) Pareceu não ser de grande importância a abordagem das importações portuguesas oriundas da RPA, pois que, desde 1976, o número de produtos tem vindo a decrescer e a resumir-se ao café (88% em 1982, 95% em 1983 e 36% em 1984), por vezes sisal (10% em 1982 e 3% em 1983) e óleos derivados do petróleo (64% em 1984).

1 — Caracterização empresarial

Da totalidade das empresas exportadoras para a RPA conseguiram apurar-se 363 empresas junto das fontes utilizadas⁽²⁾, deduzidas que foram as empresas que apareciam repetidas naquelas fontes, que estavam ligadas a actividades exclusivamente de importação/exportação ou ainda aquelas cuja actividade é a prestação de serviços. Agiu-se deste modo, pois o objectivo do presente artigo é retratar as empresas ligadas aos diferentes sectores económicos produtores de bens, agrícolas ou industriais.

Das 363 empresas trabalharam-se 253 (cerca de 70%), visto que, para as restantes 110, não foi possível obter dados que permitissem definir a que grupo de produtos deveriam estar ligadas. Em relação às 253 empresas, não se conseguiu apurar para a totalidade a sua classificação segundo o capital social (apuraram-se 60%) ou localização geográfica (apuraram-se 86%).

A definição da empresa segundo o capital social foi efectuada segundo a sua partição maioritária pelos três tipos de accionistas considerados. Na dimensão da empresa atendeu-se à distinção efectuada pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais (IAPMEI)⁽³⁾. A classificação segundo a localização geográfica (Norte, Centro e Sul) obedeceu ao critério das zonas localizadas, respectivamente, a norte do rio Douro, entre este e o rio Tejo e a sul deste último.

No que se refere aos grupos de produtos, pareceu que a agregação dos produtos exportados e classificados segundo a CMCE traduziria uma imagem relativamente boa dos diferentes sectores económicos envolvidos na produção dos mesmos.

A agregação da informação atrás referida permitiu a elaboração do quadro da página seguinte.

(2) Utilizaram-se como fontes de informação mais importantes: *Expresso*, 1983, 1984-a, 1984-b e 1985-a, para a localização geográfica das empresas, para a definição segundo o capital social e para a definição da dimensão (grande ou PME). ACL, 1985, para a localização geográfica, bem como AIP, 1980. Por fim, para a dimensão das empresas utilizaram-se ainda informações prestadas pelo IAPMEI.

(3) É classificada como PME uma empresa que preencha as seguintes condições: tenha como actividade dominante a indústria extractiva ou transformadora; empregue mais de 5 e não mais de 500 pessoas; não ultrapasse 500 000 contos de vendas anuais ou 625 000 contos, desde que o excedente seja proveniente de produtos exportados directamente ou através de agrupamentos complementares de empresas; finalmente, não possua nem seja possuída em mais de 50% por outra empresa ou não seja possuída por accionista que simultaneamente detenha mais de 50% do capital da empresa em causa e de outras empresas (cf. IAPMEI, 1985).

QUADRO N.º 1

**Distribuição das empresas exportadoras para a RPA sediadas em Portugal,
segundo os sectores de actividade, capital social e localização geográfica**

Sector e dimensão das empresas	Capital social				Total		Localização geográfica			
	Público	Privado	Estrangeiro	Não especificado	Número	Porcentagem	Norte	Centro	Sul	Não especificada
Produtos agro-alimentares:										
Grandes	6	23	5	13	47	78	9	13	23	2
Pequenas e médias	-	6	-	7	13	22	5	-	4	4
<i>Total</i>	6	29	5	20	60	100	14	13	27	6
Produtos minerais:										
Grandes	1	7	-	-	8	89	-	1	7	-
Pequenas e médias	-	1	-	-	1	11	-	-	1	-
<i>Total</i>	1	8	-	-	9	100	-	1	8	-
Produtos químicos:										
Grandes	2	15	7	9	33	67	6	2	24	1
Pequenas e médias	-	5	1	10	16	33	1	-	11	4
<i>Total</i>	2	20	8	19	49	100	7	2	35	5
Madeira, papel e cortiça:										
Grandes	1	2	1	1	5	83	-	1	2	2
Pequenas e médias	-	-	-	1	1	17	-	1	-	-
<i>Total</i>	1	2	1	2	6	100	-	2	2	2
Têxteis e vestuário:										
Grandes	1	13	1	6	21	70	16	2	2	1
Pequenas e médias	-	3	-	6	9	30	4	1	-	4
<i>Total</i>	1	16	1	12	30	100	20	3	2	5
Couros e calçado:										
Grandes	-	1	-	1	2	33	2	-	-	-
Pequenas e médias	-	-	-	4	4	67	1	-	1	2
<i>Total</i>	-	1	-	5	6	100	3	-	1	2
Metais comuns e suas obras:										
Grandes	1	12	-	8	21	57	5	6	8	2
Pequenas e médias	-	3	-	13	16	43	7	4	1	4
<i>Total</i>	1	15	-	21	37	100	12	10	9	6
Máquinas:										
Grandes	1	17	4	6	28	70	6	2	18	2
Pequenas e médias	-	4	1	7	12	30	-	4	5	3
<i>Total</i>	1	21	5	13	40	100	6	6	23	5
Material de transporte:										
Grandes	-	4	1	2	7	44	-	1	4	2
Pequenas e médias	-	3	-	6	9	56	-	8	-	1
<i>Total</i>	-	7	1	8	16	100	-	9	4	3
Totais:										
Grandes	13	94	19	46	172	68	44	28	88	12
Pequenas e médias	-	25	2	54	81	32	18	18	23	22
<i>Total</i> { N.º %	13 8	119 78	21 14	100 40	253 -	- 100	62 28	46 21	111 51	34 14

Fonte. — ACL, 1985; AIP, 1980; Expresso, 1983, 1984-a, 1984-b, 1985-a, 1985-b; ICEP, 1985.

A mera leitura dos dados recolhidos permite fazer as seguintes observações:

a) Quanto à dimensão das empresas

Verifica-se o predomínio das unidades exportadoras de grande dimensão face às PME's mais visível em sectores como o dos produtos agrícolas e alimentares, produtos minerais, madeira, papel e cortiça; menos visível nos sectores de produtos químicos, têxteis e vestuário, metais comuns e suas obras e máquinas.

Em contrapartida, apenas em dois grupos de produtos (couros e calçados e material de transporte) se verifica um predomínio das PME's.

O peso das PME's centra-se em sectores onde as economias de escala não desempenham papel importante (caso de alguns produtos das agro-alimentares e têxteis e vestuário ou dos couros e calçados).

Em síntese pode concluir-se que, face ao que seria de esperar perante a caracterização do tecido empresarial português, há um alinhamento pelo padrão nacional: embora o segmento das PME's industriais perfaçam cerca de 15 000 unidades, representem 63 % do número total de empresas das indústrias extractivas e transformadoras e responsáveis nesta última por cerca de 61 % do valor bruto da produção (VBP); no que respeita aos «sectores mais vocacionados para a actividade exportadora, o peso das PME's industriais é significativo nas indústrias de calçado, vestuário, fundição, moldes para plásticos, alguns bens de equipamento, conservas de peixe e cortiça» (4).

Demonstra-se, igualmente, através de um rácio, referente a cada grupo de produtos e que dá o peso relativo das grandes empresas no seu subconjunto total face às PME's no seu subconjunto total (5), que os grupos de produtos de maior significado quanto ao peso das PME's face às grandes empresas se centra nos couros e calçados (0,26), material de transporte (0,36), metais comuns e suas obras (0,63), químicos (0,92), máquinas (1,11) e têxteis e vestuário (1,12).

b) Quanto ao capital social

Existe predomínio das empresas privadas nacionais, que aparecem em primeiro lugar com percentagens oscilando entre o mínimo de 50% (madeira,

(4) *O Jornal*, 1985, e ainda *Diário de Notícias*, 1985-a.

(5) Calculado através de:

$$\frac{G_i}{\sum G_i} : \frac{PME_i}{\sum PME_i}$$

em que $i = 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8$ e 10 .

papel e cortiça) e o máximo de 100% (couros e calçado)⁽⁶⁾. No interior destes limites, os máximos verificam-se em metais comuns e suas obras (94%), químicos (89%), têxteis e vestuário e material de transporte (88%). Esta partição não parece contradizer o que seria de esperar, explicado pela análise dos sectores de maior implantação do capital público e estrangeiro no País.

Assim, quanto às empresas de capital público, seria de esperar que o seu peso relativo se revelasse em maior grau naqueles grupos de produtos ligados directamente a sectores onde, a partir de 1975/1976, o Estado passou a deter posições consideráveis: se se abstrair de sectores tais como o financeiro, transportes, comercialização e produção, transformação e distribuição de energia eléctrica, gás e água (Gonçalves, 1984), mais ligados à prestação de serviços internos, apurar-se-ão, nomeadamente, as químicas e petroquímicas, petróleo e seus derivados, indústria vidreira, celulose, bebidas e tabacos, produtos alimentares e metalomecânica.

Confirma-se a presença de empresas com capital público maioritário nesses sectores, sendo também de assinalar, no entanto, a sua incidência nos têxteis e vestuário e metais comuns e suas obras. Em números absolutos, o sector apresenta-se bastante reduzido, o que poderá levar a pensar se não haverá uma subestimação do seu quantitativo. Contudo, não parece que, a existir tal subestimação, ela seja tão significativa que faça variar, a seu favor, o peso relativo, porquanto, embora o Sector Empresarial do Estado do Estado (SEE), considerado como o conjunto das EP e das empresas controladas com posição accionista superior a 50%, atinja cerca de 300 empresas (Leal, 1984), o conjunto das que estão ligadas a sectores não considerados no artigo é elevado, pelo que restará um subconjunto de empresas a quem não se pode exigir e esperar serem exportadoras e, em particular, para a RPA.

No entanto, talvez não seja de pôr totalmente de lado uma hipótese explicativa para esse diminuto número apurado: o ambiente de tensão política entre os governos dos dois países (que tem sido a regra no período em análise), que levaria, pelo lado português, as empresas mais directamente dependentes das orientações políticas do Governo a responder com uma «não cooperação» comercial às possíveis solicitações angolanas e, pelo lado angolano, a uma hipotética discriminação na escolha das empresas portuguesas fornecedoras⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ Este último valor deveria ser tomado com precauções, pelo facto de num total de seis empresas apenas uma estar especificada segundo o capital social; no entanto, face ao conhecimento da penetração do capital estrangeiro e mesmo público na estrutura industrial portuguesa, é natural que a percentagem não se altere radicalmente.

⁽⁷⁾ «O mau relacionamento do Governo Português com Angola tem implicações no relacionamento entre Portugal e Angola. Daí que nós tenhamos decidido congelar ou reduzir a cooperação com Portugal [...]; claro, os industriais foram afectados.» (Cf. *Portugal/Cooperação*, 1985, p. 19, entrevista ao embaixador da RPA em Portugal.)

Do mesmo modo: «[...] não obstante as condições adversas criadas, as relações comerciais e de cooperação-técnica-económica-financeira mantiveram-se a nível significativo, muito embora

No que se refere às empresas de capital maioritariamente estrangeiro, verifica-se a existência de sectores onde não se apurou nenhuma empresa, como sejam os casos dos produtos minerais, couros e calçado e metais comuns e suas obras, com a particularidade de, nestes dois últimos, o peso do capital privado nacional ser praticamente total e o peso das PME's ser, num caso, dominante (couros e calçado) e, no outro, muito elevado (43% contra 57%).

Quanto aos sectores de maior implantação, isto é, químicos (26%), máquinas (18%), agro-alimentares (12%) ou ainda madeira, papel e cortiça (25%), têxteis e vestuário (6%) e material de transporte (12%), parece tratar-se de sectores para onde o capital estrangeiro se tem dirigido preferencialmente, nomeadamente quando essas empresas se viram em larga medida para o mercado externo.

Comparando os nossos dados com outros insertos num trabalho sobre o sector exportador português (Rodrigues, 1977 e 1983), verifica-se uma coincidência acentuada, ou seja: segundo aquele, para um total de 249 empresas com capital estrangeiro no sector exportador (dados de 1973), no conjunto das 875 principais empresas exportadoras, o seu peso relativo era, para os seis principais grupos de produtos: máquinas (67%), químicos (40%), material de transporte (33%), produtos minerais (33%), têxteis e vestuário (21%) e agro-alimentares (21%)⁽⁸⁾. Como se vê, destes 6 sectores, 5 são precisamente aqueles onde se detectam este tipo de empresas no presente artigo, com a particularidade dos dois principais sectores coincidirem num e noutro trabalho.

c) Quanto à localização geográfica

Embora não se disponha de nenhum trabalho com o qual se comparem resultados, pode afirmar-se que os dados parecem ir de encontro à ideia que se tem neste campo.

Os distritos apurados e agregados nas três regiões consideradas são Porto/Braga (Norte); Aveiro/Santarém (Centro) e Lisboa/Setúbal (Sul),

os empresários portugueses tivessem acusado os efeitos das retaliações tomadas e feito sentir as suas sérias preocupações». (Cf. ICE, 1985, p. 52.) Retaliações essas que se prendem, por exemplo, com o envio de directrizes para os directores de empresas angolanas (fins de 1983) no sentido de evitarem comprar em Portugal, com a nacionalização da parte portuguesa na Companhia de Diamantes de Angola, DIAMANG, em 1980 (ver, a este propósito MacQueen, 1985, p. 43), ou ainda, finalmente, com a exclusão da PETROGAL da exploração do bloco 4 (petróleo) em 1984.

⁽⁸⁾ A razão da disparidade encontrada nos valores percentuais dos dois trabalhos pode ser atribuída, em larga medida, ao facto de, no trabalho sobre o sector exportador português, os autores considerarem empresa com capital estrangeiro «as empresas em que tenha sido identificada participação de empresas ou cidadãos estrangeiros, qualquer que seja a sua importância relativa» (cf. Rodrigues, 1977, p. 36), o que, no entanto, não invalida o apuramento feito no presente artigo, como a ordenação hierárquica o mostra.

assinalando-se ainda Viana do Castelo (Norte), Coimbra/Castelo Branco (Centro) e Portalegre/Évora (Sul), o que confirma, do ponto de vista agregado, conclusões tiradas recentemente num seminário sobre a CEE e as PME, em Novembro de 1985 ⁽⁹⁾.

A análise particular de cada grupo de produtos confirma o que se acabou de dizer: os produtos agrícolas e seus transformados localizam-se, em larga medida, na região Sul, mas igualmente com partes significativas nas outras duas regiões; os produtos minerais e os produtos químicos na região Sul, em especial na região de Lisboa, ligados, respectivamente, às cerâmicas e tintas, farmacêuticos e adubos; os produtos da madeira, papel e cortiça estão distribuídos igualmente pelo Centro (madeira e papel) e Sul (cortiça); os têxteis e vestuário encontram-se de forma maioritária no Norte, em especial no Porto e em Braga, o que vai de encontro a declarações feitas pelo presidente do Instituto dos Têxteis ⁽¹⁰⁾; o mesmo acontece com os couros e calçado, maioritários no Norte; os metais comuns e suas obras encontram-se espalhados de forma muito semelhante por todo o País, dado não exigirem condições muito específicas para a sua localização (obras de ferro fundido e ferro macio, enxadas e pás, picaretas, fechaduras, ferragens, etc.); nas máquinas, destaque especial para a zona Sul (Lisboa/Setúbal), embora as duas restantes regiões também apresentem algum significado, e, por fim, material de transporte, com uma localização muito especial na Região Centro, que é explicado pela sua localização em Águeda.

Analisando agora os valores agregados, retiram-se as conclusões seguintes:

- Claro predomínio das empresas privadas nacionais (78%), seguido das empresas de capital estrangeiro (14%) e capital público (8%);
- Claro predomínio das grandes empresas (68%) face às PME (32%), o que é explicável pelo facto de o sector exportador exigir da parte das empresas determinados requisitos (capacidade produtiva, apoio financeiro, política de comercialização e *marketing*, etc.) a que mais facilmente as empresas de maior dimensão dão resposta;
- Nula participação de PME públicas e a sua quase inexistência ligada ao capital estrangeiro (razões já apontadas);
- Distribuição geográfica nas três regiões consideradas, embora com predomínio na região Sul.

A finalizar esta caracterização empresarial, duas notas: a primeira, diz respeito à necessidade de se vir a elaborar quadros semelhantes aos apresentados mas cruzados com valores de exportação, a fim de que se possa evidenciar melhor a importância relativa de cada tipo de empresa no mercado

⁽⁹⁾ Ver nota 4.

⁽¹⁰⁾ *Diário de Notícias*, 1985-b, entrevista do presidente do Instituto dos Têxteis à ANOP.

angolano; a segunda, diz respeito ao futuro apuramento das empresas não especificadas (n. e.), que poderá conduzir a algumas variações nas percentagens apuradas e, nomeadamente, a um reforço da posição das empresas de capital privado e estrangeiro, em detrimento das de capital público.

2 — A estrutura das exportações

No conjunto dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOPs) a RPA apresenta-se como o primeiro cliente de Portugal.

QUADRO N.º 2

**Importância da RPA, enquanto cliente de Portugal,
no conjunto dos PALOPs**

(Em percentagem)

1977	1979	1980	1981	1982	1983	1984
49	65	65	71	41	50	68

Fonte. — ICEP.

No entanto, dada a especificidade de condições existentes em cada um dos PALOPs, interessará saber de forma mais concreta qual o tipo de produtos que compõem o conjunto das exportações portuguesas para a RPA.

Em valor, e ao longo dos anos do período em análise, a seguinte evolução é dada pelo quadro n.º 3:

QUADRO N.º 3

Valor das exportações portuguesas para a RPA

(a preços correntes)

(Milhares de contos)

1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
878	2 455	2 899	5 872	8 904	13 839	6 773	11 058	22 488

Fonte. — ICEP.

Desagregando os valores anuais segundo os grupos de produtos, depara-se a seguinte distribuição relativa.

QUADRO N.º 4

Distribuição, por grupos de produtos, das exportações portuguesas para a RPA e todo o Mundo

(Em percentagem)

Grupos de produtos	1976		1977		1978		1979		1980	
	RPA	Mundo	RPA	Mundo	RPA	Mundo	RPA	Mundo	RPA	Mundo
1 — Agro-alimentares	12,7	17,2	2,35	16,3	7,82	15,8	6,81	13,8	13,9	12,4
2 — Minerais	0,12	6,0	2,13	5,8	0,64	6,1	0,55	6,9	1,69	9,5
3 — Químicos	13,1	4,8	17,8	4,8	18,0	5,6	12,9	5,6	19,8	5,9
4 — Madeira, papel e cortiça	2,19	19,3	3,39	18,0	9,49	15,8	6,9	16,1	7,32	16,8
5 — Têxteis e vestuário . . .	51,8	25,5	53,8	26,0	39,7	29,2	37,6	29,2	27,1	26,6
6 — Couros e calçado	8,45	3,7	7,92	3,7	6,62	3,7	6,71	4,3	6,23	4,2
7 — Metais e suas obras	2,53	5,0	5,25	4,9	6,1	5,0	11,0	6,0	12,4	4,9
8 — Máquinas	11,1	9,2	6,57	11,3	8,3	10,0	9,98	8,3	8,43	8,7
9 — Diversos	—	5,6	—	5,6	0,06	5,1	0,58	4,5	0,26	4,1
10 — Material de transporte	—	3,5	1,06	3,5	2,32	3,7	6,75	3,8	2,1	4,6

Grupos de produtos	1981		1982		1983		1984		Média 1982-1984	
	RPA	Mundo	RPA	Mundo	RPA	Mundo	RPA	Mundo	RPA	Mundo
1 — Agro-alimentares	8,65	11,7	15,7	11,5	22,1	11,6	25,6	11,2	21,1	11,4
2 — Minerais	0,5	11,3	0,36	8,0	2,74	9,1	4,68	7,4	2,6	8,1
3 — Químicos	15,7	5,9	19,1	8,8	16,2	8,0	13,3	8,4	16,2	8,4
4 — Madeira, papel e cortiça	9,95	16,2	5,47	14,8	3,18	13,3	3,38	14,4	4,01	14,1
5 — Têxteis e vestuário . . .	32,0	27,0	18,8	29,1	22,0	28,3	27,3	28,1	22,7	28,5
6 — Couros e calçado	7,18	4,3	8,65	4,2	7,77	4,6	4,07	5,4	6,83	4,7
7 — Metais e suas obras	11,2	4,7	18,5	4,5	12,0	4,6	8,86	4,9	13,1	4,6
8 — Máquinas	12,0	9,4	11,8	10,3	8,47	11,4	8,89	12,5	9,72	11,4
9 — Diversos	0,33	3,6	0,36	3,8	0,67	4,1	0,47	2,4	0,5	3,4
10 — Material de transporte	2,11	3,3	1,12	3,5	4,58	3,9	3,29	4,7	2,9	4,0

Fonte. — Cálculos efectuados a partir do Banco de Portugal, 1976-1984, ICEP.

Nota. — A distribuição percentual das exportações para a RPA foi feita com base em amostras de 69 % do total para o ano de 1976, 80 % para 1977, 85 % para 1978, 82 % para 1979, 85 % para 1980, 99 % para 1981 e 91 %, 80 % e 82 % para os anos de 1982, 1983 e 1984, respectivamente.

A leitura do quadro n.º 4 permite fazer algumas constatações interessantes:

- Não há um paralelismo rigoroso entre os grupos de produtos mais importantes, do ponto de vista da exportação, que se encaminham para a RPA e todo o Mundo, o que confere, desde já, um carácter específico ao mercado angolano. Utilizando a média dos anos mais recentes (1982-1984), verifica-se, como seria de esperar, que as exportações portuguesas para o Mundo heirarquizam-se par-

tindo dos têxteis e vestuário (28,5%), madeira, papel e cortiça (14,1%), máquinas (11,4%) e agro-alimentares (11,4%), num total de 65,4%, ou seja, «produtos oriundos de recursos específicos abundantes, essencialmente agrícolas e florestais (cortiça, pasta para papel, conservas de frutos, madeira e bebidas); de ramos intensivos em mão-de-obra (têxteis, vestuário e calçado) e, ainda, actividades relativamente intensivas em mão-de-obra mas mais qualificada e com níveis tecnológicos mais elevados (máquinas e material eléctrico)» (Silva, 1984).

No que respeita ao mercado angolano, os grupos de produtos estabelecem-se na seguinte ordem: têxteis e vestuário (22,7%); agro-alimentares (21,1%); químicos (16,2%), e metais comuns e suas obras (13,1%), num total de 73,1%.

- Da comparação dos dois resultados obtidos, verifica-se que apenas dois grupos de produtos (têxteis e vestuário e agro-alimentares) são comuns. Por outro lado, observa-se a não inclusão de produtos, tais como madeira, papel e cortiça e máquinas, destinados ao mercado angolano, mas, em contrapartida, aparecem produtos, como os químicos e metais comuns e suas obras, que não se incluem, por sua vez, no grupo das principais exportações portuguesas.

Como explicar tal facto? Por um lado, através dos condicionalismos de ordem interna da RPA e que se prendem com a definição dos sectores prioritários de desenvolvimento sujeitos a restrições e com a situação de guerra interna (com incidência, por exemplo, no não aproveitamento do potencial agrícola); por outro, devido a condicionantes de financiamento externo.

Esta situação leva a um não aproveitamento de todo o potencial do aparelho industrial instalado, com estrangulamentos significativos em alguns sectores produtores de bens de consumo alimentar ou semiduradouros, bem como de bens intermediários, o que conduz à necessidade de se recorrer à importação como forma de suplantar essas carências. Daí o elevado peso dos têxteis e vestuário e agro-alimentares, bem como dos químicos (sabão, produtos farmacêuticos, adubos e matérias plásticas) e metais comuns e suas obras (obras de ferro fundido, enxadas, pás, fechaduras, ferragens, etc.).

Quanto à posição dos restantes grupos de produtos, poder-se-ão fazer os seguintes comentários: no que se refere aos produtos minerais (minerais metálicos, combustíveis, cerâmica, vidros e suas obras), existe um mínimo de estrutura produtiva angolana ligada a estas actividades, donde o seu valor médio diminuto (2,6%), que, no entanto, é bastante superior quando comparado com a tendência dos anos anteriores a 1982, e isto devido às percentagens alcançadas em 1983 e 1984 (2,74% e 4,68%, respectivamente). A explicação reside na importação de óleos derivados do petróleo, que, pela primeira vez, se efectuaram nestes anos mais recentes, e que se prende, uma vez mais,

com problemas de ordem interna à RPA, desta feita com dificuldades surgidas na refinaria de Luanda, o que vem de encontro à afirmação feita de que os condicionalismos internos da RPA determinam em larga medida a estrutura das exportações portuguesas para aquele país.

Quanto aos couros e calçado (6,83%), verifica-se um valor percentual ligeiramente superior à média total portuguesa (4,7%), o que não tem grande significado; o mesmo acontece relativamente aos dois restantes grupos de produtos, o das máquinas (9,72% contra 11,4%) e do material de transporte (2,9% contra 4%), embora sejam produtos a que se deve prestar uma atenção maior, porquanto, relativamente a alguns dos anteriores produtos, podem trazer a possibilidade de uma ligação mais estável a longo prazo, o que parece não acontecer com os bens de consumo alimentar e não duradouros. Note-se mais uma vez, porém, que as restrições internas angolanas no que se refere à sua capacidade de financiamento têm sido decisivas neste grupo de produtos. Haja em vista as seguintes declarações políticas: «Mas o seu crescimento acelerado (da dívida externa angolana) — perto de 100% ao ano — e a sua concentração em empréstimos de curto prazo força-nos a tomar medidas de austeridade, nomeadamente reduzindo importações [...]»⁽¹¹⁾, ou ainda, «no início de 1983, a par da política de austeridade de importações, o plano de investimentos reduziu-se em 50%» (Braeckman, 1984).

Do ponto de vista tendencial, no período 1976-1984, é de realçar as evoluções espectaculares dos produtos agro-alimentares (de 2,35% e 7,82% em 1977 e 1978, respectivamente, para 21,1% na média 1982-1984); dos metais comuns e suas obras (de 5,25% e 6,1% em 1977 e 1978, respectivamente, para 13,1% na média de 1982-1984), que, em ambos os casos, se prendem com as razões atrás apontadas, e ainda a subida das máquinas (de 6,57% e 8,3% em 1977 e 1978, respectivamente, contra 9,72% no período de 1982-1984). No mesmo âmbito, mas de sinal inverso, a descida dos têxteis e vestuário (53,8% em 1976 e 39,7% em 1977, contra 22,7% na média do período 1982-1984) e as descidas menos acentuadas nos couros e calçado (7,92% em 1977 e 6,62% em 1978 contra a média de 6,83% em 1982-1984) e químicos (17,8% em 1977 e 18% em 1978 contra 16,2% no período 1982-1984).

Procurando ir mais longe na detecção das características específicas da estrutura de produtos exportados para a RPA, os dois quadros que em seguida se apresentam complementam a análise: o primeiro, traduz a importância que as exportações para Angola representam no total exportado por Portugal, por cada grupo de produtos, ou seja, dá uma imagem do peso que o mercado angolano representa para cada grupo de produtos; o segundo, reflectirá o peso que representa para Angola, igualmente por cada grupo de produtos, o papel de Portugal enquanto seu fornecedor.

(11) *Afrique-Asie*, 1983, entrevista com o Ministro do Plano da RPA.

QUADRO N.º 5

Distribuição, por grupos de produtos, das exportações portuguesas para a RPA no total português

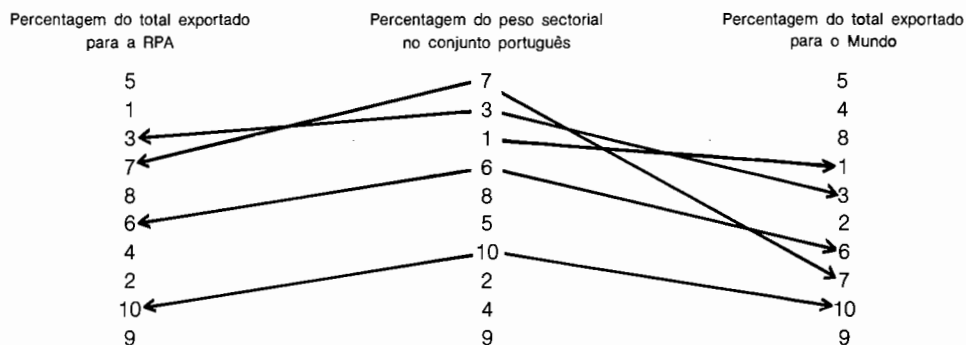
(Em percentagem)

Grupos de produtos	1980	1981	1982	1983	1984	Média 1982-1984
1 — Agro-alimentares	3,6	3,9	2,5	3,3	5,5	3,76
2 — Minerais	0,6	0,2	0,8	0,5	1,5	0,69
3 — Químicos	11	15,1	4	3,5	3,8	3,76
4 — Madeira, papel e cortiça	1,4	3,2	0,7	0,4	0,6	0,56
5 — Têxteis e vestuário	3,3	6,3	1,2	1,3	2,4	1,63
6 — Couros e calçado	4,8	9,0	3,8	2,9	1,8	2,83
7 — Metais comuns, s/ obras	8,2	12,6	7,7	4,5	4,3	5,5
8 — Máquinas	3,1	6,8	2,1	1,3	1,7	1,7
10 — Material de transporte	2,2	4,2	0,7	2,6	0,2	1,18

Fonte. — Cálculos elaborados a partir do Banco de Portugal, Relatórios de 1980 a 1984. ICEP, Estatísticas de 1980 a 1984.

Utilizando a média verificada nos últimos três anos (1982-1984), conclui-se que os grupos de produtos que maior importância têm nas exportações portuguesas sectorialmente são diferentes daqueles que se apuraram referentes ao mesmo período, o que dá uma ideia mais clara da importância que assume para Portugal o mercado angolano; se através do quadro n.º 4 se demonstraram os aspectos muito particulares daquele mercado face ao mercado mundial (na óptica de Portugal), agora, pela comparação dos resultados dos dois quadros, fica ainda mais evidenciada a especificidade do mercado angolano face à média total portuguesa:

Ordenação hierárquica dos grupos de produtos exportados



É significativo que os quatro mais importantes grupos de produtos, sob o ponto de vista do peso sectorial (coluna do meio), não formam de modo algum os sectores mais importantes no conjunto das exportações portuguesas, quer para a RPA quer para todo o Mundo, com destaque para os metais comuns e suas obras, químicos, couros e calçado ⁽¹²⁾, o que confere ao mercado angolano a ideia de um *second best*.

E a finalizar esta análise, veja-se o quadro n.º 6:

QUADRO N.º 6

Importações totais angolanas e importância relativa das importações com origem em Portugal, por grupos de produtos

(Em percentagem)

Grupos de produtos	1981		1982		1983		1984		Média 1982-1984	
	Mundo	Portugal	Mundo	Portugal	Mundo	Portugal	Mundo	Portugal	Mundo	Portugal
Agro-alimentares	30	5	26,7	5	32,6	7	33,4	10	30,9	7,3
Minerais	-	-	1,9	2	2,2	14	1,2	54	1,8	23,3
Químicos	6	46	9,7	16	11,3	14	10,1	18	10,4	16
Madeira, papel e cortiça ...	-	-	9,6	5	2	15	2,8	16	4,8	12
Têxteis e vestuário	8	70	8,8	17	8,3	27	8	48	8,3	30,6
Couros e calçado	-	-	1,4	47	1,1	64	1,3	40	1,2	50,3
Metais e suas obras	-	-	8,7	17	9,8	12	18,4	7	12,3	12
Máquinas	16	13	20,7	5	17,4	5	14,5	8	17,5	6
Diversos	-	-	1,3	2	0,7	9	0,7	9	0,9	6,6
Material de transporte ...	6	6	17,3	0,5	14,2	4	10,2	5	13,9	3,1
Matérias-primas	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Natureza indeterminada ...	24	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Nota. — Na conversão de escudos portugueses para dólares utilizaram-se as taxas de câmbio, média anual, publicadas pelo Banco de Portugal. Para a conversão de kwanzas em dólares utilizaram-se as taxas de câmbio do Banco Nacional de Angola.

Fonte. — Cálculos elaborados a partir de relatórios do Banco de Portugal, estatísticas de comércio externo, RPA e *Marchés Tropicaux* (1983) para o ano de 1981.

Como seria de esperar, face ao conhecimento dos condicionalismos económicos a que a RPA está sujeita, é nos grupos de produtos de primeira necessidade, nos bens de equipamento e material de transporte (pese embora a política de restrições ao investimento) e nos bens intermediários que se concentram

⁽¹²⁾ No mercado de destino dos produtos, em 1984, a RPA aparece nos agro-alimentares como terceiro, quarto e quinto cliente de Portugal, respectivamente em: outros produtos alimentares, vinhos e conservas de peixe; nos químicos como segundo e quarto cliente, respectivamente em produtos farmacêuticos e outros químicos; nos metais comuns e suas obras como segundo cliente, referente a obras de metais (cf. Ministério do Comércio e Turismo, 1983-1984).

os principais produtos importados: hierarquicamente, produtos agro-alimentares, máquinas, material de transporte, metais comuns e suas obras, químicos, têxteis e vestuário, madeira, papel e cortiça, couros e calçado, produtos minerais e diversos.

Mas o interessante é verificar qual o peso que Portugal representa, enquanto fornecedor, em cada grupo de produtos. Calculada a média para o período 1982-1984, conclui-se que a ordenação para os principais produtos se estabelece do seguinte modo: couros e calçado (50,3% do mercado angolano), têxteis e vestuário (30,6% do mercado angolano), químicos (16%), madeira, papel e cortiça (12%) e metais comuns e suas obras (12%)⁽¹³⁾. Não restam dúvidas quanto à dimensão significativa das quotas de mercado nestes grupos de produtos de que Portugal dispõe. Só que tudo tem de ser relativizado e a melhor forma de assim se proceder é comparar a posição destes cinco principais grupos de produtos face àqueles que representam as principais necessidades e importações angolanas. Ordenando-os hierarquicamente verifica-se o seguinte:

- Aos três primeiros grupos de produtos (agro-alimentares, máquinas e material de transporte), que perfaziam 64% e 58% do total importado pela RPA, respectivamente em 1983 e 1984, não correspondia nenhum daqueles cinco principais grupos de produtos de que Portugal dispõe de importante quota de mercado.
- Os cinco seguintes grupos de produtos (metais comuns e suas obras, químicos, têxteis e vestuário, madeira, papel e cortiça e couros e calçado) coincidem na totalidade com aqueles cinco sectores onde Portugal dispõe de maior quota de mercado, com a curiosidade de estes estarem ordenados hierarquicamente de modo quase inverso.

Sinteticamente apresentam-se algumas conclusões gerais:

- Existe, de facto, uma estrutura de exportações para a RPA muito específica face às exportações portuguesas para todo o Mundo; essa especificidade caracteriza-se, por um lado, pela não coincidência dos principais grupos de produtos exportados para Angola com aqueles exportadores para todo o Mundo e, por outro lado, pela não coincidência entre estes últimos e aqueles que representam a maior penetração no mercado angolano;
- Os produtos portugueses de maior penetração no mercado angolano não são os que maior peso têm nas importações angolanas e, ao contrário destes, que possibilitam uma ligação mais estável

⁽¹³⁾ Não se tomou em consideração o peso dos produtos minerais (23,3%) dado se ter considerado uma excepção, explicada temporariamente pelos problemas da refinaria de Luanda.

e de longo prazo, apresentam a característica de, numa situação de um futuro mais pacífico para a RPA, virem a ser substituídos, em larga medida, pela produção interna angolana, isto é, representam provavelmente uma ligação de curto ou médio prazo.

3 — Condicionantes às exportações portuguesas para a RPA

Pelos aspectos peculiares que têm caracterizado as relações entre Portugal e a RPA, que relevam não só do foro estritamente económico mas, igualmente, do ambiente político entre os governos dos respectivos países, é necessário ter por pano de fundo as principais condicionantes que envolvem a acção comercial entre os países.

As principais condicionantes centram-se à volta de dois vectores que, por sua vez, são influenciados pela evolução da maior ou menor tensão política entre ambos os países: o que diz respeito ao Estado português (acção de penetração das empresas em Angola, linhas de crédito outorgadas à RPA e definição de uma política de cooperação) e o que se refere ao Estado angolano (definição dos sectores prioritários de desenvolvimento, situação de guerra e restrições financeiras externas).

Como o presente trabalho tem focado muito em especial o nível micro desta relação comercial, começar-se-á por abordar a óptica empresarial quanto ao modo de funcionamento e dificuldades sentidas no sector das exportações.

Para que se tenha uma ideia da forma como foram evoluindo os problemas que se deparam às empresas exportadoras para Angola e a sua maior ou menor resolução, observem-se os resultados agrupados no quadro n.º 7, referente a 1980, e os demais dados para os anos de 1982 e 1985.

QUADRO N.º 7

Dificuldades das empresas exportadoras para a RPA (1980)

(Em percentagem do total das respostas)

Sectores	Dificuldades						
	Vistos	Contactos	Licenças	Financiamentos	Pagamentos	Transporte	Outros
Produtos alimentares/bebidas . . .	3,5	63	7	7	14	14	10
M-P. e prod. intermédios	4,3	52	21,5	4,3	13	8,6	9
Bens de consumo	2,5	45	10	15	17,5	30	12
Bens de equipamento	3,1	49,6	15,5	12,4	15,5	24,8	9
<i>Total</i>	<i>3</i>	<i>41</i>	<i>10</i>	<i>9</i>	<i>12</i>	<i>17</i>	<i>8</i>

Fonte: AIP, Inquérito (1980).

Relativamente às propostas, no seguimento deste inquérito, apuraram-se os seguintes resultados: 38% das propostas referiam-se à necessidade de apoiar missões comerciais à RPA; 26% à necessidade de conhecer os clientes em Angola bem como as oportunidades que vão surgindo; 23% das respostas diziam respeito a aspectos financeiros e linhas de crédito; 8% a BRI's e 5% a acordos.

Para 1982, um relatório da ACL (1983) referente à II Reunião da Comissão Mista Permanente Luso-Angolana, realizada em 1982, refere como principais dificuldades aí apresentadas: obtenção de BRI's, demora na obtenção de cartas de crédito, formalizações de pré-embarque, transportes e vistos de entrada na RPA. Como propostas avançadas aparecem: troca de listas das empresas angolanas e portuguesas habilitadas a exercer o comércio externo, necessidade de velar pelo cumprimento dos acordos, realização de missões comerciais sectoriais e envio de oportunidades comerciais.

Por fim, de acordo com um inquérito lançado pela Associação Industrial Portuense em 1985, *Indústria do Norte* (1985), das 90 empresas inquiridas, 50% têm falta de contactos com a RPA. Quanto às dificuldades expressas, aparecem 47% das respostas referentes a problemas da área financeira e linhas de crédito, transportes e inexistência de uma política de cooperação.

Da leitura dos dados extraem-se de comum as seguintes dificuldades sentidas ao longo do período de 1980-1985:

- Vistos e contactos, a fim de que possam dispor de informação para penetrar no mercado angolano (44% das respostas em 1980 e 50% das empresas inquiridas em 1985);
- Problemas ligados à área financeira, seja problemas de financiamento, demora na obtenção de cartas de crédito, montantes das linhas de crédito ou pagamentos (21% das respostas em 1980 e 47% em 1985);
- Transportes, obtenção de BRI's e outros;
- Inexistência de política de cooperação que facilite a penetração das empresas portuguesas em Angola (inquérito da Associação Industrial Portuense de 1985).

À medida que o tempo vai passando, as empresas exigem da parte do Governo Português um maior empenhamento, que se prende com o alargamento dos montantes das linhas de crédito⁽¹⁴⁾ e a definição de uma clara política de cooperação que complemente a acção comercial empresarial; por outro lado, a dificuldade na obtenção de vistos de entrada na RPA e concreti-

(14) Ver, a este propósito: *Indústria do Norte*, 1985, pp. 25-26; FERREIRA, 1985, p. 170, intervenção de J. M. Rolo, e ainda *Revista das Empresas*, 1984, declarações de responsáveis de Tintas Dyrup, p. 13, da Mabor, p. 16, ou de Construções Técnicas, p. 22.

zação de contactos é outra, senão a principal, dificuldade sentida pelas empresas. Daí compreende-se que, ao analisar-se as propostas por elas formuladas para ultrapassar as dificuldades sentidas, apareçam em destaque:

- Missões comerciais a Angola, conhecimento dos potenciais clientes e oportunidades do mercado angolano (64% das propostas apontadas em 1980 e a quase totalidade das apresentadas em 1982);
- Aspectos financeiros (linhas de crédito), que representam 23% das respostas em 1980 e estabelecimento e cumprimento dos acordos (referida em 1980 e 1982).

Não possuindo o total conhecimento das formas de penetração no mercado angolano e das suas potencialidades, as empresas portuguesas, também elas potenciais exportadoras para a RPA, não têm conseguido concretizar tais acções, existindo, no entanto, duas situações distintas:

- Empresas que têm contactos esporádicos e utilizados de forma a minimizar problemas de escoamento e financeiros, reflexo das dificuldades de penetração no mercado europeu/americano ou da retracção da procura interna; é o caso, por exemplo, de empresas que se dirigem ao ICEP à procura do mercado africano como tábua de salvação para situações de crise (Neves/Madureira, 1985), o que, por representar situações de relacionamento episódico, conduzirá a que, «quando se fechar a torneira, acaba-se a viabilidade de muitas empresas nacionais (PMEs e algumas grandes) que só ainda existem porque vão buscar a África doses maciças de alívio para uma situação económico-financeira aflitiva»⁽¹⁵⁾. Esta situação de tábua de salvação torna-se tanto mais caricata quanto a visão do relacionamento comercial se fica pelo aproveitamento das oportunidades que surgem como forma de supressão dos problemas de exportação: «há vantagens de algumas exportações, como o caso dos vinhos, em que é possível exportar excedentes (acentuando que em França/Alemanha começa a haver problemas para os rosés portugueses)⁽¹⁶⁾ e as referências mais recentes ao caso dos têxteis (pela limitação imposta pelas

⁽¹⁵⁾ Idem, p. 2, citando o *O Jornal*, de 4 de Maio de 1984. A este respeito ainda: «a actividade na RPA beneficia muitas empresas médias com dificuldades no mercado interno, como a construção, ou a sua exportação para mercados mais sofisticados, como a indústria alimentar» (cf. *Expresso*, 1985-b).

⁽¹⁶⁾ *O Jornal*, 1980-a, declarações do empresário Bernardo Guedes da Silva, ou ainda «não teremos muito por onde escolher em termos de obtenção de mercados para colocação dos nossos produtos. Sobretudo Angola e Moçambique [...] pela sua dimensão [...] devem merecer o máximo de carinho, de atenção» (cf. *O Jornal*, 1980-b, artigo de D. Amaral).

- quotas para a CEE e as restrições impostas pelos EUA) ou supressão dos problemas internos de Portugal: «no âmbito das relações comerciais deverá ser-se mais selectivo e atender aos interesses do País [...] Assim, deve dar-se preferência aos sectores em crise, como, por exemplo, o da metalomecânica [...]» (17);
- Empresas que têm mantido uma mais estável ligação ao mercado angolano, mercado este que é bastante significativo no total do seu volume de negócios: é o caso espelhado pelos resultados do inquérito da Associação Industrial Portuense (1985), onde se constata que «[...] representando, para 50% delas, os PALOPs mais de 20% do mercado externo, atingindo mesmo, para 40%, percentagens superiores a 70%», sendo que a RPA representava o destino de mais de 50% das exportações.

Torna-se óbvio que a primeira situação é de curto prazo, passageira, não oferece perspectivas de um relacionamento futuro que traria vantagens quer para as empresas portuguesas quer para a parte angolana. Se a tudo isto se acrescentar, por um lado, os problemas das linhas de crédito abertas à RPA, contestadas por elevado número de empresários, não em si mesmas, mas pelos montantes que o desenvolvimento comercial exige, pela sua desigualdade de acesso ou ainda pelas condições menos vantajosas que elas apresentam face a países concorrentes, e, por outro lado, a inexistência de uma clara e inequívoca política de cooperação, que se tem traduzido numa menor actuação que privilegie os interesses prioritários do governo angolano ou desenvolvendo acções que possam apoiar o desenvolvimento das relações comerciais, então teremos uma imagem um pouco sombria, que, no entanto, as empresas portuguesas têm sabido contornar, em maior ou menor grau, mas que tem impedido de se atingir as proporções que ambas as partes dizem desejar, objectivos esses não alcançados pela influência que a envolvente política tem desempenhado no relacionamento bilateral.

Se em relação à abertura das linhas de crédito não se lhe pode negar um papel dinamizador que permitiu incrementar as exportações para a RPA (Ferreira, 1985) a partir de 1979, outras questões se levantam, quer digam respeito aos montantes quer à selectividade da sua atribuição (18).

A indefinição de uma política de cooperação coerente ao longo do tempo e que permita, de um lado, ir de encontro a necessidades sentidas para um melhor desenvolvimento económico-social da RPA (19) e, por outro, criar um

(17) *Diário de Lisboa*, 1984, entrevista ao Secretário de Estado da Cooperação.

(18) Ver *Revista das Empresas*, 1984, pp. 11-28; *Indústria do Norte*, 1985, pp. 24-26, e ainda Neves/Madureira, 1985, pp. 65-66.

(19) Cardoso, 1985. Comunicação à conferência internacional «O diálogo entre a Europa e África», Instituto de Adelino Amaro da Costa (18 a 20 de Outubro de 1985,) por Renato Cardoso, conselheiro do Primeiro-Ministro da República de Cabo Verde.

clima favorável à aceitação das empresas portuguesas e sua consequente acção, tem impedido que se alcancem níveis mais elevados de relacionamento económico e de cooperação. É igualmente esta indefinição de como conjugar estes dois campos que tem trazido certa confusão, como se pode ver por declarações do Secretário de Estado da Cooperação, Gaspar da Silva: «A cooperação com África deve complementar acções comerciais»⁽²⁰⁾ ou «o comércio exterior aparece como supletivo complementar das acções da cooperação»⁽²¹⁾, que são duas teses diametralmente opostas. A necessidade de se perspectivar de forma coerente a cooperação levou a que, em Janeiro de 1984, se realizasse o «Encontro do Buçaco»⁽²²⁾, importante marco no caminho da elaboração de uma política de cooperação, não só pelas entidades envolvidas (AIP, Associação Industrial Portuguesa e Secretário de Estado da Cooperação) como pelos pareceres daí emanados.

No entanto, se os altos e baixos do relacionamento político têm sido reconhecidos como obstáculo ao incremento comercial das relações entre os dois países, com prejuízos evidentes para ambos⁽²³⁾, e apontado como a grande causa que tem levado Portugal a perder terreno no mercado angolano, o certo é que para a RPA Portugal continua a ocupar os primeiros lugares entre os países fornecedores.

QUADRO N.º 8

Peso do mercado angolano no total exportado português e posição da RPA como cliente

(Em percentagem)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Peso do mercado angolano	1,6	3,1	2,7	3,4	3,8	5,4	2	2,2	2,8
Posição da RPA como cliente . . .	14	10	10	9	9	4	11	11	—

Fonte: Comércio Externo. Boletim dos anos 1976 a 1984.

Verifica-se uma certa oscilação percentual, com um valor máximo em 1981, a que se seguem três anos abaixo da metade daquele valor, passando a RPA de quarto cliente de Portugal para décimo primeiro. Daí que se conclua: Portugal perde terreno na RPA. Só que essa inversão tanto pode ter acontecido.

⁽²⁰⁾ *Jornal de Notícias*, 1983, Gaspar da Silva, Secretário de Estado da Cooperação.

⁽²¹⁾ *Diário de Lisboa*, 1984, entrevista com Gaspar da Silva, Secretário de Estado da Cooperação.

⁽²²⁾ AIP, 1984.

⁽²³⁾ Ver a este respeito a nota 7.

tecido porque Portugal diversificou os seus mercados de exportação, como pelo facto de a própria RPA ter diversificado os seus fornecedores.

É o que pode ver-se no quadro n.º 9.

QUADRO N.º 9

Peso relativo de Portugal enquanto fornecedor da RPA

(Em percentagem)

	1976 (a)	1977 (a)	1978	1979	1980	1981	1982(b)	1983(b)	1984
Peso de Portugal	8	8,5	8,2	12,0	11,9	17,6	8	10	14,1
Posição portuguesa como fornecedor	-	-	3	1	1	1	-	-	2

(a) Calculado a partir do valor das exportações portuguesas, em dólares, e do valor das importações angolanas, em dólares [ver *ONU* (1983)].

(b) Calculado a partir do valor das exportações portuguesas, em dólares, e do valor das importações angolanas, em dólares [ver *Marchés Tropicaux* (1984)].

Fonte: Comércio Externo. Estatísticas (1978-1981 e 1984), RPA.

A leitura do quadro n.º 9 permite verificar que Portugal dispõe de uma quota de mercado bastante significativa e de um lugar de destaque na ordenação dos fornecedores. É o primeiro em 1979, 1980 e 1981 e o segundo em 1984, ultrapassado pelos EUA com 15,6%. O facto de os EUA serem o primeiro fornecedor da RPA (foram o nono, oitavo, nono e segundo, respectivamente, em 1978, 1979, 1980 e 1981, períodos em que o ambiente político sempre foi péssimo entre ambos os países) demonstra que, embora política e relações económicas possam andar em sintonia, não é, no entanto, factor impeditivo, em termos absolutos, do relacionamento comercial, mas tão-só factor que impede um desenvolvimento potencial possível.

A finalizar, um breve comentário acerca dos condicionalismos de ordem interna à RPA, que se centram sobretudo à volta de dois vectores: a situação de guerra e as restrições financeiras externas.

Em relação ao primeiro factor, ele traduz-se, entre outras formas, num não aproveitamento das potencialidades agrícolas e industriais que a RPA dispõe, o que leva este país a importar bens de primeira necessidade, que, num futuro, poderão vir a ser substituídos pela produção interna (e, recorde-se, nesses sectores as exportações portuguesas têm maior peso) e uma canalização de recursos financeiros (e não só) para suportar a pesada estrutura militar ⁽²⁴⁾.

⁽²⁴⁾ «A necessidade de reforçar a defesa vai continuar a limitar seriamente o desenvolvimento dos sectores prioritários, nomeadamente do sector agro-pecuário» (cf. *Expresso*, 1985-b) ou ainda «uma vez que não havia margem para cortes, nem nas importações alimentares, nem nas despesas militares, procedeu-se a cortes nos orçamentos para a indústria» (cf. Meyns, 1984, p. 138).

Quanto ao segundo factor, em consequência do não aproveitamento das potencialidades económicas de que dispõe, a RPA vê-se na necessidade de importar de tudo um pouco, com a agravante de que depende na quase totalidade das receitas de exportação de um único produto — o petróleo — para pagar as suas importações (cerca de 80% das receitas de exportação). Esta situação traduz-se, por um lado, numa limitação ao volume de divisas, por outro, numa dependência estreita face às evoluções do preço do petróleo no mercado mundial. Foi o que aconteceu, muito particularmente, no período de 1981-1983, onde associado a uma queda do preço do petróleo, houve problemas na produção petrolífera. Daí resultaram cortes drásticos nas importações, dada a elevada dívida externa (2,2 biliões de dólares), o que levou os bancos internacionais a retrain a concessão de créditos, ou, quando os faziam, referiam-se ao curto prazo, nomeadamente os créditos à exportação, o que contribui ainda mais para aumentar o serviço da dívida ⁽²⁵⁾. No cômputo geral, as importações angolanas passaram de 956 000 t, em 1981 para 573 000 t, 594 000 t e 597 000 t, em, respectivamente, 1982, 1983 e 1984, ou, em termos de kwanzas, de 49 715 milhões em 1981 para 24 444, 19 150 e 19 448 milhões em, respectivamente, 1982, 1983 e 1984 ⁽²⁶⁾.

4 — Conclusão

A análise efectuada para o período de 1976-1984 indica, de uma forma clara, a existência de uma situação peculiar no conjunto das exportações totais portuguesas, nomeadamente quanto à sua estrutura e condicionantes que a envolvem. Relativamente à primeira, demonstra-se existir, por um lado, uma situação aparentemente contraditória (elevado peso de Portugal no mercado angolano quer a nível global quer em determinados níveis sectoriais e o menor papel que esses sectores representam nas exportações totais portuguesas) e, por outro, uma certa fragilidade potencial a longo prazo naquele mercado face às características dos principais grupos de produtos exportados. Relativamente às condicionantes, pode concluir-se que será principalmente da resolução de dois problemas que dependerá a tendência futura das exportações: a situação de instabilidade interna na RPA e a tensão política entre a RPA e Portugal.

⁽²⁵⁾ *Afrique-Asie*, 1983. Ver igualmente Meyns, 1984, pp. 137-138.

⁽²⁶⁾ Ministério do Comércio Externo, 1980, 1982 e 1984.

BIBLIOGRAFIA

Afrique-Asie:

1983, «Entrevista com Lopo do Nascimento», *Afrique-Asie*, n.º 310, Dezembro, Paris.

ACL (Associação Comercial de Lisboa):

1983, «As relações Portugal/PALOP's», Lisboa.

1985, «Listagem das empresas portuguesas exportadoras para a RPA», Julho, Lisboa.

AIP (Associação Industrial Portuguesa):

1980, «Inquérito a empresas exportadoras portuguesas para a RPA», Lisboa.

1984, «É imperativa uma política de cooperação — Conclusões do Encontro do Buçaco», *AIP Informação*, n.º 1/84, pp. 13-16, Lisboa.

BANCO DE PORTUGAL:

1976-1984, *Relatório*, Lisboa.

BRAECKMAN, Collete:

1984, «L'Angola enlisé dans la guerre», *Le Monde Diplomatique*, Março, Paris.

CARDOSO, Renato:

1985, «As opções africanas», *África Jornal*, n.ºs 29, 30, 31 e 32, pp. 14, 12, 4 e 4, de Outubro, Novembro e Dezembro, Lisboa.

Diário de Notícias:

1985-a, «As duas faces do país e o tecido empresarial português», *Diário de Notícias*, 26 de Outubro, Lisboa.

1985-b, «Exportação de têxteis portugueses», *Diário de Notícias*, 23 de Novembro, Lisboa.

Diário de Lisboa:

1984, «A cooperação não se improvisa», *Diário de Lisboa*, 18 de Maio, Lisboa.

1985, «Portugal/Angola: os negócios marcham: da política vamos a ver», *Diário de Lisboa*, 12 de Dezembro, Lisboa.

Economist Intelligence Unit (The):

1984, «Review-Angola», *The Economist Intelligence Unit*, n.º 3, pp. 9-26, Londres.

Exportar:

1985, «Relações comerciais Portugal/África: os países africanos no contexto do comércio externo português», *Exportar*, n.º 21, p. 8, Março, Lisboa.

Expresso:

1983, «Suplemento: As 1000 maiores empresas portuguesas», *Expresso*, 29 de Outubro, Lisboa.

1984-a, «Suplemento: As maiores PME's», *Expresso*, 14 de Julho, Lisboa.

1984-b, «Suplemento: As 1000 maiores empresas portuguesas», *Expresso*, 17 de Novembro, Lisboa.

1985-a, «Suplemento: As maiores PME's», *Expresso*, 9 de Março, Lisboa.

1985-b, «Entrevista ao Ministro do Plano da RPA», *Expresso*, 26 de Outubro, Lisboa.

FERREIRA, E. de Sousa, e SANTOS, Paula:

1985, *Portugal/Países Africanos/CEE — Cooperação e Integração*, CEDEP/GRADIVA, Lisboa.

FFE (Fundo de Fomento de Exportação):

1977, *Comércio Externo Português*, Lisboa.

1978, *Comércio Externo Português*, Lisboa.

GONÇALVES, M. Fernanda:

1984, «Algumas reflexões sobre o SEE enquanto vector dinamizador da economia nacional no contexto da actual crise», *Evolução recente e perspectivas de transformação da economia portuguesa*, vol. iv, pp. 2255-2270, CISEP, Lisboa.

IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais):

1985, «O que é uma PME?», Lisboa.

ICE (Instituto para a Cooperação Económica):

1985, *Relatório de Actividades do Ano de 1984*, Lisboa.

ICEP (Instituto do Comércio Externo Português):

1979-1983, *Comércio Externo Português*, Lisboa.

1985, «Listagem de empresas exportadoras para a RPA», Lisboa.

ICS/IDG (Instituto de Ciências Sociais/Instituto de Damão de Góis):

1985, «A cooperação de Portugal com os países africanos de língua oficial portuguesa» (comunicações à conferência), Lisboa.

Indústria do Norte:

1985, «A cooperação empresarial», *Indústria do Norte*, pp. 24-26, Porto.

Jornal (O):

1980-a, «Portugal/África: política de mangas arregaçadas, precisa-se», *O Jornal*, 18 de Abril, Lisboa.

1980-b, «O mercado africano de expressão portuguesa», *O Jornal*, 18 de Abril, Lisboa.

1984, «Dossier: dez anos de cooperação com África (2.ª parte)», *O Jornal*, 11 de Maio, Lisboa.

1985, «CEE vai decidir em Março política comum para as PME's», *O Jornal*, 15 de Novembro, Lisboa.

Jornal de Notícias:

1983, «Cooperação com África deve complementar acções comerciais», *Jornal de Notícias*, 5 de Novembro, Porto.

LEAL, A. Costa:

1984, «Orgânica institucional, política e papel das EP's», *Evolução recente e perspectivas de transformação da economia portuguesa*, vol. iv, pp. 2207-2212, CISEP, Lisboa.

MACHADO, Vítor Sá:

1985, «Portugal e África», conferência no Instituto Adelino Amaro da Costa, Outubro, Lisboa.

MACQUEEN, Norman:

1985, «Portugal and Africa: the politics of re-engagement», *The Journal of Modern African Studies*, 23, 1, pp. 31-51.

Marchés Tropicaux:

1983, «Estrutura de importações angolanas», *Marchés Tropicaux*, 18 de Novembro, França.

1984, «Balance des paiements excédentaire en 1983», *Marchés Tropicaux*, 7 de Setembro, França.

MEYNS, Peter:

1984, «O desenvolvimento da economia angolana a partir da independência: problemas da reconstrução nacional», *Revista Internacional de Estudos Africanos*, n.º 2, pp. 121-161, Lisboa.

MINISTÉRIO DO COMÉRCIO EXTERNO:

1980, *Estatísticas do Comércio Externo, 1978-1979*, Luanda, RPA.

1982, *Estatísticas do Comércio Externo, 1980-1981*, Luanda, RPA.

1984, *Estatísticas do Comércio Externo, 1982, 1983 e 1984, aprovadas provisoriamente*, Luanda, RPA.

MINISTÉRIO DO COMÉRCIO E TURISMO:

1983-1984, *Evolução do Comércio Externo*, Lisboa.

MINISTÉRIO DO PLANO:

1981, *Angola: Informações Estatísticas (1979-1980)*, Luanda, RPA.

Negócios:

1984, «O espírito do Buçaco», *Negócios*, Janeiro, pp. 14-19, Lisboa.

NEVES/MADUREIRA (NEVES, A. Oliveira, e MADUREIRA, A. Monteiro):

1985, *As relações comerciais e económicas entre Portugal e os países de expressão oficial portuguesa — Diagnóstico e prospectiva*, Instituto de Damão de Góis, Fevereiro, Lisboa.

Portugal/Cooperação:

1985, «Angola, ano X», *Portugal/Cooperação*, Ministério dos Negócios Estrangeiros, n.º 1, pp. 14-21, Outubro/Novembro/Dezembro, Lisboa.

Revista das Empresas:

1984, «As relações comerciais entre Portugal e África na perspectiva dos protagonistas da cooperação», *Revista das Empresas*, n.º 9, ano 1, pp. 11-28, Janeiro/Fevereiro, Lisboa.

RODRIGUES, E. Ferro; RIBEIRO, J. Félix, e FERNANDES, L. Gomes:

1977, *O sector exportador português e a internacionalização da produção*, Gebei, Lisboa.

1983, *A especialização de Portugal em questão*, Banco de Fomento Nacional, Lisboa.

SILVA, Mário Rui:

1984, «Semi-industrialização e sistema produtivo. Questões gerais e alguns aspectos do caso português», *Evolução recente e perspectivas de transformação da economia portuguesa*, vol. I, pp. 371-393, CISEP, Lisboa.

ONU (Organização das Nações Unidas):

1983, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York.

FERREIRA, Manuel A. Ennes — Caracterização empresarial, estrutura e condicionantes das exportações portuguesas para a RPA (1976-1984).

O artigo aborda as exportações portuguesas para a RPA no período de 1976-1984, procurando fazer sobressair os seus aspectos específicos. Para tanto, a análise assenta em três vectores: a caracterização das empresas envolvidas, a estrutura das exportações e as suas condicionantes. Conclui-se que relativamente à caracterização empresarial não há um desvio pronunciado face ao padrão nacional; no entanto, quanto à estrutura das exportações, detectam-se aspectos muito particulares, que dão uma imagem ao mesmo tempo de penetração forte no mercado angolano e de fragilidade potencial a longo prazo. Por fim, é igualmente demonstrado que as condicionantes internas à RPA, a tensão política entre ambos os países e a falta de uma política de cooperação portuguesa coerente têm entravado o desenvolvimento das relações comerciais.

FERREIRA, Manuel A. Ennes — Management characterization, structure and conditioning factors regarding Portuguese exports to the Republic of Angola (1976-1984).

The article deals with Portuguese exports to the Republic of Angola in the 1978-1984 period, and attempts to emphasize their specific aspects. With this perspective in mind, the analysis is based on three vectors: characterization of the firms involved, structures for exports and their conditioning factors. It concludes by saying that as regards management characterization there is no marked deviation compared to the national pattern: however, where the export structure is concerned, very specific features are to be found which provide an image indicative of considerable penetration in the Angolan market as well as one of long-term fragility. Finally, it is likewise demonstrated that conditioning factors within Angola, political tension between the two countries and the absence of a coherent Portuguese cooperation policy have checked the development of commercial relations.