



Gabinete de Estratégia e Estudos

Ministério da Economia e do Emprego

Temas Económicos

Número 16

Novembro de 2011

Internacionalização no Sector da Construção

**Catarina Nunes
Eduardo Guimarães
Ana Martins**

Av. da República nº 79, 1050 - 243 Lisboa
Telf: (351) 217998150
Fax: (351) 217998151
Web Site: www.gee.min-economia.pt

ISSN 1647-6204

ÍNDICE

Introdução	3
I – Setor da Construção desde o Início do Século XXI – breve descrição	3
1– Caracterização das Empresas Nacionais do Sector da Construção	3
2 – Evolução do Sector em Portugal	5
3 – Comparação Internacional do Sector da Construção	7
4 – Evolução do Comércio Internacional no Sector da Construção	10
II – Mercados Estratégicos para as Empresas Portuguesas de Construção	11
2.1 – Mercado de Angola	11
2.2 – Mercado de Marrocos	45
2.2 – Mercado de Argélia	73
III – Oportunidades para as Empresas Portuguesas de Construção	108
IV - Conclusões	110

Internacionalização no Sector da Construção

Catarina Nunes¹

Eduardo Guimarães²

Ana Martins³

Introdução

Perante a situação económica adversa em que se encontram as empresas do sector da construção, associada a níveis de saturação nos segmentos residencial, não residencial ou de engenharia civil, que a crise actual veio acentuar, torna-se pertinente a aposta na internacionalização por parte das empresas que revelem capacidade financeira adequada como forma de diversificarem mercados e consequentemente assegurarem a sustentabilidade do seu desenvolvimento.

Neste contexto, a AICEP lançou um desafio às principais Associações do Sector da Construção, nomeadamente APICER, APPC, ASSIMAGRA e FEPICOP, ao GEE – Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e do Emprego e ao BES – Banco Espírito Santo, para a realização de um estudo sobre a competitividade da Fileira da Construção em quatro mercados: Angola, Marrocos, Argélia e Líbia.

Como objectivos principais pretendia-se: (i) Avaliar o grau de competitividade das empresas portuguesas da fileira e a atratividade dos mercados de Angola, Marrocos, Argélia e Líbia; (ii) potenciar oportunidades de negócio nos quatro mercados em análise; e (iii) apresentar orientações para atuação futura das empresas portuguesas.

Tendo o GEE concluído a análise destes mercados, vem agora divulgar as principais conclusões quanto à competitividade das empresas, tendo presente a atractividade dos mercados, o quadro fiscal e a legislação laboral em vigor.

Este documento é organizado da seguinte forma: no capítulo um é apresentada uma breve descrição da evolução do sector da construção desde o início do século XXI, tendo em conta o mercado interno e o comércio internacional de bens e serviços. No capítulo dois é apresentada a análise centrada nos três mercados com potencial para as empresas nacionais de construção. Por opção, o mercado Líbio não foi considerado pelo avolumar de incertezas associado à evolução política recente no país. No capítulo três são identificados os desafios, constrangimentos, perigos e alertas com que são confrontadas as empresas nacionais que queiram desenvolver actividade nestes mercados. No capítulo quatro conclui-se.

I – Sector da Construção desde o Início do século XXI – Breve Descrição

1. Caracterização das Empresas Nacionais do Sector da Construção

O sector da construção⁴ tem um peso relevante no conjunto da economia nacional (Quadro 1), representando em 2009 cerca de 14% do número de empresas, 16% do pessoal ao serviço, 14% do VAB gerado e 10% da FBCF na economia.

¹ Técnica do Gabinete de Estudos e Estratégia do Ministério da Economia e do Emprego.

² Técnico do Gabinete de Estudos e Estratégia do Ministério da Economia e do Emprego

³ Ex. – Estagiária PEPAC no Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e do Emprego

O conteúdo deste trabalho é da exclusiva responsabilidade dos autores. Agradecemos à AICEP a informação disponibilizada sobre o regime fiscal e quadro laboral referentes aos três mercados em análise, assim como a disponibilização da base de dados IBFD.

Quadro 1 – Peso do Sector da Construção na Economia

	Empresas			Pessoal ao serviço			VAB			FBCF		
	(nº)			(nº)			(Milhão de Euros)					
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Sector da Construção	160.971	157.506	146.266	618.841	619.372	574.543	12.369	12.552	11.555	1.880	2.148	2.225
Economia	1.100.031	1.096.255	1.060.906	3.820.268	3.861.726	3.717.920	84.877	85.970	82.736	23.114	25.237	22.403
Peso (%)	14,6	14,4	13,8	16,2	16,0	15,5	14,6	14,6	14,0	8,1	8,5	9,9

Fonte: INE – Estatística das empresas

Trata-se de um sector muito diferenciado, quer em termos produtivos quer em termos de mercado de trabalho. A sua cadeia de valor é extensa dada a diversidade da ampla rede de inputs, com efeitos multiplicadores significativos a montante e a jusante.

É constituído maioritariamente por micro e pequenas empresas. No período 2007-2009, verificou-se uma redução próxima dos 9% no número de empresas, embora de forma mais intensa em 2009 (Quadro 2). Esta redução não foi uniforme nos segmentos e escalões de pessoal considerado. Inclusivamente nos escalões até 10 efectivos verificou-se um aumento do número de empresas nos segmentos da construção de estradas, pontes, túneis, pistas de aeroportos e vias férreas, das redes de transporte de águas, esgotos, distribuição de energia, telecomunicações, de outras actividades especializadas de construção e de outras atividades

Quadro 2 – Número de Empresas no Sector da Construção por Escalão de Pessoal ao Serviço

	2009					2008					2007				
	Total	Menos de 10 pessoas	10 - 49 pessoas	50 - 249 pessoas	250 e mais pessoas	Total	Menos de 10 pessoas	10 - 49 pessoas	50 - 249 pessoas	250 e mais pessoas	Total	Menos de 10 pessoas	10 - 49 pessoas	50 - 249 pessoas	250 e mais pessoas
Extracção de pedra, areia e argila	1.246	965	243	38	0	1.326	1.024	264	38	0	1.362	1.047	274	41	0
Fabricação de produtos cerâmicos para a construção	259	162	68	24	5	276	170	77	22	7	285	172	82	24	7
Fabricação de outros produtos de porcelana e cerâmicos não refractários	1.052	926	86	32	8	1.145	998	101	38	8	1.207	1.046	108	43	10
Serragem, corte e acabamento de rochas ornamentais e de outras pedras de construção	2.095	1.764	310	21	0	2.197	1.820	357	20	0	2.294	1.885	386	23	0
Promoção imobiliária (desenvolvimento de projectos de edifícios)	3.058	2.981	63	14	0	3.140	3.065	61	14	0	3.173	3.087	78	8	0
Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	51.217	46.529	4.289	383	16	56.518	50.835	5.228	434	21	58.933	53.164	5.312	429	28
Construção de estradas, pontes, túneis, pistas de aeroportos e vias férreas	469	276	114	51	28	425	239	115	44	27	405	208	120	47	30
Construção de redes de transporte de águas, de esgotos, de distribuição de energia, de telecomunicações e de outras redes	402	267	95	35	5	378	253	85	38	2	341	211	90	38	2
Construção de outras obras de engenharia civil	2.841	2.204	522	104	11	3.119	2.417	576	114	12	3.371	2.635	604	122	10
Demolição e preparação dos locais de construção	1.646	1.485	147	13	1	1.781	1.612	155	13	1	1.775	1.615	146	13	1
Instalação eléctrica, de canalizações, de climatização e outras instalações	19.957	18.656	1.179	105	17	21.075	19.741	1.201	116	17	21.517	20.213	1.182	109	13
Actividades de acabamento em edifícios	24.557	23.857	679	20	1	27.219	26.385	804	30	0	27.302	26.491	784	27	0
Outras actividades especializadas de construção	3.389	2.988	349	48	4	3.372	2.957	345	64	6	3.143	2.705	375	59	4
Actividades de arquitectura, de engenharia e técnicas afins	31.832	31.295	469	63	5	33.335	32.820	457	55	3	34.185	33.715	419	46	5
Outras actividades de consultoria, científicas, técnicas e similares, n.e.	2.291	2.202	82	7	0	2.251	2.174	70	7	0	1.724	1.648	71	5	0

Fonte: INE - Sistema de Contas Integradas das Empresas

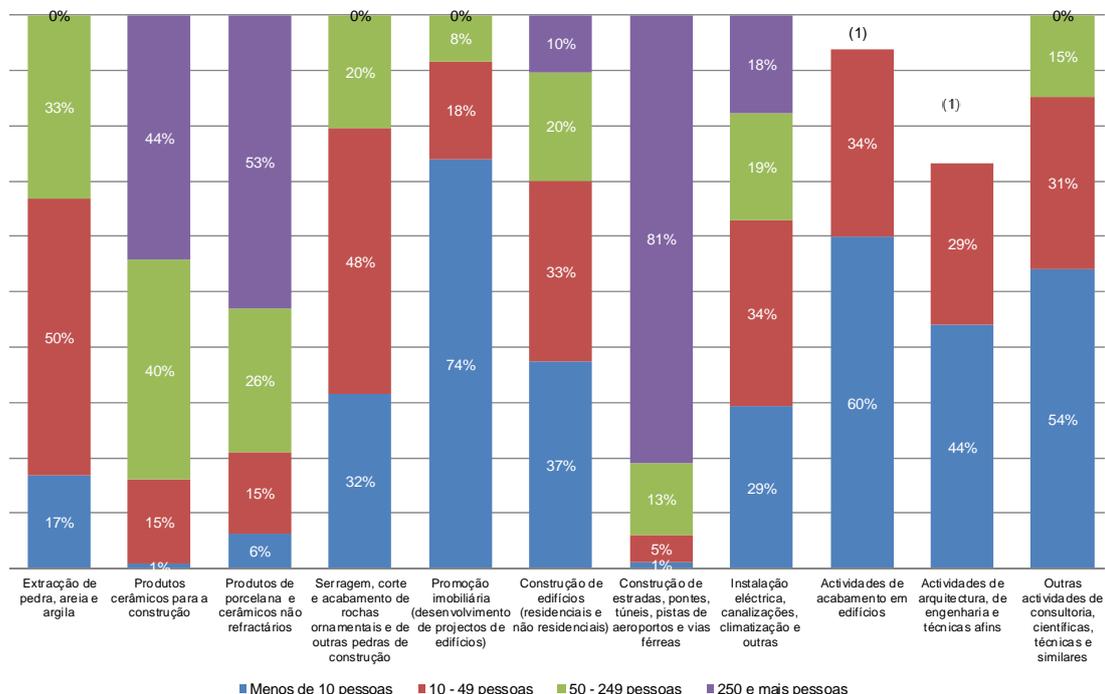
de consultoria, científicas, técnicas e similares, situação que no escalão até 49 efectivos também ocorre nas actividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins.

Claramente se verifica que as empresas dos escalões superiores dominam a produção do VAB nos segmentos de produtos cerâmicos para a construção, produtos de porcelana e cerâmicos não refractários e construção de estradas, pontes, túneis, pistas de aeroportos e vias férreas, enquanto as empresas de menor dimensão (até 50 efectivos) são maioritariamente responsáveis pelo VAB gerado na generalidade dos restantes segmentos (Figura 1), nomeadamente promoção imobiliária (desenvolvimento de projetos de edifícios), atividades de

⁴ Neste estudo, consideramos o sector da construção numa lógica de fileira, envolvendo todas as actividades discriminadas no Quadro 2.

acabamento em edifícios, atividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins e outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares.

Figura 1 – Valor acrescentado das Empresas de Construção por Escalão de Pessoal ao Serviço



Fonte: INE - Sistema de Contas Integradas das Empresas

NOTA: (1) dados não disponíveis

2. Evolução do Sector em Portugal

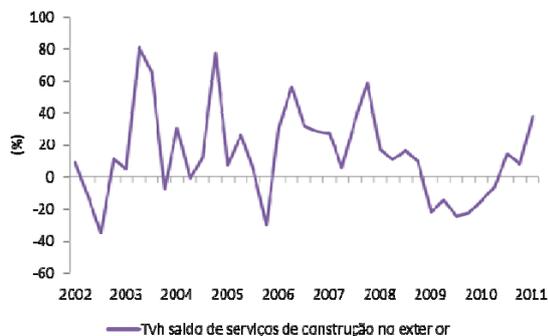
Em oposição ao que aconteceu na última década do século passado (Nunes, 2001), o contributo do sector da construção para o PIB foi, na década de 2000, marcadamente negativo (Figura 2). No entanto, o saldo dos serviços de construção no exterior apresenta uma evolução positiva desde 2009, com um crescimento de 37,8% no 1º trimestre deste ano face ao período homólogo do ano anterior (Figura 3).

Figura 2 - Taxa de Variação em volume do Valor Acrescentado Bruto por Ramo de Atividade



Fonte: INE – Contas Nacionais

Figura 3 – Taxa de Variação Homóloga (tvh) do Saldo dos Serviços de Construção no Exterior



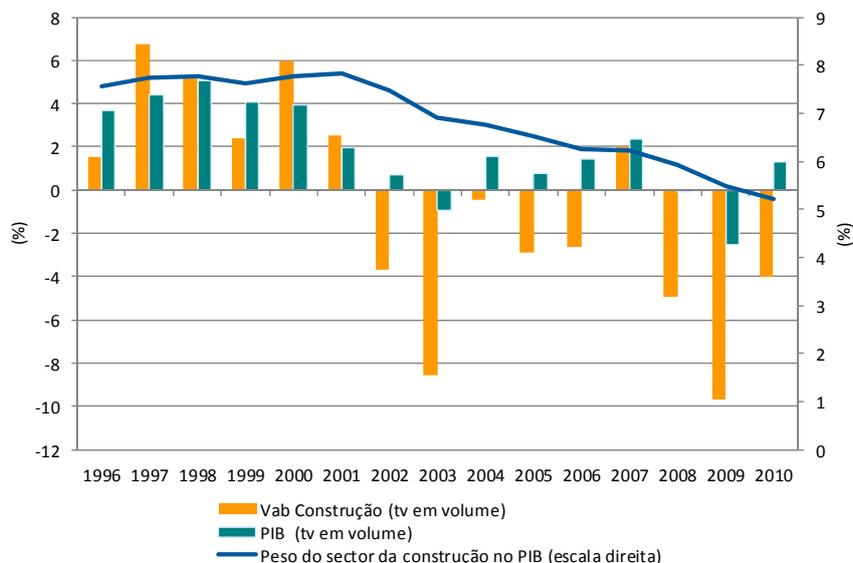
Fonte: Banco de Portugal

Com o desenvolvimento económico, é natural que o peso da construção na economia tenda a ser progressivamente menor, uma vez que aquele tem associado um grau de satisfação

significativo expresso pelo número de obras realizadas, nomeadamente de infraestruturas e do parque habitacional, que posteriormente vem determinar uma procura menos intensa dirigida à atividade da construção.

O sector da construção, regista, no decurso dos últimos 15 anos, uma tendência decrescente do seu peso relativo no PIB (Figura 4), com especial ênfase a partir de 2002, ano em que a taxa de variação do VAB da Construção começa a ser negativa (exceção pontual em 2007).

Figura 4 – Evolução do Peso da Construção na Economia



Fonte: INE – Contas Nacionais

A difícil conjuntura que o sector da construção atravessa (Quadro 3) tem tradução em indicadores diversos com quebras registadas, em termos homólogos, no consumo de cimento (-20,1% em Outubro), no licenciamento de obras (-16,3% em Setembro) e no índice de novas encomendas na construção e obras públicas (-20,8% no 3º trimestre), situação que acentua a tendência registada nos trimestres anteriores.

O emprego seguiu a mesma tendência, com uma quebra no terceiro trimestre de 10,3%, em termos homólogos.

Quadro 3 – Indicadores Trimestrais/Mensais

Indicadores Trimestrais / Mensais	Fonte	Unidade	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	Ago-11	Set-11	Out-11
Índice de produção na construção e obras públicas	INE	VH/VM3M	-8,3	-9,5	-6,9	-9,2	-11,1	-10,5	-11,1	
Vendas de cimento *	BdP	VH	-4,7	-8,0	-6,1	-16,3	-18,6	-15,5	-19,8	-20,1
Licenciamento de obras	INE	VH	-10,8	-9,1	-8,4	-12,6	-13,3	-10,4	-16,3	
Índice de Novas Encomendas na Construção e Obras Públicas	INE	VH	-15,4	-11,1	-12,8	-16,5	-20,8	:	:	:
Indicador de Confiança na Construção (vcs)	CE	SRE-VE	-46,2	-50,2	-52,8	-60,2	-60,9	-64,2	-61,0	-59,8
Indicador de confiança da Construção e Obras Públicas	INE	SRE-VE	-40,5	-46,6	-50,6	-53,6	-58,7	-59,3	-62,0	-63,7
Carteira de Encomendas (Conjunto do sector)	INE	SRE-VE	-55,1	-61,2	-65,7	-66,7	-70,7	-71,3	-73,4	-77,5
Perspectiva de Emprego - próximos 3 meses (Conjunto do sector)	INE	SRE-VE	-25,8	-31,9	-35,5	-40,5	-46,6	-47,4	-50,7	-49,9
Apreciação da actividade nos últimos 3 meses (Conjunto do sector)	INE	SRE-VE	-24,8	-27,6	-34,6	-38,3	-39,4	-42,3	-36,3	-42,8
Perspectiva de Preços - próximos 3 meses (Conjunto do sector)	INE	SRE-VE	-17,7	-20,8	-21,5	-22,8	-26,8	-25,7	-25,8	-28,4
Índice de Emprego na Construção e Obras Públicas	INE	VH	-7,8	-8,7	-8,6	-9,5	-10,3	-10,4	-10,3	

Fonte: Síntese Estatística de Conjuntura (SEC), GEE

3. Comparação Internacional do Sector da Construção

Confrontando o sector da construção em termos internacionais, apercebemo-nos do seu nível de desempenho e de relevância económica nas variáveis escolhidas. Face aos restantes países da UE27 em 2009, Portugal ocupa o 6º lugar no *ranking* em termos do número de pessoas empregues e do número de empresas, o 8º lugar em termos de valor acrescentado e de produção e o 9º lugar em termos da produtividade do trabalho (Quadro 4).

Do conjunto dos países da UE27 que se posicionam em ranking superior a Portugal em termos de pessoas empregues e VAB, apenas a Polónia e o Reino Unido merecem destaque particular por manterem essa posição relativa em termos de produtividade do trabalho (ocupam o 4º e 5º lugar no *ranking*, respectivamente, enquanto que Portugal ocupa o 9º lugar).

Quadro 4 – Indicadores do Sector da Construção

	Nº de Empresas		Produção		Valor Acrescentado		Nº de Pessoas Empregues		Produtividade do Trabalho (%)	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
UE27	3.284.810		1.935.296		604.362		150.474		127,78	
Alemanha	236.717	240.747	174.182	167.641	63.833	61.516	1.582.270	1.601.940	115,5	109,0
Austria	29.837	29.878	40.935	39.374	15.546	14.176	275.266	273.655	145,3	132,6
Bélgica	75.037	81.796	46.000	49.160	14.550	14.237	295.415	291.379	119,2	119,3
Bulgária	21.493	23.606	11.035	9.866	2.489	2.226	259.589	237.452	269,6	228,4
Chipre	6.444	6.019	4.304	3.376	2.181	1.722	39.965	36.444	220,3	192,1
Dinamarca	36.028		32.651		11.149		219.756		115,6	
Eslováquia	5.436	5.474	7.485	6.345	1.492	1.299	84.323	78.854	167,6	141,2
Eslovenia	19.433	19.499	8.210	6.640	2.126	1.735	89.766	86.791	142,3	122,6
Espanha	419.570	377.029	368.267	271.777	99.270	78.408	2.232.238	1.846.845	136,4	123,5
Estónia	8.317	7.911	2.900	1.924	945	604	57.227	44.387	123,2	116,5
Filândia	42.538	42.444	27.181	23.875	8.839	8.337	178.200	171.989	126,8	124,4
França	437.788		272.024		89.166					
Holanda	99.934		99.065		29.177		512.762		116,7	
Hungria	74.175	69.611	9.694	7.903	3.120	2.572	246.726	221.287	142,8	140,4
Irlanda	47.518		31.447		7.090		105.119		103,1	
Itália	634.988		296.984		81.217		2.011.143		127,8	
Letónia	7.599	7.137	5.993	3.289	1.324	611	89.172	58.831	178,1	150,3
Lituania	22.429		6.232		1.879		141.801		129,8	
Luxemburgo	2.971	3.078	4.181	4.050	2.013	1.957	40.103	39.660	128,5	129,8
Polónia	238.125	226.387	53.988	46.629	18.058	15.350	930.213	931.885	179,3	178,0
Portugal	117.027	107.536	35.462	32.523	9.917	9.167	513.205	472.730	142,5	138,5
Reino Unido	292.801	275.968	279.755	208.131	105.795	78.267	1.511.026	1.517.376	182,1	164,3
República Checa	157.479	163.097	35.218	30.490	7.477	6.724	412.734	409.244	122,0	116,7
Roménia	59.389	60.135	26.087	18.721	7.252	5.158	564.776	479.255	238,2	225,7
Suécia	78.234	81.258	47.198	40.713	15.435	13.686	314.964	310.504	108,0	105,7

Fonte: Eurostat

O sector da Construção mantém uma concentração significativa de empresas (48%) e de pessoas empregues (48%) no segmento da construção de edifícios residenciais e não residenciais (Quadro 5), situação que se afasta significativamente da média da UE27 (24%).

Quadro 5 – Peso da Construção de Edifícios Residenciais e Não Residenciais no total do sector

	Nº de Empresas (%)		Produção (%)		Valor Acrescentado (%)		Nº de Pessoas Empregues (%)		Produtividade do Trabalho (%)	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
UE27	23,90		33,61		28,00		29,01		109,82	
Alemanha	8,5	8,4	21,5	19,8	18,0	17,4	15,6	14,7	103,2	106,2
Dinamarca	12,3		30,4		20,4		15,0		104,2	
Espanha	32,2	33,8	33,3	38,2	34,6	36,5	39,2	38,7	90,5	94,0
França	5,6		13,6		10,1					
Itália	27,5		51,6		43,8		35,1		124,6	
Polónia	29,7	25,3	43,8	44,7	42,4	40,9	38,0	34,5	110,8	112,4
Portugal	48,3	47,6	47,0	41,0	44,8	40,8	50,0	47,8	98,2	96,9
Reino Unido	16,8	16,6	32,0	30,6	24,6	24,3	20,9	24,2	106,3	111,3
República Checa	28,0	27,5	38,5	35,3	32,5	31,5	35,6	34,2	94,5	97,9
Roménia	48,5	48,7	46,0	41,7	41,1	37,0	48,3	46,0	99,2	95,4
Suécia	21,7	21,3	42,7	40,8	30,8	30,5	30,0	29,3	94,0	95,6

Fonte: Eurostat

Já no segmento da Engenharia Civil o peso relativo das empresas no conjunto do sector em Portugal é idêntico ao que existe na UE27 (3%). No entanto, comparando com outros países que já têm o mercado de infraestrutura no limiar da saturação como Portugal, a proporção de empresas registada é ainda muito elevado (Quadro 6).

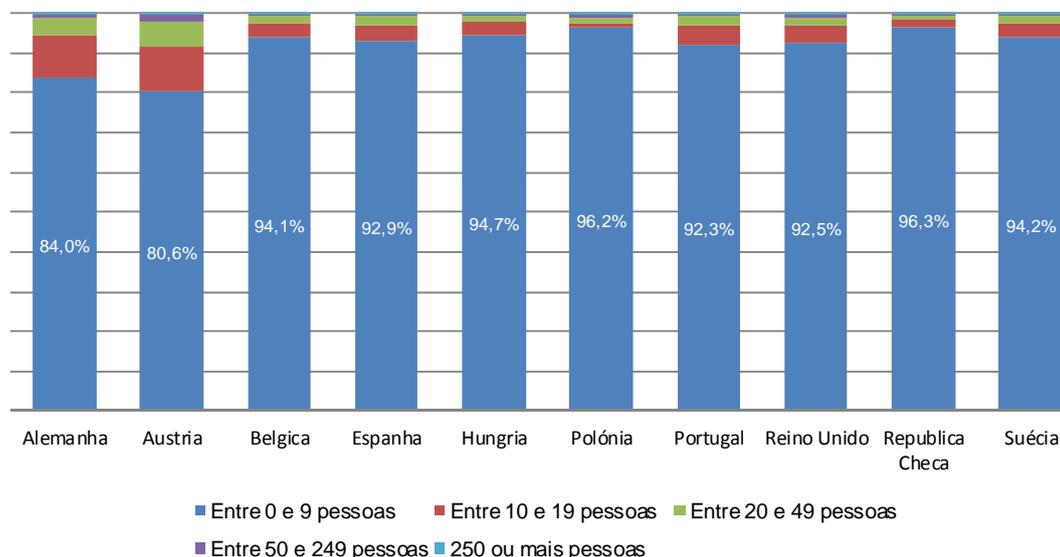
Quadro 6 – Peso da Construção em Engenharia Civil no total do sector

	Nº de Empresas (%)		Produção (%)		Valor Acrescentado (%)		Nº de Pessoas Empregues (%)		Produtividade do Trabalho (%)	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
UE27	3,02		14,52		13,05		11,43		106,91	
Alemanha	2,3	2,5	13,0	14,3	11,5	13,8	10,4	11,0	95,2	107,0
Dinamarca	3,4		10,1		9,3		7,3		114,2	
Espanha	1,2	1,0	9,9	12,1	9,3	11,3	8,2	8,8	100,9	115,0
França	1,5		13,3		10,9					
Itália	1,1		8,5		7,1		4,8		109,1	
Polónia	3,4	5,2	18,7	22,4	20,3	22,6	15,7	17,9	105,1	108,0
Portugal	3,4	3,5	27,5	33,9	23,1	27,0	16,6	18,4	102,7	107,4
Reino Unido	8,4	8,3	21,8	22,6	17,8	17,0	17,2	14,6	83,1	81,2
República Checa	2,8	2,7	25,5	30,7	23,7	29,4	16,0	16,7	122,4	135,6
Roménia	5,0	5,6	28,5	31,5	29,8	29,5	20,5	21,5	101,0	95,8
Suécia	1,7	1,8	5,5	7,7	4,7	6,2	4,0	5,0	100,1	97,8

Fonte: Eurostat

A figura 5 ilustra bem a forte predominância das micro empresas (0 a 9 pessoas ao serviço) que existe na Europa no sector da construção.

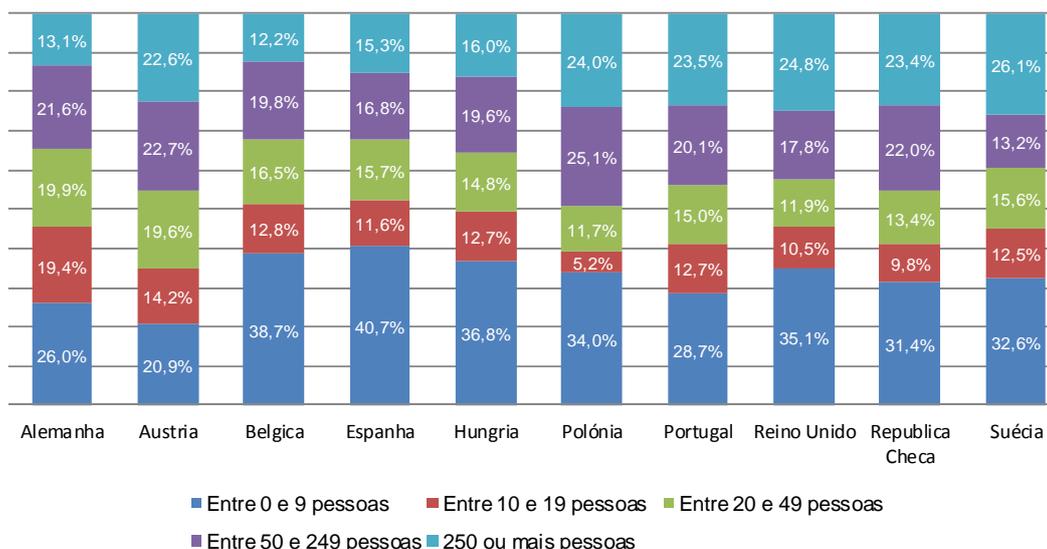
Figura 5 – Peso de cada classe de empresas no total das empresas



Fonte: Eurostat

Considerando a repartição do valor acrescentado por classe de empresa em cada país, Áustria, Polónia, Portugal, Reino Unido e República Checa registam uma predominância no topo superior das classes de pessoal que atingem no conjunto níveis superiores a 50%.

Figura 6 – Peso de cada classe de empresas no Valor acrescentado gerado pelo sector da construção

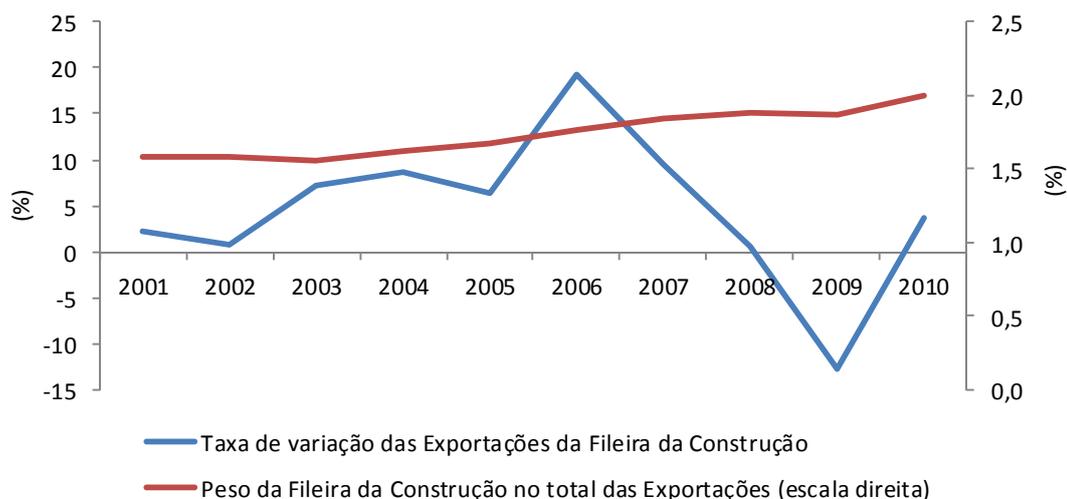


Fonte: Eurostat

4. Evolução do Comércio Internacional do Sector da Construção

No período de 2001 a 2010, as exportações de produtos que integram a fileira da construção representaram cerca de 1,8 % das exportações totais do país. Destacam-se pelo valor associado as exportações de mármore trabalhado e ladrilhos, responsáveis por cerca de 46% das exportações da fileira da construção. No seu conjunto, as exportações da fileira mantêm um peso relativo no total das exportações tendencialmente crescente que se atenua a partir de 2009, embora registando oscilações anuais da sua taxa de crescimento que aparentemente recupera da desaceleração sofrida entre 2006 e 2009 (Figura 7).

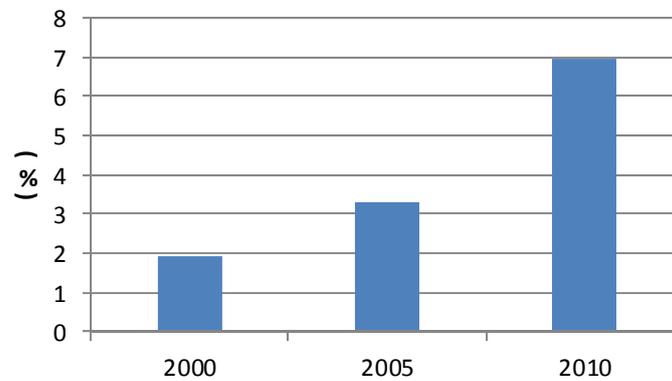
Figura 7 – Evolução do Comércio internacional da Fileira da Construção



Fonte: GEE, com base nos dados das estatísticas do comércio internacional do INE (últimas versões disponíveis à data para o período considerado).

Essa mesma dinâmica reflecte-se também nos mercados alvo desta análise, onde é perceptível a importância crescente das exportações de produtos da fileira da construção, passando de 2% em 2000 para 7% em 2010.

Figura 8 – Peso das exportações de materiais de construção nas exportações portuguesas nos três mercados



Fonte: GEE, a partir de dados do INE

II – Mercados Estratégicos para as Empresas Portuguesas de Construção

1. Mercado de Angola

1.1. Introdução

A República de Angola é um país da costa Ocidental de África, cujo território é limitado a norte e a leste pela República Democrática do Congo, a leste pela Zâmbia, a sul pela Namíbia e a oeste pelo Oceano Atlântico. O seu território inclui ainda o enclave de Cabinda que faz fronteira com a República do Congo, a norte.

Angola ocupa uma superfície de 1.246.700 km², tendo cerca de 16,9 milhões de habitantes. A moeda corrente é o Kwanza.

A capital do país é Luanda, localizada na costa Atlântica, sendo o principal porto e centro administrativo de Angola, com uma população de aproximadamente 5,5 milhões de habitantes. O país está dividido em 18 províncias, sendo os principais centros urbanos, além da capital, Huambo, Lobito, Benguela e Lubango. Angola tem uma costa de 1.650 km, banhada pelo Oceano Atlântico. Os seus principais portos são Luanda, Lobito e Namibe.

Angola é rica em minerais, especialmente diamantes, petróleo e ferro; possui também jazidas de cobre, manganês, fosfatos, sal, mica, chumbo, estanho, ouro, prata e platina. As principais indústrias do país estão relacionadas com a atividade mineira, designadamente petrolífera e diamantífera. Merecem também destaque a produção de cerveja, cimento, madeira e as pescas.

Angola goza de uma privilegiada posição geográfica na costa do Oceano Atlântico e detém abundantes recursos naturais.

1.2. Situação Macroeconómica

Angola registou em 2010 um crescimento do PIB na ordem de cinco por cento, contra os 2,4% registados em 2009, sendo uma das preocupações a consolidação das bases da integração regional.

Tendo em conta estas preocupações e os existentes recursos naturais em Angola o governo está a potenciar as suas vantagens transformando-as em competitivas, através da:

- criação das infra-estruturas económicas (portos, aeroportos, estradas e caminhos de ferro)
- concessão de incentivos fiscais e diminuição de taxas alfandegárias
- estabilização política, económica e social

1.2.1. Principais indicadores macroeconómicos

De acordo com os dados do FMI (*World Economic Outlook*, de Outubro de 2010), prevê-se para 2011 (Quadro 1):

- uma taxa real de crescimento do PIB de 7,1%, que se atenua nos anos subsequentes;
- uma taxa de inflação de 11,3%, que evoluiu favoravelmente até 6% em 2015;

Quadro 1 - Economia Angolana- Principais Variáveis

	Unidades	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB a preços constantes	Mil milhões Kz	242	244	258	277	294	312	329	343
PIB a preços constantes	VH (%)	13,3	0,7	5,9	7,1	6,3	6,1	5,5	4,2
PIB/capita a preços constantes	Kz	14.424	14.096	14.491	15.065	15.547	16.009	16.394	16.577
PIB (ppc)	Mil milhões USD	105	107	114	124	134	144	154	163
IPC (médio)	Índice	2642,4	3004,9	3405,8	3791,3	4204,4	4555,2	4849,1	5140,1
IPC (VH)	VH (%)	12,5	13,7	13,3	11,3	10,9	8,3	6,5	6,0
IPC (final de período)	Índice	1730,2	1972,2	2192,4	2455,4	2701,0	2890,0	3063,4	3247,3
População	Milhões de habitantes	16,8	17,3	17,8	18,4	18,9	19,5	20,1	20,7
Receitas públicas	% PIB	50,9	30,9	38,4	37,5	36,4	36,6	35,8	34,1
Despesa pública	% PIB	42,0	39,5	35,7	34,2	32,9	31,5	31,0	30,9
Capacidade/Necessidade líquida de financiamento das Administrações Públicas (Estado)	% PIB	8,9	-8,6	2,7	3,3	3,5	5,0	4,8	3,3
Balança corrente	Mil milhões USD	6,4	-3,7	1,4	1,3	3,3	0,1	1,4	-2,7
Balança corrente	% PIB	7,6	-5,0	1,6	1,3	3,0	0,1	1,0	-1,8

Fonte: "World Economic Outlook Database of October 2010, "Fundo Monetário Internacional

Nota: Estimativas a partir de 2009; Kz – Kuanza angolano

Com a crise financeira internacional em 2008, verifica-se uma redução significativa no crescimento do PIB em 2009 (0,7%). As previsões conhecidas apontam para um crescimento real de 14% do PIB no período 2010-2012.

1.2.2. Balança Comercial

A balança comercial de Angola com o Mundo é excedentária registando a taxa de cobertura das importações pelas exportações uma tendência crescente no período em análise (Quadro 2).

Quadro 2 - Balança Comercial Angola - Mundo

	Milhões de USD				TVH (%)		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Importações (cif)	13.085	21.454	17.447	15.339	64,0	-18,7	-12,1
Exportações (fob)	37.599	62.016	36.018	47.377	64,9	-41,9	31,5
Saldo (fob-cif)	24.514	40.562	18.571	32.039	65,5	-54,2	72,5
Cobertura (fob/cif)	287,3	289,1	206,4	308,9	-	-	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base do FMI, *Direction of Trade Statistics* – jun 2011

A balança comercial de Portugal com Angola é igualmente excedentária, reflectindo uma presença crescente de Angola no comércio bilateral com Portugal (Quadro 3). Ambas sinalizam a perturbação que decorre da crise financeira de 2008. Angola representa cerca de 5% das exportações (5º mercado de destino) e 1% das importações portuguesas (15º mercado de origem), em 2010 (Quadro 4).

Quadro 3 - Balança Comercial Portugal – Angola

	Milhar de Euros				TVH (%)		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Importações (cif)	369.378	407.996	151.089	563.452	10,5	-63,0	272,9
Exportações (fob)	1.684.325	2.261.264	2.242.450	1.914.833	34,3	-0,8	-14,6
Saldo (fob-cif)	1.314.947	1.853.268	2.091.361	1.351.381	40,9	12,8	-35,4
Cobertura (fob/cif)	456,0	554,2	1484,2	339,8	-	-	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Instituto Nacional de Estatística (últimas versões em Julho de 2011)

Quadro 4 – Peso de Angola no Comércio Internacional de Portugal

	2006	2007	2008	2009	2010
Importações ^[1]	0,09	0,62	0,64	0,29	0,99
Exportações ^[2]	3,40	4,40	5,82	7,07	5,21

Fonte: GEE

Notas: (1) Importações – somatório das Chegadas provenientes da UE com as Importações originárias de Países Terceiros

(2) Exportações – somatório das Expedições para a UE com as Exportações para os Países Terceiros

Ao nível dos grupos e subgrupos, existe uma forte concentração das importações nos produtos energéticos, com um peso superior a 98% nos dois últimos anos (Quadro 5). A estrutura das exportações é aparentemente mais diversificada, com três subgrupos de produto a absorverem cerca de 60% das exportações em 2009 e 2010.

Quadro 5 – Importações e Exportações por Grupo e Subgrupos de Produtos
Importações (cif)

Grupos de Produtos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
Total	151 089	563 452	272,9	100,0	100,0	272,9
0 Agro-alimentares	524	425	-18,9	0,3	0,1	-0,1
1 Energéticos	148 643	558 906	276,0	98,4	99,2	271,5
2 Químicos	9	33	258,0	0,0	0,0	0,0
3 Peles, madeira, cortiça e papel	273	366	33,8	0,2	0,1	0,1
4 Têxteis, vestuário e calçado	5	17	2818	0,0	0,0	0,0
5 Minérios e metais	364	497	36,8	0,2	0,1	0,1
6 Máquinas	698	2 105	201,6	0,5	0,4	0,9
7 Material de transporte	344	704	104,4	0,2	0,1	0,2
8 Produtos acabados diversos	229	400	74,7	0,2	0,1	0,1

Representatividade: 100,0%

Principais Subgrupos em 2010	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
101 Energéticos	148.643	558.906	276,0	98,4	99,2	271,5
605 Máquinas p/Outras Indústrias	85	995	1063,7	0,1	0,2	0,6
701 Veículos Automóveis	320	689	15,4	0,2	0,1	0,2
607 Aparelhos de som e imagem	396	526	32,9	0,3	0,1	0,1
302 Madeira e Cortiça	258	338	30,8	0,2	0,1	0,1
610 Outras Máquinas	65	272	316,3	0,0	0,0	0,1
802 Aparelh Científ de Precisão	161	244	51,1	0,1	0,0	0,1
004 Chá,Café e Cacau	505	241	-52,3	0,3	0,0	-0,2
506 Obras de Metais	279	233	-16,7	0,2	0,0	0,0
501 Minérios	80	224	179,6	0,1	0,0	0,1
008 Prep Aliment e Bebidas	0	179	638.975,0	0,0	0,0	0,1
602 Bombas e Motobombas	27	150	461,5	0,0	0,0	0,1
803 Outros Produtos Acabados	34	129	285,8	0,0	0,0	0,1
606 Máquinas de Escritório e Informática	47	62	34,0	0,0	0,0	0,0
611 Outros Aparelhos Eléctricos	5	48	947,5	0,0	0,0	0,0

Exportações (fob)

Grupos de Produtos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
Total	2 242 450	1 914 833	-14,6	100,0	100,0	-14,6
0 Agro-alimentares	406 373	425 993	4,8	18,1	22,2	0,9
1 Energéticos	13 483	19 565	45,1	0,6	1,0	0,3
2 Químicos	208 902	201 788	-3,4	9,3	10,5	-0,3
3 Madeira, cortiça e papel	87 690	84 047	-4,2	3,9	4,4	-0,2
4 Peles, couros e têxteis	36 316	28 756	-20,8	1,6	1,5	-0,3
5 Vestuário e calçado	49 599	38 045	-23,3	2,2	2,0	-0,5
6 Minérios e metais	320 125	251 665	-21,4	14,3	13,1	-3,1
7 Máquinas	670 622	486 000	-27,5	29,9	25,4	-8,2
8 Material de transporte	202 447	168 811	-42,3	9,0	6,1	-3,8
9 Produtos acabados diversos	246 893	262 165	6,2	11,0	13,7	0,7

Representatividade: 92,7%

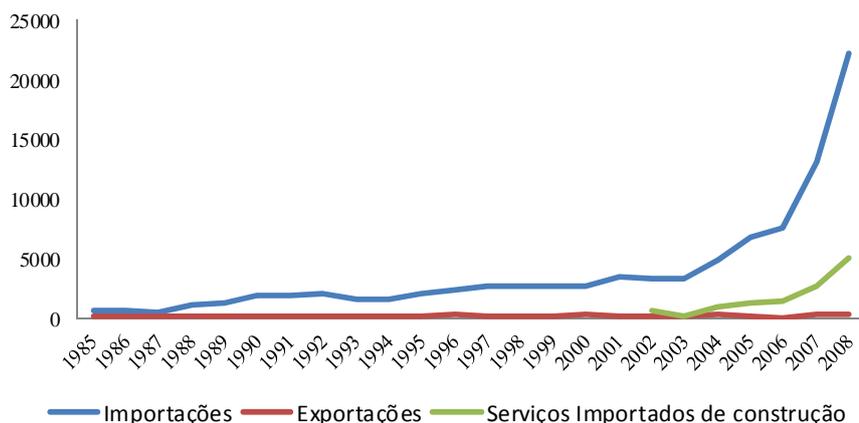
Principais Subgrupos em 2010	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
003 Outros Agro-Alimentares	344.029	366.213	6,4	15,3	19,1	1,0
701 Máquinas e Aparelhos Mecânicos	379.547	250.211	-34,1	16,9	13,1	-5,8
903 Outros Produtos Acabados	180.130	182.242	1,2	8,0	9,5	0,1
603 Obras de Metais	230.834	173.198	-25,0	10,3	9,0	-2,6
704 Outros Aparelhos Eléctricos	198.628	157.938	-20,5	8,9	8,2	-1,8
801 Veículos Automóveis	188.174	108.176	-42,5	8,4	5,6	-3,6
204 Outros Químicos	95.092	92.178	-3,1	4,2	4,8	-0,1
901 Cerâmica e Vidro	66.621	79.824	19,8	3,0	4,2	0,6
203 Petroquímicos	69.823	67.885	-2,8	3,1	3,5	-0,1
304 Papel e Publicações	64.002	61.357	-4,1	2,9	3,2	-0,1
602 Metais em Bruto	65.900	60.729	-7,8	2,9	3,2	-0,2
002 Vinhos	58.478	56.361	-3,6	2,6	2,9	-0,1
702 Aparelhos de Som e Imagem	63.328	55.204	-12,8	2,8	2,9	-0,4
201 Farmacêuticos	43.865	41.566	-5,2	2,0	2,2	-0,1
703 Máquinas de Escritório e Informática	29.119	22.647	-22,2	1,3	1,2	-0,3

Nota: [1] Contributo para a taxa de crescimento nominal em pontos percentuais: análise "shift-share": TVH x (peso no ano anterior)/100.

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Instituto Nacional de Estatística (últimas versões em Julho de 2011).

O sector dos serviços tem vindo a assumir uma importância relativa crescente nas trocas comerciais de Angola (Figura 1). Desde 2002, os serviços importados associados ao sector da construção têm uma dinâmica semelhante à das importações de serviços, apresentando um crescimento médio anual de 44% no período 2002 a 2008.

Figura 1 – Evolução do Comercio Externo de Serviços em Angola (10⁶ USD)



Fonte: UNCTAD, UNCTADstat

Angola é o maior destino das exportações portuguesas fora da Europa (Quadro 6).

Quadro 6 - Mercados de Destino das Exportações Portuguesas

Mercados de destino	Milhar de Euros			Taxa de Variação (%)			Estrutura (%)		
	2008	2009	2010	10/09	09/08	10/08	2008	2009	2010
TOTAL	38.950	31.768	36.769	15,7	-18,4	-5,6	100	100	100
Espanha	10.876	8.653	9.787	13,1	-20,4	-10,0	27,9	27,2	26,6
Alemanha	4.954	4.100	4.772	16,4	-17,2	-3,7	12,7	12,9	13,0
França	4.580	3.941	4.332	9,9	-14,0	-5,4	11,8	12,4	11,8
Reino Unido	2.123	1.821	2.016	10,7	-14,2	-5,0	5,5	5,7	5,5
Angola	2.261	2.242	1.911	-14,8	-0,8	-15,5	5,8	7,1	5,2
					Representatividade das exportações portuguesas		63,7	65,3	62,1

Fonte: INE

Portugal recuperou, em 2007, o lugar de principal fornecedor de Angola (Quadro 7), posição que tinha perdido em 2006 para os EUA. A Coreia do Sul, que tradicionalmente não constitui um parceiro comercial relevante para Angola, aparece como um dos principais fornecedores em 2005 devido ao fornecimento de plataformas petrolíferas. O sector do petróleo é também o grande responsável pela elevada quota de mercado detida pelos EUA nas importações de Angola.

A China tem vindo a ganhar continuamente quota de mercado e a subir no *ranking* dos fornecedores, sendo desde 2008 o 2º fornecedor de Angola. Situação semelhante ocorre com o Brasil que desde 2007 ocupa o 4º lugar no *ranking* (5º em 2005 e 2006). Em conjunto, os seis principais fornecedores representaram cerca de 62% das importações de Angola nos últimos quatro anos em análise.

Quadro 7 - Principais mercados de origem das importações de mercadorias em Angola

	2005		2006		2007		2008		2009
	%		%		%		%		%
Portugal	12,9	EUA	14,6	Portugal	18,7	Portugal	16,5	Portugal	19,6
Coreia do Sul	19,6	Portugal	14,3	EUA	10,4	China	14,5	China	15
EUA	12	Coreia do Sul	9,8	China	10	EUA	10,4	EUA	8,9
África do Sul	7	China	8,4	Brasil	9,9	Brasil	9,7	Brasil	8,4
Brasil	6,7	Brasil	7,9	África do Sul	6,3	Coreia do Sul	6,2	França	4,7
China	4,8	África do Sul	6,5	França	6	África do Sul	4,4	Itália	4,5
França	4,8	França	6	Reino Unido	4,4	França	3,7	África do Sul	4,3
Reino Unido	3,7	Reino Unido	3,6	Alemanha	4,2	Espanha	3,5	Índia	3,7
Holanda	2,4	Alemanha	2,4	Bélgica	2,9	Alemanha	2,9	Reino Unido	3,3
Nambia	2,3	Espanha	2,3	Holanda	2,8	Bélgica	2,7	Espanha	3,1

Fonte: International Trade Centre

1.2.3. Investimento Direto Estrangeiro

Segundo o *World Investment Report 2011* (Quadro 8), Angola regista um decréscimo de IDE recebido a partir de 2009, consequência da crise financeira ocorrida no verão de 2008, tendo crescido cerca de 29% em média anual no período 2000-2008.

Quadro 8 - Investimento Direto Estrangeiro em Angola (10⁶ USD)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
2.174	3.059	3.133	5.685	5.606	6.794	9.064	9.796	16.581	11.672	9.942

Fonte: UNCTAD Statistics; World Investment Report 2011

Nos anos que se seguiram ao final da guerra civil assistiu-se a um enorme esforço de reconstrução de infra-estruturas, com o apoio financeiro de governos estrangeiros.

Existe um forte investimento em Angola por parte da China, Brasil, Estados Unidos e alguns países europeus, onde se destaca Portugal (Quadro 9).

Quadro 9- Investimento Directo Estrangeiro em Angola, por origem geográfica (10⁶ USD)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Brasil							274	30	25	34	19	
China									0	1	9	
Dinamarca										4	12	49
Noruega					549	513	827	1.240	1.675	2.400	2.334	
Portugal		169	148	176	165	208	198	214	293	298		
EUA	659	594	798	1.116	1.535	585	1.220	1.110	1.067	1.074	1.038	1.096

Fonte: UNCTAD, FDI/TNC database; Nota: Esta informação cruzada foi descontinuada pela UNCTAD a partir de 2006

1.2.4. Ambiente de Negócios

O relatório *Doing Business*, publicado pelo Banco Mundial, permite verificar a posição relativa de Angola em vários indicadores de modo a aferir o ambiente de negócio naquele país. O relatório de 2011 analisa 183 países, com Angola a ocupar o 169º lugar no *ranking* (Portugal ocupa o 48º lugar).

O relatório apresenta um conjunto de indicadores sobre o quadro regulamentar que afecta os agentes económicos e sobre os direitos de propriedade que podem ser comparados entre si, num universo de 183 economias. A construção do indicador final “Facilidade de fazer negócio” cobre o quadro regulamentar que afecta 9 fases da atividade das pequenas e médias empresas (PME) ao longo de todo o ciclo de vida, nomeadamente, as fases de criação da empresa, obtenção de licenciamento de construção, registo de propriedade, encerramento de empresas/falências, pagamento de impostos, procedimentos alfandegários, obtenção de crédito, proteção aos investidores e cumprimento de contratos. Para assegurar a comparabilidade, a análise incide sobre um negócio típico, em regra uma empresa de responsabilidade limitada, que desenvolve a sua atividade na principal área de atividade económica do país.

O Quadro 10 apresenta alguns dados do *Doing Business 2011* para Angola, nomeadamente a classificação geral na “Facilidade para Fazer Negócios” (entre 183 economias) e a classificação por tópico.

Quadro 10 – Evolução do Ambiente de Negócios angolano

Facilidade de...	Doing Business 2011	Doing Business 2010	Varição
Fazer Negócios	163	169	6
Criação de empresas	164	165	1
Obtenção de licenciamento da construção	128	122	-6
Registro de propriedades	174	173	-1
Obtenção de crédito	116	87	-29
Protecção aos investidores	59	57	-2
Pagamento de impostos	142	139	-3
Procedimentos Alfandegários	166	171	5
Contratação de funcionários	-	178	-
Cumprimento de contratos	181	181	0
Encerramento de empresas/falências	147	144	-3

Fonte: *Doing Business* (2010, 2011), Banco Mundial

Em termos globais, verifica-se que Angola degradou a sua posição relativa em termos da facilidade de obtenção crédito entre 2010 e 2011 (desceu 29 lugares no *ranking*) e de obtenção de licenças de construção (desceu 6 lugares no *ranking*).

O Quadro 11 permite visualizar o posicionamento relativo dos dois países nos 6 tópicos seleccionados para o efeito.

Quadro 11 – Comparação do Ambiente de Negócios português e angolano

Indicador	Portugal	Angola
Criação de empresas	59	164
Obtenção de licenciamento de construção	111	128
Registo de propriedade	52	173
Pagamento de impostos	73	142
Procedimentos alfandegários	27	166
Encerramento de empresas/falências	21	147

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

Os Quadros 12 a 21 resumem os indicadores seleccionados associados a cada tópico e permitem a comparação com as médias regionais da África Subsariana e da OCDE.

Na Criação de Empresas (Quadro 12) identificam-se as fases relevantes associadas à abertura de um negócio: procedimentos, tempo necessário, custos e outras exigências para que uma empresa possa operar legalmente no país em análise.

Destaca-se um desempenho relativamente bom em termos do número de procedimentos, o mesmo não acontecendo para o número de dias necessário para a abertura de negócio e o custo de constituição associado, quando comparamos com os valores apresentados para a região Subsariana e para a média da OCDE.

Quadro 12 – Criação de Empresas

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Procedimentos necessários	8	8,9	5,6
Tempo necessário (dias)	68	45,2	13,8
Custo de constituição (% RNB per capita)	163	95,4	5,3
Capital mínimo realizado (% RNB per capita)	28,7	145,7	15,3

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

A Obtenção de Licenciamento na Construção regista os procedimentos (Quadro 13), tempo e custos para a construção de depósitos e armazéns. Inclui também as instruções necessárias para a obtenção de licenças, certificados e como solicitar conexão aos serviços da rede pública neste país.

Destaca-se um número relativamente reduzido de procedimentos, mas uma duração e um custo relativos francamente penalizadores.

Quadro 13 – Obtenção de Licenciamento na Construção

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Procedimentos necessários	12	17,6	15,8
Tempo necessário (dias)	328	239,5	166,3
Custo de constituição (% RNB per capita)	694,3	1773,3	62,1

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

O processo de registo de propriedades (Quadro 14) indica a facilidade (procedimentos, tempo necessário e custos) com que as empresas que operam no país podem registar os direitos de propriedade. Destaca-se uma posição competitiva em termos do número de procedimentos, mas uma duração e um custo relativo penalizadores.

Quadro 14 – Registo de Propriedades

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Procedimentos necessários	7	6,5	4,8
Tempo necessário (dias)	184	67,9	32,7
Custo associado (% RNB per capita)	11,5	9,6	4,4

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

Relativamente à obtenção de crédito analisam-se alguns dos índices componentes: o de Direitos Legais (varia entre 0-10), com a pontuação mais elevada associada a leis facilitadoras do acesso ao crédito (Quadro 15). O Índice de Informações de Crédito mede o detalhe, o acesso e a qualidade das informações de crédito disponíveis através de serviços públicos ou privados. Varia de 0 a 6, com a pontuação mais elevada associada a um nível mais elevado de informações de crédito disponíveis num serviço público ou privado. A maior dificuldade surge ao nível da cobertura dos serviços de registo privado.

Quadro 15 – Obtenção de Crédito

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Índice de eficiência dos direitos legais (0-10)	4	4,6	6,9
Índice de detalhe das informações de crédito (0-6)	3	1,7	4,7
Taxa de cobertura dos serviços públicos (% de adultos)	2,4	2,7	8
Taxa de cobertura dos serviços privados (% de adultos)	0	4,9	61

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

Os indicadores apresentados (Quadro 16) descrevem as dimensões da proteção aos investidores: a transparência das transações (Índice da Extensão da Divulgação), a responsabilidade para autonegociação (Índice da Extensão da Responsabilidade do Diretor), a capacidade dos acionistas em processar os dirigentes e diretores por má administração (Índice da Facilidade dos Processos de Acionistas) e o Índice de eficiência da proteção ao investidor. Os índices variam entre 0 e 10, com valores mais altos indicando maior divulgação, maior

responsabilidade dos diretores, acionistas com maiores poderes para disputar a transação e uma melhor proteção ao investidor. Em Angola este é um dos melhores indicadores do conjunto dos que caracterizam o ambiente de negócios.

Quadro 16 – Proteção aos Investidores

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Índice de transparência	5	4,8	6
Índice de responsabilidade dos directores	6	3,4	5,2
Índice de facilidade de processos-accionistas	6	5	6,8
Índice de eficiência da protecção ao investidor	5,7	4,4	6

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

O processo associado ao pagamento de impostos evidencia que há ainda um longo caminho a percorrer (Quadro 17). Embora Angola se posicione relativamente bem face à África Subsariana, encontra-se ainda muito distante da média da OCDE. Destaca-se as contribuições e impostos sobre o trabalho (% do lucro) que são bastante inferiores ao praticado na média da OCDE.

Quadro 17 – Pagamento de impostos

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Pagamentos (número/ano)	31	37,3	14,2
Tempo (horas /ano)	282	315,1	199,3
Imposto sobre os lucros (% lucros)	24,6	23,1	16,8
Contribuições e impostos sobre o trabalho (% lucros)	9	13,5	23,3
Outros impostos (% lucros)	19,5	31,5	3
Quota de imposto total (% do lucro)	53,2	68	43

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

O processo associado ao despacho alfandegário detalha os custos e procedimentos envolvidos na importação e exportação de mercadorias (Quadro 18). Cada procedimento oficial envolvido é registado – a partir do acordo contratual final entre ambas as partes até a entrega da mercadoria. Angola é praticamente penalizada em todos os indicadores face à média na África Subsariana e da OCDE.

Quadro 18 – Procedimentos Alfandegários

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Documentos para exportar (número)	11	7,7	4,4
Tempo para exportar (dias)	52	32,3	10,9
Custo para exportar (US\$ por contentor)	1850	1961,5	1058,7
Documentos para importar (número)	8	8,7	4,9
Tempo para importar (dias)	49	38,2	11,4
Custo para importar (US\$ por contentor)	2840	2491,8	1106,3

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

O processo de contratação reflecte as dificuldades que os empregadores enfrentam para contratar e demitir trabalhadores (Quadro 19). Os valores registados revelam que há claramente

muito a evoluir neste domínio. Cada índice atribui valores entre 0 e 100, sendo que os valores mais altos representam regulamentos mais rígidos.

Quadro 19 – Contratação de Funcionários

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Índice de dificuldade de contratação	67	37,3	26,5
Índice de rigidez de horários	60	29,3	30,1
Índice de dificuldade de demissão	70	39,8	22,6
Índice de rigidez no trabalho	66	35,5	26,4
Custos de Redundância (semanas de salário)	58	67,6	26,6

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

O processo de cumprimento de contratos reflecte a eficiência do cumprimento das leis contratuais neste país, através do acompanhamento de uma disputa de pagamento (Quadro 20). Como referência, inclui-se uma estimativa de tempo, custos, e procedimentos jurídicos relacionados com a disputa, desde o momento que o requerente requer o processo até ao pagamento da disputa. Em Angola este é verdadeiramente um indicador que ainda há muito a melhorar.

Quadro 20 – Cumprimento de Contratos

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Número de procedimentos	46	39,1	31,2
Resolução de disputa (dias)	1011	639	517,5
Custo (% da dívida)	44,4	50	19,2

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

O processo de encerramento de empresas/falências avalia o tempo e os custos relacionados com um processo de falência (Quadro 21), concretizando também o nível de recuperação financeira, expresso em percentagem, que os requerentes conseguem recuperar da firma insolvente. Em Angola este valor é bastante baixo face à média da OCDE.

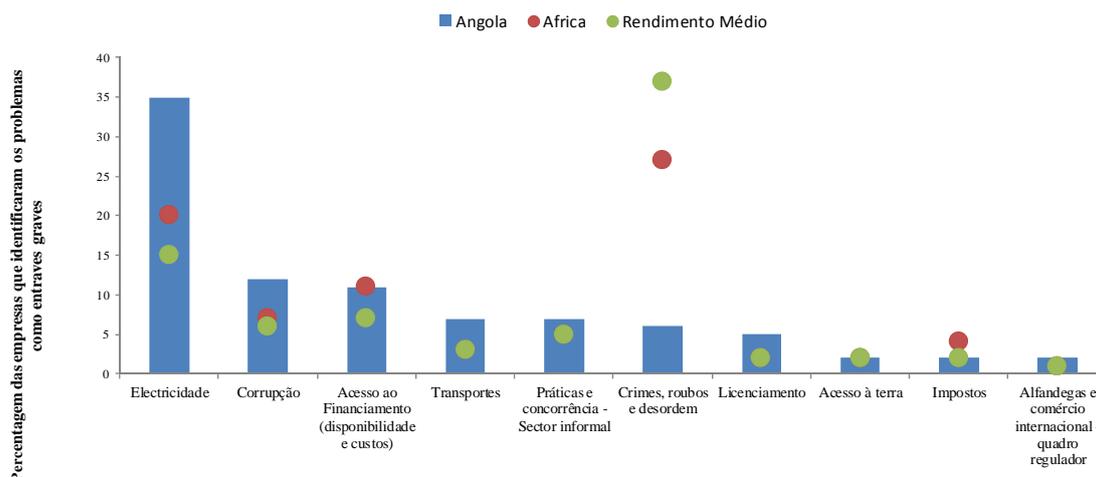
Quadro 21 – Encerramento de Empresas/Falências

	Angola	África Sub-Sariana	OCDE Média
Duração do proceso de falência(anos)	6,2	3,4	1,7
Custo associado (% da renda per capita)	22	20,7	9,1
Taxa de recuperação associada (cêntimos por dólar)	8,4	23,2	69,1

Fonte: *Doing Business* (2011), Banco Mundial

No que se refere à competitividade e tomando-se um indicador como o estimado pelo *World Economic Forum* no “**Africa Competitiveness Report**” de 2007, Angola aparece em último lugar entre os 128 países analisados. No mesmo relatório mas referente ao ano de 2009 não temos o posicionamento de Angola face aos outros países mas são detectados os 10 maiores constrangimentos que as empresas enfrentam neste país africano (Figura 2).

Figura 2 - Os 10 Principais Obstáculos ao Desenvolvimento dos Negócios



Fonte: *The Africa Competitiveness Report 2009* © 2009 World Economic Forum, the World Bank and the African Development Bank

Apresentamos de seguida as seis dimensões do “**Worldwide Governance Indicators**”⁵ publicado pelo Banco Mundial. Procurámos comparar os níveis de percepção associados à governança⁶ de Angola face à área geográfica em que se insere – África Subsariana. Para cada dimensão, o percentil de um país indica a percentagem estimada de países (no conjunto dos 213 países considerados) que se posicionam num nível inferior ao do país em análise e a percentagem estimada dos que se posicionam num nível superior. Valores superiores de governança correspondem a valores mais elevados do índice⁷. Este varia entre zero (valor inferior) e cem (valor superior).

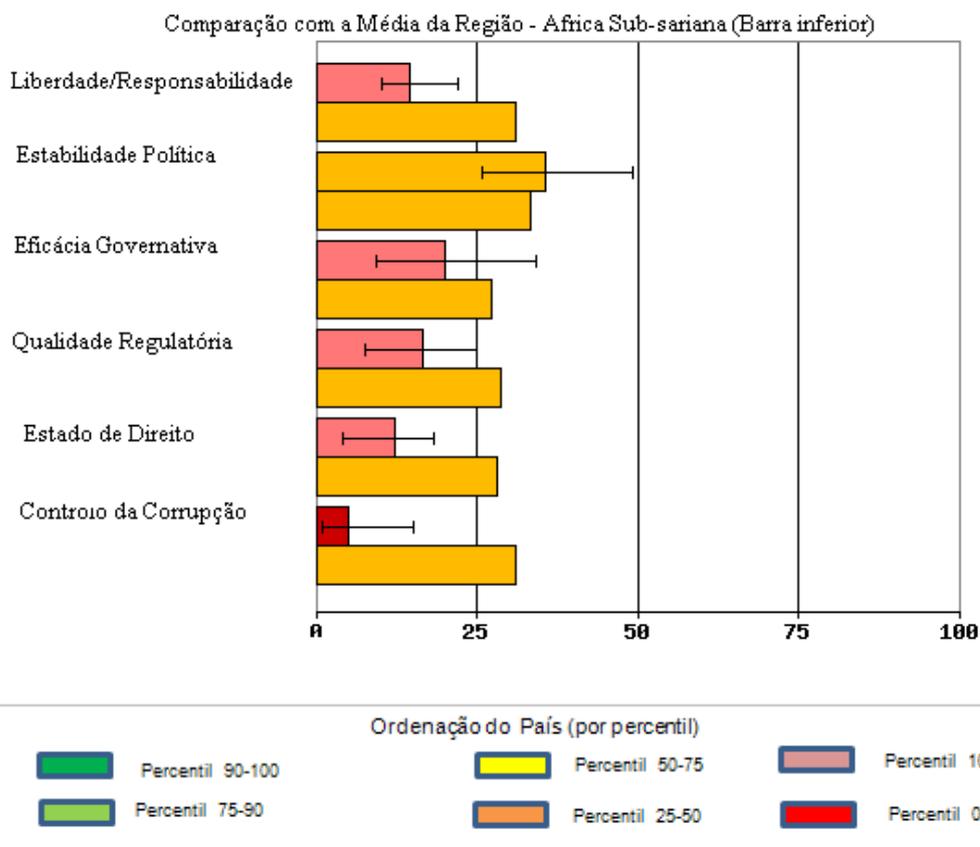
A figura 3 ilustra o posicionamento relativo do país face à região em cada dimensão. Verifica-se que à exceção da dimensão “Estabilidade Política”, em todas as restantes áreas Angola detém uma pontuação inferior à da média da região. No entanto a área de maior preocupação, aqui representada é a do controlo da corrupção.

⁵ Estes indicadores agregados são construídos com base numa grande diversidade de fontes e segundo uma metodologia própria. Envolve um trabalho amplo de recolha e análise dos contributos de um número significativo de empresas, indivíduos e peritos em países industriais e em vias de desenvolvimento e da informação disponibilizada por um leque diversificado de institutos de sondagem, centros de reflexão, organizações não-governamentais e organizações internacionais.

⁶ Por Governança entenda-se o conjunto dos meios (institucionais e tradições) que permitem o exercício da autoridade num País. Compreende o processo de seleção, de monitorização e substituição dos governos, a eficácia com que formulam e implementam políticas “sãs” e estruturadas e o respeito que as diversas instituições inspiram aos cidadãos de um país.

⁷ Leitura do *ranking* para uma barra de comprimento 75% (com intervalo de variação entre 60% e 85% dado pela linha fina): estima-se que 75% dos países apresentam pior classificação e 25% dos países melhor do que o país em análise. Contudo, para a um intervalo de confiança de 95%, apenas 60% dos países apresentam pior classificação e 15% melhor.

Figura 3 – Indicadores de Governança para Angola em Comparação com a Área Subsariana
ANGOLA



Fonte: "Worldwide Governance Indicators", Banco Mundial (2010)

1.3. Sector da Construção

1.3.1. Comércio Bilateral

As exportações de materiais de construção para Angola cresceram cerca de 120% no período 2005 a 2009, o que acentua a relevância deste mercado no segmento dos materiais de construção (Quadro 22). Os produtos de pavimentação e revestimento cerâmicos e de louça sanitária representavam 69% das exportações em 2009 (75% em 2005).

Quadro 22 - Exportações de Materiais de Construção para Angola (Milhar de Euros)

Descritivo		NC-6	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rochas Ornamentais								
Ardósia em blocos ou placas		251400	0	0	0	0	6	2
		251511	5	0	0	0	30	0
Mármore e outras pedras calcárias e alabastro, em blocos ou placas		251512	41	53	40	49	70	60
		251520	2	0	0	7	0	15
Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras em blocos ou placas		251611	0	6	74	0	0	6
		251612	139	92	81	143	349	157
		251622		246				
		251690	2	39	4	0	20	63
Pedra de calcetar, lajes de pavimentação, de pedra natural, excepto		680100	31	12	5	16	34	22
Pedra de cantaria ou de construção, excepto	Ladrilhos e semelhantes	680210	9	43	79	79	251	305
	Mármore, travertino e alabastro, lisos, simplesmente serrados ou talhados	680221	489	581	1.194	1.358	1.701	1.047
	Granito, liso, simplesmente serrado ou talhado	680223	223	285	910	380	862	911
	Outras pedras que não mármore ou granito, lisas, simplesmente serradas ou talhadas	680229	51	21	48	220	425	243
	Mármore, travertino e alabastro, trabalhados	680291	470	566	1.090	2.260	2.419	2.683
	Outras pedras calcárias, trabalhadas	680292	103	162	81	211	736	2.650
	Granito, trabalhado	680293	260	657	1.346	1.539	2.021	1.734
	Outras pedras, trabalhadas	680299	37	43	29	89	116	407
Tijolos								
		690410	86	9	5	67	113	17
		690490	652	42	349	159	385	363
Telhas		690510	1.393	1.154	1.746	2.267	1.868	1.994
		690590	83	174	80	249	67	60
Pavimentos e revestimentos cerâmicos								
Ladrilhos, lajes, cubos e pastilhas, de cerâmica, para pavimentação ou revestimento, não vidrados ou esmaltados		690710	6	3	33	46	56	13
		690790	1.208	2.556	3.602	3.710	2.925	4.812
Ladrilhos, lajes, cubos e pastilhas, de cerâmica, para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados		690810	288	458	627	428	797	474
		690890	7.280	10.705	12.459	15.547	15.166	16.245
Louça sanitária de porcelana		691010	404	1.054	1.227	1.224	2.022	1.784
Louça sanitária de não porcelana		691090	3.301	5.111	5.873	5.625	4.783	5.428
Total			16.563	24.072	30.982	35.673	37.222	41.495

Fonte: GEE, a partir de dados declarados do INE; últimas versões disponíveis à data para o período considerado.

Na fileira da construção, Portugal concentra 75% dos fornecimentos da União Europeia ao mercado angolano (Quadro 23). No segmento dos Ladrilhos não vidrados as exportações de Portugal representam 64% do segmento, com a Espanha responsável por 34,4%.

Quadro 23 - Fornecedores comunitários de Angola em 2008 (Milhar de Euros)

NC-4	2514	2515	2516	6801	6802	6904	6905	6907	6908	6910
	Ardósia	Mármore	Granito, Basalto e Arenito	Pedra de calcetar, lajes de pavimentação	Pedra de cantaria ou construção	Tijolos e Tijoleira	Telhas	Ladrilhos não vidrados nem esmaltados	Ladrilhos vidrados ou esmaltados	Louça sanitária
País										
Holanda	0	0	0	85	0	0	0	0	0	0
Alemanha	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17
Itália	0	0	0	0	467	0	881	329	392	770
Reino Unido	0	0	0	0	8	0	0	0	1	5
Grécia	0	0	0	0	57	0	0	0	0	0
Portugal	0	56	143	16	6.138	225	2.515	3.757	15.680	6.832
Espanha	0	12	0	0	21	23	0	21	8.454	150
Austria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Polónia	0	0	0	0	0	0	0	1	11	54
Eslovénia	0	0	0	0	0	0	0	0	21	0
UE27	0	68	143	101	6.691	248	3.396	4.108	24.559	7.835

Fonte: GEE, a partir de dados do Eurostat

Em 2009, Angola é o 3º principal cliente de Portugal em produtos cerâmicos para a construção, a seguir a França e Espanha, com 4% das exportações portuguesas. No conjunto dos dez maiores mercados, Angola registou maior crescimento médio anual (17,7%), no período 2005 a 2009 (Quadro 24).

Quadro 24 - Principais Clientes de Cerâmica para o Sector da Construção (Milhar de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	Var % ^a 05/09
TOTAL	329.499	386.973	424.524	404.895	360.605	2,9
França	69.818	80.625	95.697	99.922	101.283	10,0
Espanha	91.141	120.971	123.764	97.323	73.145	-2,8
Angola	14.767	21.322	26.280	29.150	28.327	18,9
Alemanha	19.699	19.011	17.862	17.793	20.647	1,5
Reino Unido	19.075	22.219	23.974	21.270	16.893	-1,9
Itália	11.488	11.068	13.665	14.107	12.532	3,0
Bélgica	8.275	10.204	11.627	11.083	9.845	5,4
Holanda	10.166	11.327	11.948	11.384	9.365	-1,4
Suécia	5.963	6.425	8.370	7.518	7.575	7,2
Finlândia	4.827	5.184	5.582	5.303	4.605	-0,8
Cabo Verde	4.449	4.114	6.438	7.055	4.524	5,7
Grécia	8.746	8.603	9.436	7.618	4.006	-14,7
Suíça	4.997	5.468	4.857	4.674	3.871	-5,7
Noruega	3.355	4.508	4.937	4.478	3.698	4,3
Argélia	1.825	1.068	1.941	2.253	3.555	28,5
Outros	50.909	54.856	58.144	63.966	56.736	3,1

Fonte: AICEP com base em dados do INE.

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2005-2009; (b) Taxa de variação homóloga

§ - Coeficiente de variação > = 1000% ou valor zero no período anterior

- Informação pública, corrigida de valores confidenciais

Nos plásticos para o sector da construção, a Espanha lidera e Angola ocupa a 2ª posição, com 19% das exportações nacionais em 2009. No período 2005 a 2009, as vendas para o mercado angolano cresceram 34,5% em média anual (Quadro 25).

Quadro 25 - Principais Clientes de Plásticos para o Sector da Construção (Milhar de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	Var % ^a 05/09
TOTAL	103.497	137.470	179.366	191.027	139.146	10,7
Espanha	54.187	71.444	93.874	93.066	53.502	5,0
Angola	8.265	12.537	18.533	27.063	27.082	36,4
França	4.804	7.584	9.746	13.212	10.984	26,3
Alemanha	7.823	7.482	7.763	7.682	7.310	-1,6
Itália	5.086	6.572	7.152	7.460	5.561	4,2
Cabo Verde	2.996	3.088	4.481	4.667	4.400	11,7
Suécia	340	1.228	3.209	3.315	2.792	102,4
Moçambique	757	599	1.103	1.386	2.149	36,0
Bélgica	2.214	2.335	2.212	2.225	1.749	-5,2
Holanda	2.519	2.555	2.906	2.586	1.721	-7,3
Reino Unido	1.378	2.159	2.421	2.276	1.628	8,6
Irlanda	642	2.286	2.295	1.888	1.352	52,5
Rússia	882	1.071	2.023	1.430	1.027	13,2
Argélia	169	231	488	1.975	899	99,6
Marrocos	473	599	602	736	893	17,7
Outros	10.961	15.700	20.558	20.060	16.096	13,0

Fonte: AICEP com base em dados do INE.

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2005-2009; (b) Taxa de variação homóloga

§ - Coeficiente de variação > = 1000% ou valor zero no período anterior

- Informação pública, corrigida de valores confidenciais

O vidro utilizado no sector da construção e produzido em Portugal cresceu em média anual cerca de 37,2% para Angola (Quadro 26). Angola representa 11% das exportações nacionais em 2009 e é o segundo mercado a seguir a Espanha.

Quadro 26 - Principais clientes de vidro para o sector da construção (Milhar de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	Var % ^a 05/09
TOTAL	8.235	10.593	17.804	20.297	11.773	17,2
Espanha	7.456	9.393	15.749	16.124	9.680	14,0
Angola	355	580	633	1.695	1.256	53,6
França	181	162	899	1.817	319	115,9
Cabo Verde	133	67	131	83	140	19,3
Bélgica	0	0	0	22	133	§
Bahrain	0	0	0	0	72	§
Timor Leste	0	0	0	0	31	§
Suécia	0	0	0	21	28	§
Suiça	3	0	2	9	26	261,7
Moçambique	20	7	15	4	25	110,8
Croácia	0	0	0	0	24	§
Canadá	8	82	39	25	19	217,3
São Tomé e Príncipe	5	8	3	7	7	21,8
Reino Unido	27	31	25	9	4	-30,1
Antilhas Holandesas	0	0	0	0	4	§
Outros	48	263	307	481	7	106,1

Fonte: AICEP com base em dados do INE.

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2005-2009; (b) Taxa de variação homóloga

§ - Coeficiente de variação > = 1000% ou valor zero no período anterior; - Informação pública, corrigida de valores confidenciais

1.3.2. Principais Clientes e Fornecedores

Os quatro principais mercados de origem das importações angolanas em 2009 foram Portugal (19,6%), China (15,0%), EUA (8,9%) e Brasil (8,4%), representando cerca de 52% das importações totais (Quadro 27).

Neste período, Portugal foi sempre o 1º fornecedor com exceção do ano de 2006, em que a primeira posição foi ocupada pelos EUA. Assinale-se a escalada da China no *ranking*, que passou sucessivamente de 6º fornecedor em 2005, para 4º em 2006, 3º em 2007 e 2º em 2008 e 2009.

Quadro 27 - Principais Fornecedores Angolanos (10⁶ USD)

	2005			2006			2007			2008			2009		
	Valor	% do total	Rank	Valor e T. V. H.	% do total	Rank	Valor e T. V. H.	% do total	Rank	Valor e T. V. H.	% do total	Rank	Valor e T. V. H.	% do total	Rank
Total	7.741	100,0		10.616	100,0		12.317	100,0		20.297	100,0		15.919	100,0	
t.v.h.				37,1			16,0			64,8			-21,6		
Portugal	996	12,9	1	1.519	14,3	2	2.302	18,7	1	3.339	16,5	1	3.127	19,6	1
t.v.h.				52,5			51,5			45,0			-6,3		
China	373	4,8	6	894	8,4	4	1.235	10,0	3	2.942	14,5	2	2.386	15,0	2
t.v.h.				139,7			38,1			138,2			-18,9		
EUA	928	12,0	3	1.550	14,6	1	1.280	10,4	2	2.117	10,4	3	1.423	8,9	3
t.v.h.				67,0			-17,4			65,4			-32,8		
Brasil	521	6,7	5	837	7,9	5	1.218	9,9	4	1.975	9,7	4	1.333	8,4	4
t.v.h.				60,7			45,5								

Fonte: *International Trade Centre*

O Quadro 28 apresenta as tarifas aplicadas por Angola a Portugal, no âmbito do estatuto de Nação Mais Favorecida da OMC (MFN). As tarifas aplicadas por Angola a Portugal são inferiores às praticadas para outros países que não beneficiam de acordos comerciais específicos.

Quadro 28 - Tarifas Most Favoured Nation (MFN)⁸ e consolidadas

Nomenclatura do Sistema Harmonizado	Angola	
	MFN (%)	Consolidado (%)
2514	5	60
2515		
251511	20	80
251512	20	80
251520	20	80
2516		
251611	20	60
251612	20	60
251620	20	60
251690	20	60
6801	30	80
68010010		
68010090		
6802		
680210	30	60
680221	30	60
680223	30	60
680229	30	60
680291	30	60
680292	30	60
680293	30	60
680299	30	60
6904		
690410	20	60
690490	20	60
6905		
690510	20	60
690590	20	60
6907		
690710	20	60
690790	20	60
6908		
690810	15	60
690890	15	60
6910		
691010	10	60
691090	10	60

Fonte: *Market Access database*; Nota: MFN - Nação mais favorecida

⁸ Nação Mais Favorecida (MFN) é um tratamento de Estado ou de nível concedido por um Estado a outro no comércio internacional, significa o país que é destinatário desse tratamento deve, teoricamente, receber vantagens comerciais iguais (ou seja, tarifas baixas ou altas quotas de importação) como a "nação mais favorecida" pelo país que concedeu a esse tratamento. Os membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) têm o compromisso de se concederem mutuamente o estatuto de nação mais favorecida. Adicionalmente, Marrocos tem tarifas mais vantajosas para os países da UE ao abrigo dos acordos Euro-Mediterrânicos entre a UE, Marrocos e Tunísia.

1.3.3. Programas de Investimento Público

Os objectivos e metas para o período 2009-2013 visam o desenvolvimento da Indústria Nacional enquadrando-se numa estratégia de longo prazo e no contexto de princípios e ações inseridos na Estratégia de Re-industrialização de Angola.

São objectivos gerais em 2009-2013:

- Dar continuidade à recuperação e desenvolvimento da produção industrial, através da criação de mecanismos para a instalação de novas empresas industriais e viabilização das existentes;
- Relançar a produção industrial e recuperar a competitividade perdida, em ramos onde existem fileiras de matérias-primas, experiência industrial e instalações recuperáveis sem investimentos excessivos e com viabilidade a médio prazo;

Os objectivos específicos têm em vista:

- Melhorar, substancialmente, a qualidade da produção e baixar os preços dos produtos industriais;
- Reabilitar o parque industrial existente;
- Diversificar e fomentar a complementaridade da estrutura produtiva industrial;
- Construir um segmento moderno da economia industrial, assente em tecnologia apropriada e em investigação e desenvolvimento de matriz nacional;
- Fomentar a descentralização industrial promovendo, em cada província, pelo menos uma zona de concentração de unidades industriais, em consonância com os Planos Diretores Municipais;
- Aumentar os níveis de transformação dos recursos naturais.
- Contribuir para a coordenação de estratégias económicas empresariais que visem o incremento da produtividade, da competitividade e o aumento do emprego;
- Proceder à reestruturação, regularização jurídica e à organização de processos de privatização de empresas industriais detidas pelo Estado;
- Prosseguir os esforços incentivadores do investimento privado (nacional e estrangeiro);
- Melhorar os instrumentos operacionais de apoio à atividade industrial;
- Concertar e aplicar os mecanismos financeiros de um apoio eficaz ao investimento privado nacional;
- Reforçar as instituições relacionadas com a atividade industrial;
- Conceber e impor normas visando o aumento da qualidade da produção;
- Acompanhar os processos de Cooperação Internacional (bilaterais e multilaterais).

A política industrial do Estado visa, assim, a promoção do desenvolvimento industrial do País, com o aumento da produção industrial, da oferta interna de bens e serviços e a criação de empregos para redução da pobreza, a par da gradual substituição dos bens importados pelos manufacturados em território nacional. Para além disso, visa ainda a promoção do desenvolvimento das fileiras económicas e dos sectores com vantagens comparativas e competitivas, a inovação industrial e tecnológica e a implementação de medidas que assegurem a utilização racional da energia, a sua poupança e o uso de fontes de energia renováveis.

De entre as medidas passíveis de serem tomadas destacam-se as que se referem à **Oferta de Infraestruturas**.

A nível do sector da indústria, pretende-se a execução de investimentos públicos de apoio ao sector industrial, consubstanciados na oferta de solo industrial com infraestruturas de energia, água, estradas e telecomunicações em zonas estratégicas, onde deverá ocorrer a concentração industrial.

Estes investimentos são traduzidos em polos de desenvolvimento industrial, orientando-se, entre outros, pelos seguintes princípios:

- a) Localização das indústrias na proximidade das zonas produtoras de matérias-primas, visando juntar-se-lhes um valor acrescentado significativo;
- b) Redução das assimetrias no desenvolvimento das províncias do país;
- c) Combate ao êxodo rural;
- d) Apoio efetivo ao surgimento e/ou consolidação de uma classe industrial angolana;
- e) Estímulo ao exercício da atividade industrial, em particular, e da atividade produtiva em geral;
- f) Concentração populacional e melhoria do seu nível de formação;

A política pública prevê também proceder à extensão do conceito tradicional de zona ou parque industrial, para criação de “parque empresarial” polivalente (integrando indústria, armazenagem, comércio e escritórios) cujas empresas terão benefícios no processo de instalação, decorrentes da redução do preço de venda dos lotes, redução ou isenção de taxas camarárias relacionadas com o licenciamento dos projetos e obras, e no processo de licenciamento industrial.

Ainda no domínio da oferta de infraestruturas para fins industriais deverá ser aprovado o projeto de criação de uma Zona Económica Especial (ZEE), de capitais mistos, com vocação industrial. Uma ZEE é uma área terrestre específica, dotada de infraestruturas de qualidade para apoio a produção industrial, gozando de benefícios fiscais, financeiros e laborais a todos os níveis.

O estado das infraestruturas básicas, destruídas durante a guerra ou degradadas por falta de manutenção adequada e de renovação, é por si só um factor de desindustrialização e inibidor de re-industrialização do País.

As redes de fornecimento de água e eletricidade não proporcionam um abastecimento constante, regular, o que leva muitas vezes à adopção de soluções que, para além de encarecerem os custos de produção, não servem de suporte a decisões estratégicas e tecnologicamente mais adequadas.

A circulação de pessoas e bens não se processa sob condições aceitáveis de custo, segurança e qualidade, uma vez que:

- A rede de estradas, primária e secundária, vital para o desenvolvimento nacional, está em grande parte impraticável;
- As linhas férreas existentes, que ligam a costa e o leste do país, e que constituíam um meio importante para o transporte de grandes quantidades de cargas a grande distância, estão quase paralisadas;
- Os transportes marítimos operam a baixo nível em virtude das insuficiências das estruturas de cabotagem e da obsolescência das instalações portuárias;
- Não existe um sistema integrado de transportes.

No atual contexto económico, o sector privado nacional não dispõe das capacidades para promover a criação daquelas infraestruturas e também não se afigura que entidades estrangeiras possam, através de iniciativas sob sua exclusiva responsabilidade, estabelecer centros industriais.

Infraestruturas

Para que Angola recupere as infraestruturas de que dispunha antes de 1975 e para se adequar às normas internacionais, relativamente aos bens e serviços públicos, terão de ser construídos ou reabilitados, pelo menos, 3000 km de caminhos-de-ferro, 7000 km de estradas, 2 aeroportos internacionais e 13 nacionais, 3 portos internacionais, 9 barragens, várias dezenas de milhares de alojamentos sociais e escolas, hospitais, hotéis e vários edifícios administrativos.

Caminhos-de-ferro

Deverão ser reabilitados os troços fundamentais que ligam as diferentes províncias. O Conselho de Ministros de Angola já aprovou um plano de urgência neste sentido e do qual constam os seguintes troços:

- Luanda – Malange – Saurimo – Cunene;
- Luanda – Sumbe – Benguela – Lubango – Ondjiva – Santa Clara (Via Lucira);
- Cabinda – Caungo – Dinge;
- Sumbe – Gabela – Kibala – Waku Kungo – Dondo.

Numa segunda fase, serão reabilitados outros troços prioritários:

- Eixo Longitudinal que liga Uíge – Malange – Andulo – Kuito;
- Chitembo – Menongue. Este eixo Norte-Sul passa pelo interior do país;

- Eixo Transversal que liga Luanda – Dondo – Cela – Huambo;
- Caconda – Lubango. Trata-se de um eixo de abastecimento de mercadorias entre a Capital e as principais regiões;
- Eixo Transversal Norte que liga Dondo – Ndalatando – Lucala – Cacuso – Malange e Lucala – Samba - Caju – Negage – Uíge;
- Eixo Centro-Sul que liga Lobito – Balombo – Luindibale – Alto Hama – Bailundo – Cuíto – Catabola – Camacupa. Esta ligação é uma alternativa à ligação ferroviária de Benguela;
- Eixo alternativo entre Luanda – Ondjiva que passa entre Lobito;
- Chogoroi – Kilengues – Cacula;
- Eixo alternativo à rede ferroviária de Moçâmedes – estrada entre Namibe – Lubango – Matala.

Portos

O sector marítimo tem sido penalizado pelos níveis reduzidos de manutenção e de investimento. Contudo, Angola tem quatro portos principais, localizados em Luanda, Lobito, Namibe e Cabinda. O porto mais frequentado é, naturalmente, o da capital. O porto de Luanda é um dos melhores portos naturais da costa africana e movimentou, em 2004, mais de 3.000.000 toneladas, registando um tráfego de 2.645 navios. Os portos do Lobito e do Namibe têm uma grande capacidade que não está a ser devidamente aproveitada, mas quer o porto de Luanda quer o de Lobito estão a ser remodelados para oferecer mais segurança e funcionalidade nos embarques e desembarques dos produtos nacionais e estrangeiros.

Habitação e Turismo

O Plano Nacional do Governo dá especial prioridade à:

- Promoção do acesso das Famílias de baixos rendimentos a condições habitacionais dignas;
- Implementação da Agenda do Sistema Nacional do Ordenamento do Território e Urbanismo;
- Dinamização dos Programas de Requalificação ou Renovação Urbana e Regularização Fundiária.

Energia

A rede interna elétrica em Angola é fraca e pouco integrada, apesar da rápida expansão da sua capacidade. Os cortes de energia são frequentes, verificando-se manutenção insuficiente e tarifas abaixo dos custos. Na verdade, alguns subúrbios de Luanda ficam privados de eletricidade durante semanas. Devido aos cortes energéticos, os consumidores dependem muito de geradores privados.

No presente, há eletricidade importada da Namíbia e a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) está a promover o estabelecimento de uma rede regional de electricidade com o apoio da empresa sul-africana ESKOM que permita ligar a rede de Angola

a uma possível expansão do sistema hidroeléctrico INGA, no rio Congo, com capacidade estimada de 39 000 MW.

Dadas as características do sistema hidroeléctrico de Angola é-lhe reconhecido um potencial hidroeléctrico dos mais importantes de África (65.000 GWh por ano) e a viabilidade de construção de 150 centrais hidroeléctricas e um número superior de centrais com capacidade de produção inferior a 2 MW.

A Empresa Nacional de Eletricidade (ENE) tem uma organização descentralizada que integra 15 das 18 províncias num sistema com três zonas geográficas. O Governo angolano pretende unificar os três sistemas existentes para criar uma rede eléctrica global em todo o território.

Sector imobiliário: Dez Factores de Competitividade

“Classe média”, “poder de compra” e “habitação própria” são expressões que marcam as tendências do mercado imobiliário em Angola. É o que se retira do estudo “Re-Search: 10 factores de Competitividade do Sector Imobiliário Angolano”, realizado pela Deloitte para a ESCOM Imobiliária e a Mota-Engil Real Estate.

A análise centrou-se em seis cidades principais (Luanda, Benguela, Lobito, Huambo, Soyo e Lubango) e aborda quatro segmentos de mercado (residencial, escritórios, comercial e industrial).

O sector é limitado pela forte atratividade do mercado de Luanda, a existência de rendas altas, o acesso difícil ao crédito, a ausência de registo predial, a questão da propriedade dos terrenos, a burocracia associada aos licenciamentos e à carga fiscal, os preços elevados dos imóveis, a desadequação do produto face aos preços, assim como dos preços em relação aos clientes, e o elevado custo do capital. Eis as dez tendências.

Demografia

A população de Angola deverá atingir os 42,3 milhões de habitantes em 2050. A estrutura demográfica também vai sofrer alterações. A redução do número médio de pessoas por agregado familiar e o crescimento de casais jovens à procura de casa vai fomentar a construção de tipologias mais pequenas do que as atuais. As necessidades do mercado vão situar-se entre o T1 e o T3. O crescimento da população ativa e do número de pessoas com rendimento disponível irão marcar o futuro da sociedade angolana. A tendência principal é a emergência de uma classe média, devido ao aumento da taxa de emprego, à estabilização dos vínculos laborais e ao aumento ao poder de compra.

Propriedade

Os direitos de propriedade são um forte entrave ao desenvolvimento do sector imobiliário. Segundo o Direito angolano, o Estado é o proprietário de todos os terrenos, concedendo apenas o direito de utilização de superfície. Este aspecto, associado à inexistência de legislação sobre propriedade horizontal, condiciona o desenvolvimento do mercado. A ineficácia dos registos prediais inibe o desenvolvimento do crédito à habitação e do financiamento imobiliário.

Terrenos

Verifica-se uma escassez de terrenos para a construção em localização nobre, o que se reflete nos elevados preços de comercialização. Apostar em novos segmentos vai ser a tendência do sector. Os agentes vão construir em zonas menos nobres e ajustar a oferta e os preços de venda para o público com menor poder de compra.

Financiamento e risco

Os encargos financeiros associados à construção são elevados. As dificuldades logísticas e de fornecimento de matérias-primas atrasam a construção dos imóveis. Outra limitação está no facto do crédito à habitação não ser uma prioridade para a banca. Logo não existe um acesso generalizado ao crédito à habitação.

Recorde-se que, atualmente, o prazo de reembolso de um empréstimo à habitação situa-se entre os cinco e os sete anos. Por fim, o regime do direito de propriedade é um factor que aumenta o risco de investimento em imobiliário.

Custos de construção

Construir em Angola é caro. Um imóvel vendido a 8 mil dólares por metro quadrado tem custos de cerca de 5 mil dólares, dos quais 50% são relativos à construção e aos equipamentos. A explicação está na insuficiente capacidade produtiva de matérias-primas para o sector da construção e os constrangimentos logísticos ao nível do transporte.

Segmentação

É de esperar uma diversificação da oferta por parte dos promotores, quer em termos regionais, quer de público-alvo. As tendências de procura vão ser caracterizadas pela importância crescente da classe média, constituída por uma classe jovem com educação superior, que trabalha em multinacionais, na função pública e em instituições bancárias. Também o elevado número de estrangeiros a trabalhar em Angola que necessitam de habitação temporária criam um mercado de arrendamento atrativo.

Produto

Verifica-se um desfasamento entre o posicionamento de alguns *players* que atuam no mercado de alto rendimentos e os produtos imobiliários que comercializam. Não obstante, os consumidores tendem a ser mais exigentes e informados. Outra característica do mercado é a oferta de produtos com um mix alargado de valências (residencial, comercial e escritórios). Segundo os técnicos, esta situação resulta da escassez de oferta e do desconhecimento das tendências do mercado.

Concorrência

A forte concentração da oferta vai atenuar-se após 2012. A oferta imobiliária é vocacionada para o segmento alto, o qual apresenta uma dimensão muito reduzida. Assim, a tendência será a crescente aposta em novos segmentos.

A procura por parte das empresas e dos estrangeiros está a fomentar o mercado de arrendamento de habitações, algo que tem pressionado os promotores a baixar os preços de alguns empreendimentos.

Burocracia

A excessiva carga burocrática que envolve as diversas fases de aprovação e licenciamento de projetos condiciona a rentabilidade do sector imobiliário. As taxas representam 200 dólares por metro quadrado, na estrutura dos custos totais.

Preço de venda

O preço dos imóveis é elevado porque existem barreiras à entrada no mercado. É o caso dos custos de aquisição de terrenos, a morosidade na aprovação de projetos e o desbloqueamento de licenças. As autoridades valorizam os projetos que incluem melhorias no espaço público, o que exige um investimento acrescido dos promotores.

A concretização das condições infra estruturais essenciais à instalação de novas indústrias requer a definição de programas e a adequação dos meios financeiros associados. (Quadros 29 e 30).

Quadro 29 - Orçamento Global do Programa de Médio Prazo: 2009-2013

Programas	Montante Global (USD)
A - Programa de Reconstituição do Capital Humano	
Subprograma de Formação profissional	14.000.000
Subprograma de Capacitação Industrial	24.000.000
Subtotal	38.000.000
B - Programa de Apoio ao sector Privado	
Subprograma de Recuperação de Criação de Infra-estruturas Materiais	370.000.000
Subprograma de Reforço Institucional do Ministério da indústria	29.200.000
Subprograma de Fomento da Produção Interna	3.357.789.225
Subprograma de Desenvolvimento Micro, Pequenas e Médias Indústrias	19.035.331
Subprograma de desenvolvimento de indústrias exportadoras Competitivas	6.758.000.000
Subtotal	10.534.024.556
TOTAL	10.572.024.556

Fonte: Ministério da Indústria Angolano

Quadro 30 - Origem dos Fundos do Programa de Médio Prazo: 2009-2013

Origem	Montante Global (USD)
Fontes Internas	
Orçamento Geral do Estado	383.200.000
Recursos Próprios dos Industriais Privados	1.193.958.856
Fontes Externas	
Linha de Crédito da China	2.042.665.700
Linha de Crédito da Índia	60.200.000
Linha de Crédito da Coreia	24.000.000
Linha de Crédito de Israel	110.000.000
Subtotal	2.236.865.700

Fontes Externas com Participação do Estado	
Projecto de Alumínio (1 Fábrica)	4.058.000.000
Projectos de Metanol, Amónia e Ureia	950.000.000
Projectos de Polímero e Etileno	1.100.000.000
Projecto de Ácido Fosfórico	650.000.000
Subtotal	6.758.000.000
Total	10.572.024.556

Fonte: Ministério da Indústria Angolano

O Quadro 31 qualifica o peso relativo das fontes de financiamento em presença:

Quadro 31 – Fontes de Financiamento

Fonte	Peso relativo (%)
Orçamento Geral do Estado	3,63
Recursos Próprios dos Industriais Privados	11,29
Linha de Crédito da China	19,32
Linha de Crédito da Índia	0,57
Linha de Crédito da Coreia	0,23
Linha de Crédito de Israel	1,04
Fontes Externas c/Participação do Estado	63,92

Fonte: Ministério da Indústria Angolano

O Estado deve conceder garantias aos projetos aprovados para que possam ser financiados através das diferentes linhas de crédito, com destaque para a da China, em montantes a serem reembolsados pelos respectivos promotores.

A participação do Estado nos projetos estruturantes concretiza-se através de mecanismos fiscais e financeiros e de legislação específica. Prevê-se a criação de conjunto de incentivos (por exemplo, para a compra de ativos fixos), subsídios (e.g., à formação profissional), isenções ou reduções de impostos e direitos aduaneiros ao empresariado (seja nacional ou externo), sobretudo para o período de relançamento da atividade industrial. Por outro lado, a taxa de juro dos empréstimos bancários será mais reduzida e será alargado o período de amortização desses empréstimos.

O governo Angolano reconhece a água como factor de desenvolvimento no quadro de cinco instrumentos de gestão estratégica do país:

- Estratégia de desenvolvimento de longo prazo “Angola 2015”;
- Estratégia Nacional de Combate à Pobreza;
- Estratégia de Segurança e Auto-suficiência Alimentar;

- Estratégia Nacional de Alterações Climáticas;
- e Estratégia Energética.

Angola é um país rico em termos hídricos, ocupando a segunda posição na África Austral, atrás da República Democrática do Congo, mas precisa de desenvolver esse potencial através da implementação de programas e projetos em zonas urbanas e no meio rural.

1.4. Enquadramento Institucional

1.4.1. Agentes públicos intervenientes e processo de tomada de decisão.

A Lei n.º 11/03, de 13 de Maio – Lei de Bases do Investimento Privado - enquadra e regulamenta o investimento privado em Angola e define os princípios de acesso aos incentivos e facilidades a conceder pelo Estado angolano ao investimento privado, tratados em diploma autónomo.

O investimento privado pode assumir a forma de investimento nacional ou externo. Por oposição ao investidor nacional, considera-se investidor externo qualquer pessoa singular ou colectiva não residente que, independentemente da sua nacionalidade, introduza ou aplique em Angola capitais domiciliados no estrangeiro, com direito a transferir lucros e dividendos para o exterior. Este regime tem, assim, uma forte componente de disciplina de entrada e saída de capitais, com atuação direta do Banco Central Angolano.

O direito a investir em Angola, bem como o direito à prática dos atos necessários ao desenvolvimento dos respectivos projetos de investimento, estão condicionados a autorização prévia nos termos da Lei n.º 11/03, de 13 de Maio. O valor mínimo dos projetos de investimento está legalmente fixado em USD 100.000. Trata-se de um limite indicativo, uma vez que certos projetos, após a sua apreciação administrativa, podem requerer montantes superiores. Investimentos exclusivamente nacionais, que não impliquem entrada de capitais, podem estar dispensados de autorização prévia.

As propostas e a autorização de investimentos decorrem sob um de dois regimes processuais:

- a) Regime de declaração prévia;
- b) Regime contratual.

Estão sujeitos ao regime de declaração prévia as propostas para investimentos de valor igual ou superior USD 100.000 para investidores externos (50.000 para investidores nacionais) até ao limite máximo de USD 5.000.000.

Ficam sujeitas ao regime contratual (com celebração de contrato de investimento com o Estado angolano) as propostas que se enquadrem nas seguintes condições:

- a) Investimentos de valor igual ou superior a USD 5.000.000;
- b) Independentemente do valor, os investimentos em áreas cuja exploração só pode, nos termos da lei, ser feita mediante concessão de direitos de exploração temporária;

c) Independentemente do valor, os investimentos cuja exploração só pode, nos termos da lei, ser feita com a participação obrigatória do sector empresarial público.

Os procedimentos de autorização ficam a cargo da ANIP - Agência Nacional do Investimento Privado, entidade responsável pela execução da política de investimento privado, bem como pela sua promoção, coordenação, orientação e supervisão. A ANIP é um interlocutor privilegiado do investidor em Angola, para a generalidade dos sectores de actividade. É entidade que recebe as candidaturas de investimento e que (isoladamente ou em conjunto com o Conselho de Ministros – no caso do regime contratual) autoriza os projetos de investimento privado.

Aprovadas as propostas de investimento privado, a ANIP emite um Certificado de Registo de Investimento Privado (CRIP) que confere ao seu titular o direito de investir. O CRIP constitui o documento comprovativo da aquisição dos direitos e da assunção dos deveres de investidor privado, devendo servir de base para todas as operações de investimento, acesso a recursos financeiros, constituição de sociedades, obtenção de licenças e registos, bem como da resolução de litígios daqui decorrentes.

Uma vez emitido o CRIP, torna-se necessário licenciar a importação de capitais integrante do projeto junto do BNA -Banco Nacional de Angola, com a intervenção de uma instituição financeira da escolha do investidor autorizada para o efeito. Sempre que no projeto de investimento haja a necessidade de constituição ou alteração de sociedades, a ser outorgada por escritura pública, é necessária a apresentação ao notário do CRIP, emitido pela ANIP, bem como da respectiva licença de importação de capitais, emitida pelo BNA (atestando no verso a realização do capital investido), sob pena de nulidade dos atos a que disser respeito.

Do mesmo modo, o registo das operações de importação de máquinas, equipamentos, acessórios e outros materiais para investimentos que beneficiem de facilidades e isenções previstas na lei, que é da competência do Ministério do Comércio em conjunto com as autoridades alfandegárias, depende igualmente da apresentação do CRIP.

Não existe a obrigatoriedade legal de os investidores externos se associarem a investidores nacionais para a implementação de projetos. Esta regra não se aplica a sectores específicos, como os da comunicação social, transporte aéreo, petrolífero e diamantífero.

1.4.2. Quadro Legal Específico

1.4.2.1. Regime de Investimento Estrangeiro

A Lei n.º 11/03, de 13 de Maio, e a Lei n.º 17/03, de 25 de Julho, relativa aos benefícios fiscais e aduaneiros, regulam a concessão de incentivos a projetos de investimento privado, quer estes sejam nacionais ou estrangeiros, estabelecendo um conjunto de medidas diretamente aplicáveis aos referidos projetos. São abrangidos no âmbito do regime de incentivos fiscais, nomeadamente os projetos de investimento que se enquadrem nos seguintes sectores, zonas, ou projetos:

Sectores Prioritários:

a) Produção agropecuária;

- b) Indústrias transformadoras cujo produto final incorpore pelo menos 25% de matérias-primas e materiais nacionais ou 30% de valor acrescentado, ou cujos equipamentos e processo de produção contribuam para a atualização tecnológica e modernização da respectiva indústria;
- c) Indústria de Pesca e derivados;
- d) Construção Civil;
- e) Saúde e Educação;
- f) Infraestruturas Rodoviárias, Ferroviárias, Portuárias e Aeroportuárias, Telecomunicações, Energia e Águas;
- g) Equipamentos de grande porte de carga e passageiros.

Zonas de Desenvolvimento elegíveis para a Atribuição de Incentivos Financeiros:

- a) Zona A – abrange a província de Luanda e os municípios sede das províncias de Benguela, Huíla, Cabinda e o município do Lobito;
- b) Zona B – restantes municípios das províncias de Benguela, Cabinda e Huíla e províncias do Kwanza Norte, Bengo, Uíge, Kwanza Sul, Lunda Norte e Lunda Sul;
- c) Zona C – províncias de Huambo, Bié, Moxico, Cuando Cubango, Cunene, Namibe, Malange e Zaire.

Existem legalmente dois regimes distintos de incentivos fiscais, aplicáveis a projetos de investimento, em função do montante de investimento:

- Investimentos > USD 250.000;
- Investimentos entre USD 50.000 e USD 250.000.

Não têm sido conferidos incentivos a projetos de investimento de valor inferior a USD 250.000, esperando-se que em breve prazo tal valor mínimo venha a aumentar. Para investimentos superiores a USD 5.000.000, os incentivos poderão estar dependentes dos termos negociados ao nível do contrato de investimento, podendo inclusive ser alargados.

O Quadro 32 resume os incentivos previstos na Lei n.º 17/03, de 25 de Julho.

Quadro 32 – Incentivos Regionais

Local	Incentivos		
Zona de Desenvolvimento	Direitos Aduaneiros: As operações de investimento estão isentas do pagamento de direitos e demais imposições aduaneiras sobre bens de equipamento (ou redução 50% caso equipamentos usados)	Imposto industrial: os lucros resultantes de investimentos estão isentos do pagamento de imposto industrial	Imposto sobre aplicação de capitais: as sociedades que promovam operações de investimento ficam isentas do pagamento de imposto sobre o rendimento de capitais relativamente a lucros distribuídos a sócios
Zona A	3 anos	8 anos	5 anos
Zona B	4 anos	12 anos	10 anos
Zona C	6 anos	15 anos (gozam ainda de isenção sobre o preço de empreitada)	15 anos

Outros Incentivos

Isenção de imposto de sisa pela aquisição de terrenos e imóveis afectos ao projecto, a requerer à repartição fiscal competente

Isenção de direitos aduaneiros: as operações de investimento estão isentas do pagamento de direitos e demais imposições aduaneiras sobre mercadorias incorporadas ou consumidas directamente na produção de mercadorias

Despesas de investimento consideradas como perdas, para além do período de isenção do imposto industrial, para apuramento da matéria colectável:

Até 100% das despesas que realizem com a construção e reparação de estradas, caminhos-de-ferro, telecomunicações, abastecimento de água e infra-estruturas sociais para os trabalhadores, suas famílias e população daquelas áreas;

Até 100% de todas as despesas que realizem com a formação profissional em todos os domínios da actividade social e produtiva;

Até 100% de todas as despesas que resultem de investimento no sector cultural e/ou compra de objectos de arte de autores ou criadores angolanos, desde que permaneçam em Angola e não sejam vendidos pelo período de 10 anos.

Fonte: PMLJ Advogados, Guia de investimento em Angola, 2009/2010

1.4.2.2. Regime Geral de Importação

A generalidade dos bens pode ser importada livremente, com excepção dos que se encontram proibidos (alguns géneros alimentícios e medicamentos prejudiciais à saúde pública, entre outros) ou dependentes de anuência prévia das autoridades competentes (animais vivos e produtos de origem animal, armas e munições, produtos farmacêuticos e medicamentos).

Na sequência da extinção dos Boletins de Registo de Importações (BRI) e de Exportações (BRE) e da criação, em sua substituição, dos Registos de Entrada (REM) e de Saída (RSM) de Mercadorias, foi eliminado o licenciamento das operações com o exterior. Em contrapartida, foi criada a obrigatoriedade de registo das mesmas, com a finalidade de recolher elementos que permitam a elaboração de estatísticas, nomeadamente no que respeita à identificação dos importadores e exportadores e ao tipo de operações realizadas.

As transações de bens para Angola cujo valor seja igual ou superior a USD 5.000, a expedição de mercadorias em grupo, independentemente do seu valor e os embarques parciais de produtos de valor FOB inferior ou igual a USD 5.000 (se o valor total do embarque atingir ou ultrapassar esse montante), estão obrigatoriamente sujeitas a Inspeção Pré-embarque.

A realização da inspeção é da responsabilidade da BIVAC INTERNACIONAL e compreende a verificação da qualidade, quantidade, classificação pautal, comparação de preços e indicação do valor das mercadorias para fins alfandegários sobre o qual incidirão os direitos e taxas correspondentes.

Este processo tem início com o pedido feito à BIVAC, sob requerimento do importador, para a realização da inspeção, devendo ser facultados os seguintes documentos: factura pró-forma, nota de encomenda, listas de embalagens e de preços e, ainda, a carta de crédito e contrato ou qualquer outro documento que aquele organismo considere necessário.

Após a inspeção, duas situações podem ocorrer:

- a BIVAC, no país de expedição, põe um adesivo de segurança na factura comercial, com o número e a data do Atestado de Verificação – CRF (“Clean Report of Findings”), o que pressupõe que foram preenchidos todos os requisitos exigidos para o efeito;
- se a BIVAC entender que algum dos parâmetros analisados não está conforme, emite um Atestado de Não Conformidade – NIR (“Negotiable Inspection Report”).

O processo de despacho aduaneiro foi simplificado com a introdução do Documento Único (DU), que visa simplificar os procedimentos aduaneiros e reduzir o tempo de desalfandegamento das mercadorias. Este documento foi introduzido, numa primeira fase, no terminal de carga do Aeroporto de Luanda e posteriormente alargado ao Porto de Luanda.

Em Novembro de 2002, por forma a acelerar o processo aduaneiro, foi criado o Entrepósito Aduaneiro de Angola que trata principalmente de produtos alimentares. A Pauta Aduaneira angolana baseia-se no Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH). Os direitos “ad valorem” aplicáveis aos produtos importados, independentemente da sua proveniência, variam entre 2% e 35%, de acordo com a sua classificação (indispensáveis, necessários, úteis, supérfluos e de luxo).

Para além das imposições alfandegárias, há ainda lugar ao pagamento de outros impostos, tais como o Imposto de Consumo (varia entre 5% e 50%), Imposto de Selo (0,5%), Emolumentos Gerais (2%), os Honorários dos Despachantes (incidente sobre o valor dos produtos) e a Taxa de Ligação ao Cais (referente à permanência dos contentores no cais).

1.4.2.3. Sistema de Impostos

Quadro 33 – Sistema fiscal

Recursos Fiscais	Angola
A. Pessoas colectivas	
1. Sociedades Residentes	
IRC - Imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas	35% (taxa normal);
	20% (empresas agrícolas e florestais);

Recursos Fiscais	Angola
	40% (empresas do sector mineiro);
	25% (contribuintes do Grupo B);
	17,5% (concedido pelo Ministério das Finanças a certas empresas que operam em regiões desfavorecidas ou com base em recursos locais)
Matéria colectável	rendimentos globais
Mais valias	tributadas como rendimento de exploração
Eliminação Unilateral da Dupla Tributação	Não
2. Sociedades Não Residentes	
IRC	35%
Mais valias na alienação de participações em sociedades residentes	Tributadas como rendimento de exploração
Taxas de retenção na fonte	
<u>Lucros das filiais</u>	Não
<u>Dividendos</u>	10% (em geral);
	2,5% (distribuídos por sociedades a quem foi concedida a taxa reduzida de IRC de 17,5%);
	Isentos (situações enumeradas)
<u>Juros</u>	10% (juros de obrigações);
	15% (outros juros tributáveis);
	2,5% (juros pagos por empresas que beneficiam da taxa reduzida de IRC de 17,5%);
	isentos (situações enumeradas)
<u>Royalties</u>	10% do imposto final
<u>Honorários (actividades técnicas)</u>	3,5% de imposto final (pagamentos para actividades de construção e afins)
	5,25% imposto final (pagamentos ao abrigo de contratos de outros serviços)
<u>Honorários (actividades de gestão e</u>	5.25% do imposto final

Recursos Fiscais	Angola
<i>administração)</i>	
3. Aspectos específicos	
Participações	Tributação à entrada de dividendos: não
	Tributação à saída de dividendos: sim
Perspectiva de consolidação das contas do grupo	Não
Incentivos	Regimes de acordos contratuais; áreas de desenvolvimento citadas;
	Sectores prioritários;
	Outros investimentos relevantes;
	Zonas económicas especiais
Medidas de combate à evasão fiscal	Preços de transferência
B. Pessoas individuais	
1. Pessoas residentes	
IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares	A taxa de imposto mais elevada é de 17%
Mais valias	sujeitas ao IRS quando advêm de actividades de outra forma não tributáveis
Eliminação Unilateral da Dupla Tributação	Não
2. Pessoas não residentes	
IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares	A taxa de imposto mais elevada é de 17%
Mais valias na alienação de participações em sociedades residentes	sujeitas ao IRS quando advêm de actividades de outra forma não tributáveis
Taxas de retenção na fonte	
<i>IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares</i>	A taxa de imposto mais elevada é de 15%
<i>Dividendos</i>	10% imposto final (geral);
	isenções: situações identificadas.

Recursos Fiscais	Angola
<i>Juros</i>	10% imposto final (obrigações);
	15% imposto final (outos juros tributáveis)
	isenções: situações apresentadas
<i>Royalties</i>	10% imposto final (geral)
<i>Honorários (actividades técnicas)</i>	10.5% do imposto final
<i>Honorários (actividades de gestão e administração)</i>	10.5% do imposto final
C. Outros impostos directos	
Imposto sobre o património	Não
Herança e doações	Sim
D. Impostos Indirectos	
IVA - Imposto sobre o Valor Acrescentado (tx de referência, normal ou intermédia)	10%
IVA - Imposto sobre o Valor Acrescentado (tx reduzida)	2%
IVA - Imposto sobre o Valor Acrescentado (tx elevada)	20% (lista de bens nacionais e importados)
	30% (lista de bens nacionais e matérias-primas importadas)
Outros	Não
E. Segurança Social	
Contribuições para os fundos sociais a cargo dos empregadores	8%

Fonte: AICEP

1.4.2.4. Quadro Laboral

Lei laboral – princípios gerais

O contrato individual de trabalho contém a base relações laborais. A Lei Geral do Trabalho define-o, não através de um conceito geral e abstracto, mas pela delimitação do seu objecto, com enumeração dos direitos e deveres que dele decorrem para cada uma das partes.

Os contratos de trabalho, em regra, não estão sujeitos a forma escrita e classificam-se, quanto à sua duração, como contratos por tempo indeterminado ou contratos por tempo determinado. Estes últimos são admissíveis em certas situações concretas, expressa e exaustivamente previstas na lei, como forma de fazer face a necessidades temporárias das empresas pelo tempo estritamente necessário à satisfação dessas necessidades.

Para além do contrato de trabalho propriamente dito, está previsto na legislação Angolana uma série de contratos de trabalho especiais, entre os quais se destacam, pela relevância que poderão ter para o investidor estrangeiro, o contrato de empreitada ou tarefa, o contrato de trabalho a bordo de embarcações de comércio ou pesca e o contrato de trabalho de estrangeiros não residentes, que têm algumas especificidades próprias quanto à forma e quanto aos direitos e deveres que deles emergem para as partes.

Uma outra modalidade de contrato de trabalho que é o contrato de grupo. Através deste contrato o empregador contrata um grupo de trabalhadores vinculando-se apenas um deles, que assume o papel de representante do grupo. Este contrato tem a grande vantagem de simplificar e desburocratizar o processo de contratação de empresas que procurem instalar-se de novo no país, sendo certo que para que possa funcionar eficazmente terá de existir um grau elevado de confiança entre a empresa e o representante do grupo, já que ambos respondem solidariamente perante os trabalhadores pelo incumprimento das obrigações que lhes seja imputável.

1.5. Vantagens Competitivas das Empresas Nacionais

Angola enfrenta significativas deficiências infraestruturais que podem afectar a atividade das empresas portuguesas neste mercado. Por outro lado representam oportunidades de negócio das empresas portuguesas dada a reconhecida experiência e a qualidade dos serviços prestados das empresas nacionais.

O Quadro 34 identifica as potencialidades e dificuldades no mercado angolano.

Quadro 34 – Análise SWOT

FORÇAS para as empresas Portuguesas	FRAQUEZAS das empresas Portuguesas
Conhecimento do mercado	Pouco pessoal qualificado com disponibilidade para ser expatriado
Proximidade cultural	Dificuldades Logísticas
Facilidade de Comunicação	Capacidade Financeira das Empresas nacionais
Qualidade das Soluções Técnicas	-
Preço	-

OPORTUNIDADES para as empresas Portuguesas	AMEAÇAS para as empresas Portuguesas
Elevado crescimento da economia	Crescente presença de empresas de outros países (e.g. Brasil, Coreia do Sul, China e UE)
Esforço de Reconstrução	Limitações de Apoio Estatal (e.g. Linhas de crédito)
Necessidade Tecnológica	Ambiente de Negócios deficiente
Política de Industrialização	Atitude de sobrançeria face a mercado menos desenvolvido
Boas relações institucionais entre os dois países	-

Para fazerem face a estes desafios as empresas portuguesas têm que ter uma sólida estrutura financeira, têm que saber aproveitar os desafios ambientais, tendo em atenção as novas oportunidades de negócio, limitar os *failure costs*, e repensar o conceito de parceria, nomeadamente com outros países presentes em Angola, como é o caso do Brasil.

2. Mercado de Marrocos

2.1. Introdução

Marrocos é um país do Norte de África que tem uma área de 710.850 km² (incluindo o Sahara Ocidental com 252.120 km²) e uma população de mais de 31 milhões de habitantes. A Capital é Rabat onde habitam 1, 4 milhões de habitantes. Outras cidades importantes são Casablanca (3 milhões), Fès, Marrakesh, Tanger e Kénitra. A religião oficial é o islamismo e a maioria da população é muçulmana. A língua oficial é o árabe, embora uma minoria significativa fale o berbere. O castelhano é falado nas regiões do Norte e o francês no resto do território.

A política económica prosseguida, desde 2003, pelo Rei Mohammed VI, Chefe de Estado desta Monarquia Constitucional, trouxe ao país estabilidade económica que se traduziu numa notável evolução do sector financeiro e no grande progresso registado no desenvolvimento dos sectores dos serviços e industrial.

No plano internacional, o relacionamento com a vizinha Argélia permanece tenso devido à zona do Sahara Ocidental, que Marrocos entende ser de sua dependência e que a Argélia gostaria de ver independente. Têm coexistido esforços para se chegar a um entendimento, incluindo a intermediação por parte das Nações Unidas, mas sem resultado visível. Esta situação tem penalizado a cooperação entre os dois países, também a nível comercial, com exceção dos assuntos de segurança. O relacionamento com a UE atravessa um desenvolvimento particular, nomeadamente através de iniciativas como o Estatuto Avançado que o país usufruiu desde 2009 (privilégio concedido pela UE que distingue Marrocos do resto dos países da bacia mediterrânica) ou a União para o Mediterrâneo. Também com os EUA, as relações têm vindo a evoluir gradualmente de forma muito positiva.

Embora persistam alguns índices mais desfavoráveis, Marrocos melhorou bastante a sua imagem internacional. Na indústria, foram criadas 22 plataformas integradas (previstas no Pacto Nacional de Emergência Industrial), a agricultura foi reorganizada em fileiras (objecto de um plano denominado Marrocos Verde) e o país deu sinais de um estilo de vida moderno e urbano, com o sector do *franchising* e dos centros comerciais a registarem grande desenvolvimento.

2.2. Situação Macroeconómica

A economia marroquina está a atravessar um significativo processo de transformação, nomeadamente através da redefinição de sectores prioritários estratégicos, do lançamento de vastos programas de construção de infraestruturas (autoestradas, estradas rurais, TGV, entre outros), a par de uma forte aposta na área do turismo.

Estão também a ser realizados investimentos significativos na indústria automóvel e nas energias renováveis com um ambicioso plano nas energias alternativas, em particular na eólica e solar.

2.2.1.Principais indicadores macroeconómicos

De acordo com os dados do FMI (*World Economic Outlook*, de Outubro de 2010), prevê-se para 2011 (Quadro 1):

- uma taxa real de crescimento do PIB de 4,3%, situando-se perto dos 5% nos anos subsequentes;
- uma taxa de inflação de 2,2%, que se deverá manter inalterada até 2015;
- uma taxa de desemprego de 9,1%, que se deverá manter inalterada até 2015.

Quadro 1 - Economia Marroquina – Principais Variáveis

	Unidades	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB, a preços constantes	mil milhões dirhams	584.909	613.854	638.408	665.860	699.065	733.902	770.475	808.850
PIB, a preços constantes	VH(%)	5,6	4,9	4,0	4,3	5,0	5,0	5,0	5,0
PIB (ppc)	mil milhões USD	137.303	145.419	152.619	161.255	171.537	182.758	195.106	208.453
PIB (ppc) per capita	milhar USD	4.368	4.587	4.774	5.001	5.275	5.573	5.899	6.250
PIB (ppc) per capita (% do total mundial)	%	0,20	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21	0,21
IPC (médio)	Índice	184,7	186,5	189,3	193,5	197,7	202,1	206,5	211,1
IPC (VH)	VH(%)	3,9	1,0	1,5	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
IPC (final de período)	Índice	187,3	184,4	187,1	191,2	195,4	199,7	204,1	208,6
Taxa de desemprego	% da força de trabalho total	9,6	9,1	9,6	9,1	9,1	9,1	9,1	9,1
População	milhões de habitantes	31,4	31,7	32,0	32,2	32,5	32,8	33,1	33,4
Receita Pública	% do PIB	31,1	26,4	24,6	24,7	24,7	24,7	24,8	24,8
Despesa Pública	% do PIB	29,9	29,0	28,0	28,3	27,9	27,7	27,7	27,6
Capacidade/Necessidade líquida de financiamento das Administrações Públicas (Estado)	% do PIB	1,196	-2,6	-3,4	-3,6	-3,2	-3,0	-2,9	-2,8
Balança Corrente	mil milhões USD	-4,6	-4,6	-4,9	-4,7	-4,4	-3,7	-2,8	-2,3
Balança Corrente	% do PIB	-5,2	-5,0	-5,3	-4,9	-4,2	-3,4	-2,4	-1,8

Fonte: "World Economic Outlook Database of October 2010", Fundo Monetário Internacional
Nota: Estimativas a partir de 2009.

2.2.2.Balança comercial

A balança comercial Marrocos - Mundo é estruturalmente deficitária entre 2007 e 2010 (Quadro 2), registando uma ligeira degradação da taxa de cobertura das importações pelas exportações.

Quadro 2 – Balança Comercial Marrocos - Mundo

	Milhões de USD				TVH (%)		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Importações (cif)	31.701	39.812	31.070	33.569	25,6	-22,0	8,0
Exportações (fob)	15.126	19.353	13.417	15.693	27,9	-30,7	17,0
Saldo (fob-cif)	-16.575	-20.459	-17.653	-17.875	23,4	-13,7	1,3
Cobertura (fob/cif)	47,7	48,6	43,2	46,7	-	-	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base do FMI, *Direction of Trade Statistics* – jun 2011

A balança comercial Portugal-Marrocos é favorável a Portugal (Quadro 3), com manutenção em níveis elevados da taxa de cobertura das importações pelas exportações. Contudo o peso que atualmente Marrocos tem no comércio internacional português não é significativo (Quadro 4), posicionando-se como o 43º fornecedor português e o 15º cliente.

Quadro 3 – Balança Comercial Portugal - Marrocos

	Milhar de Euros				TVH (%)		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Importações (cif)	85.842	70.911	58.469	109.662	-17,4	-17,5	87,6
Exportações (fob)	199.408	273.331	215.357	302.366	37,1	-21,2	40,4
Saldo (fob-cif)	113.567	202.419	156.888	192.704	78,2	-22,5	22,8
Cobertura (fob/cif)	232,3	385,5	368,3	275,7	-	-	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Instituto Nacional de Estatística (últimas versões em Julho de 2011)

Quadro 4 – Peso de Marrocos no Comércio Internacional de Portugal (%)

	2006	2007	2008	2009	2010
'Importações' ^[1]	0,13	0,14	0,11	0,11	0,19
'Exportações' ^[2]	0,46	0,52	0,70	0,68	0,82

Fonte: GEE

Notas: (1) Importações – somatório das Chegadas provenientes da UE com as Importações originárias de Países Terceiros

(2) Exportações – somatório das Expedições para a UE com as Exportações para os Países Terceiros

Em 2009, Portugal ocupou o 17º lugar do *ranking* de clientes de Marrocos, com uma quota de mercado de 1,2% (8º lugar na UE). Enquanto fornecedor, a posição não foi além da 21ª (10ª no âmbito da UE), com uma quota de mercado de 1,2% (Quadro 23).

O registo das trocas comerciais ao nível dos grupos e subgrupos de produtos (Quadro 5) permite destacar a forte concentração das importações em três subgrupos de produtos responsáveis por 68% das importações em 2010 (58% em 2009), apresentando o subgrupo associado a aparelhos para distribuição de energia um peso de 39,2% em 2010 (35,9% em 2009) e os associados ao vestuário e calçado um peso de 17,7% em 2010 (10,7% em 2009).

A estrutura das exportações é aparentemente mais diversificada, com seis subgrupos de produtos responsáveis por 64% do total das exportações em 2010 (61% em 2009), nomeadamente os subgrupos associados aos Metais em Bruto com um peso de 20,7% em 2010 (16,9% em 2009), Outros Aparelhos Eléctricos com um peso de 9,8% em 2010 (9,8% em 2009) e Madeira com um peso de 9,3% em 2010 (5,5% em 2009), entre os subgrupos mais expressivos.

Quadro 5 – Importações e Exportações por Grupos e Subgrupos

Importações (cif)

Grupos de Produtos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
Total	58 469	109 662	87,6	100,0	100,0	87,6
0 Agro-alimentares	11372	16 982	49,3	19,4	15,5	9,6
1 Energéticos						0,0
2 Químicos	2 087	8 505	307,4	3,6	7,8	11,0
3 Peles, madeira, cortiça e papel	4 528	5 802	28,1	7,7	5,3	2,2
4 Têxteis, vestuário e calçado	6 746	20 681	206,6	11,5	18,9	23,8
5 Minérios e metais	6 876	8 218	19,5	11,8	7,5	2,3
6 Máquinas	23 569	46 797	98,6	40,3	42,7	39,7
7 Material de transporte	1 120	1 654	47,8	1,9	1,5	0,9
8 Produtos acabados diversos	2 171	1 022	-52,9	3,7	0,9	-2,0

Representatividade: 94,9%

Principais Subgrupos em 2010	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
608 Aparelh p/Distribuição de Energia	20.980	43.020	105,0	35,9	39,2	37,7
404 Vestuário e Calçado	6.233	19.374	210,9	10,7	17,7	22,5
002 Peixe e Crustáceos	6.713	12.413	84,9	11,5	11,3	9,7
201 Orgânicos e Inorgânicos	105	5.505	5147,5	0,2	5,0	9,2
501 Minérios	2.376	4.776	101,0	4,1	4,4	4,1
302 Madeira e Cortiça	3.700	4.770	28,9	6,3	4,3	1,8
502 Ferro e Aço	4.104	3.187	-22,3	7,0	2,9	-1,6
605 Máquinas p/Outras Indústrias	1.747	2.537	45,2	3,0	2,3	1,4
007 Açúcar	1.611	2.025	25,7	2,8	1,8	0,7
204 Borracha	14	1.428	10107,2	0,0	1,3	2,4
003 Frutas e Hortícolas	621	1.406	126,4	1,1	1,3	1,3
301 Peles e Couros	827	954	15,3	1,4	0,9	0,2
203 Petroquímicos	640	927	45,0	1,1	0,8	0,5
702 Outro Material de Transporte	883	906	2,7	1,5	0,8	0,0
610 Outras Máquinas	262	811	210,0	0,4	0,7	0,9

Exportações (fob)

Grupos de Produtos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
Total	215 357	302 366	40,4	100,0	100,0	40,4
0 Agro-alimentares	9 309	13 553	45,6	4,3	4,5	2,0
1 Energéticos	8 106	14 079	73,7	3,8	4,7	2,8
2 Químicos	30 379	35 876	18,1	14,1	11,9	2,6
3 Madeira, cortiça e papel	24 197	46 026	90,2	11,2	15,2	10,1
4 Peles, couros e têxteis	20 039	23 326	16,4	9,3	7,7	1,5
5 Vestuário e calçado	1 463	2 336	59,7	0,7	0,8	0,4
6 Minérios e metais	47 382	74 062	56,3	22,0	24,5	12,4
7 Máquinas	49 538	60 063	21,2	23,0	19,9	4,9
8 Material de transporte	18 355	23 363	27,3	8,5	7,7	2,3
9 Produtos acabados diversos	6 589	9 680	46,9	3,1	3,2	1,4

Representatividade: 93,0%

Principais Subgrupos em 2010	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
602 Metais em Bruto	36.331	62.610	72,3	16,9	20,7	12,2
704 Outros Aparelhos Eléctricos	21.110	29.530	39,9	9,8	9,8	3,9
301 Madeira	11.806	28.184	138,7	5,5	9,3	7,6
203 Petroquímicos	20.634	26.240	27,2	9,6	8,7	2,6
701 Máquinas e Aparelhos Mecânicos	23.244	25.109	8,0	10,8	8,3	0,9
801 Veículos Automóveis	18.346	22.692	23,7	8,5	7,5	2,0
304 Papel e Publicações	11.732	15.357	30,9	5,4	5,1	1,7
101 Energéticos	8.106	14.079	73,7	3,8	4,7	2,8
003 Outros Agro-Alimentares	9.158	13.498	47,4	4,3	4,5	2,0
402 Fibras e Fios Têxteis	10.953	11.705	6,9	5,1	3,9	0,3
403 Tecidos	5.917	7.752	31,0	2,7	2,6	0,9
204 Outros Químicos	8.485	7.699	-9,3	3,9	2,5	-0,4
603 Obras de Metais	6.285	6.352	1,1	2,9	2,1	0,0
903 Outros Produtos Acabados	4.207	5.433	29,1	2,0	1,8	0,6
702 Aparelhos de Som e Imagem	3.642	5.098	40,0	1,7	1,7	0,7

Nota: [1] Contributo para a taxa de crescimento nominal em pontos percentuais: análise "shift-share": TVH x (peso no ano anterior)/100.

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Instituto Nacional de Estatística (últimas versões em Julho de 2011).

2.2.3. Investimento Direto Estrangeiro

Marrocos é um lugar atrativo para o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) dada a sua excelente localização (a 15km da costa espanhola e a 2 horas de voo de Lisboa), os seus acordos comerciais com a UE, países Africanos e do Médio-Oriente, a sua localização geoestratégica, as taxas de crescimento económico elevadas, e o seu mercado interno de 30 milhões de habitantes (em 2010, 62% da população era urbana). Acresce a estabilidade social e política e a mão-de-obra qualificada, factores que os investidores consideram competitivos.

Em 2009, o IDE no país atingia 1.952 milhões de dólares (Quadro 6), tendo crescido 25% em média anual no período 2000-2008.

Quadro 6 – Fluxo de Entradas e Saídas de IDE 2007-2009 (Milhões de dólares)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
422	2.808	481	2.314	895	1.654	2.449	2.805	2.487	1.952	1.304

Fonte: *World Investment Report 2011*

Segundo os dados do *World Investment Report* (UNCTAD), Marrocos não é um *player* a nível mundial em termos do investimento estrangeiro. É um receptor líquido de investimento estrangeiro, ocupando posições muito modestas nos *rankings*.

Em 2003, era o principal destino de IDE no Norte de África (Quadro 7).

Quadro 7 – IDE Norte África (2003)

Ranking	País	IDE (milhões USD)	% PIB	% Norte África
1	Marrocos	2.314,5	5,2	59,2
2	Argélia	633,8	1,0	16,2
3	Tunísia	583,9	2,3	14,9
4	Egipto	237,4	0,3	6,1
5	Líbia	142,8	0,7	3,6

Fonte: UNCTAD

A partir de 2008, assistiu-se a uma quebra significativa na captação de fluxos de IDE, resultado da crise económica a nível mundial. Grande parte do investimento estrangeiro é dirigido ao sector industrial, apesar dos sectores bancário, do turismo e serviços representarem também uma fatia importante.

Como principais investidores destacam-se França, Espanha, EUA, Alemanha e Arábia Saudita. A título de exemplo, algumas das maiores empresas que têm investido em Marrocos recentemente incluem o grupo sul-coreano Daewoo, o grupo franco-italiano SGS Thomson, a Microsoft, a Oracle e Compaq, a GlaxoSmithKline e a Renault-Nissan.

2.2.4. Ambiente de Negócios

O relatório anual do Banco Mundial “*Doing Business 2011*” classifica 183 economias segundo um índice de Facilidade de Fazer Negócios. Valores baixos do índice⁹ refletem um ambiente regulamentar que promove o funcionamento dos negócios.

Este relatório apresenta um conjunto de indicadores sobre o quadro regulamentar que afecta os agentes económicos que podem ser comparados entre si. A construção do indicador final “Facilidade de fazer negócio” cobre o quadro regulamentar que afecta 9 fases da atividade das pequenas e médias empresas (PME) ao longo de todo o ciclo de vida, nomeadamente, as fases de criação da empresa, licenciamento, registo de propriedade, acesso ao crédito, proteção do investidor, pagamento de impostos, procedimentos alfandegários, cumprimento de contratos e encerramento de empresas/falências.

Para assegurar a comparabilidade, a análise incide sobre um negócio típico, em regra uma empresa de responsabilidade limitada, que desenvolve a sua atividade na principal área de atividade económica do país.

O Quadro 8 ilustra a evolução do *ranking* de Marrocos na “Facilidade para Fazer Negócios” e no conjunto de tópicos em que este indicador se baseia.

Quadro 8 – Ambiente de Negócios marroquino

Facilidade de...	Doing Business 2011	Doing Business 2010	Varição
Fazer Negócios	114	114	0
Criação de empresas	82	76	-6
Obtenção de licenciamento da construção	98	99	1
Registo propriedades	124	123	-1
Obtenção de crédito	89	87	-2
Protecção aos investidores	154	165	11
Pagamento de impostos	124	122	-2
Procedimentos alfandegários	80	75	-5
Cumprimento de contratos	106	106	0
Encerramento de empresas/falências	59	68	9

Fonte: *Doing Business 2011/2010*

Embora Marrocos tenha mantido o seu *ranking* em termos do indicador global, no último ano melhorou o seu posicionamento na proteção aos investidores e no encerramento das empresas, regredindo principalmente ao nível da criação de empresas e dos procedimentos alfandegários.

Portugal apresenta vantagens significativas na generalidade dos tópicos seleccionados face a Marrocos, com exceção do processo de licenciamento de construção em que Marrocos se encontra melhor posicionado (Quadro 9).

⁹ Para cada economia, esse índice é calculado como a posição que ocupa tendo por base a média simples das classificações dos 10 indicadores que o compõem. Cada indicador ordena as 183 economias seleccionadas.

Quadro 9 – Comparação do Ambiente de Negócios português e marroquino

Indicador	Portugal	Marrocos
Criação de empresas	59	82
Obtenção de licenças de construção	111	98
Registo de propriedade	52	124
Pagamento de impostos	73	124
Procedimentos alfandegários	27	80
Encerramento de empresas/falências	21	59

Fonte: *Doing Business 2011*

Os Quadros 10 a 18 resumem os indicadores chave para cada tópico e permitem a comparação com os valores médios de referência na região em que o país se integra (Médio Oriente e Norte de África) e na OCDE.

Considerando os indicadores relacionados com a criação de empresas: procedimentos necessários, tempo necessário, custos de constituição e outras exigências para que uma empresa possa operar legalmente no país (Quadro 10),

Marrocos apresenta-se mais competitivo do que o Médio Oriente e Norte de África, na generalidade dos indicadores. Face à média da OCDE, Marrocos está apenas melhor posicionado no tempo despendido e no capital mínimo realizado.

Quadro 10 – Criação de empresa

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Procedimentos necessários	6	8,1	5,6
Tempo necessário (dias)	12	20	13,8
Custo de constituição em % RNB per capita	15,8	38	5,3
Capital mínimo realizado em % RNB per capita	11,2	104	15,3

Fonte: *Doing Business 2011*

Considerando os indicadores relacionados com a obtenção de licenças de construção, certificados e a forma de solicitar conexão aos serviços da rede pública (Quadro 11) na situação tipo de construção de depósitos e armazéns, temos que em Marrocos, face ao verificado no Médio Oriente e Norte de África, é mais complexo e demorado obter uma licença sendo, no entanto, menos dispendioso. Face à média da OCDE, está melhor posicionado apenas no tempo necessário à obtenção da licença.

Quadro 11 – Obtenção de licenciamento na construção

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Procedimentos necessários	19	18,7	15,8
Tempo necessário (dias)	163	151,9	166,3
Custo em % da renda per capita	251,5	409,7	62,1

Fonte: *Doing Business 2011*

Considerando os indicadores relacionados com a facilidade do registo dos direitos de propriedade por parte das empresas que operam no país (Quadro 12), em Marrocos é relativamente mais complexo e demorado registar propriedades dados os valores médios das

regiões de referência, sendo apenas menos dispendioso face à situação do Médio Oriente e Norte de África.

Quadro 12 – Registo de Propriedade

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Procedimentos necessários	8	6	4,8
Tempo necessário (dias)	47	32,5	32,7
Custo associado ao registo em % do valor da propriedade	4,9	5,7	4,4

Fonte: *Doing Business 2011*

Na qualificação das condições de crédito, interessa analisar o índice de Direitos Legais (varia entre 0-10, com valores mais elevados a indicar um melhor enquadramento legal para expansão do acesso ao crédito), o Índice de Informações de Crédito (varia entre 0 e 6, com valores mais elevados a indicar mais informações de crédito disponível no serviço público/privado) que mede o detalhe, o acesso e a qualidade das informações de crédito a serem disponibilizadas por serviços públicos ou privados.

Marrocos revela um Índice de detalhe das informações de crédito e uma taxa de cobertura dos serviços privados (% de adultos) superiores aos registados para o Médio Oriente e Norte de África, a par da ausência total de informação disponibilizada por serviços públicos. Tomando como referência a média da OCDE, apenas apresenta desempenho superior no caso do Índice de detalhe das informações de crédito (Quadro 13).

Quadro 13 – Obtenção de Crédito

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Índice de eficiência dos direitos legais (0-10)	3	3	6,9
Índice de detalhe das informações de crédito (0-6)	5	3,3	4,7
Taxa de cobertura dos serviços públicos (% de adultos)	0	5,3	8
Taxa de cobertura dos serviços privados (% de adultos)	9,9	7	61

Fonte: *Doing Business 2011*

Na definição do Índice de Proteção aos Investidores é relevante a transparência das transacções, a responsabilidade do gestor na negociação e a capacidade dos acionistas em processar os dirigentes e diretores por gestão danosa (todos os índices variam entre 0 e 10, com valores mais elevados a indicar maior transparência, maior responsabilidade dos diretores e maior poder dos acionistas no questionar da transacção).

Marrocos apenas apresenta um melhor posicionamento relativo no índice de transparência (Quadro 14) face às médias regionais definidas, evidenciando uma posição mais frágil nos restantes índices.

Quadro 14 – Protecção aos Investidores

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Índice de transparência	7	6,3	6
Índice de responsabilidade dos directores	2	4,6	5,2
Índice de facilidade de processos-acionistas	1	3,4	6,8
Índice de eficiência da protecção ao investidor	3,3	4,8	6

Fonte: *Doing Business 2011*

Em Marrocos é mais complexo e moroso o pagamento de impostos, a quota de imposto total é mais elevada (bem como a taxa de imposto sobre os lucros e as contribuições e impostos sobre o trabalho), tomando como referência a situação no Médio Oriente e Norte de África (Quadro 15). Face à média da OCDE, apenas apresenta valores inferiores no caso das contribuições e impostos sobre o trabalho (e outros impostos) e na quota de imposto total.

Quadro 15 – Pagamento de impostos

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Pagamentos (número/ano)	28	21,6	14,2
Tempo (horas/ano)	358	194,1	199,3
Imposto sobre os lucros (% sobre lucros)	18,1	12	16,8
Contribuições e impostos sobre o trabalho (% sobre lucros)	22,2	16,8	23,3
Outros de impostos (% sobre lucros)	1,4	4,1	3
Taxa totalde imposto (% sobre lucro)	41,7	32,8	43

Fonte: *Doing Business 2011*

Considerando os procedimentos alfandegários associados ao fluxo de trocas comerciais com outros países, verificamos que apenas em relação ao Médio Oriente e Norte de África em Marrocos esses procedimentos decorrem de forma mais célere e menos dispendiosa. Face à média da OCDE esta apenas perde posicionamento nos custos associados (Quadro 16).

Quadro 16 – Procedimentos alfandegários

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Documentos para exportar (número)	7	6,4	4,4
Tempo para exportar (dias)	14	20,4	10,9
Custo para exportar (US\$ / contentor)	700,0	1.048,9	1.058,7
Documentos para importar (número)	10	7,5	4,9
Tempo para importar (dias)	17	24,2	11,4
Custo para importar (US\$ /contentor)	1.000,0	1.229,3	1.106,3

Fonte: *Doing Business 2011*

O Quadro 17 avalia a eficiência do cumprimento das leis contratuais neste país, através do acompanhamento de uma disputa de pagamento. Como referência, inclui-se uma estimativa dos procedimentos jurídicos relacionados com a disputa, tempo necessário e custos, desde o momento que o requerente requer o processo até ao pagamento da disputa.

Podemos concluir que, apenas relativamente ao Médio Oriente e Norte de África, em Marrocos é mais simples e rápido resolver situações de incumprimento de contratos, embora ligeiramente mais dispendioso.

Quadro 17 – Cumprimento de contratos

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Procedimentos necessários	40	43,9	31,2
Resolução da disputa (dias)	615	664,1	517,5
Custo (% da dívida)	25,2	23,6	19,2

Fonte: *Doing Business 2011*

O Quadro 18 avalia o tempo e os custos relacionados com um processo de falência, utilizando como referência um índice de dificuldades para as leis de falência no país e o nível de recuperação financeira em percentagem da dívida existente por parte da empresa insolvente.

Em Marrocos o processo de dissolução de empresas é mais célere, mais dispendioso e com melhor taxa de recuperação de créditos do que no Médio Oriente e Norte de África. Face à média da OCDE, apresenta uma taxa de recuperação de créditos inferior, embora se mantenha mais dispendioso.

Quadro 18 – Encerramento de Empresas/ Falências

	Marrocos	Médio Oriente e Norte África	Média da OCDE
Duração do processo de falência (anos)	1,8	3,4	1,7
Custo associado ao em % da renda per capita	18	13,6	9,1
Taxa de recuperação associado ao processo de falência (cêntimos por dólar)	38,4	33	69,1

Fonte: *Doing Business 2011*

No índice global sobre a Facilidade de fazer Negócios, Portugal ocupa a 31^a posição e Marrocos a 114^a. Confrontando os dados recolhidos interessa sinalizar ser:

- mais dispendioso e demorado a criação de empresas em Marrocos;
- mais rápido e oneroso obter um alvará de construção em Marrocos;
- mais demorado e complexo, embora menos oneroso fazer o registo de propriedade em Marrocos;
- dispendido mais tempo e maior o número de pagamentos associado a obrigações fiscais em Marrocos;
- ligeiramente mais rápida e dispendiosa uma exportação feita a partir de Marrocos do que a partir de Portugal;
- praticamente idêntico o custo de importação em ambos os países;
- mais oneroso e com menor taxa recuperação de créditos num processo de falência em Marrocos;

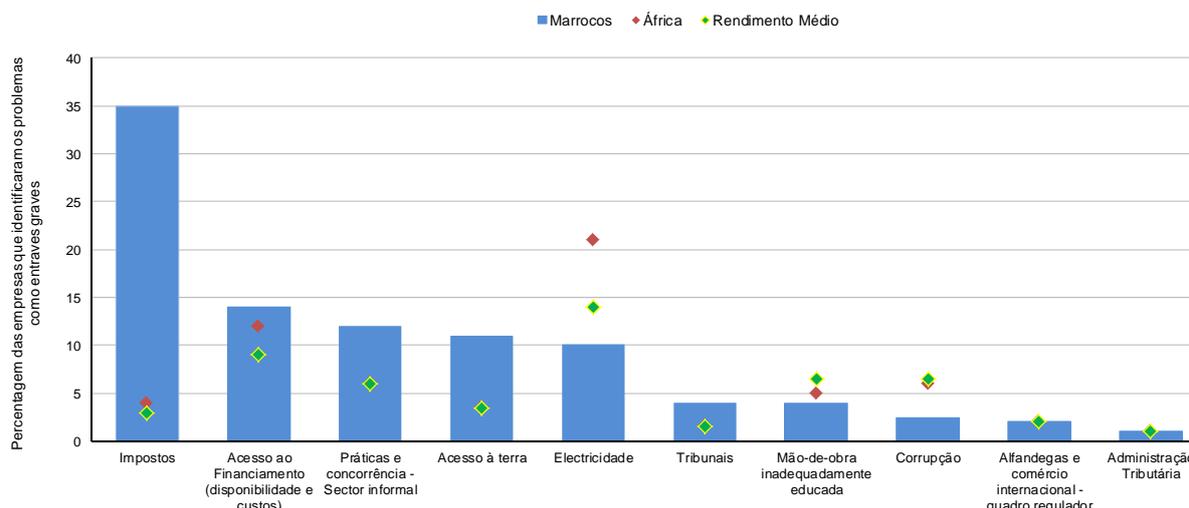
Dado o contributo relevante dos factores de competitividade e do quadro regulamentar de uma economia para o Ambiente de Negócios, apresentamos os dados relevantes associados à avaliação de Marrocos na perspectiva do *Africa Competitiveness Report* e do *Worldwide Governance Indicators*.

Segundo o “**Africa Competitiveness Report 2009**”, Marrocos desceu 9 posições na última edição do *ranking* para 73^o lugar, uma tendência comum no Norte de África. No caso marroquino, o enfraquecimento do ambiente de segurança e a deterioração da avaliação do sistema educativo contribuíram para o declínio da posição competitiva deste país. Simultaneamente, o ambiente macroeconómico (tradicionalmente um dos seus pontos fracos) melhorou em resultado dos esforços para conter a inflação, a despesa pública e racionalizar a cobrança de impostos. O país também possui um ambiente regulatório que propicia a atividade empresarial e a criação de empresas, situando-se na 19^a e 22^a posição no número de

procedimentos e tempo necessário para começar um negócio, respectivamente. No entanto, o mercado de trabalho rígido (128º lugar) continua a ser um obstáculo à competitividade de Marrocos.

A Figura 1 permite visualizar os dez obstáculos mais relevantes que os agentes económicos identificaram como factores de bloqueio ao desenvolvimento da sua atividade, assumindo maior relevância o nível de impostos e a dificuldade de acesso ao financiamento.

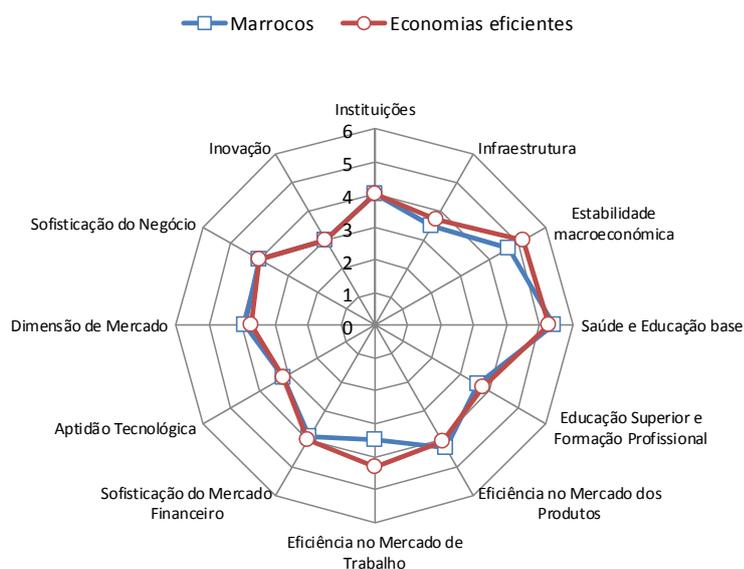
Figura 1 – Os 10 principais obstáculos ao desenvolvimento dos negócios



Fonte: *The Africa Competitiveness Report 2009*, Fórum Económico Mundial, Banco Mundial e Banco Africano para o Desenvolvimento.

Na Figura 2 podemos observar o desempenho de Marrocos segundo o índice de competitividade global (ICG), tendo em conta a pontuação que obteve nos doze pilares que compõem o índice (linha azul), confrontado com a pontuação média, em cada um dos pilares, de todos os 26 países considerados no mesmo estágio de desenvolvimento (linha vermelha). A diversidade dos pilares reflete a diversidade de elementos que influenciam a competitividade.

Figura 2 – Índice de competitividade global



Fonte: *"The Africa Competitiveness Report 2009"*, Fórum Económico Mundial, Banco Mundial e Banco Africano para o Desenvolvimento.

O ICG reconhece que o desenvolvimento económico é um processo faseado com diferentes factores determinantes em função do estágio de desenvolvimento de cada país. Identifica três fases principais de desenvolvimento:

Na fase 1, a dotação de recursos é crítica (essencialmente mão de obra não qualificada e recursos naturais), sendo os pilares determinantes para a competitividade:

- o bom funcionamento das instituições (públicas e privadas);
- infraestruturas desenvolvidas;
- quadro macroeconómico estável;
- níveis de saúde e literacia da mão de obra.

Na fase 2, assumem relevância a eficiência do processo produtivo e a qualidade do produto, sendo os pilares determinantes para a competitividade:

- Educação Superior e Formação Profissional;
- Eficiência no Mercado dos Produtos;
- Eficiência no Mercado de Trabalho;
- Sofisticação do Mercado Financeiro;
- Dimensão de Mercado (interno ou exterior);
- Aptidão Tecnológica (de beneficiar das tecnologias existentes).

Nesta fase a tónica da competitividade é colocada na qualificação dos recursos humanos e na eficiência de funcionamento dos mercados.

Na fase 3, a inovação (produção de produtos novos e únicos) e a sofisticação da actividade (processos produtivos sofisticados) são os pilares determinantes para a competitividade.

Apenas em três pilares (Saúde e Educação Base, Eficiência no Mercado de Produtos e Dimensão do Mercado), Marrocos supera o universo das economias de referência no mesmo estágio de desenvolvimento em que se encontra.

Apresentamos de seguida as seis dimensões dos “**Worldwide Governance Indicators**”¹⁰ (Banco Mundial). Procurámos comparar os níveis de percepção associados à governança¹¹ de Marrocos com a “média” da região do Médio Oriente e Norte de África. Para cada dimensão, o percentil de um país indica a percentagem estimada de países (no conjunto dos 213 países

¹⁰ Estes indicadores agregados são construídos com base numa grande diversidade de fontes e segundo uma metodologia própria. Envolve um trabalho amplo de recolha e análise dos contributos de um número significativo de empresas, indivíduos e peritos em países industriais e em vias de desenvolvimento e da informação disponibilizada por um leque diversificado de institutos de sondagem, centros de reflexão, organizações não-governamentais e organizações internacionais.

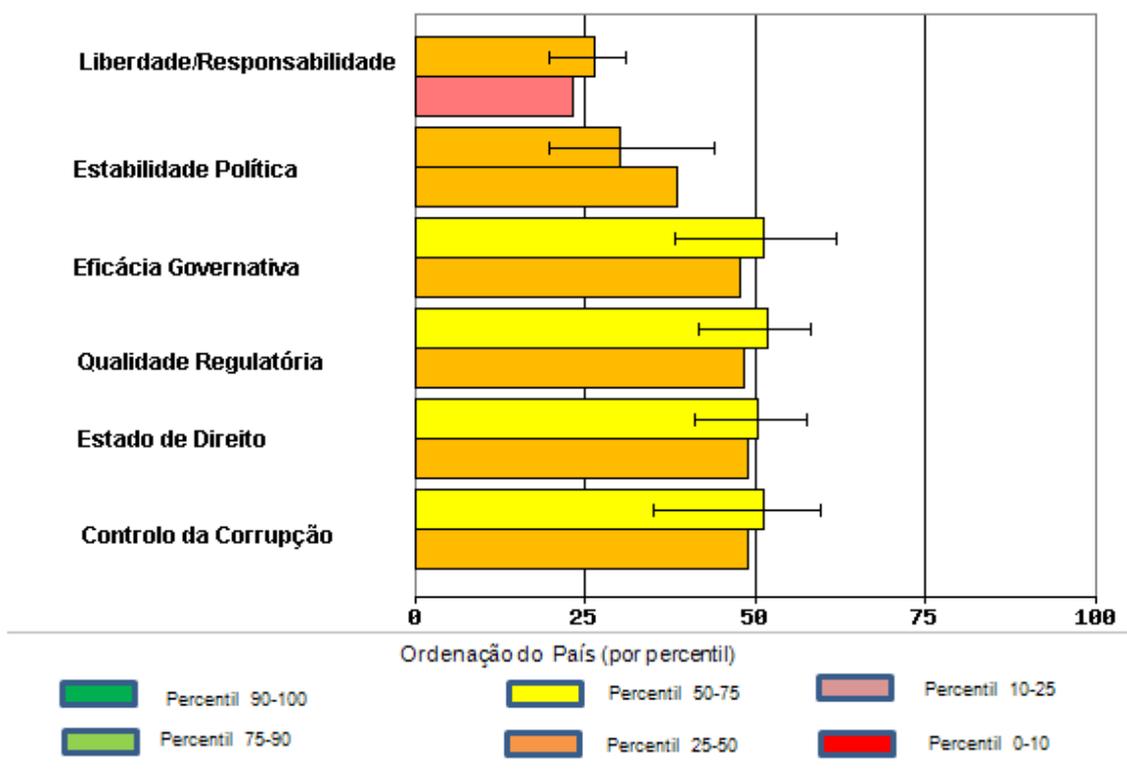
¹¹ Por Governança entenda-se o conjunto dos meios (institucionais e tradições) que permitem o exercício da autoridade num País. Compreende o processo de selecção, de monitorização e substituição dos governos, a eficácia com que formulam e implementam políticas “sãs” e estruturadas e o respeito que as diversas instituições inspiram aos cidadãos de um país.

considerados) que se posicionam num nível inferior ao do país em análise e a percentagem estimada dos que se posicionam num nível superior. Valores superiores de governança correspondem a valores mais elevados do índice¹². Este varia entre zero (valor inferior) e cem (valor superior).

A Figura 3 ilustra o posicionamento relativo de Marrocos que apresenta valores acima da média da região em todas as dimensões excepto na estabilidade política.

Figura 3 – Indicadores de Governança para Marrocos em Comparação com o Norte de África e Médio Oriente

Comparação com a média da região – Norte de África e Médio Oriente (barra inferior)



Fonte: "Worldwide Governance Indicators", Banco Mundial

2.3.Sector da Construção

2.3.1.Comércio Bilateral

Os materiais de construção que mais pesam nas exportações de Portugal para Marrocos, na média dos cinco anos em análise, são (Quadro 19):

- (1) Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras em blocos ou placas;

¹² Leitura do *ranking* para uma barra de comprimento 75% (com intervalo de variação entre 60% e 85% dado pela linha fina): estima-se que 75% dos países apresentam pior classificação e 25% dos países melhor do que o país em análise. Contudo, para a um intervalo de confiança de 95%, apenas 60% dos países apresentam pior classificação e 15% melhor.

- (2) Mármore, travertino e alabastro, lisos, simplesmente serrados ou talhados;
- (3) Mármore, travertino e alabastro, trabalhados (produto que, destacadamente, tem maior importância);
- (4) Granito trabalhado;
- (5) Ladrilhos, lajes, cubos e pastilhas de cerâmica para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados.

Quadro 19 – Exportações de Materiais de Construção para Marrocos (Milhar de Euros)

Descritivo		NC-6	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rochas Ornamentais								
Ardósia em blocos ou placas		251400	0	0	0	18	0	0
Mármore e outras pedras calcáreas e alabastro, em blocos ou placas		251511	0	0	0	21	20	0
		251512	31	56	63	129	178	301
Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras em blocos ou placas		251612	0	28	28	80	362	12
Pedra de calcetar, lajes de pavimentação, de pedra natural, excepto ardósia		680100	0	0	0	6	0	0
Pedra de cantaria ou de construção, excepto ardósia, trabalhada	Ladrilhos e semelhantes	680210	0	118	0	0	16	0
	Mármore, travertino e alabastro, lisos, simplesmente serrados ou talhados	680221	1	88	85	1.016	28	357
	Granito, liso, simplesmente serrado ou talhado	680223	0	0	42	6	0	32
	Outras pedras que não mármore ou granito, lisas, simplesmente serradas ou talhadas	680229	0	0	0	5	4	17
	Mármore, travertino e alabastro, trabalhados	680291	423	817	818	608	416	339
	Outras pedras calcáreas, trabalhadas	680292	16	0	0	18	27	8
	Granito, trabalhado	680293	0	0	0	133	194	385
	Outras pedras, trabalhadas	680299	0	0	0	3	14	1
Tijolos								
		690490	0	0	1	0	0	0
Telhas								
		690510	0	0	6	19	31	44
		690590	0	0	0	0	4	0
Pavimentos e revestimentos cerâmicos								
Ladrilhos, lajes, cubos e pastilhas, de cerâmica, para pavimentação ou revestimento, não vidrados ou esmaltados		690790	43	67	6	14	70	143
Ladrilhos, lajes, cubos e pastilhas, de cerâmica, para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados		690810	7	0	0	0	0	1
		690890	89	39	97	145	168	370
Louça sanitária de porcelana		691010	15	0	4	71	0	96
Louça sanitária de não porcelana		691090	1	22	7	12	344	17
TOTAL			626	1.235	1.157	2.304	1.876	2.123

Fonte: GEE, a partir de dados declarados do INE; últimas versões disponíveis à data para o período considerado.

Na fileira da construção, Espanha e Itália concentram a maioria dos fornecimentos da União Europeia ao mercado marroquino, com 56,5% e 37,7% do total, respectivamente (Quadro 20). Seguem-se França e Portugal com 2,6% e 2,5%, respectivamente.

A Itália detém uma posição predominante no fornecimento da pedra de cantaria (73%) e dos ladrilhos não vidrados (54,4%) e a Espanha tem uma posição destacada nos mármore (79%), granito, basalto e arenito (91%), tijolos e tijoleira (100%), telhas (89%), ladrilhos vidrados ou esmaltados (89,4%) e louça sanitária (62%).

Quadro 20 – Fileira da Construção – Fornecedores Comunitários de Marrocos (Milhar de Euros)

NC-4 País	2514	2515	2516	6801	6802	6904	6905	6907	6908	6910
	Ardósia	Mármore	Granito, Basalto e Arenito	Pedra de calcetar, lajes de pavimentação	Pedra de cantaria ou construção	Tijolos e Tijoleira	Telhas	Ladrilhos não vidrados nem esmaltados	Ladrilhos vidrados ou esmaltados	Louça sanitária
Holanda	0	0	0	85	0	0	0	0	0	0
Alemanha	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17
Itália	0	0	0	0	467	0	881	329	392	770
Reino Unido	0	0	0	0	8	0	0	0	1	5
Grécia	0	0	0	0	57	0	0	0	0	0
Portugal	0	56	143	16	6.138	225	2.515	3.757	15.680	6.832
Espanha	0	12	0	0	21	23	0	21	8.454	150
Austria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Polónia	0	0	0	0	0	0	0	1	11	54
Eslovénia	0	0	0	0	0	0	0	0	21	0
UE27	0	68	143	101	6.691	248	3.396	4.108	24.559	7.835

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Eurostat (*Annual data – Supplement 2/2009*); Nota: ano de 2008

Enquanto mercado de destino para materiais de construção, Marrocos só apresenta valores relevantes para os Plásticos (Quadro 21), onde o peso no total das exportações portuguesas oscilou entre um mínimo de 0,34% em 2007 e um máximo de 0,64% em 2009.

Quadro 21 - Principais Clientes de Portugal na Construção - Plásticos

	2005	2006	2007	2008	2009	Var % ^a 05/09
TOTAL	103.497	137.470	179.366	191.027	139.146	10,7
Espanha	54.187	71.444	93.874	93.066	53.502	5,0
Angola	8.265	12.537	18.533	27.063	27.082	36,4
França	4.804	7.584	9.746	13.212	10.984	26,3
Alemanha	7.823	7.482	7.763	7.682	7.310	-1,6
Itália	5.086	6.572	7.152	7.460	5.561	4,2
Cabo Verde	2.996	3.088	4.481	4.667	4.400	11,7
Suécia	340	1.228	3.209	3.315	2.792	102,4
Moçambique	757	599	1.103	1.386	2.149	36,0
Bélgica	2.214	2.335	2.212	2.225	1.749	-5,2
Holanda	2.519	2.555	2.906	2.586	1.721	-7,3
Reino Unido	1.378	2.159	2.421	2.276	1.628	8,6
Irlanda	642	2.286	2.295	1.888	1.352	52,5
Rússia	882	1.071	2.023	1.430	1.027	13,2
Argélia	169	231	488	1.975	899	99,6
Marrocos	473	599	602	736	893	17,7
Outros	10.961	15.700	20.558	20.060	16.096	13,0

Fonte: AICEP com base em dados do INE.

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2005-2009; (b) Taxa de variação homóloga.

§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero no período anterior. - Informação pública, corrigida de valores confidenciais.

O Quadro 22 descreve o montante de tarifas aplicadas a produtos e serviços da fileira da construção em Marrocos para países da UE e para países com estatuto nação mais favorecida (MFN). O montante de tarifas aplicadas a Portugal (estando integrado na UE) são claramente inferiores às praticadas para outros países que não beneficiam de acordos comerciais específicos.

Quadro 22 – Tarifas Most Favoured Nations¹³ (MFN) e consolidadas

Nom enclatura do Sistema Harmonizado	Marrocos		
	UE	MFN	Consolidado
2514	0	5	40
2515			
251511	7	35	40
251512	7	35	40
251520	7	35	40
2516			
251611	0	5	40
251612	0	5	40
251620	0	5	40
251690	0	5	40
6801			
68010010	7	35	40
68010090	5,5	27,5	40
6802			
680210	7	35	40
680221	7	35	40
680223	7	35	40
680229	7	35	40
680291	7	35	40
680292	7	35	40
680293	7	35	40
680299	7	35	40
6904			
690410	7	35	40
690490	7	35	40
6905			
690510	7	35	40
690590	7	35	40
6907			
690710	7	35	40
690790	7	35	40
6908			
690810	7	35	40
690890	7	35	40
6910			
691010	7	35	40
691090	7	35	40

Fonte: Market Access database; Nota: MFN - Nação mais favorecida

¹³ Nação Mais Favorecida (MFN) é um tratamento de Estado ou de nível concedido por um Estado a outro no comércio internacional, significa o país que é destinatário desse tratamento deve, teoricamente, receber vantagens comerciais iguais (ou seja, tarifas baixas ou altas quotas de importação) como a "nação mais favorecida" pelo país que concedeu a esse tratamento. Os membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) têm o compromisso de se concederem mutuamente o estatuto de nação mais favorecida. Adicionalmente, Marrocos tem tarifas mais vantajosas para os países da UE ao abrigo dos acordos Euro-Mediterrânicos entre a UE, Marrocos e Tunísia.

2.3.2.Principais Clientes e Fornecedores

A União Europeia é o principal parceiro comercial de Marrocos, com cerca de 60% das trocas comerciais do país com o exterior, embora seja mais relevante como cliente. Razões históricas fazem da França e Espanha os seus principais mercados de origem e destino (Quadro 23). Em conjunto, representam cerca de 45% das exportações e 28% das importações de Marrocos, em 2009.

Quadro 23 – Principais Clientes e Fornecedores (2007-2009)

MERCADO	2007		2008		2009		
	QUOTA	POSIÇÃO	QUOTA	POSIÇÃO	QUOTA	POSIÇÃO	
Principais Clientes	França	28,1	1 ^a	22,8	1 ^a	24,4	1 ^a
	Espanha	20,7	2 ^a	17,5	2 ^a	20,2	2 ^a
	India	3,2	6 ^a	6,8	3 ^a	5,8	3 ^a
	Itália	5,4	3 ^a	4,2	5 ^a	4,6	4 ^a
	Reino Unido	5,2	4 ^a	3,4	7 ^a	3,3	5 ^a
	EUA	2,6	7 ^a	3,7	6 ^a	3,2	6 ^a
	Portugal	1,8	11 ^a	1,1	15 ^a	1,2	17 ^a
Principais Fornecedores	França	15,3	1 ^a	15,5	1 ^a	15,5	1 ^a
	Espanha	10,5	2 ^a	10	2 ^a	12,5	2 ^a
	China	6	4 ^a	5,8	5 ^a	7,9	3 ^a
	EUA	5	5 ^a	4,9	7 ^a	7,1	4 ^a
	Itália	6,6	3 ^a	6,7	4 ^a	6,4	5 ^a
	Alemanha	4,9	8 ^a	4,7	8 ^a	5,3	6 ^a
	Portugal	1,2	20 ^a	1,3	19 ^a	1,2	21 ^a

Fonte: World Trade Atlas

O Acordo de Associação com a UE continuará a assegurar a posição de destaque da União Europeia no comércio internacional de Marrocos. Os acordos de livre comércio assinados entre Marrocos e os EUA e com outros Estados (nomeadamente Tunísia, Egipto, Jordânia, Turquia e países do Golfo Pérsico) têm contribuído para a diversificação gradual dos mercados por parte de Marrocos.

Em 2009, Portugal ocupou a 17^a posição do *ranking* de clientes, com uma quota de mercado de 1,2%. No contexto da UE, Portugal posicionou-se em 8^o lugar. Enquanto fornecedor, a sua posição não foi além da 21^a (10^a no âmbito da UE), a que correspondeu uma quota de mercado de 1,2%.

França e Marrocos têm uma relação privilegiada com tradução na intensidade das relações políticas, económicas, da cooperação cultural ou das relações técnicas e científicas. França é o principal parceiro comercial marroquino e o principal investidor estrangeiro (detém mais de metade do stock de capital de IDE em Marrocos). Há já mais de 500 empresas francesas implantadas neste país (o número de filiais de empresas francesas em Marrocos era, em 2009, de 750 empregando mais de 80.000 pessoas).

Em 2009, França era o primeiro fornecedor de Marrocos, situação que se tem vindo a degradar com a abertura em 2000 do mercado marroquino, especialmente às economias emergentes (em 2009 a China foi o terceiro fornecedor de Marrocos) e aos concorrentes europeus (nomeadamente a Espanha). França é também o principal cliente de Marrocos, absorvendo 24,4% das exportações em 2009. As exportações de Marrocos para França são essencialmente constituídas por produtos têxteis, eléctricos, electrónicos e agro-alimentares.

A cooperação francesa manifesta-se cada vez mais no campo social (saúde, formação profissional), na ajuda ao desenvolvimento económico, no aprofundamento da Administração do Estado (boa governança) e da Justiça (formação de magistrados), atuando através das ONGs e de uma cooperação descentralizada.

Marrocos é o primeiro destino de exportação espanhola e de investimento no Norte de África (Quadro 24).

Quadro 24 – Exportações de Espanha para o Norte de África (Milhar de USD)

	2005	2006	2007	2008	2009
Marrocos	2.789.369	3.269.131	4.203.327	5.406.280	4.318.260
Argélia	1.541.029	1.351.509	1.851.167	3.191.765	2.922.343
Egipto	512.249	523.066	638.091	982.736	1.168.717
Tunisia	736.236	743.203	937.704	1.019.935	926.237
Líbia	219.220	106.497	157.273	366.397	379.045

Fonte: Comtrade

Espanha investiu entre 2006 e 2009 os seguintes montantes em Marrocos (Quadro 25)

Quadro 25 – Investimento Espanhol em Marrocos (Milhão de Euros)

	2006	2007	2008	2009	Stock 2009
IDE Líquido	647	154	564	25	3.038

Fonte: Datainvex.comercio.es

Espanha é o segundo mercado com maior presença em Marrocos, depois de França.

No “Plane Integrales de Desarrollo de Mercados” 2006-2007 são considerados sectores prioritários de exportação espanhola para Marrocos os Materiais de Construção, e no do Investimento o sector de Infraestruturas e Transportes.

Marrocos é um mercado prioritário para Espanha não só pela sua localização geoestratégica mas também pelo peso das relações bilaterais. Nos últimos anos, as relações comerciais entre Espanha e Marrocos têm-se intensificado, com o comércio bilateral a registar um crescimento médio anual muito superior ao do comércio externo de Espanha.

Os principais acordos firmados entre Espanha e Marrocos são:

- *Convénio de Dupla* tributação datado de 1979, com entrada em vigor em Maio de 1985;
- Acordo de Promoção e Proteção Recíproca de Investimentos, firmado em 11 de Dezembro de 1997, com entrada em vigor a 13 de Abril de 2005. Constitui um marco jurídico que define a tipologia de investidores, o tipo de proteção ao investimento e o tratamento associado, as regras de transferência, a expropriação, o pagamento de indemnizações e as vias de resolução de litígios;
- Acordo de Cooperação Económico-Financeira, firmado a 8 de Dezembro de 2003;
- Novo Acordo de Cooperação firmado a 16 de Dezembro de 2008 em Madrid num montante total de 520 milhões de euros.

2.3.3. Programas de Investimento Público

Os principais projetos anunciados em 2009 abrangem os sectores da metalurgia, energia, automóvel, telecomunicações, banca e turismo. Todos estes projectos abrem oportunidades às empresas portuguesas da fileira da construção (incluindo áreas ainda pouco exploradas, como a consultoria ou a arquitetura).

Construção e Obras Públicas

O nível de emprego direto gerado e os níveis de incorporação de produtos e serviços de outros ramos de atividade determinam o forte impacto da construção no crescimento da economia.

No período 2010 a 2012, a construção e modernização de infra estruturas devem conhecer um novo impulso, com um orçamento previsto superior a 10 mil milhões de euros a ser canalizado para a promoção da habitação social, a extensão da rede de autoestradas, as novas linhas ferroviárias e de TGV, as infraestruturas portuárias (em especial extensão de Tanger Med e novo porto Nador West Med), aeroportuárias e os grandes trabalhos de reabilitação urbana. O sector privado continuará a manter intervenção relevante com especial destaque nos *resorts* turísticos, na habitação de luxo e nos centros comerciais, entre outros.

Turismo

A par da sua extensa faixa costeira, de clima ameno durante todo o ano, Marrocos tem magníficas paisagens naturais de grande diversidade (praias, montanhas, desertos e oásis) e centros de real interesse histórico, cultural e arquitectónico, como as cidades de Marrakesh, Fez, Méknès e Rabat.

O turismo é o primeiro sector empregador do país e constitui (juntamente com as remessas de emigrantes) uma das principais fontes de receitas em divisas. Constitui um dos eixos prioritários do desenvolvimento, dado o seu peso no produto interno bruto, o seu enorme potencial inexplorado e o forte impacto previsto sobre o crescimento económico a médio prazo.

Com o Plano Vision 2010, Marrocos tem condições para receber 10 milhões de turistas em 2010, duplicar a sua capacidade de alojamento (para 230 mil camas), empregar 600.000 novos trabalhadores e treinar mais 72.000 profissionais da hotelaria e de turismo.

Este plano tem como objectivo atingir os 7 mil milhões de euros de receita turística, aumentando a contribuição do sector para o PIB. Várias ações foram realizadas em diversas áreas, incluindo o reforço da capacidade instalada no país, através do programa *Plan Azur* dirigido para a criação de seis novas estâncias balneares - Saadia, Mogador (Essaouira), Port Lixus (Larache), Marrakech (Agadir), Plage Blanche (Guelmim) e Mazagão (El Jadida). Pretende-se ainda dar continuidade ao desenvolvimento de zonas turísticas tradicionais como Marra, Tânger, e Casablanca.

Apesar dos esforços já desenvolvidos, o sector debate-se com problemas, nomeadamente:

- insuficiência de capacidade instalada, notória no segmento dos hotéis de 4 e 5 estrelas;
- reduzida qualidade das infra estruturas turísticas e dos serviços prestados aos clientes (com muitos dos estabelecimentos hoteleiros a carecerem de uma renovação completa), que lhes reduz a capacidade de fazerem face à concorrência internacional;

- fragilidade financeira dos operadores locais (apesar de um programa de saneamento implementado em 1995, muitas empresas de hotelaria encontram-se sobre endividadas);
- insuficiente promoção externa associada à inexistência de redes de comercialização eficazes;
- falta de diversidade da oferta, excessivamente centrada no turismo balnear, em detrimento do cidadão (cultural e de negócios) e sobretudo de nichos de mercado promissores e subaproveitados, como o turismo desportivo (pesca, caça e golfe), de deserto e de montanha;
- grande vulnerabilidade às crises do mundo árabe (no início dos anos 90, a indústria sofreu uma forte quebra, relacionada com a Guerra do Golfo, de que demorou vários anos a recuperar).

Apesar do fraco crescimento registado no sector entre 2001 e 2002, na sequência do 11 de Setembro de 2001 nos EUA, os progressos alcançados têm sido significativos:

- acréscimo de capacidade de 19 mil camas (de 91 para 110 mil) entre 1998 e 2003;
- aumento do número de turistas, de 4,3 para 5,5 milhões, entre 2000 e 2004;
- incremento das receitas do turismo, de 2,3 para 4,5 mil milhões de dólares, em igual período.

Este universo de turistas inclui os MRE (cidadãos marroquinos residentes no estrangeiro) que visitam com frequência o seu país nas férias de verão e que são um importante factor de equilíbrio da balança de pagamentos. Em 2003, foi especial a importância concedida ao crescimento do próprio turismo interno, na forma como se procuraram cativar os MRE, bem como no crescente interesse pelo turismo de habitação, nos chamados Ryad, casas mais pequenas onde o turista estrangeiro pode contactar com a população local, tradicionalmente hospitaleira.

Os projetos governamentais prevêem a construção de novas estâncias balneares, ao longo da costa atlântica e também junto ao Mediterrâneo, e o alargamento e modernização das já existentes. Paralelamente, está prevista a construção de vários hotéis de 4 e 5 estrelas e de diversos complexos turísticos de luxo, sobretudo em torno das cidades de Agadir e Marrakesh, destino preferencial da maioria dos turistas que visita o país.

Muitos destes empreendimentos, quase todos promovidos por grupos internacionais (franceses, espanhóis, indianos, italianos, britânicos e alemães, entre outros), individualmente ou através de parcerias com investidores marroquinos, serão equipados com centros de conferências e infraestruturas desportivas (designadamente campos de golfe), reforçando a diversificação da oferta turística.

Energia

No domínio da energia e dada a enorme dependência face ao petróleo, está em curso um ambicioso plano de expansão das energias alternativas, em particular eólica e solar, a par do reforço das redes de transporte e de distribuição de energia.

Marrocos apresenta um grande potencial em termos de energia solar (radiação de 5 kWh por m² por dia e 3000 horas de sol por ano), podendo vir a ocupar uma posição relevante neste segmento e a ambicionar ser uma plataforma de comércio global de energia eléctrica no mapa do Mediterrâneo.

O *Plan National EE & ER (Politique Nationale d'Efficacité Energétique et de mise en oeuvre des Energies)*, divulgado no final de 2009, pretende aumentar o peso da energia renovável (eólica, hídrica e solar) para 42% do total produzido em 2020 e estimular a redução do peso da energia fóssil até 12% em 2012, e 15% em 2020.

Materiais

Marrocos já é o destino de exportações portuguesas, especialmente no sector da madeira, e esta também pode ser um importante factor de parcerias futuras.

Apesar da situação que se vive no presente, as expectativas associadas ao sector da construção são elevadas, dadas as obras públicas e privadas previstas para os próximos 5 anos e a carência de alojamento e de infraestruturas do país.

Destacamos, no conjunto das iniciativas em curso, as mais relevantes para o sector da construção:

Água e Meio Ambiente

- Política das barragens: lançamento de 2 complexos e continuação da construção de 13 barragens;
- Proteção contra as inundações;
- Programa de saneamento líquido e sólido;

Habitação social e económica

O Estado marroquino acaba de disponibilizar quase 4.000 hectares de terrenos públicos para a construção de 200.000 fogos (4.500 milhões de Euros de investimento), através da criação de 14 polos e zonas urbanas e de 28 programas de habitação social em 32 cidades repartidas por 11 regiões. Em paralelo, foi criado um fundo especial para o apoio à aquisição de habitação para a classe média (Damane Essakane)

Pesca Marítima: *Plan Halieutis*

- Reforço das infraestruturas: 3 pólos em Agadir, Tânger e Laayoune-Dakhla, 40 DPA (*Directions Provinciales de l'Agriculture*) e 6 mercados grossistas;

Pacto nacional para a emergência industrial

- Realização de parques industriais;
- Promoção do investimento privado nos sectores nos quais Marrocos tem vantagens competitivas;
- Modernização da competitividade das PME: Imtiaz et Moussanada;

- Melhoria do ambiente dos negócios.

Justiça

- Consolidação da independência e modernização do quadro normativo;
- Desenvolvimento e modernização das estruturas judiciais e formação dos recursos humanos;
- Construção e ordenamento de 13 tribunais;
- Melhoria da eficiência judicial.

Generalização da cobertura médica

- Melhoria do acesso aos cuidados de saúde: realização de 92 estabelecimentos de cuidados de saúde e aceleração dos Centro Hospitalar Universitário de Fès, de Marraqueche e de Oujda;
- Reforço do programa de saúde rural;
- Aquisição de novas unidades móveis;
- Intensificação dos programas de saúde: maternidade, cancro e doenças crónicas;

Melhoria do acesso ao alojamento

- Aceleração do programa bairros degradados: declaração de 38 cidades sem bairros degradados;
- Continuação da realização de 5 novas cidades sobre uma superfície de 5.670 ha;
- Dinamização do habitat social através da refundição dos benefícios fiscais;

Reforço do acesso aos equipamentos desportivos e culturais

- Criação de centros desportivos de proximidade;
- Alargamento do programa feriados para todos;
- Extensão da rede de casas de jovens e jardins-escola;
- Continuação da realização de edifícios culturais e restauração dos monumentos nacionais e locais;
- Concessão de ajudas para a promoção das atividades culturais e artísticas.

É de referir que os contratos de obras públicas e privadas assinadas por empresas portuguesas em Marrocos atingiram um valor superior a 1.000 milhões de Euros (de 2007 a 2009).

2.4. Enquadramento Institucional

2.4.1. Agentes públicos intervenientes e processo de tomada de decisão.

O Departamento de Investimentos tem como missão informar sobre o potencial do país, conceber e implementar estratégias de promoção de investimentos em segmentos-alvo. O seu plano de ação desenvolve-se em 3 eixos:

- Identificação das diferentes categorias de investidores;
- Valorização dos sectores prioritários como o turismo, as NTIC, componentes electrónicos e de automóveis e têxtil, aeronáutica e agro-alimentar;
- Coordenação entre as instituições nacionais e organizações internacionais relevantes para o investimento.

O Departamento de Investimento tem uma intervenção transversal e sectorial, abrangendo as áreas de Promoção, Comunicação e Cooperação, Estudos e regulamentos, a par dos sectores de atividade prioritários (Agricultura e Indústria, por um lado, Turismo e Serviços).

Em Marrocos existem, ainda, vários organismos que têm por missão o fomento do investimento estrangeiro. Destacam-se os seguintes:

- a) Agência de Desenvolvimento do Investimento: organismo público criado em 2009 em substituição da Direcção dos Investimentos como responsável da promoção, prospecção e acolhimento dos novos investimentos. Tem como missão promover a imagem de Marrocos entre os investidores;
 - b) Agência Nacional para a Promoção da PME: criada em Novembro de 2002, apresenta-se como o instrumento operacional da Administração em matéria de desenvolvimento das PMEs;
 - c) Centros Regionais de Investimento: a partir de 2002 acolhem e apoiam o investidor nos principais centros urbanos. Têm como principal missão apoiar a criação de empresas, dar assistência aos projetos de investimento e apoio à manutenção e desenvolvimento dos investimentos existentes, melhorar a atratividade da região para potenciais investidores e promover as oportunidades de investimentos da região;
 - d) Comité dos Investimentos: dependente do Primeiro-Ministro é responsável pela aprovação, através dos Centros Regionais de Investimento, das solicitações e ajudas suplementares aos investimentos de valor superior a 20 milhões de euros;
 - e) Direcção dos Investimentos e Planificação Turística: dependente do Ministério do Turismo, lançou um conjunto de medidas destinadas a favorecer os investimentos turísticos e alcançar os objectivos estratégicos do Plano "Visão 2010":
- Plano de formação para os trabalhadores do sector hoteleiro;
 - Desenvolvimento de infra estruturas necessárias em novas zonas turísticas;
 - Isenção total dos impostos das sociedades das empresas hoteleiras para operações em divisas por um período de 5 anos e uma redução de 50% a partir do 6º;

- Posicionamento do sector balneário mediante o lançamento do “Plan Azur”.

A Carta dos Investimentos (Lei nº 18-95 de 3.10.1995) estabelece o enquadramento legal dos investimentos em Marrocos. Em vigor desde Janeiro de 1996, fixa para um período de 10 anos os objectivos fundamentais da ação do Estado em matéria da promoção e desenvolvimento do investimento, tanto local como estrangeiro. Inclui medidas destinadas a agilizar os procedimentos administrativos, oferece incentivos, fundamentalmente do tipo fiscal e em especial às empresas exportadoras e concede garantias aos investidores estrangeiros em matéria de transferência de benefícios e capitais.

Em Portugal existem Linhas Concessionais e/ou Comerciais de Apoio à Exportação Portuguesa, com garantia do Estado, de bens de equipamento e serviços para diversos países, visando o desenvolvimento de projetos de interesse comum. A linha específica de Marrocos tem uma dotação de 400 milhões de euros.

Características genéricas das Linhas:

- Financiamento de projetos incluídos nos Planos Nacionais de Desenvolvimento dos respectivos países, ou seja, maioritariamente projetos de infraestrutura, e que estejam a cargo de empresas portuguesas;
- Contratos de financiamento, na maioria dos casos, na forma de acordo tripartido entre a Caixa Geral de Depósitos (enquanto Mutuante), um país soberano (Mutuário) e a República Portuguesa (Garante);
- Beneficiários finais (importadores), usualmente ministérios, institutos públicos, empresas públicas ou empresas privadas de direito local, formalizam contratos comerciais com os fornecedores e têm a incumbência de levar a cabo os projetos a financiar ao abrigo destas linhas;
- Acesso de projetos a estas linhas a cargo do Mutuário, regra geral, representado pelo Ministério das Finanças do país em causa, em articulação com a República Portuguesa. A Caixa Geral de Depósitos não intervém no processo de selecção e adjudicação de projetos;
- Em geral, período de enquadramento de dois anos dos projetos nestas linhas, podendo o prazo para utilizações/desembolso ir até aos 5 anos.

Estes são instrumentos de financiamento a longo prazo que se destinam exclusivamente a apoiar a exportação de bens de capital, equipamentos industriais ou de transporte, máquinas, construção de infraestruturas e obras públicas bem como serviços e projetos de engenharia associados, razão pela qual exclui o financiamento de bens de consumo corrente.

2.4.2. Quadro Legal Específico

2.4.2.1. Regime de Investimento Estrangeiro

A “Carta de Investimento” veio diminuir e simplificar os procedimentos administrativos associados à realização de investimentos, tendo adoptado incentivos comuns para todos os sectores, à excepção do sector agrícola, cujo regime fiscal é objecto de legislação específica.

Ao investidor estrangeiro e nacional é concedido igual tratamento, na generalidade dos sectores de actividade, podendo as empresas ser detidas na totalidade por capital estrangeiro. No entanto, a exploração de certos recursos está vedada à participação estrangeira, quando considerados estratégicos (por exemplo, a exploração de fosfatos, cujo monopólio é detido pelo *Office Chérifien des Phosphates – OCP*).

O Estado garante o repatriamento total do capital investido e reinvestido sem limite dos rendimentos, dos dividendos, parte dos lucros e *royalties*, dos rendimentos prediais auferidos pelos beneficiários estrangeiros não residentes, dos lucros realizados pelas sucursais marroquinas das sociedades estrangeiras, de todos os resultados distribuídos pelos acionistas ou associados não residentes e dos proveitos resultantes da cessação ou liquidação total ou parcial do investimento, incluindo as mais-valias.

Regra geral, as operações de investimento estrangeiro não obedecem a formalidades especiais, devendo ser reportadas ao *Office des Changes*, num prazo de seis meses após a respectiva realização.

Com o objectivo de atrair o capital estrangeiro foram adoptadas, entre outras medidas:

- Redução da carga fiscal nas operações de aquisição de bens de equipamento, materiais e ferramentas necessários à realização do investimento, nomeadamente com a aplicação de direitos aduaneiros mais baixos e isenção de IVA;
- Redução da taxa de imposto que recai sobre o rendimento e o lucro;
- Isenção do imposto referente aos registos e taxas locais no âmbito da aquisição de terrenos ou ampliação de estruturas já existentes;
- Aplicação de um regime preferencial em favor do desenvolvimento regional;
- Promoção de praças financeiras *off shore*, de zonas francas de exportação e de um regime franco de entreposto industrial. Algumas regiões como Tânger têm um regime especial de redução de 50% de todos os impostos.

Nos termos do artigo 17.º da Lei-Quadro n.º 18-95 e regulamentação em vigor, os projetos de investimento considerados de grande dimensão dado o montante a investir (pelo menos 200 milhões de *Dirhams* investidos - cerca de 19 milhões de Euros) e o número de postos de trabalho a criar (pelo menos 250 postos de trabalho), localizados numa das províncias ou municípios definidos no Decreto n.º 2-98-520, que assegurem transferência de tecnologias e contribuam para a protecção do ambiente, podem ainda, mediante a celebração de contratos individualizados com o Estado, usufruir de apoios especiais.

Entre os incentivos estão previstas as contribuições estatais nas despesas inerentes à aquisição de terrenos, de infraestruturas e de formação profissional, além de isenção de

direitos aduaneiros e do IVA aplicáveis à importação de bens associados ao investimento. O investimento deve estar concluído no prazo de trinta e seis meses após o estabelecimento do acordo com o Estado.

Marrocos conta ainda com 4 Zonas Francas (uma zona franca aeroportuária de exportação, situada em Tânger, com as empresas aí instaladas a beneficiarem de condições especiais para o desenvolvimento de atividades industriais e comerciais, nomeadamente em termos fiscais e de comércio externo, duas zonas francas “tradicionais” em Tanger Med Ksar el Majaz Mellousa 1 e 2, outra em Dakhla et de Laayoune e, uma quarta, para armazenagem de hidrocarbonetos, em Kebdana (Nador).

Tendo em vista a promoção das relações de investimento entre Portugal e Marrocos, estão em vigor o Acordo sobre a Promoção e a Proteção Recíproca dos Investimentos (em 2008 foi publicado novo Acordo de Promoção que aguarda ratificação para entrar em vigor, substituindo o atual Acordo) e a Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento (desde 22 de Março de 1995 e 27 de Junho de 2000, respectivamente).

O Quadro Legal do Regime de Investimento Estrangeiro em vigor:

- *Lei n.º 65-99, de 11 de Setembro 2003 (publicada em 2004) – Aprova o Novo Código do Trabalho;*
- *Decreto-Lei nº 2-02-645, de 10 de Setembro 2002 – Cria a Agência para a Promoção e Desenvolvimento Económico e Social das Províncias do Sul do Reino de Marrocos, responsável pelas zonas francas de Tanger Med Ksar el Majaz Mellousa 1 e 2 e zona franca de Dakhla et de Laayoune;*
- *Lei-Quadro n.º 18-95, de 8 de Novembro 1995 – Estabelece a Carta de Investimento;*
- *Lei n.º 19-94, de 15 de Fevereiro 1995 – Define o regime legal das Zonas Francas de Exportação;*

Acordos Relevantes:

- *Decisões n.ºs 2000/204/CE, CECA e 2000/205/CEE, JOCE n.º L70, de 18 de Março – Celebração de um Acordo Euro-Mediterrânico que cria uma Associação entre as Comunidades Europeias e o Reino de Marrocos;*
- *Resolução da Assembleia da República n.º 69-A/98, de 23 de Dezembro – Aprova a Convenção para Evitar a Dupla Tributação entre Portugal e Marrocos;*
- *Decreto n.º 5/90, de 1 de Março (aguarda-se, a ratificação e entrada em vigor do novo Acordo publicado no Decreto n.º 30/2008, de 27 de Agosto) – Aprova o Acordo sobre a Promoção e a Proteção Recíproca dos Investimentos entre Portugal e Marrocos;*

2.4.2.2. Regime Geral de Importação

As trocas comerciais de Marrocos com o exterior regem-se pela Lei n.º 13-89, de 1992. Praticamente todas as mercadorias podem ser importadas livremente condicionadas aos limites associados à proteção da moral, segurança e ordem públicas, da saúde, da fauna e

flora, do património histórico, arqueológico e artístico nacional, ou à preservação da posição financeira do país. Necessitam de licença de importação os explosivos e material de armamento e os bens usados, incluindo pneus recauchutados.

Os produtos alimentares estão sujeitos a rigorosa regulamentação sanitária. Assim, a importação de animais vivos e produtos de origem animal deve ser acompanhada de um certificado veterinário, ficando estes ainda submetidos a inspeção prévia, por parte das autoridades locais.

No que respeita aos produtos vegetais, é necessária a apresentação de um certificado fitossanitário que ateste a inexistência de parasitas e que a embalagem cumpre as normas sanitárias em vigor. A importação de produtos farmacêuticos está condicionada à aprovação prévia do ministério da saúde local, a pedido do importador.

A Pauta Aduaneira de Marrocos segue o Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias. Por sua vez, os direitos aduaneiros são calculados numa base *ad valorem* sobre o valor CIF das mercadorias.

Os produtos comunitários beneficiam de isenções/reduções dos direitos de importação, conforme previsto no Acordo de Associação Euro-Mediterrânico. Para que as mercadorias possam ter acesso a este tratamento preferencial deverão ser acompanhadas do Certificado de Circulação de Mercadorias EUR-1, como prova da origem.

Para além do Certificado EUR-1, a prova de origem dos bens pode ser feita com uma declaração redigida pelo exportador numa factura, ordem de entrega ou outro documento comercial, desde que o valor das mercadorias não exceda 6.000 Euros.

A *Administration des Douanes et Impôts Indirects* disponibiliza uma base de dados *on-line* onde podem ser consultados os direitos aduaneiros e outras taxas aplicadas na importação.

Para além destes encargos, os produtos estão ainda sujeitos ao Imposto sobre o Valor Acrescentado com taxas diferenciadas: normal de 20% (generalidade dos bens); 14% (produtos alimentares); 10% (turismo, restauração e alguns bens de equipamento); reduzida de 7% (bens essenciais). Há, ainda, alguns produtos sujeitos a taxas específicas, tais como o vinho, ouro, platina e prata.

2.5. Vantagens Competitivas das Empresas Nacionais

A internacionalização das empresas portuguesas para o mercado marroquino deve ser vista como uma diversificação da carteira e não como uma solução para a crise no sector.

Pela sua complexidade, este mercado só deve ser explorado por empresas com capacidade financeira (dificuldades de tesouraria decorrentes de atrasos nos pagamentos e nos projetos), em parceria com outras empresas e/ou com o envolvimento de técnicos altamente qualificados, conhecedores do enquadramento legal local, para além dos conhecimentos técnicos na área da engenharia.

O Quadro 27 identifica as potencialidades e dificuldades no mercado marroquino.

Quadro 27 – Análise SWOT

FORÇAS para as empresas Portuguesas	FRAQUEZAS das empresas Portuguesas
Conhecimento do mercado	Dupla Tributação (não obstante o acordo que existe com Portugal)
Presença no mercado	Défice de imagem
Facilidade de Comunicação	Capacidade Financeira das Empresas
Qualidade Técnica	Dimensão das Empresas
Bom Preço	Apoio que as empresas concorrentes recebem dos seus governos
Proximidade geográfica	-
OPORTUNIDADES para as empresas Portuguesas	AMEAÇAS para empresas Portuguesas
Crescimento económico	Impacto da crise (preços do imobiliário caíram entre 20% e 50%)
Lançamento de vastos programas de obras públicas e privadas	Concorrência movida por todos os países que já têm presença significativa no mercado (em especial europeus e do Golfo Pérsico)
Significativos investimentos estrangeiros em curso ou em vias de concretização	Desconhecimento do mercado – não é um mercado uniforme (há contingências específicas de cada região)
Existência de mecanismos de crédito preferenciais	Risco político
Flexibilidade e adaptabilidade das empresas portuguesas	Burocracia excessiva e falta de transparência
Simpatia em relação a Portugal	Sistema bancário pouco funcional e ativo
Marrocos é um dos mais maduros mercados do continente africano	Propriedade dos terrenos

3. Mercado de Argélia

3.1. Introdução

A Argélia situa-se na costa mediterrânea de África e faz fronteira com a Líbia, a leste, Tunísia, a nordeste, Marrocos, a oeste, o Níger e o Mali, a sul, a Mauritânia e o Saara Ocidental a sudoeste. Com uma superfície de 2.381.740 km², é o segundo maior país de África, a seguir ao Sudão e tem uma dimensão equivalente à da Argentina.

A sua linha de costa tem uma extensão de 1200 quilómetros, sendo a superfície adjacente a zona mais fértil do país e a mais populosa, concentrando a maior parte das atividades fora do sector energético.

O território é atravessado por duas cadeias montanhosas que fazem parte dos Montes Atlas; uma próxima à costa e outra mais ao sul, sendo que cerca de 80% do território se estende por áreas desérticas (no Saara ou em zonas montanhosas).

Apresenta um território rico em petróleo e gás “*on shore*”, não tendo sido até agora detectadas jazidas importantes “*off shore*”. Com um volume de reservas de 45 biliões de toneladas equivalentes de petróleo ocupa a 15^a posição em termos internacionais, posicionando-se como o 18^o produtor internacional e o 12^o principal exportador. No domínio do gás apresenta uma posição mais relevante, sendo a 7^a economia mundial em termos de reservas efetivas, o 5^o principal produtor e o 3^o maior exportador.

Hassi Messaoud é a principal cidade do sul dada a descoberta de depósitos de petróleo na região, incluindo os maiores campos de extração do país.

Outras importantes riquezas minerais argelinas são fosfatos, zinco, ouro, urânio, minério de ferro, tungsténio, entre outros.

A capital Argel é sede do governo e do comércio, com cerca de 2 milhões de habitantes, a que corresponde 7% da população. Esta cidade está situada a 420 quilómetros de Oran e quase à mesma distância da terceira maior cidade, Constantine.

Em termos da organização territorial, a Comuna é o elemento base. Num total de 1541, agrupam-se em 227 distritos administrativos (*dairas*) e estes, por sua vez, em 48 departamentos (*wilayas*).

3.2. Situação Macroeconómica

O país tem tido uma situação política estável, apesar do recente contexto de turbulência nos países da bacia do Mediterrâneo. No decurso da última década, o PIB global e o PIB sem a componente “hidrocarbonetos” cresceram a uma média anual de 4% e 5%, respectivamente, sustentado em grande parte pelo programa de investimento público, financiado pelas receitas provenientes da exportação do petróleo. Estas foram também canalizadas para a redução drástica da dívida pública (interna e externa), que no presente se situa num nível relativamente baixo (11,9% do PIB em 2007 e estimativa de 23,3% para 2011), segundo o FMI. A Argélia não esteve diretamente exposta ao contágio decorrente da crise financeira de 2008.

Segundo fontes internacionais, como o Banco Mundial e o *World Economic Forum*, o “ambiente de negócio” pode ser melhorado para se nivelar pelo da concorrência regional. As reformas estruturais poderão ser aceleradas por forma a assegurar um crescimento económico diversificado e sustentável, a promoção dos ganhos de produtividade e o fomento do investimento privado, como forma de reduzir o elevado desemprego entre os jovens (24% em 2008) e a dependência das receitas do petróleo. Só assim será possível garantir a sustentabilidade do desenvolvimento e o combate à vulnerabilidade revelada pela economia à volatilidade dos preços do petróleo e à quebra recente na procura de energia.

3.2.1. Principais indicadores macroeconómicos

De acordo com os dados do FMI (*World Economic Outlook*, de Outubro de 2010), prevê-se para 2011 (Quadro 1):

- uma taxa real de crescimento do PIB de 4%, sendo de 4,1% nos quatro anos subsequentes;
- uma taxa de inflação de 5,2%, que evoluiu favoravelmente até 4,5% em 2015;
- uma taxa de desemprego de 9,8%, que sofre uma redução contínua até atingir 8,4% em 2015.

Quadro 1 - Economia Argelina – Principais Variáveis

	Unidades	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PIB a preços constantes	Mil milhões DZD	5.628	5.763	5.985	6.225	6.479	6.744	7.019	7.306
PIB a preços constantes	VH (%)	2,4	2,4	3,8	4,0	4,1	4,1	4,1	4,1
PIB/capita a preços constantes	DZD	163.310	164.768	168.571	172.740	177.156	181.676	186.287	191.024
PIB (ppc)	Mil milhões USD	233	241	252	265	280	296	313	332
PIB (ppc)/capita	USD	6.762	6.885	7.104	7.368	7.660	7.974	8.316	8.685
IPC (médio)	Índice	677,6	716,5	755,9	794,9	834,3	873,9	912,8	953,5
IPC (VH)	VH (%)	4,9	5,7	5,5	5,2	5,0	4,8	4,5	4,5
IPC (final de período)	Índice	706,9	747,6	786,9	826,6	866,8	907,1	947,5	989,7
Taxa de desemprego	% da força de trabalho total	11,3	10,2	10,0	9,8	9,5	9,1	8,8	8,4
População	Milhões de habitantes	34,46	35,0	35,5	36,0	36,6	37,1	37,7	38,2
Receitas pública	% PIB	47,2	36,2	38,3	38,2	37,6	37,2	37,2	38,3
Despesa pública	% PIB	38,1	41,6	48,2	46,6	41,0	39,0	37,7	37,2
Capacidade/Necessidade líquida de financiamento das Administrações Públicas (Estado)	% PIB	9,09	-5,3	-9,9	-8,4	-3,5	-1,9	-0,5	1,0
Balança corrente	Mil milhões USD	34,45	0,4	5,4	6,2	7,3	9,1	11,4	14,9
Balança corrente	% PIB	20,24	0,3	3,4	3,6	4,0	4,7	5,6	7,0

Fonte: "World Economic Outlook Database of October 2010, "Fundo Monetário Internacional

Nota: Estimativas a partir de 2009; DZD – Dinar Argelino.

3.2.2. Balança comercial

A balança comercial da Argélia com o Mundo apresenta-se excedentária entre 2005 e 2008 (Quadro 2). A balança comercial de Portugal com a Argélia é deficitária (Quadro 3). No entanto, a taxa de cobertura das importações pelas exportações regista uma evolução fortemente favorável, atingindo os 80% em 2010.

Quadro 2 – Balança Comercial Argélia – Mundo

	Milhões de USD				TVH (%)		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Importações (cif)	27.295	39.335	40.703	40.910	44,1	3,5	0,5
Exportações (fob)	59.227	79.280	45.188	54.052	33,9	-43,0	19,6
Saldo (fob-cif)	31.932	39.945	4.485	13.142	25,1	-88,8	193,0
Cobertura (fob/cif)	217,0	201,6	111,0	132,1	-	-	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base do FMI, *Direction of Trade Statistics* – jun 2011.

Quadro 3 – Balança Comercial Portugal – Argélia

	Milhar de Euros				TVH (%)		
	2007	2008	2009	2010	08/07	09/08	10/09
Importações (cif)	577.541	706.684	274.938	269.373	22,4	-61,1	-2,0
Exportações (fob)	79.841	181.189	197.445	214.951	126,9	9,0	8,9
Saldo (fob-cif)	-497.700	-525.495	-77.493	-54.422	5,6	-85,3	-29,8
Cobertura (fob/cif)	13,8	25,6	71,8	79,8	-	-	-

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Instituto Nacional de Estatística (últimas versões em jul de 2011).

O registo das trocas comerciais ao nível dos grupos e subgrupos de produtos (Quadro 4) permite destacar a forte concentração das importações nos produtos energéticos, com um peso de 88% em 2010 (95% em 2009). Os produtos químicos (orgânicos e inorgânicos) têm o segundo valor mais expressivo nas importações, embora com um peso reduzido de 9,2% em 2010 (4,4% em 2009).

Quadro 4 – Importações e Exportações por Grupo e Subgrupos de Produtos
Importações (cif)

Grupos de Produtos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
Total	274.938	269.373	-2,0	100,0	100,0	-2,0
0 Agro-alimentares	0	605		0,0	0,2	0,0
1 Energéticos	260.919	237.027	-9,2	94,9	88,0	-8,7
2 Químicos	12.076	24.744	104,9	4,4	9,2	4,6
3 Peles, madeira, cortiça e papel	991	1.744	75,9	0,4	0,6	0,3
4 Têxteis, vestuário e calçado	50	0	-100,0	0,0	0,0	0,0
5 Minérios e metais	32	452	1301,1	0,0	0,2	0,2
6 Máquinas	787	2.477	214,7	0,3	0,9	0,6
7 Material de transporte	1	2.228	192.342,7	0,0	0,8	0,8
8 Produtos acabados diversos	82	96	17,8	0,0	0,0	0,0

Representatividade: 100,0%

Principais Subgrupos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ^[1]
	2009	2010		2009	2010	
101 Energéticos	260.919	237.027	-9,2	94,9	88,0	-8,7
201 Orgânicos e Inorgânicos	12.075	24.736	104,9	4,4	9,2	4,6
702 Outro Material de Transporte		2.175			0,8	0,0
302 Madeira e Cortiça	736	1.149	56,3	0,3	0,4	0,2
605 Máquinas p/Outras Indústrias	718	979	36,4	0,3	0,4	0,1
610 Outras Máquinas	9	773	8.489,6	0,0	0,3	0,3
608 Aparelh p/Distribuição de Energia	6	603	9.736,4	0,0	0,2	0,2
007 Açúcar		595			0,2	0,0
301 Peles e Couros	256	594	132,4	0,1	0,2	0,1
506 Obras de Metais	32	451	1298,4	0,0	0,2	0,2
802 Aparelh Científ de Precisão	75	94	24,8	0,0	0,0	0,0
602 Bombas e Motobombas	8	79	832,6	0,0	0,0	0,0
701 Veículos Automóveis	1	53	4.494,1	0,0	0,0	0,0
601 Motores e Geradores	32	38	17,2	0,0	0,0	0,0
008 Prep Aliment e Bebidas		6			0,0	0,0

Exportações (fob)

Grupos de Produtos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ⁽¹⁾
	2009	2010		2009	2010	
Total	197.445	214.951	8,9	100,0	100,0	8,9
0 Agro-alimentares	10.497	17.482	66,5	5,3	8,1	3,5
1 Energéticos	2.845	272	-90,4	1,4	0,1	-1,3
2 Químicos	5.201	10.117	94,5	2,6	4,7	2,5
3 Madeira, cortiça e papel	15.475	35.290	128,0	7,8	16,4	10,0
4 Peles, couros e têxteis	631	845	34,0	0,3	0,4	0,1
5 Vestuário e calçado	261	811	210,7	0,1	0,4	0,3
6 Minérios e metais	63.565	85.198	34,0	32,2	39,6	11,0
7 Máquinas	85.417	38.686	-54,7	43,3	18,0	-23,7
8 Material de transporte	4.786	14.539	203,8	2,4	6,8	4,9
9 Produtos acabados diversos	8.768	11.711	33,6	4,4	5,4	1,5

Representatividade: 98,9%

Principais Subgrupos	Milhar de Euros		TVH (%)	Estrutura (%)		Contributo p.p. ⁽¹⁾
	2009	2010		2009	2010	
602 Metais em Bruto	59.062	69.311	17,4	29,9	32,2	5,2
304 Papel e Publicações	14.576	34.608	137,4	7,4	16,1	10,1
701 Máquinas e Aparelhos Mecânicos	44.153	29.399	-33,4	22,4	13,7	-7,5
003 Outros Agro-Alimentares	10.455	17.468	67,1	5,3	8,1	3,6
801 Veículos Automóveis	3.064	14.506	373,5	16	6,7	5,8
901 Cerâmica e Vidro	7.498	9.197	22,7	3,8	4,3	0,9
601 Minérios	197	8.574	4.255,8	0,1	4,0	4,2
704 Outros Aparelhos Eléctricos	39.478	8.470	-78,5	20,0	3,9	-15,7
603 Obras de Metais	4.304	7.310	69,8	2,2	3,4	1,5
203 Petroquímicos	3.208	7.167	123,4	1,6	3,3	2,0
903 Outros Produtos Acabados	1.270	2.514	98,0	0,6	1,2	0,6
201 Farmacêuticos	974	1.889	93,9	0,5	0,9	0,5
204 Outros Químicos	988	1.040	5,2	0,5	0,5	0,0
702 Aparelhos de Som e Imagem	1.526	656	-57,0	0,8	0,3	-0,4
403 Tecidos	35	505	1333,1	0,0	0,2	0,2

Nota: [1] Contributo para a taxa de crescimento nominal em pontos percentuais: análise "shift-share": TVH x (peso no ano anterior)/100.

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Instituto Nacional de Estatística (últimas versões em julho de 2011).

A estrutura das exportações é aparentemente mais diversificada, com cinco subgrupos responsáveis por 77% do total das exportações em 2010 (85% em 2009). A sua menor relevância em 2010 está associada ao contributo negativo (-15,7 p.p.) de Outros Aparelhos Eléctricos, situação que também se verifica no caso das Máquinas e Outros Aparelhos Mecânicos (-7,5 p.p.).

Em termos dos mercados de origem (Quadro 5), nos anos retratados, um conjunto de cinco parceiros comerciais (França, China, Itália, Espanha e Alemanha) assumem um peso significativo que oscila entre 47% e 52% do total das importações argelinas.

Quadro 5 - Importações da Argélia

	Peso				Taxa média de variação anual		
	2000	2005	2008	2009	2000/2005	2000/2008	2000/2009
Portugal	0,36	0,33	0,59	0,84	15,4	27,6	29
Espanha	5,97	4,75	7,38	7,57	12,1	23,3	20,7
Itália	8,86	7,49	10,91	9,32	13,4	23,2	18,2
França	23,59	21,97	16,48	15,69	15,7	14,8	12,4
China	2,32	6,55	10,3	12,1	44,3	44,6	41,2
Alemanha	7,75	6,28	6,11	7,04	12,5	16,5	16,3
EUA	11,42	6,72	5,57	5,13	5,5	9,7	7,6
Japão	2,98	3,84	3,59	3,04	23,4	22,9	17,8
Turquia	3,13	2,98	3,41	4,45	16,2	21,4	22,3
Argentina	0,82	2,91	3,2	2,06	51	42,2	30,1
Canadá	3,82	1,12	2,45	1,07	-8,3	13,6	2

Fonte: GEE, a partir de dados de base do comércio internacional da ONU - Comtrade

Merece referência particular o peso crescente da China (aumentou de 6 vezes o seu peso relativo entre 2000 e 2009) e a quebra da França (cerca de 8 p.p.), situação bem retratada pela evolução da taxa média de variação anual entre 2000 e 2009.

No domínio dos serviços (Quadros 6 e 7) verifica-se que as exportações de Portugal com destino ao mercado argelino mais do que triplicaram no período 2002-2007. Por sua vez, as exportações argelinas de serviços para Portugal decuplicaram no mesmo período, tratando-se contudo de valores de baixa magnitude.

Quadro 6 - Importações de serviços por parte da Argélia (milhões de USD)

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
País	(2002=100)											
França	532,7	772,0	731,3	779,7	850,5	684,3	100,0	144,9	137,3	146,4	159,7	128,5
Grécia	..	3,4	3,7	..	12,5	13,7						
Itália	65,9	154,6	134,1	123,1	119,2	158,8	100,0	234,7	203,6	186,9	180,9	241,0
Portugal	1,9	2,3	5,0	5,0	6,3	6,8	100,0	119,9	263,9	264,3	333,2	363,6
Espanha	434,1	536,5						
União Europeia (27 países)	1906,9	..						

Fonte: OCDE, extração de 23 de Junho de 2010.

Nota: .. Não disponível.

Quadro 7 - Exportações de serviços por parte da Argélia (milhões de USD)

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
País	(2002=100)											
França	1794,7	1838,5	1414,3	1370,4	1098,9	937,5	100,0	102,4	78,8	76,4	61,2	52,2
Grécia	..	1,1	3,7	..	7,5	13,7						
Itália	304,9	361,2	418,4	487,5	297,3	179,3	100,0	118,4	137,2	159,9	97,5	58,8
Portugal	0,9	1,1	2,5	1,2	3,8	10,9	100,0	119,9	263,9	132,1	399,9	1163,4
Espanha	166,8	269,6						
União Europeia (27 países)	2347,3	..						

Fonte: OCDE, extração de 23 de Junho de 2010.

Nota: .. Não disponível.

3.2.3. Investimento Direto Estrangeiro

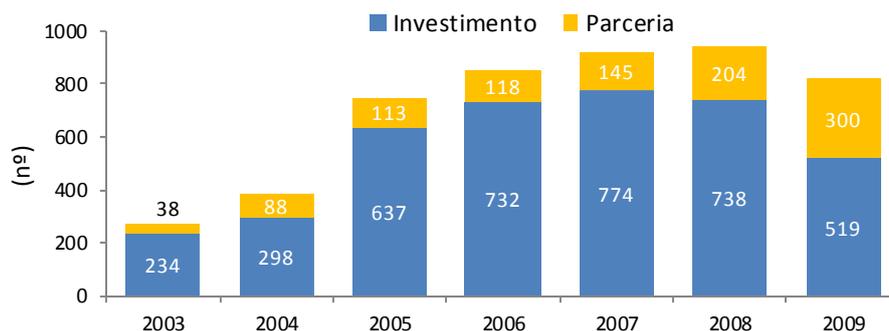
Segundo o FMI, o crescimento económico real na Argélia foi de 2,4% em 2009, sendo a previsão de crescimento de 3,8% e 4% nos dois anos subsequentes, respectivamente.

O impacto da crise económica de 2008/2009 teve um efeito redutor menos acentuado sobre o investimento direto estrangeiro (IDE) na região MED¹⁴, dada a proximidade da Europa e o reconhecimento da existência de menores barreiras de natureza linguística, legal ou logística por parte das PME, empenhadas em diversificar mercados, face à alternativa asiática. No entanto, induziu comportamentos nas empresas estrangeiras que procuraram adaptar-se ao mercado, nomeadamente:

- Aumento continuado das parcerias (300 em 2009 face a 113 em 2005), com um valor acumulado no período (2002 a 2009) superior a 1000 (Figura 1).

¹⁴ Região MED-11 – é constituída por 9 países mediterrânicos parceiros da UE (Argélia, Egipto, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Autoridade Palestiniana, Síria, Tunísia) Líbia com estatuto de observador e Turquia em processo de adesão.

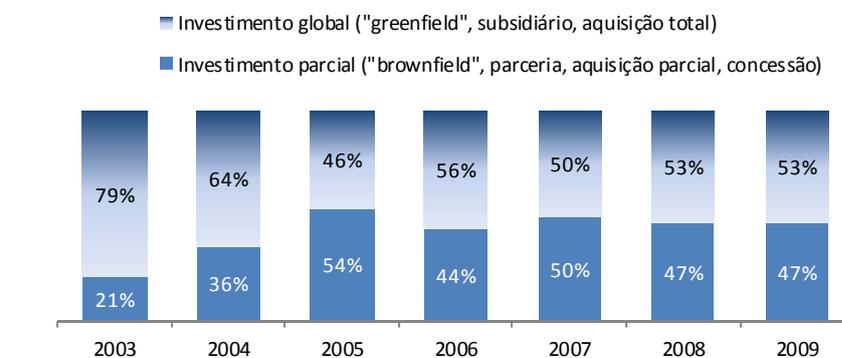
Figura 1 – Evolução dos projetos de IDE e em parceria



Fonte: ANIMA-MIPO, 2003-2009.

- Redução do risco do promotor, através do aumento dos projetos em parceria (Figura 2).

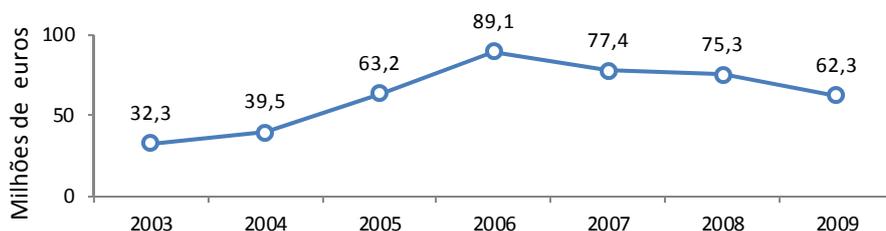
Figura 2 – Evolução dos projetos quanto ao risco assumido pelo investidor



Fonte: ANIMA-MIPO, 2003-2009.

- Redução da dimensão média dos projetos desde 2006 (89 M€ em 2006, 77 M€ em 2007, 75 M€ em 2008 e 62 M€ em 2009) (Figura 3).

Figura 3 – Evolução da dimensão média dos projetos



Fonte: ANIMA-MIPO, 2003-2009.

No conjunto da região MED, os fluxos de IDE tiveram uma quebra em 2009 de 17% face a 2008 (-35% em termos globais), tendo no entanto aumentado cerca de 8% na Argélia, segundo a UNCTAD (Quadro 8).

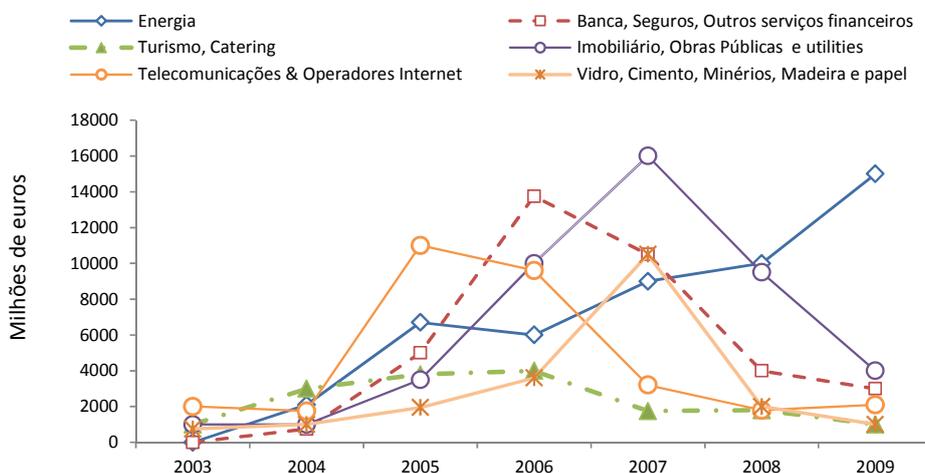
Quadro 8 - IDE na economia Argelina (milhões de USD)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
438	1.196	1.065	634	882	1.081	1.795	1.662	2.646	2.847

Fonte: UNCTAD Statistics.

No decurso dos últimos 7 anos, tem-se verificado uma rotação continuada nos sectores preferenciais alvo de IDE. Este padrão reflete oportunidades de mercado, caso da privatização das Telecomunicações ou do *boom* recente (2005-2007) nos sectores do Imobiliário e Obras Públicas, Turismo, Banca e Serviços Financeiros (Figura 4).

Figura 4 - Fluxos de IDE entre grandes sectores (para todos os países MED)

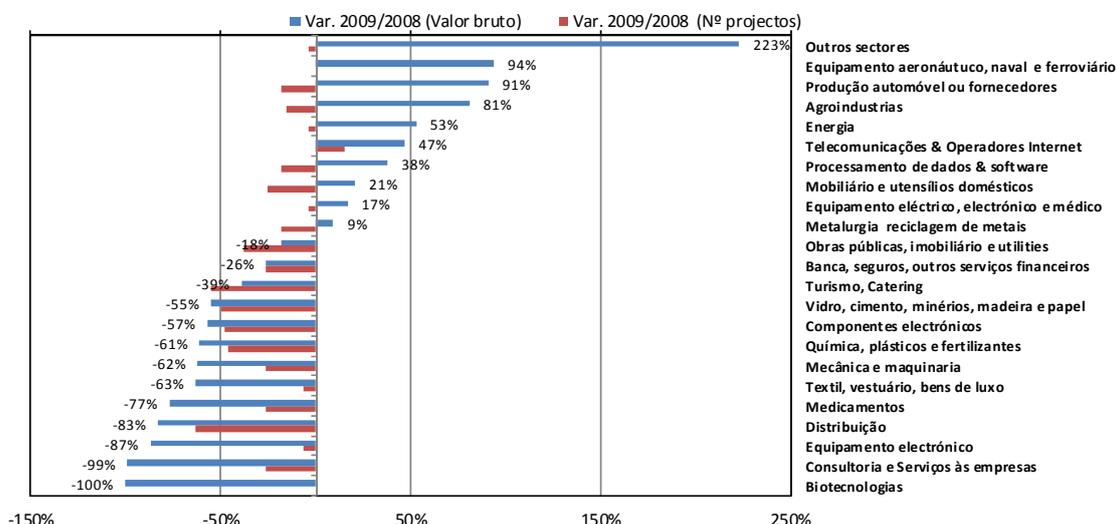


Fonte: ANIMA-MIPO, 2003-2009.

O sector da Energia tem sido alvo de um interesse sustentado e crescente nos últimos anos. Dada a necessidade contínua de infraestruturas, é de esperar uma recuperação no sector da Construção e Obras Públicas, face à queda registada desde 2007.

No entanto, no contexto da crise, nem todos os sectores têm conseguido o mesmo desempenho relativo. Os sectores com melhor desempenho estão essencialmente ligados à procura interna: serviços de telecomunicações (o único sector que registou um aumento do número de projetos face a 2008), subcontratação automóvel (Turquia em particular) e aeroespacial (países do Magreb), sector agroindustrial, promovido pelos investidores dos Estados do Golfo e dirigidos essencialmente a compras regionais, a par de “outros sectores”, essencialmente focados nos meios de comunicação e na saúde (Figura 5).

Figura 5 – Variação sectorial 2009/2008 do número de projectos e valores brutos associados



Fonte: ANIMA-MIPO, 2003-2009.

Os sectores com desempenho relativo positivo estão centrados nas tecnologias de informação e nos serviços de software, mobiliário, equipamentos eléctrico e electrónico, metalurgia, a par da energia.

Os sectores “perdedores” no curto prazo estão centrados:

- nos Materiais (vidro, cimento, minerais e papel) e os Químicos, Plásticos e Fertilizantes (todos capital intensivo, de maior tempo de implementação e sujeitos a maior volatilidade local e mundial de preços, embora com procura estruturalmente relevante);
- na Indústria Transformadora Ligeira, sujeita a forte concorrência internacional (Têxteis, Electrónicas e Fármacos);
- na Distribuição no retalho, ainda a comprovar méritos no mercado argelino, tunisino, sírio e líbio;

Os sectores onde se antecipam dificuldades no médio prazo:

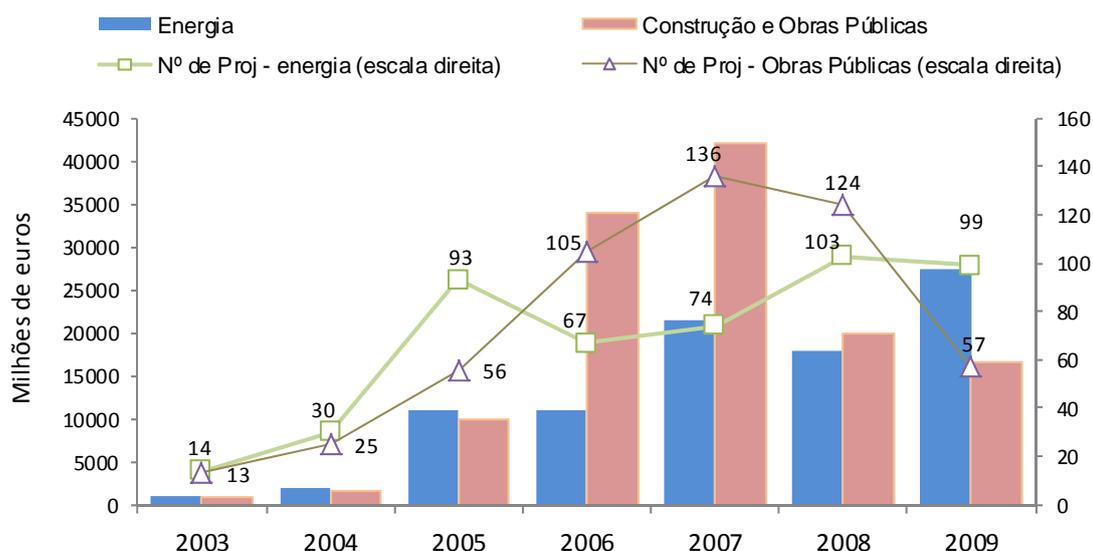
- Construção, em particular no segmento dos mega projetos residenciais topo de gama, embora se mantenham os projetos imobiliários de menor dimensão e os projetos de infraestruturas;
- Turismo, ainda a absorver um stock significativo de projetos para promover aumentos de capacidade;
- Financeiro, onde se espera uma evolução baseada no crescimento orgânico e em aquisições/privatizações;

No período 2003-2009 os subsectores da Energia e da Construção e Obras Públicas representavam 25% do número total de projetos e mais de 50% do investimento bruto anunciados.

O IDE no sector Energético tem vindo a recuperar em 2009, com níveis já superiores aos do período pré-crise, ultrapassando em valor o do sector das Obras Públicas, que continua a cair (Figura 6). Este comportamento está associado ao aumento do preço do petróleo nos mercados internacionais e ao lançamento de programas de promoção das energias renováveis nos países mediterrânicos.

Nos projetos imobiliários e de infraestruturas (transporte incluído), verifica-se não só uma redução no número de novas iniciativas, como também uma quebra significativa nos montantes associados de investimento. Em 2009, existiam apenas 3 “mega” projetos acima de 500 milhões de euros (16 e 17 em 2006 e 2007, respectivamente), tendo 67% dos projetos um valor inferior a 50 milhões de euros (60% em 2008). Uma parte significativa dos “mega” projetos anteriormente anunciados terá entretanto enfrentado dificuldades de concretização, dadas as consequências financeiras da crise que assolou o mundo em 2008.

Figura 6 - IDE na Energia e na Construção e Obras Públicas



Fonte: ANIMA-MIPO, 2003-2009.

No entanto, as perspectivas de negócio são elevadas, não só ao nível de projetos em geral, como particularmente no sector da Construção Civil e Obras Públicas, entre outros, estando disponíveis incentivos ao investimento privado e à presença de empresas estrangeiras, tanto através de um escritório de representação, como pela criação de empresas de direito local e pela participação em empresas públicas em fase de privatização.

3.2.4. Ambiente de Negócios

O relatório anual do Banco Mundial **“Doing Business 2011”** classifica 183 economias segundo um índice de facilidade de fazer negócios e a ordenação que obtêm em cada uma das fases consideradas da atividade das PME (tópicos). Valores baixos do índice¹⁵ refletem um ambiente regulamentar que promove o funcionamento dos negócios.

Estes relatórios apresentam um conjunto de indicadores sobre o quadro regulamentar que afecta os agentes económicos e sobre os direitos de propriedade que podem ser comparados entre si, num universo de 183 economias. A construção do indicador final “Facilidade de fazer negócio” cobre o quadro regulamentar que afecta 9 fases da atividade das pequenas e médias empresas (PME) ao longo de todo o ciclo de vida, nomeadamente, as fases de criação da empresa, obtenção de licenciamento de construção, registo de propriedade, obtenção de crédito, proteção aos investidores, pagamento de impostos, procedimentos alfandegários, cumprimento de contratos e encerramento de empresas/falências.

Para assegurar a comparabilidade, a análise incide sobre um negócio típico, em regra uma empresa de responsabilidade limitada, que desenvolve a sua atividade na principal área de atividade económica do país.

¹⁵ Para cada economia, esse índice é calculado como a posição que ocupa tendo por base a média simples das classificações dos seus 10 indicadores componentes. Cada indicador ordena o País em análise no universo das 183 economias selecionadas.

O Quadro 9 permite também visualizar os indicadores selecionados associados a cada tópico, permitindo o *benchmarking* face aos valores médios de referência para a região em que o país em análise se integra (Norte de África e Médio Oriente) e para a OCDE.

Quadro 9 - Índice “Facilidade de fazer negócio” para Portugal e Argélia

Indicador	U n i d	Portugal		Argélia		África & M. Orient 2011	OCDE 2011
		DB2010	DB2011	DB2010	DB2011		
Facilidade de fazer negócio		33	31	136	136	2011	2011
Criação de empresas		59	59	147	150	nd	nd
Procedimentos necessários	nº	6	6	14	14	8,1	5,6
Tempo necessário em dias	nº	6	6	24	24	20	13,8
Custo de constituição em % do rendimento per capita	%	6,4	6,5	12,1	12,9	38	5,3
Capital mínimo em % do rendimento per capita	%	33,5	34,1	31	34,4	104	15,3
Obtenção de licenças de construção		112	111	111	113	nd	nd
Procedimentos necessários	nº	19	19	22	22	18,7	15,8
Tempo necessário em dias	nº	287	272	240	240	167,2	166,3
Custo associado ao processo de licenciamento em % do rendimento per capita	%	52,9	53,9	39,6	44	168,7	62,1
Registo de propriedades		51	31	159	165	nd	nd
Procedimentos necessários	nº	5	1	11	11	6	4,8
Tempo necessário em dias	nº	12	1	47	47	32,5	32,7
Custo associado ao registo em % do valor da propriedade	%	7,4	7,4	7,1	7,1	5,7	4,4
Obtenção de crédito		87	89	135	138	nd	nd
Índice de eficiência dos direitos legais (0-10)	nº	3	3	3	3	3	6,9
Índice do detalhe das informações de crédito (0-6)	nº	5	5	2	2	3,3	4,7
Taxa de cobertura dos serviços públicos (% de adultos)	%	81,3	67,1	0,2	0,2	5,3	8
Taxa de cobertura dos serviços privados (% de adultos)	%	16,4	16,3	0	0	7	60
Proteção aos investidores ⁽¹⁾		41	44	73	74	nd	nd
Índice de transparência (0-10)	nº	6	6	6	6	6,3	6
Índice de responsabilidade dos diretores (0-10)	nº	5	5	6	6	4,6	5,2
Índice de facilidade de processos-acionistas (0-10)	nº	7	7	4	4	3,4	6,8
Índice de eficiência da proteção ao investidor (0-10)	nº	6	6	5,3	5,3	4,8	6
Pagamento de impostos		78	73	167	168		
Pagamentos (número/ano)	nº	8	8	34	34	21,6	14,2
Tempo (horas/ano)	nº	328	298	451	451	194,1	199,3
Imposto sobre os lucros (% lucro)	%	14,3	14,9	6,6	6,6	12	16,8
Contribuição e impostos sobre o trabalho (% sobre os lucros)	%	26,8	26,8	29,7	29,7	16,8	23,3
Outros impostos (% sobre os lucros)	%	1,9	1,6	35,7	35,7	4,1	3
taxa total de imposto (% sobre os lucros)	%	42,9	43,3	72,0	72	32,8	43,0
Procedimentos alfandegários		23	27	122	124	nd	nd
Documentos para exportar	nº	4	4	8	8	6,4	4,4
Tempo para exportar (dias)	nº	16	16	17	17	20,4	10,9
Custos para exportar (USD/por contentor)	JSD	685	685	1.248	1.248	1.049	1.059
Documentos para importar	nº	5	5	9	9	7,5	4,9
Tempo para importar (dias)	nº	15	15	23	23	24,2	11,4
Custos para importar (USD/por contentor)	JSD	999	999	1.428	1.428	1.229	1.106
Cumprimento de contratos		24	24	123	127	nd	nd
Número de procedimentos	nº	31	31	46	46	43,9	31,2
Resolução de disputa (dias)	nº	547	547	630	630	664,1	517,5
Custo (% da dívida)	%	13	13	21,9	21,9	23,6	19,2
Encerramento de empresas/falências		22	21	51	51	nd	nd
Taxa de recuperação associada ao processo de falência (centimos por dolar)	%	69,4	72,6	41,7	41,7	33	69,1
Duração do processo de falência (anos)	nº	2	2	2,5	2,5	3,4	1,7
Custos associados ao processo de falência em % da massa falida	%	9	9	7	7	13,6	9,1

Fonte: Banco Mundial - *Doing Business 2010; Doing Business 2011*

Nota: na desagregação dos indicadores selecionados sinaliza-se a outra cor os valores que têm alterações no DB2011; 1 - os valores mais altos representam maior proteção; nd - não definido.

Portugal melhorou duas posições no ranking, ocupando no relatório de 2011 o 31º lugar, enquanto a Argélia manteve o 136º lugar.

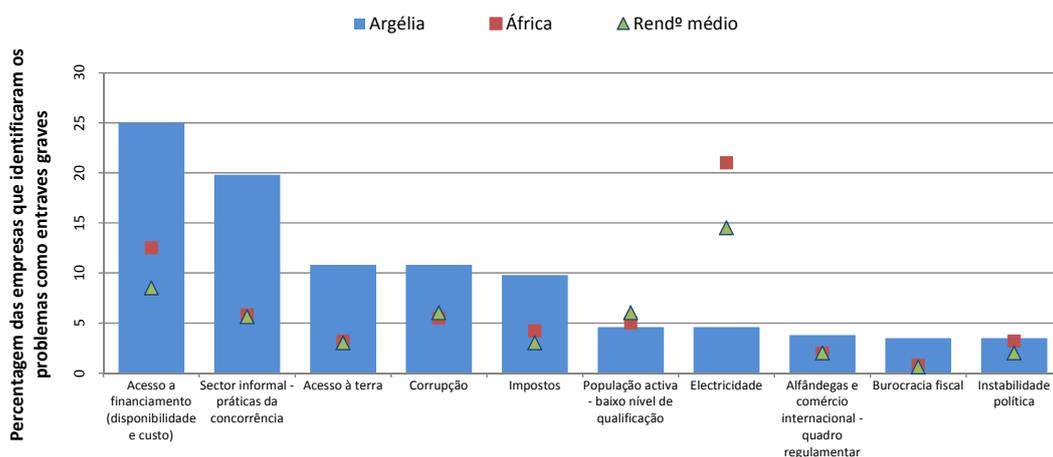
No caso concreto do indicador “obtenção de licenças de construção”, Portugal e a Argélia têm um posicionamento semelhante e um caminho a percorrer, quando confrontados com o ranking de Hong Kong (1º), França (19º) e Espanha (49º).

Segundo o **“África Competitiveness Report 2009”**, o reforço da posição competitiva do País passa por melhorar a envolvente institucional, proceder a reformas no que é considerado um dos mercados de emprego mais rígidos do mundo e por uma reestruturação do sistema financeiro, ainda ineficiente e instável, apesar do benefício gerado pelas reformas já introduzidas. Uma evolução no sentido da flexibilização do mercado de emprego pode ter impactos significativos em termos de segurança, ao permitir reduzir o número crescente de desempregados entre a população jovem com nível de qualificação superior.

A Argélia tem vindo a estabelecer parcerias económicas com os seus principais mercados, em particular com a União Europeia. No entanto, para além das elevadas barreiras aduaneiras (classificado neste domínio na 115ª posição num universo de 118 países), que com a entrada futura na OMC tenderão a ser progressivamente atenuadas, tem sido considerado fundamental promover a eficiência nas alfândegas. O reconhecido défice de transparência está associado à morosidade do processo alfandegário, que envolve uma pesada e dispendiosa burocracia (classificado neste domínio na 107ª posição num conjunto de 118 países). Atualmente, ainda prevalecem elevados níveis de direitos aduaneiros que funcionam como entraves à concorrência internacional.

A Figura 7 permite visualizar os dez obstáculos mais relevantes que os agentes económicos identificaram como factores de bloqueio ao desenvolvimento da sua atividade, assumindo maior relevância o acesso ao financiamento e a concorrência desleal do sector informal.

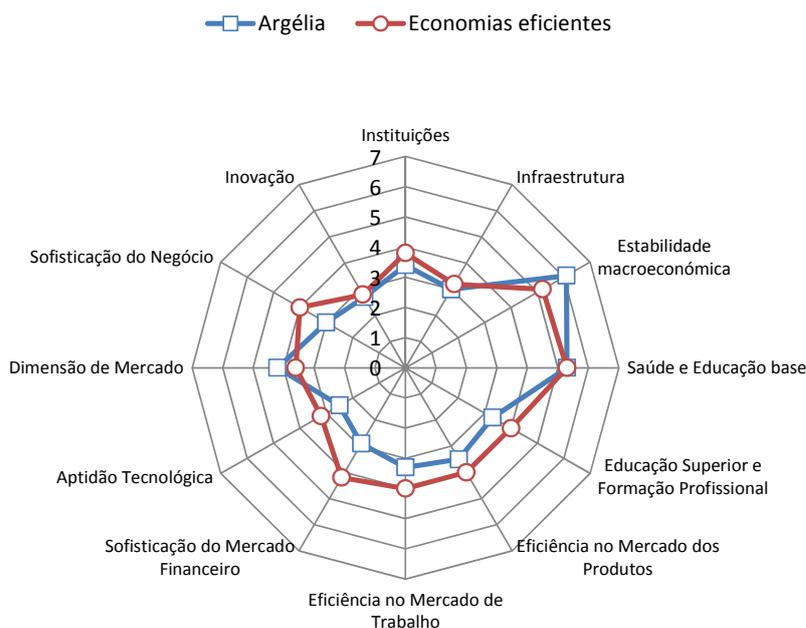
Figura 7 – Os 10 principais obstáculos ao desenvolvimento dos negócios



Fonte: “The Africa Competitiveness Report 2009”, Fórum Económico Mundial, Banco Mundial e Banco Africano para o Desenvolvimento.

Na Figura 8 podemos observar o desempenho da Argélia segundo o índice de competitividade global (ICG), tendo em conta a pontuação que obteve nos doze pilares que compõem o índice (linha azul), confrontado com a pontuação média, em cada um dos pilares, de todos os 26 países considerados no mesmo estágio de desenvolvimento (linha vermelha). A diversidade dos pilares reflete a diversidade de elementos que influenciam a competitividade.

Figura 8 – Índice de competitividade global



Fonte: "The Africa Competitiveness Report 2009", Fórum Económico Mundial, Banco Mundial e Banco Africano para o Desenvolvimento.

O ICG reconhece que o desenvolvimento económico é um processo faseado com diferentes factores determinantes em função do estágio de desenvolvimento de cada país. Identifica três fases principais de desenvolvimento:

Na fase 1, a dotação de recursos é crítica (essencialmente mão de obra não qualificada e recursos naturais), sendo os pilares determinantes para a competitividade:

- o bom funcionamento das instituições (públicas e privadas);
- infraestruturas desenvolvidas;
- quadro macroeconómico estável;
- níveis de saúde e literacia da mão de obra.

Na fase 2, assumem relevância a eficiência do processo produtivo e a qualidade do produto, sendo os pilares determinantes para a competitividade:

- Educação Superior e Formação Profissional;
- Eficiência no Mercado dos Produtos;
- Eficiência no Mercado de Trabalho;
- Sofisticação do Mercado Financeiro;
- Dimensão de Mercado (interno ou exterior);
- Aptidão Tecnológica (de beneficiar das tecnologias existentes).

Nesta fase, a tónica da competitividade é colocada na qualificação dos recursos humanos e na eficiência de funcionamento dos mercados.

Na fase 3, a inovação (produção de produtos novos e únicos) e a sofisticação da actividade (processos produtivos sofisticados) são os pilares determinantes para a competitividade.

Apenas em dois pilares (estabilidade macroeconómica e dimensão do mercado), a Argélia supera o universo das economias de referência no mesmo estágio de desenvolvimento em que se encontra (fase 2).

Apresentamos de seguida as seis dimensões dos **“Worldwide Governance Indicators”**¹⁶ publicados pelo Banco Mundial, confrontando os níveis de percepção associados à governança¹⁷ da Argélia com a média da região associada em que se insere (Norte de África e Médio Oriente).

Para cada dimensão, o percentil em que um país se situa indica a percentagem estimada de países (no conjunto dos 213 países considerados) que se posicionam num nível inferior ao do país em análise, sendo o complementar a percentagem estimada dos que se posicionam num nível superior. Valores superiores de governança correspondem a valores mais elevados do índice¹⁸. Este varia entre zero (valor inferior) e cem (valor superior).

A Figura 9 permite visualizar o posicionamento da Argélia em cada dimensão face à “média” verificada na região do “Norte de África e Médio Oriente” em se enquadra:

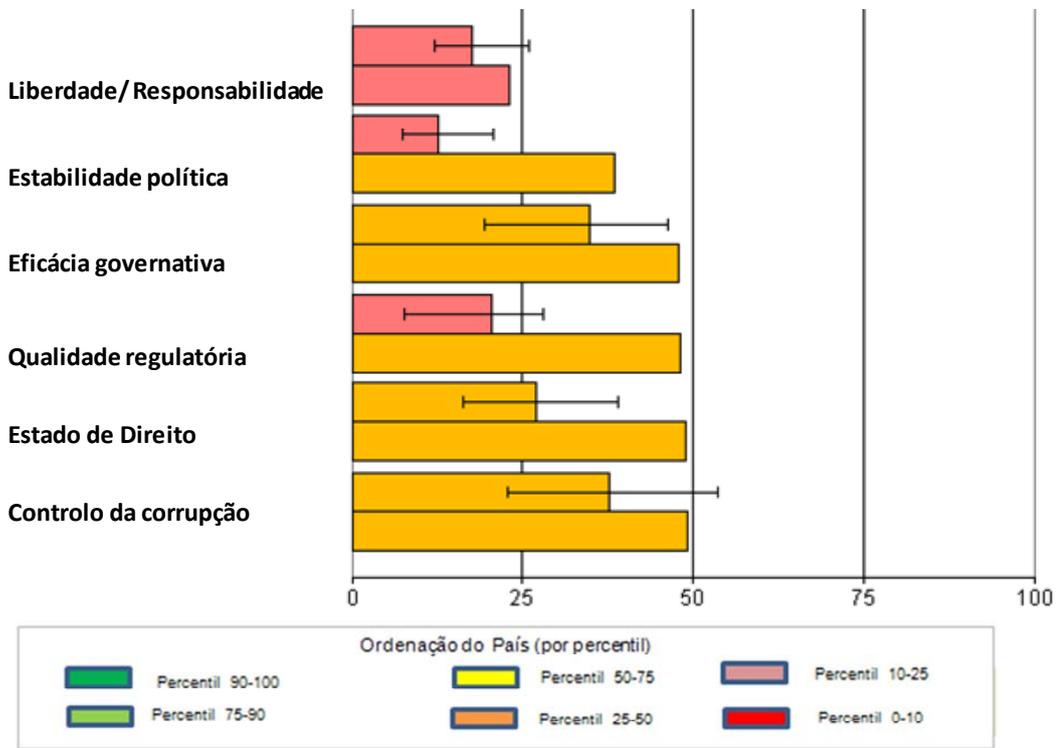
- apresenta posições relativamente mais fortes nas dimensões “Controlo de Corrupção”, “Eficácia Governativa”, “Estado de Direito”, por esta ordem, que acompanham de perto a média verificada na região;
- indicia uma maior vulnerabilidade nas dimensões “Estabilidade Política”, “Qualidade Regulatória” em que diverge claramente da média da região e na dimensão “Liberdade/Responsabilidade”, embora seguindo de perto a média da região.

¹⁶ Estes indicadores agregados são construídos com base numa grande diversidade de fontes e segundo uma metodologia própria. Envolve um trabalho amplo de recolha e análise dos contributos de um número significativo de empresas, indivíduos e peritos em países industrializados e em vias de desenvolvimento e da informação disponibilizada por um leque diversificado de institutos de sondagem, centros de reflexão, organizações não-governamentais e organizações internacionais.

¹⁷ Por Governança entenda-se o conjunto dos meios (institucionais e tradições) que permitem o exercício da autoridade num País. Compreende o processo de selecção, de monitorização e substituição dos governos, a eficácia com que formulam e implementam políticas “sãs” e estruturadas e o respeito que as diversas instituições inspiram aos cidadãos de um país.

¹⁸ Leitura do *ranking* para uma barra de comprimento 75% (com intervalo de variação entre 60% e 85% dado pela linha fina): estima-se que 75% dos países apresentam pior classificação e 25% dos países melhor do que o país em análise. Contudo, para a um intervalo de confiança de 95%, apenas 60% dos países apresentam pior classificação e 15% melhor.

Figura 9 – Indicadores de Governança da Argélia e Norte de África e médio Oriente



Fonte: "Worldwide Governance Indicators", Banco Mundial (2010)

3.3. Sector da Construção

3.3.1. Comércio Bilateral

Na média do período em análise (Quadro 10), verificamos que quatro grupos de produtos representam cerca de 60% das exportações portuguesas de material de construção para a Argélia, no ano de 2010. Com maior peso relativo apresenta-se o Mármore e outras pedras em bloco com 32%, Ladrilhos e lajes de cerâmica para pavimentação com 24%, Telhas e Louça Sanitária com cerca de 17% cada.

Quadro 10 - Exportações de material de construção para a Argélia (Milhar de Euros)

Descritivo	NC-6	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rochas Ornamentais							
Mármore e outras pedras calcárias e alabastro, em blocos ou placas	251511	17	12	0	0	0	0
	251512	33	32	255	106	91	660
Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras em blocos ou placas	251612	0	0	0	19	0	0
	680100	0	14	0	0	0	0
Pedra de cantaria ou de construção, excepto ardósia, trabalhada	Ladrilhos e semelhantes	680210	0	10	0	0	0
	Mármore, travertino e alabastro, lisos, simplesmente serrados ou talhados	680221	138	53	96	71	91
	Outras pedras que não mármore ou granito, lisas, simplesmente serradas ou talhadas	680229	0	1	0	0	0
	Mármore, travertino e alabastro, trabalhados	680291	344	118	229	397	203
	Outras pedras calcárias, trabalhadas	680292	0	0	25	0	0
	Granito, trabalhado	680293	9	0	0	0	0
	Outras pedras, trabalhadas	680299	0	0	0	0	0
	Tijolos	690490	0	0	0	0	28
Telhas	690510	0	50	326	480	399	354
Pavimentos e revestimentos cerâmicos							
Ladrilhos, lajes, cubos e pastilhas, de cerâmica, para pavimentação ou revestimento, não vidrados ou esmaltados	690790	29	0	29	132	180	87
Ladrilhos, lajes, cubos e pastilhas, de cerâmica, para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados	690810	19	17	0	0	0	0
	690890	0	5	71	204	218	488
Louça sanitária							
De porcelana	691010	67	9	142	54	63	174
Não de porcelana	691090	200	259	380	367	272	179
Total		856	580	1.553	1.830	1.545	2.053

Fonte: GEE, a partir de dados declarados do INE; últimas versões disponíveis à data para o período considerado.
Nota: Posição pautal - 680222 + 680229 em 2005 e 2006 corresponde a 680229 em 2007, 2008 e 2009.

Na fileira da construção (Quadro 11), a Espanha e a Itália concentram a maioria dos fornecimentos da União Europeia ao mercado argelino, com 67% e 25,5% do valor global, respectivamente. França e Portugal ocupam o 3º e 4º lugar, com 4% e 2,6%, respectivamente.

A Itália destaca-se como fornecedora privilegiada da Argélia, com uma posição predominante no fornecimento dos mármore (90,5% do fornecimento comunitário), das pedras de cantaria ou construção (72%) e dos ladrilhos não vidrados nem esmaltados (50%). A Espanha tem uma posição destacada no granito, basalto e arenito (96%), nas telhas (82%) e nos ladrilhos vidrados ou esmaltados (98%) que por si representam 55% do valor total.

Quadro 11 - Fileira da Construção - Fornecedores comunitários da Argélia (Milhar de Euros)

NC-4	2514	2515	2516	6801	6802	6904	6905	6907	6908	6910
	Ardósia	Mármore	Granito, basalto e arenito	Pedra de calcetar e lajes de pavimentação	Pedra de cantaria ou construção	Tijolos e tijoleira	Telhas	Ladrilhos não vidrados nem esmaltados	Ladrilhos vidrados ou esmaltados	Louça sanitária
País										
França	0	7	0	3	62	0	0	120	112	2.445
Alemanha	0	0	0	0	0	39	2	91	222	16
Itália	0	10.019	44	0	5.021	18	223	1.720	282	461
R.Unido	0	0	3	0	0	0	0	9	0	6
Grécia	0	14	0	0	81	0	2	0	0	0
Portugal	0	106	19	0	468	0	480	132	204	422
Espanha	0	915	1.403	0	1.312	77	3.157	1.327	38.108	505
Bélgica	0	0	0	0	50	0	0	0	0	1
Suécia	0	0	0	0	0	0	0	54	0	0
Polónia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Eslováquia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Eslovénia	0	0	0	0	0	0	0	17	0	11
UE27	0	11.061	1.469	3	6.994	135	3.864	3.470	38.928	3.873

Fonte: GEE, a partir de dados de base do Eurostat (Annual data - Supplement 2/2009); Nota: ano de 2008

A Argélia enquanto mercado de destino para os produtos de cerâmica no sector da construção (Quadro 12) tem registado um crescimento médio de 18%, superior ao registado nos restantes mercados. Trata-se contudo de uma situação quase sem expressão dado o peso relativo diminuto das exportações para o mercado argelino (0,56% do total no período em análise).

Quadro 12 - Principais Clientes de Portugal de Cerâmica no Sector da Construção (Milhar de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	Var % ^a 05/09
TOTAL	329.499	386.973	424.524	404.895	360.605	2,9
França	69.818	80.625	95.697	99.922	101.283	10,0
Espanha	91.141	120.971	123.764	97.323	73.145	-2,8
Angola	14.767	21.322	26.280	29.150	28.327	18,9
Alemanha	19.699	19.011	17.862	17.793	20.647	1,5
Reino Unido	19.075	22.219	23.974	21.270	16.893	-1,9
Itália	11.488	11.068	13.665	14.107	12.532	3,0
Bélgica	8.275	10.204	11.627	11.083	9.845	5,4
Holanda	10.166	11.327	11.948	11.384	9.365	-1,4
Suécia	5.963	6.425	8.370	7.518	7.575	7,2
Finlândia	4.827	5.184	5.582	5.303	4.605	-0,8
Cabo Verde	4.449	4.114	6.438	7.055	4.524	5,7
Grécia	8.746	8.603	9.436	7.618	4.006	-14,7
Suiça	4.997	5.468	4.857	4.674	3.871	-5,7
Noruega	3.355	4.508	4.937	4.478	3.698	4,3
Argélia	1.825	1.068	1.941	2.253	3.555	28,5
Outros	50.909	54.856	58.144	63.966	56.736	3,1

Fonte: AICEP com base em dados do INE.

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2005-2009; (b) Taxa de variação homóloga

§ - Coeficiente de variação > = 1000% ou valor zero no período anterior. - Informação pública, corrigida de valores confidenciais.

A situação para os Plásticos (Quadro 13) é em tudo semelhante à da cerâmica, embora com um peso relativo menor das exportações para o mercado argelino (0,50% do total no período em análise) e um crescimento médio superior de 52%.

Quadro 13 - Principais Clientes de Portugal de Plásticos no Sector da Construção (Milhar de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	Var % ^a 05/09
TOTAL	103.497	137.470	179.366	191.027	139.146	10,7
Espanha	54.187	71.444	93.874	93.066	53.502	5,0
Angola	8.265	12.537	18.533	27.063	27.082	36,4
França	4.804	7.584	9.746	13.212	10.984	26,3
Alemanha	7.823	7.482	7.763	7.682	7.310	-1,6
Itália	5.086	6.572	7.152	7.460	5.561	4,2
Cabo Verde	2.996	3.088	4.481	4.667	4.400	11,7
Suécia	340	1.228	3.209	3.315	2.792	102,4
Moçambique	757	599	1.103	1.386	2.149	36,0
Bélgica	2.214	2.335	2.212	2.225	1.749	-5,2
Holanda	2.519	2.555	2.906	2.586	1.721	-7,3
Reino Unido	1.378	2.159	2.421	2.276	1.628	8,6
Irlanda	642	2.286	2.295	1.888	1.352	52,5
Rússia	882	1.071	2.023	1.430	1.027	13,2
Argélia	169	231	488	1.975	899	99,6
Marrocos	473	599	602	736	893	17,7
Outros	10.961	15.700	20.558	20.060	16.096	13,0

Fonte: AICEP com base em dados do INE.

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2005-2009; (b) Taxa de variação homóloga

§ - Coeficiente de variação > = 1000% ou valor zero no período anterior. - Informação pública, corrigida de valores confidenciais.

Para o vidro (Quadro 14), o mercado argelino não tem qualquer registo no período em análise.

Quadro 14 - Principais Clientes de Portugal de Vidro no Sector da Construção (Milhar de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	Var % ^a 05/09
TOTAL	8.235	10.593	17.804	20.297	11.773	17,2
Espanha	7.456	9.393	15.749	16.124	9.680	14,0
Angola	355	580	633	1.695	1.256	53,6
França	181	162	899	1.817	319	115,9
Cabo Verde	133	67	131	83	140	19,3
Bélgica	0	0	0	22	133	§
Barein	0	0	0	0	72	§
Timor Leste	0	0	0	0	31	§
Suécia	0	0	0	21	28	§
Suiça	3	0	2	9	26	261,7
Moçambique	20	7	15	4	25	110,8
Croácia	0	0	0	0	24	§
Canadá	8	82	39	25	19	217,3
São Tomé e Príncipe	5	8	3	7	7	21,8
Reino Unido	27	31	25	9	4	-30,1
Antilhas Holandesas	0	0	0	0	4	§
Outros	48	263	307	481	7	106,1

Fonte: AICEP com base em dados do INE.

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2005-2009; (b) Taxa de variação homóloga § - Coeficiente de variação > = 1000% ou valor zero no período anterior.- Informação pública, corrigida de valores confidenciais.

Do total das importações argelinas de 39.103 milhões de dólares em 2009 (Quadro 15), cerca de 30% (11.924 milhões de dólares) correspondem a produtos (inputs) intermédios (Quadro 16). Destes, o conjunto dos mais significativos totaliza 6.618 milhões de dólares que correspondem a cerca de 55,5% do valor das importações de bens intermédios, ou seja, a 17% das importações globais nesse ano.

Os valores em confronto abrem uma janela ampla de oportunidades para a exportação destes produtos para a Argélia.

Quadro 15 – Importações por Grupos de Produtos (Milhões de USD)

Grupos de Produto	2008		2009		Var	1º Sem 2010	
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Bens Alimentares	7.813	19,79	5.810	14,86	-25,64	2.990	15,17
Bens Intermédios	12.002	30,40	11.924	30,49	-0,65	5.990	30,39
Bens de Equipamento	13.267	33,61	15.273	39,06	15,12	7.744	39,29
Bens de Consumo não Alimentares	6.397	16,20	6.096	15,59	-4,71	2.987	15,15
Total	39.479	100,00	39.103	100,00	-0,95	19.711	100,00

Fonte: CNIS - Centre National de l'Informatique e des Statistiques.

Quadro 16 – Principais produtos intermédios (Milhões de USD)

	2008	2009	2010	2008	2009	2010
			(1º Sem)	(%)	(%)	(%)
Tubos, tubagens e perfis ocos de ferro ou aço	1.528	1.982	1.144	12,73	16,62	19,10
Barras de ferro ou aço	2.166	1.479	485	18,04	12,40	8,09
Construção e suas partes	594	848	399	4,95	7,11	6,67
Óleos para a indústria Alimentar	630	506	274	5,25	4,24	4,57
Produtos laminados planos	484	467	170,72	4,04	3,91	2,85
Madeira	508	434	246	4,24	3,64	4,11
Máquinas de calibragem em ferro ou aço	307	258	91	2,56	2,16	1,52
Polímeros de etileno	290	245	115	2,41	2,06	1,93
Coque e betume de petróleo	287	221	-	2,39	1,86	-
Perfis de ferro ou aço não ligado	262	179	-	2,19	1,50	-
Subtotal	7.057	6.618	2.925	58,80	55,50	48,84
Total	12.002	11.924	5.990	100,00	100,00	100,00

Fonte: CNIS - Centre National de l'Informatique e des Statistiques.

Nota: 10 principais produtos no ranking anual de 2009.

O Quadro 17 descreve o montante de tarifas aplicadas na Argélia para países da UE e para países com estatuto nação mais favorecida (MFN).

Quadro 17 – Tarifas Most Favoured Nations¹⁹ (MFN) e consolidadas

Nomenclatura do Sistema Harmonizado	Argélia	
	UE	MFN
2514	0	5
2515		
251511	0	15
251512	0	15
251520	0	15
2516		
251611	0	15
251612	0	15
251620	0	15
251690	0	15
6801	21	30
68010010		
68010090		
6802		
680210	21	30
680221	21	30
680223	21	30
680229	21	30
680291	21	30
680292	21	30
680293	21	30
680299	21	30
6904		
690410	0	15
690490	0	15
6905		
690510	0	15
690590	0	15
6907		
690710	21	30
690790	21	30
6908		
690810	21	30
690890	21	30
6910		
691010	21	30
691090	21	30

Fonte: *Market Access database*; Nota: MFN - Nação mais favorecida

¹⁹ Nação Mais Favorecida (MFN) é um tratamento de Estado ou de nível concedido por um Estado a outro no comércio internacional, significa o país que é destinatário desse tratamento deve, teoricamente, receber vantagens comerciais iguais (ou seja, tarifas baixas ou altas quotas de importação) como a "nação mais favorecida" pelo país que concedeu a esse tratamento. Os membros da Organização Mundial do Comércio (OMC) têm o compromisso de se concederem mutuamente o estatuto de nação mais favorecida. Adicionalmente, Marrocos tem tarifas mais vantajosas para os países da UE ao abrigo dos acordos Euro-Mediterrânicos entre a UE, Marrocos e Tunísia.

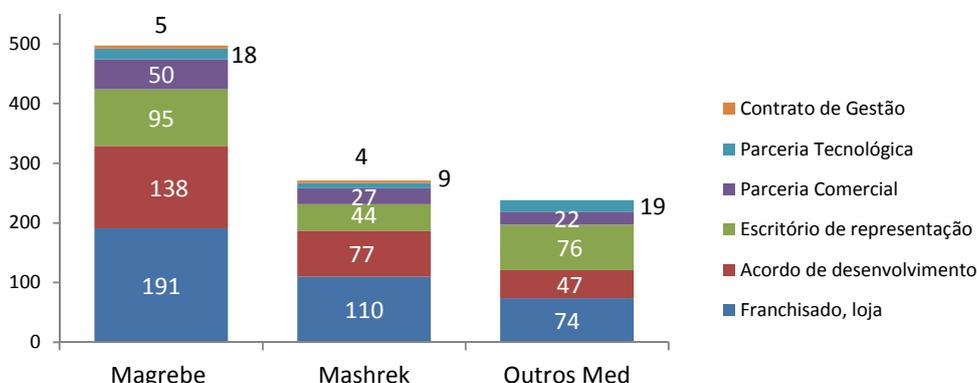
3.3.2. Principais Clientes e Fornecedores

No universo dos países MED, a região do Magreb (essencialmente Marrocos e Tunísia) acolhe o maior número de parcerias entre empresas, independentemente da natureza que possam assumir (acordos de desenvolvimento, parceria tecnológica, comercial, franchise, contrato de gestão, representação local).

Embora 75% das parcerias envolvam sobretudo multinacionais e grandes empresas, é no Magreb que se verifica um predomínio das parcerias envolvendo PME. Considerando a sua repartição por regiões de origem e sectores relevantes verificamos que:

- A Europa detém 52% das parcerias, em particular nos sectores grossista, retalhista e de serviços (mobiliário, têxteis e sector agrícola);
- A América do Norte detém 23% das parcerias, com expressão no subsector da electrónica (componentes, software, hardware) e biotecnologia;
- Outros países emergentes detém 11% das parcerias, em produtos intermédios (automóveis, electrónica de consumo) e energia.
- Países do Golfo, com 8%, com expressão na Construção e Obras Públicas, Química e Sistema Financeiro;
- Projetos intra-MED, com 6%.

Figura 10 – Tipo de parceria por região MED



Fonte: ANIMA-MIPO, 2003-2009.

Nota: Magrebe – Argélia, Marrocos e Tunísia; Mashrek – Egito, Jordânia, Líbano, Síria e Autoridade Palestiniana; Outros Med.(Outros Países Mediterrânicos) – Israel, Turquia, Chipre e Malta.

Em termos de abordagem, as empresas europeias privilegiam as parcerias, que envolvem fluxos de IDE de menor expressão e uma maior presença de PME com ligações a empresas locais, em particular na região do Magreb, que é alvo de uma maior cooperação económica europeia. Os Estados do Golfo praticamente não recorrem a parcerias e os Estados Unidos concentram as parcerias em sectores *high tech*.

A relevância estratégica do mercado argelino em Espanha está associada a razões de proximidade geográfica, de relevância na estratégia energética espanhola, de estabilidade financeira e económica com níveis elevados de crescimento do produto, de liberalização crescente da economia e que, no contexto das reformas estruturais recentes (nomeadamente

nas telecomunicações, eletricidade, água e obras públicas) e dos programas públicos de investimento, abre uma janela de oportunidade para a participação das empresas espanholas no plano de renovação e ampliação de infraestruturas (de transporte - ferroviárias, rodoviárias, portuárias, aeroportuárias - na energia e tratamento de águas), a par do desenvolvimento de novos equipamentos nos domínios da saúde, educação, desporto e habitação. Acrescem a criação de novas oportunidades associadas ao acordo de Associação com a UE e ao processo de adesão à OMC, que potenciam a integração internacional deste mercado.

O documento elaborado “Argélia - Plano Integral de Desenvolvimento do Mercado” pelo Ministério da Indústria, Turismo e Comércio espanhol sistematiza um conjunto de orientações em diversas áreas, que permitem reforçar a presença das empresas espanholas no mercado argelino, através de um maior envolvimento institucional no seu processo de desenvolvimento económico, do ganho de quota de mercado potenciado pelo Acordo de Associação UE-Argélia e ao estímulo ao estabelecimento de empresas espanholas na Argélia.

Define uma abordagem centrada em 4 eixos:

- Presença institucional – através da celebração anual de reuniões de alto nível, do aumento de contactos bilaterais regulares e de visitas de autoridades económicas, do estabelecimento de acordos e instrumentos bilaterais (memorandos de entendimento para estudos de viabilidade), do fomento de reuniões entre empresas (compreende entidades oficiais e o reforço da cooperação sectorial, em áreas como controlo aéreo, portos, energias renováveis, distribuição e transporte de energia, meio ambiente, infraestruturas de transporte e de água), do apoio a medidas comunitárias de Assistência Técnica e cooperação sectorial;
- Apoio ao comércio – apesar do Acordo de Associação UE-Argélia²⁰, persistem entraves ao comércio associados a restrições à importação, a obstáculos ao IDE, a limitações à proteção da propriedade intelectual, à falta de transparência regulamentar e alguma confusão normativa. O reforço da presença de empresas no mercado argelino passa pelo incremento de atividades de promoção e das suas condições de financiamento para a realização de feiras, de missões de prospecção e investimento em sectores industriais diversos, a par de um posicionamento estratégico da oferta espanhola nas licitações associadas à continuidade do Plano de infraestruturas de transporte. É complementado com um sistema de apoio financeiro às exportações²¹ (CESCE, FAD E FEV);
- Apoio ao investimento – que pode assumir a forma de “impulso à internacionalização da empresa espanhola” através do fomento e do apoio aos seus investimentos no exterior, ou ainda sob a forma de “criação de oportunidades”, nomeadamente através de um programa de apoio ao desenvolvimento económico argelino 2010-2014. Pretende-se que estes se concretizem através da concepção de planos de desenvolvimento de infraestruturas de transportes, obras públicas e grandes projetos hidráulicos, de desenvolvimento sectorial, de novas tecnologias, de modernização da Administração Pública e de melhoria da qualidade de vida da população;

²⁰ Este acordo está em vigor desde Setembro de 2005. Veio permitir o aprofundamento das relações bilaterais com a introdução gradual, ao longo de um período de 12 anos, de uma Zona de Comércio Livre entre a Comunidade Europeia e a Argélia em conformidade com as regras da OMC.

²¹ CESCE – Empresa espanhola de seguros de crédito à exportação;

FAD – Fundo de apoio ao desenvolvimento para financiar projetos realizados por empresas espanholas que integrem bens e serviços de origem espanhola;

FEV – linha de financiamento de estudos de viabilidade realizados por empresas espanholas em países estrangeiros.

- Ações de informação e formação – A componente de informação diz respeito às novas tecnologias como forma de melhorar o acesso à informação sobre este mercado, de aprofundar o conhecimento da realidade argelina e da forma de fazer negócios por parte das empresas espanholas. As formas de atuação previstas traduzem-se em: jornadas informativas sobre o país, manutenção da plataforma informática da delegação espanhola de Argel, criação de um centro de negócios, manutenção de portais de negócios em árabe e francês para difusão da informação relevante sobre Espanha e o leque de empresas exportadoras e atualização regular de um guia de negócios da Argélia que reúna informação existente sobre este mercado.

Em termos de formação, pretendem contribuir para a formação de profissionais em comércio externo e investimentos internacionais, especializados no mercado argelino, que possam vir a integrar os quadros das empresas em fase de internacionalização na Argélia.

3.3.3. Programas de Investimento Público

A estabilidade política que vigorou no passado na Argélia permitiu o desenvolvimento de um amplo programa de reformas de modernização económica, que contrasta de forma significativa com o percurso económico do período anterior à eleição do Presidente em exercício.

A estratégia de desenvolvimento definida, a concretizar através de uma série de programas quinquenais, procura assegurar o desenvolvimento das infraestruturas reconhecidas como essenciais para o crescimento da economia e a melhoria das condições de vida da população.

No período 2002-2009, o valor associado ao conjunto das intenções de investimento declarado traduz bem a dinâmica de modernização e de desenvolvimento que a Argélia tem vivido.

O Quadro 18 resume a informação relevante, relativamente ao nº de projectos, montante e investimento associado e volume de emprego gerado, para cada tipologia considerada de investimento.

Quadro 18 - Tipologia do Investimento declarado (2002-2009)						
	Nº de projectos	(%)	Montante	(%)	Emprego	(%)
			(10 ⁶ Dz)			
Natureza das sociedades						
Empresas locais	70.491	99,03	5.017.890	74,82	909.465	91,04
Parcerias	294	0,41	764.593	11,40	31.030	3,11
IDE	400	0,56	924.393	13,78	58.450	5,85
Sectores de actividade						
Obras públicas – construção	11.887	16,70	1.548.151	23,08	259.937	26,02
Indústria	7.642	10,74	2.742.555	40,89	255.823	25,61
Transportes	42.994	60,40	1.065.499	15,89	256.752	25,70
Tipo Investimento						
Criação	53.534	75,20	4.816.839	71,82	730.922	73,17
Aumento de capacidade	17.371	24,40	1.697.707	25,31	26.432	2,65
Reabilitação	270	0,38	192.081	2,86	6.182	0,62
Reestruturação	10	0,01	247	0,00	409	0,04
Natureza do capital						
Privado	70.743	99,38	4.907.878	73,18	961.762	96,28
Público	389	0,55	1.129.207	16,84	28.117	2,81
Misto	53	0,07	669.791	9,99	9.066	0,91
TOTAL GERAL	71.185		6.706.875		998.945	

Fonte: ANDI, Investimento declarado - estatísticas (www.andi.dz).

Em termos da natureza das sociedades, 99% dos projectos declarados no período em análise, a que correspondem cerca 75% dos recursos a investir e 91% do emprego a criar, são realizados por empresas locais. O investimento estrangeiro (em parceria ou directo) tem expressão reduzida em termos do número de projectos (0,97%), mas absorve cerca de 25% dos recursos a investir e 9 % do emprego.

Em termos sectoriais, três sectores de actividade são responsáveis por cerca de 88% dos projectos de investimento declarados, 80% dos recursos a investir e 77% do emprego a criar. Os projectos declarados na indústria são os de maior dimensão em termos de investimento, repartindo a relevância no emprego a criar com os outros dois sectores. O sector da Construção e Obras Públicas representa 17% dos projectos de investimento declarados e cerca de 23% dos recursos a investir.

Quanto à natureza do investimento, os projectos em novos investimentos têm um peso 3 vezes superior aos de “aumento de capacidade” nas dimensões analisadas, apresentando-se como residuais os de “reabilitação” (0,38% do número de projectos declarados, 2,86% dos recursos a investir e 0,62% do emprego a criar) e de “reestruturação” (0,01%, 0% e 0,04%, respectivamente).

Quanto à natureza do capital, verificamos o predomínio do investimento privado sobre o investimento público, sendo aquele responsável por 99% dos projectos declarados, 73% do montante a investir e 96% do emprego a criar.

No universo do investimento estrangeiro declarado na Argélia no período 2002-2009, assumem particular expressão a União Europeia e os Países Árabes. No conjunto, representam 81% do número de projectos e cerca de 66% do montante declarado de investimento (Quadro 19).

Quadro 19 - Investimento estrangeiro por região de origem

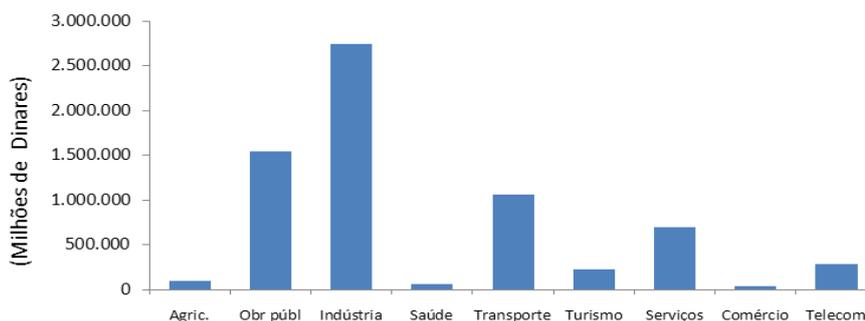
	Nº de projectos	Montante
		(10 ⁶ Dz)
EUROPA	324	301.997
UNIÃO EUROPEIA	272	271.118
FRANÇA	121	39.376
ASIA	48	513.688
PAÍSES ÁRABES	290	835.745
AMERICA	16	27.490
AFRICA	1	4.510
AUSTRALIA	1	2.954
VÁRIAS NACIONALIDADES	14	2.600
TOTAL	694	1.688.985

Fonte: ANDI, Investimento declarado – estatísticas.

Este investimento é essencialmente canalizado para o sector industrial, com 56% do número de projectos declarados e 53% das intenções de investimento, para o sector das obras públicas, edifícios e hídrico, com 14% dos projectos e 28% do investimento e o de serviços (20% e 7%, respectivamente).

A Figura 11 ilustra a repartição sectorial do investimento declarado no período 2002 - 2009. A indústria absorve cerca de 41% das intenções de investimento, as Obras Públicas 23%, os Transportes 16%, os Serviços 10% e as Telecomunicações 4%, representando no seu conjunto cerca de 94% das intenções de investimento.

Figura 11 - Investimento declarado por sector de actividade (2002-2009)



Fonte: ANDI, Investimento declarado – estatísticas.

No decurso do quinquénio 2005-2009, o Sector das Obras Públicas reforçou o seu contributo para o desenvolvimento socioeconómico do país. Com uma dotação orçamental global de 2,55 biliões de dinars (25 mil milhões de euros) definiu a construção de uma primeira rede estruturante²² cuja realização envolveu uma carteira de cerca de 5.000 projectos, com impacte:

- na criação de 561 mil postos de trabalho, de 3.500 novas empresas e de 400 gabinetes de estudos;
- na melhoria das condições de vida de 7 milhões de cidadãos das regiões rurais do norte, dos planaltos e do sul do país pela via de melhores acessos num linear de 3.000 km.

O Quadro 20 sintetiza a gama física dos vários investimentos realizados nesse quinquénio.

Quadro 20 - Balanço da realização física

Trabalhos nas vias à escala nacional (norte, planaltos altos e sul)	(km)	67.369
Acções de manutenção		41.277
Modernização, construção nova e desenvolvimento		26.092
Realização da componente argelina da estrada trans-sahariana (troço final)		415
Modernização e consolidação dos eixos estruturantes (estradas costeiras e penetrantes norte-sul)		
Infraestruturas de ligação rodoviárias - pontes, viadutos, túneis (novas construções, reabilitação e manutenção)	(unid.)	1.250
Sinalização vertical	(unid.)	87.766
Sinalização horizontal	(km)	80.810
Barreiras de protecção (estradas no sul)	(km)	2.000
Estudos rodoviários, autoestradas e infraestruturas de ligação	(unid.)	200
Eliminação de nós de congestionamento	(unid.)	300
Eliminação de nós de sinistralidade elevada	(unid.)	221
Portos e abrigos de pesca	(unid.)	11
Reforço de infraestruturas portuárias	(unid.)	21
Reforço ou reabilitação de pistas aeroportuárias	(unid.)	21
Construção da 2ª pista do aeródromo d'Oran		
Construção e equipamento de espaços de cantonaria para manutenção rodoviária corrente		500
Parques regionais equipados de apoio a situações de emergência		15
Autoestrada (a construir)	(km)	1.720
2ª circular de Argel	(km)	200

Fonte: Programa de Investimento Público (www.andi.dz).

²² O volume de recursos físicos utilizados (70,5 milhões de toneladas (MT) de agregados, 28,25 MT de areia, 8 MT de betume e 2,5 MT de cimento) traduz bem a dimensão da obra realizada.

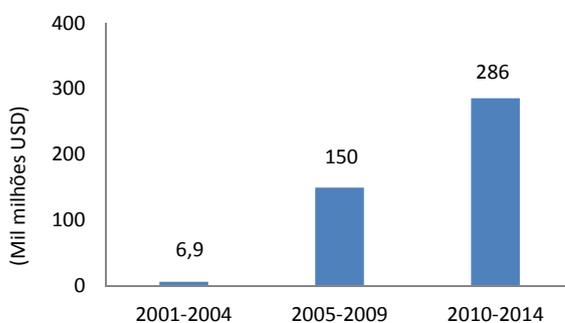
3.3.3.1. Principais projetos previstos no período 2010-2014

O sector das Obras Públicas tem tido um nível de intervenção estratégico no relançamento da atividade económica e na promoção do investimento gerador de riqueza e de emprego, que decorre da intervenção do Estado na definição dos grandes projetos estruturantes a desenvolver no curto e médio prazos, no quadro das grandes opções de ordenamento do território a concretizar no âmbito dos programas de investimento quinquenais. Estes programas têm vindo a assumir um peso orçamental crescente desde 2000 (Figura 12).

A estruturação dos programas de investimento quinquenais decorre de um conjunto diversificado de objectivos estratégicos:

- A realização de uma rede rodoviária moderna e estruturante;
- A salvaguarda e modernização da rede rodoviária existente e sua adaptação às exigências de transporte e da segurança;
- A melhoria da qualidade de serviço da rede rodoviária através de ações com impacto nas condições de exploração;
- A manutenção e adaptação das infraestruturas marítimas que contemplem as necessidades futuras, a par da criação de novas infraestruturas para o comércio, a pesca e o turismo;
- A renovação das infraestruturas aeroportuárias no quadro das normas internacionais.

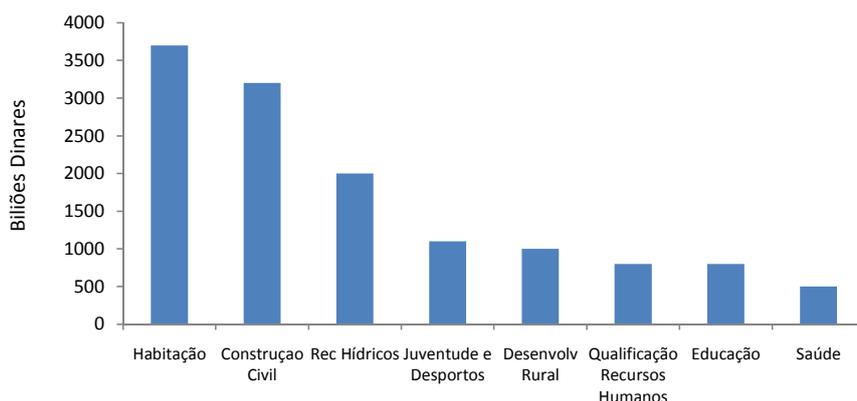
Figura 12 – Programas quinquenais de investimento



Fonte: ANDI, Programa de Investimento Público 2010-2014.

O programa de investimento em curso para o período 2010-2014 abrange um conjunto diversificado de sectores de atividade, com especial ênfase para a habitação e a construção civil, que em conjunto detêm cerca de 53% do investimento (Figura 13).

Figura 13 - Investimento público sectorial (2010-2014)



Fonte: Programa de Investimento Público 2010-2014, ANDI 2010.

Este programa pretende contribuir de forma sustentada para a melhoria das condições de transporte através da configuração otimizada das infraestruturas rodoviárias, marítimas e aeroportuárias tendo em vista:

- Facilitar os acessos às populações;
- Melhorar as condições de segurança das vias de comunicação;
- Consolidar a posição geoestratégica da Argélia;
- Valorizar as riquezas naturais, locais e nacionais;
- Desenvolver a atividade comercial e melhorar o nível de crescimento económico;
- Desenvolver o turismo e as pescas;
- Contribuir para a criação de 900 mil postos de trabalho;
- Consolidar os gabinetes de projeto e controlo.

Prevê a construção de uma segunda rede estruturante que compreende:

- A autoestrada dos planaltos altos;
- A interligação por esta via dos principais centros urbanos das 34 províncias (wilayas), assim como de aeroportos e portos;
- As penetrantes Norte-sul;
- A transformação progressiva da trans-sariana em autoestrada;
- O nivelar a qualidade da rede existente;
- A continuação do programa de desenvolvimento da 1ª rede estruturante e consolidação e preservação do património;

- A implementação de sistemas de exploração e portagem;
- O domínio do sistema intermodal.

O montante estimado de investimento para a conclusão dos grandes projetos já em curso e para a realização dos novos projetos atinge os 21.214 mil milhões de dinares (Quadro 21).

Quadro 21 - Orçamento

Investimento Público (2010-2014)	USD (milhões)
	286.000
Eixo - Conclusão dos grandes projectos já em curso (sector ferroviário, rodoviário e água)	130.000
Eixo - Desenvolvimento de novos projectos	156.000
Desenvolvimento das infra-estruturas básicas e melhoria do sector público	
- Obras públicas - Expansão e modernização da rede rodoviária e aumento das capacidades portuárias	40.000
- Transportes – modernização e expansão da rede ferroviária, melhoria do transporte urbano e modernização das infra-estruturas aeroportuárias	35.000
- Ordenamento do Território e Ambiente	7.000
- Melhoria das instalações e serviços das colectividades locais, do sector judicial, dos serviços centrais e fiscais, comércio e trabalho	24.000
Apoio ao desenvolvimento da economia nacional	
- Desenvolvimento rural e agrícola	13.000
- Apoio às PME (criação de zonas industriais, apoio à modernização)	2.000
- Bonificação de empréstimos bancários para esse fim	27.000
Incentivo à criação de emprego (apoio à inserção profissional dos diplomados universitários e formação profissional, à criação de micro-empresas e financiamento de mecanismos de emprego de espera)	4.000
Desenvolvimento da Sociedade do Conhecimento (apoio à investigação científica e generalização do ensino e utilização de informática em todo o sistema nacional de ensino e no serviço público)	3.000

Fonte: ANDI, Programa de Investimento Público

Na sua dimensão física²³ compreende 3.376 Km de autoestradas (acessos incluídos), 48.080 km de estradas (manutenção de estradas, aumento de capacidade, circunvalação de grandes cidades, estradas fronteiriças), 989 Infraestruturas de ligação rodoviárias - pontes, viadutos, túneis, 62 projetos marítimos (aumentos de capacidade, novos portos piscatórios e de abrigo (manutenção ou aumento de capacidade de existentes), portos de recreio, dragagem de portos) e 26 projectos aeroportuários (reforço, reabilitação, aumento de pistas, aumento de parqueamentos, protecção contra inundações, etc.), a par de um conjunto Infraestruturas a construir com impacte na Qualidade de Vida (Quadro 22).

²³ Segundo o diretor de estudos do Ministério das Obras Públicas da Argélia, no período de 2010 a 2014 a previsão de recursos físicos a utilizar no que se refere aos materiais está avaliada em 5 milhões de toneladas de betumes, 8 milhões de toneladas de cimento e 2,5 milhões de toneladas de aço.

Quadro 22 – Infra-estruturas a construir com impacte na Qualidade de Vida

	(unid.)
Estabelecimentos de ensino público (incluindo 1.850 escolas secundárias)	5.000
Lugares universitários	600.000
Lugares de alojamento para estudantes	400.000
Instituições de formação e ensino profissional	300
Estabelecimentos de saúde	1.500
dos quais: Hospitais	172
Complexos de saúde especializados	45
Clínicas	377
Escolas especiais para pessoas com deficiência	70
Habitação (fogos)	2.000.000
Melhoria do fornecimento de água potável	
Construção de represas	35
Construção de sistemas de transferência de água	25
Nº de fogos a ligar à rede do gás natural	1.000.000
Domicílios rurais a ligar à rede eléctrica	220.000
Instalações para a juventude e desportos	5.000
dos quais: Estádios	80
Salas polivalentes	160
Piscinas	400
Pousadas e centros de juventude	200

Fonte: Programa de Investimento Público (www.andi.dz)

O programa quinquenal 2015-2019 vai incidir sobre a preservação das redes construídas, a modernização dos sistemas de gestão e exploração, a par do desenvolvimento dos sistemas de intermodalidade. O 4º programa quinquenal 2020-2025 incidirá sobre a construção da 3ª rede estruturante. Prevê também a conclusão da malha prevista para o plano diretor para 2025 e o lançamento do futuro programa projetado sobre o horizonte 2050.

3.4. Enquadramento Institucional

3.4.1. Agentes públicos intervenientes e processo de tomada de decisão.

Ao nível político e estratégico, o Conselho Nacional de Investimento (CNI), o Ministério da Indústria e da Promoção do Investimento (MIPI) e os Ministérios Sectoriais participam na concepção das políticas de investimento.

O CNI define estratégias e as prioridades do investimento, as regiões a desenvolver, as medidas adicionais de estímulo e benefícios a conceder aos investidores. É responsável pela análise e aprovação de candidaturas, submetidas através das lojas da rede ANDI, que se enquadrem na seguinte tipologia de investimentos:

- Projetos de investimento com a participação de estrangeiros, independentemente do seu montante;

- Projetos de interesse nacional sujeitos a um acordo de investimento;
- Projetos de investimento que excedam 500 milhões de dinares no regime geral.

O MIPI coordena a execução dos programas de privatização, a par das propostas sobre políticas de promoção e desenvolvimento do investimento e estratégias.

Ao nível operacional, interessa relevar a Agência Nacional para o Desenvolvimento do Investimento (ANDI), a Agência Nacional para a Intermediação e Regulamentação da Terra (ANIREF), a Agência Nacional para o Desenvolvimento do Turismo (ANDT) e a Agência Nacional Agrícola.

No período entre 1993 e 2001 esteve em atividade a Agência de Promoção e Apoio do Investimento (APSI). A monitorização contínua do sistema e a reorganização desta agência conduziram à criação da ANDI em 2001. Desde a sua génese até ao presente tem sido a instituição responsável pela prestação de serviços de aconselhamento ao Investidor. A reorganização a que tem sido sujeita reflete a redefinição contínua dos seus objectivos, missão, métodos e procedimentos.

No plano internacional, a ANDI é membro ativo da WAIPA (Associação Mundial das Agências Promotoras do Investimento) e da ANIMA na qualidade de Vice-Presidente (rede euro-mediterrânica de agentes para o desenvolvimento económico), situação que lhe tem permitido acompanhar as “melhores práticas” internacionais.

A ANDI disponibiliza uma gama diversificada de serviços, nomeadamente:

- Através da sua participação em eventos económicos e do seu sistema de informação e comunicação assente na internet (www.andi.dz), com informação sobre as políticas económicas e a estratégia de desenvolvimento do País, sobre os diversos sectores de atividade (turismo, agricultura, o mar, indústria, etc.) e as políticas de incentivo ao investimento;
- Através de uma rede geográfica de lojas construídas para apoiar localmente os investidores na criação das suas empresas e na definição dos seus projectos, no acesso a informação técnica e sobre legislação, na análise dos processos sobre intenções de investimento, na definição dos incentivos (fiscais e parafiscais) a atribuir e no acompanhamento da sua implementação.

O sistema de gestão integrado das lojas regionais introduz grande flexibilidade no sistema, permitindo decisões rápidas ao nível da definição dos apoios a conceder. Numa lógica de melhoria contínua dos seus serviços, estão previstos protocolos de cooperação envolvendo outros parceiros institucionais (alfândegas, fisco, registo comercial), o lançamento de uma bolsa de parceria, a organização também a nível internacional de dias temáticos e a adesão à Agência Africana para a Promoção do Investimento.

A Agência Nacional para a Intermediação e Regulação de Terrenos (ANIREF) é responsável pela gestão dos activos remanescentes das empresas públicas dissolvidas e pela disponibilidade de terrenos no contexto industrial e de outras atividades. Centraliza toda a informação relevante através da organização de bases de dados, sendo igualmente responsável pela organização de operações de cessão dos terrenos.

3.4.2. Quadro Legal Específico

3.4.2.1. Regime de Investimento Estrangeiro

A concretização de um projeto de investimento estrangeiro obriga previamente:

- À criação de uma sociedade ²⁴ envolvendo o investidor estrangeiro (pessoa colectiva ou singular) e investidores nacionais residentes (públicos ou privados) que detenham pelo menos 51% do capital da empresa a criar;
- O investimento estrangeiro (pessoa colectiva ou singular) a realizar deve ser previamente apresentado à Agência Nacional para o Desenvolvimento do Investimento (ANDI) e submetido ao Conselho Nacional do Investimento (CNI)
- À exceção do capital social, o financiamento necessário à concretização do investimento estrangeiro (direto ou em parceria) deve ser realizado localmente.

Para além do Regime Geral que abrange todas as atividades não excluídas, foi criado um Regime Especial para investimentos em regiões de desenvolvimento prioritário ou em projetos de interesse nacional (efeitos estruturantes, preservação ambiental, criação de emprego, transferência de tecnologia, poupança de energia, promoção de exportações exteriores ao segmento dos hidrocarboneto).

Beneficiário – Pessoa colectiva ou singular, residente ou não, que pretenda criar uma empresa de direito argelina e investir em sectores de atividade não excluídos.

Tipologia de investimentos – criação de novas atividades (*greenfield*), aumento de capacidade através de investimentos complementares, de reabilitação e/ou reestruturação e de privatização total ou parcial.

Regime Geral

Fase de projeto (até 3 anos):

- Isenção de IVA sobre bens e serviços não excluídos;
- Isenção de direitos aduaneiros sobre equipamentos importados não excluídos;
- Isenção de direitos de transferência relativos a aquisições de terrenos e imóveis relacionados com o investimento.

Fase de exploração

Para projetos de investimento geradores de mais de 100 postos de trabalho e por um período de 5 anos:

- Isenção do imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas (IBS);
- Isenção do imposto sobre atividade profissional (TAP)

²⁴ Podendo assumir a forma de sociedade unipessoal, sociedade geral, sociedade limitada e sociedade em parceria.

Regime Especial

A - Regiões de desenvolvimento prioritário

Fase de projeto (até 3 anos):

- Isenção de IVA sobre bens e serviços não excluídos;
- Isenção de direitos aduaneiros sobre equipamentos importados não excluídos;
- Isenção de direitos de transferência relativos as aquisições de terrenos e imóveis relacionados com o investimento;
- Bonificação dos custos de registo e de criação da empresa;

Fase de exploração

- Isenção de 10 anos do imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas (IBS);
- Isenção de 10 anos do imposto sobre atividade profissional (TAP)
- Outros incentivos a negociar (contabilização de prejuízos e amortizações, ...)

B – Projetos de interesse nacional (Convenção)

Fase de projeto (até 5 anos):

- Isenção de direitos, impostos, e outras deduções fiscais sobre todas as importações de bens e serviços ou adquiridos localmente;
- Isenção dos custos de registo;
- Isenção de direitos de transferência relativos as aquisições de terrenos e imóveis relacionados com o investimento.

Fase de exploração

- Isenção de 3 a 10 anos do imposto sobre o rendimentos das pessoas colectivas (IBS);
- Isenção de 3 a 10 anos do imposto sobre atividade profissional (TAP)

Incentivos adicionais

Em função da natureza e interesse dos investimentos, podem ainda ser atribuídos/ negociados outro tipo de incentivos, nomeadamente:

- Reembolso público dos custos em infraestruturas;
- Concessão de financiamento local através do Fundo de Investimento Nacional para projetos em parceria ou através de bancos locais, públicos ou privados;
- Isenção de direitos aduaneiros sobre produtos e isenção fiscal (IBS&TAP) para projetos exportadores;

- Concessão de terrenos por mútuo acordo nos projetos de interesse nacional e na modalidade leilão nos projetos normais.

Atribuição dos benefícios

Apresentação de uma declaração de investimento na loja ANDI que supervisiona a região do investimento, com identificação dos bens e serviços a serem adquiridos.

No que se refere às garantias a conferir aos investidores existe:

- Tratamento não discriminatório dos investidores;
- Garantia de transferência do capital investido e dos lucros;
- Possibilidade de recurso à arbitragem internacional na resolução de disputas;
- Adesão a diversas convenções internacionais em matéria de garantia e de proteção dos investimentos;
- Assinatura de acordos bilaterais entre a Argélia e diversos países em matéria de investimento estrangeiro
 - o 41 convenções bilaterais de proteção e estímulo recíproco do investimento
 - o 24 convenções bilaterais para evitar a dupla tributação e a prevenção da fraude fiscal (http://www.secomunidades.pt/c/portal/layout?p_l_id=PUB.1.702)

Da legislação em vigor salienta-se:

- _ *Lei n.º 2008-21, de 30 de Dezembro de 2008* – Relativa à Lei Financeira para 2009;
- _ *Decreto Executivo n.º 2007-08, de 11 de Janeiro de 2007* – Define a lista das atividades, bens e serviços excluídos das vantagens previstas na Ordem n.º 2001-03, de 20 de Agosto;
- _ *Regulamento n.º 2005-03, de 30 de Julho de 2005* – Relativo a investimento estrangeiro (modalidades de repatriamento de capitais por ocasião de cessão ou liquidação de investimentos estrangeiros);
- _ *Ordem n.º 2001-03, de 20 de Agosto de 2001 (alterada e complementada pela Ordem n.º 2006-08, de 15 de Julho de 2006)* – Estabelece o regime legal da promoção do Investimento (nacional e estrangeiro);
- _ *Decretos Executivos n.ºs 1994-320 e 1994-321, de 17 de Outubro de 1994* – Definem o regime jurídico relativo às zonas francas e estabelecem as vantagens fiscais a conceder às empresas que aí se instalarem;
- _ *Regulamento n.º 1990-03, de 8 de Setembro de 1990* – Disciplina a transferência de capitais para financiamento das atividades económicas e repatriamento dos capitais e dos lucros.

3.4.2.2. Regime Geral de Importação

As Importações na generalidade são sem restrições, com exceções associadas à necessidade de manutenção da ordem pública, da saúde pública e da proteção ambiental.

Taxas em vigor – taxas nulas para produtos de primeira necessidade, 5% para matérias-primas por grosso, 15% para produtos semiacabados passíveis de transformação e 30% para produtos para consumo final

Da legislação em vigor salienta-se:

- _ *Nota n.º 608, de 19 de Dezembro de 2009* – Controlo da conformidade de determinados produtos industriais importados;
- _ *Lei de 30 de Novembro de 2009* – Interditada a importação de 359 produtos farmacêuticos e 7 dispositivos médicos destinados à medicina humana, na medida em que as necessidades do mercado estão cobertas pela produção nacional;
- _ *Lei de 30 de Outubro de 2009* – Fixa as condições técnicas a obedecer na importação de produtos farmacêuticos e dispositivos médicos destinados à medicina humana;
- _ *Nota n.º 21/DGC/2009, de 21 de Março de 2009* – Dispõe que os produtos que não estão submetidos a tratamentos térmicos estão isentos da apresentação de certificado sanitário/fitossanitário, mas estão obrigados a ser acompanhados do certificado de controlo de qualidade;
- _ *Lei n.º 2009-03, de 25 de Fevereiro de 2009* – Relativa à proteção do consumidor e à repressão da fraude;
- _ *Nota n.º 16/DGC/2009, de 16 de Fevereiro de 2009* – Determina que as importações na Argélia devem ser acompanhadas de 3 tipos de certificados: certificado sanitário/fitossanitário para todos os produtos agro alimentares que não tenham sido submetidos a tratamentos térmicos de conservação; certificado de controlo de qualidade da mercadoria; e certificado de origem;
- _ *Decreto Executivo n.º 2005-484, de 22 de Dezembro de 2005* – Estabelece as regras de etiquetagem e apresentação dos produtos alimentares;
- _ *Decreto Executivo n.º 2005-467, de 10 de Dezembro de 2005* – Fixa as condições e modalidades de controlo de conformidade dos produtos importados nas fronteiras;
- _ *Lei n.º 2004-04, de 23 de Junho de 2004* – Relativa à normalização dos produtos;
- _ *Ordem n.º 2003-04, de 19 de Julho de 2003* – Define regras gerais aplicáveis às operações de importação e exportação de mercadorias;
- _ *Ordem n.º 2001-02, de 20 de Agosto de 2001 (com alterações posteriores)* – Institui novo tarifário aduaneiro.

3.4.2.3. Sistema de Impostos

As especificidades do regime fiscal para empresas e/ou indivíduos, nomeadamente no que se refere a situações particulares da isenção permanente, temporária ou parcial (caso também dos regime de incentivos) do imposto sobre o rendimento, da diferenciação do imposto numa base regional e/ou inerente a certas atividades e/ou ao estatuto de “PME”, da consolidação de rendimentos, até às regras estabelecidas que diferenciam a aplicação de taxas de retenção e o pagamento de dividendos, royalties e ganhos de capital, entre outros, não aqui detalhadas, embora devam ser sempre tidas em conta.

Em termos gerais:

- Pessoas colectivas (IBS <> IRC) – taxa de 19% sobre o lucro nas atividades de produção de bens, atividades turísticas e de construção de edifícios e obras públicas; taxa de 25% nas atividades de comércio e serviços; parcerias e empresas conjuntas estão isentas de IBS;
- Pessoas singulares (IRG) – 15% de retenção na fonte para sócios (pessoas singulares). No caso de assalariados, taxa de 0% a 40% em função do nível salarial;
- Atividade profissional (TAP <> IRS) – taxa geral de 2% sobre as vendas;
- VAT – taxa normal de 17% sobre a generalidade dos produtos e serviços; taxa reduzida de 7% para os bens e serviços que representam um interesse particular do ponto de vista económico, social ou cultural (produtos alimentares; produtos farmacêuticos, produtos energéticos, livros e revistas; artigos de arte, alguns bens de equipamento);
- Imposto sobre terrenos – incide, segundo uma escala de cálculo, sobre as propriedades quer se destinem a habitação, a utilização comercial ou industrial.

3.4.2.4. Quadro Laboral

Lei laboral – princípios gerais

- Duração – 40 horas semanais a tempo inteiro, distribuídas segundo as necessidades do empregador, com uma carga diária de 8 horas e um período de descanso de uma hora, sendo metade considerada tempo de trabalho;
- Horas extraordinárias – até 20% da duração do regime laboral normal, com remuneração salarial acrescida em 50%;
- Salário mínimo garantido – 15 mil dinares mensais;
- Modalidades de contrato – por período indeterminado, podendo ser a prazo em situações definidas;
- Idade mínima – 18 anos;
- Segurança Social – da responsabilidade da entidade empregadora, 25% do salário bruto. Da responsabilidade do trabalhador, 9% por conta de benefícios sociais, subsidio de desemprego e reforma.

Regime para estrangeiros

- Contratação de estrangeiros – carece de licença de residência ou de autorização de trabalho:
- Licença de residência – submissão do processo administrativo na entidade policial competente;
- Licença de trabalho – submissão de um dossier de candidatura pela entidade patronal na Agência Nacional de Emprego. Atribuição num prazo de 2 a 3 semanas.

3.5. Vantagens Competitivas das Empresas Nacionais

Apesar de o leque de oportunidades ser bastante atrativo, o mercado argelino apresenta ainda especificidades próprias, que deverão ser levadas em linha de conta por potenciais investidores portugueses.

A burocracia está institucionalizada, causando demoras e custos adicionais. A existência de um intermediário local pode ser importante para aceder às instituições relevantes.

Atendendo à evolução recente da conjuntura económica, importa antecipar a influência que alguns factores, nomeadamente económicos, sociais e tecnológicos, poderão ter sobre as tendências do consumo e o futuro do país.

O Quadro 23 apresenta as eventuais potencialidades e dificuldades de Portugal no mercado argelino.

Quadro 23 – Análise SWOT

FORÇAS para as empresas Portuguesas	FRAQUEZAS das empresas Portuguesas
Bom relacionamento histórico com o Norte de África;	Despesa avultada no transporte de materiais e máquinas na fase inicial do investimento;
Flexibilidade e adaptabilidade das empresas portuguesas;	Crescente atomização do sector da Construção em Portugal;
Existência de apoios à internacionalização para empresas portuguesas (QREN, apoios AICEP).	As empresas portuguesas poderão não beneficiar dos mesmos apoios que outras nacionalidades concorrentes recebem dos seus governos;
-	Desconhecimento da oferta portuguesa/falta de imagem;
-	Baixa produtividade das empresas portuguesas de Construção em geral;
-	Diminuição do crédito em Portugal.

OPORTUNIDADES para as empresas Portuguesas	AMEAÇAS para as empresas Portuguesas
Elevado potencial de crescimento económico e vastos programas de obras públicas em curso;	O desvio de fundos públicos e a constante irregularidade dos pagamentos dos contratos públicos na Argélia;
Economia aberta e dinâmica, com garantias de repatriação do capital e lucros aos investidores e de possibilidade de acesso a arbitragem internacional;	Apesar dos progressos e das reformas implementadas, persiste um longo caminho a percorrer, nomeadamente na criação das condições facilitadoras dos negócios;
Proximidade física e cultural com a Argélia;	Deficiente qualidade da estrutura legal;
Mercado interno de grande dimensão (35 milhões de habitantes com rendimento médio de \$US 3.450);	Deslealdade nas práticas de concorrência;
Dada a dimensão do país e as assimetrias existentes, persistem carências significativas em infraestruturas básicas.	Dificuldades de acesso ao financiamento.

A estabilidade política que tem vigorado na Argélia tem possibilitado a definição continuada de sucessivos planos quinquenais de desenvolvimento económico para dotar o País com as infraestruturas consideradas necessárias para o seu desenvolvimento e para a melhoria da qualidade de vida dos seus cidadãos. A concretização desses planos tem sido acompanhada da progressiva liberalização da atividade económica. Apesar do caminho já percorrido no plano das reformas, os indicadores revelam ter a Argélia ainda um amplo espaço a percorrer.

O envolvimento de empresas portuguesas do sector da construção ainda se mantém em níveis incipientes que interessa dinamizar, uma vez que o volume significativo de investimentos previsto mantém uma janela ampla de oportunidades para as empresas nacionais da fileira da construção que queiram participar nesse esforço de modernização.

A agitação política recente e o seu potencial efeito de contágio a outros países da região introduzem um factor de perturbação que deve ser ponderado na definição de eventuais medidas de política que possam ser configuradas para promover um maior envolvimento das empresas do sector da construção no esforço de modernização da economia argelina.

III – Oportunidades para as Empresas Portuguesas de Construção

Torna-se relevante identificar os Desafios, confrontando pontos fortes e oportunidades, os Constrangimentos, confrontando pontos fracos e oportunidades, os Perigos, confrontando pontos fracos e ameaças e os Alertas, confrontando pontos fortes e ameaças que se colocam às empresas nacionais.

Quadro 24 - Análise SWOT

Oportunidades	Ameaças
Elevada dimensão e capacidade financeira dos mercados;	Elevada burocracia para constituir um negócio;
Elevado potencial de crescimento económico;	Forte concorrência pelo baixo preço;
Relativa proximidade geográfica;	Discricionariedade na avaliação de concursos internacionais;
Ligações aéreas fáceis.	Funcionamento burocrático de organismos públicos.
Pontos Fortes	Pontos Fracos
Forte capacidade técnica das empresas nacionais;	Diminuição da concessão de crédito bancário às empresas portuguesas;
Elevada qualidade e flexibilidade dos Recursos Humanos;	Assimetria face à tipologia de apoios que as empresas concorrentes possam receber dos governos respectivos;
Expressiva capacidade de negociação;	Crescente atomização do sector da construção em Portugal;
Boa imagem das empresas portuguesas nos diferentes mercados;	Despesas avultadas na fase inicial dos investimentos.

Quadro 25 - Alinhamento SWOT

		Oportunidades				Ameaças			
		Elevada dimensão e capacidade financeira dos mercados	Elevado potencial de crescimento económico	Relativa proximidade geográfica	Ligações aéreas fáceis	Elevada burocracia para constituir um negócio	Forte concorrência pelo baixo preço	Discricionariedade e na avaliação de concursos internacionais	Funcionamento burocrático de organismos públicos
Pontos Fortes	Forte capacidade técnica das empresas nacionais	Desafio	Desafio				Alerta		
	Elevada qualidade e flexibilidade dos Recursos Humanos		Desafio	Desafio	Desafio			Alerta	
	Expressiva capacidade de negociação	Desafio				Alerta			
	Boa imagem das empresas portuguesas nos diferentes mercados	Desafio							Alerta
Pontos Fracos	Diminuição da concessão de crédito bancário às empresas portuguesas	Constrangimento	Constrangimento				Perigo		
	Assimetria face à tipologia de apoios que as empresas concorrentes possam receber dos governos respectivos	Constrangimento	Constrangimento					Perigo	
	Crescente atomização do sector da construção em Portugal		Constrangimento				Perigo		
	Despesas avultadas na fase inicial dos investimentos	Constrangimento	Constrangimento			Perigo			

Desafios que se colocam às Empresas Nacionais

- A forte capacidade técnica das empresas nacionais aliada à elevada dimensão e capacidade financeira dos mercados e ao elevado potencial de crescimento económico permite uma aposta nos mercados em estudo de forma sustentada;
- A elevada qualidade e flexibilidade dos Recursos Humanos associada ao elevado potencial de crescimento económico e à relativa proximidade geográfica cria condições vantajosas para as empresas nacionais, pois existe facilidade de acesso e os recursos humanos adaptam-se às necessidades dos mercados;
- A expressiva capacidade de negociação associada a uma elevada dimensão e capacidade financeira dos mercados permite facilidades de acesso aos mercados.

Tendo em conta estes desafios torna-se importante **delinear iniciativas/objectivos** de aproveitamento das oportunidades do mercado tendo em conta as características das empresas nacionais.

Alertas que se colocam às Empresas Nacionais

- A forte capacidade técnica das empresas nacionais aliada à forte concorrência pelo baixo preço pode limitar a concorrência das empresas nacionais;
- A elevada qualidade e flexibilidade dos Recursos Humanos associada à discricionariedade na avaliação de concursos internacionais pode desmotivar as empresas portuguesas para a internacionalização;
- A expressiva capacidade de negociação aliada à elevada burocracia para constituir um negócio permite resistir melhor às dificuldades do mercado.

Perante os alertas identificados é preciso ter **determinação na fixação de objectivos** que ajudem as empresas nacionais a enfrentar as ameaças.

Constrangimentos que se colocam às Empresas Nacionais

- A diminuição da concessão de crédito bancário às empresas portuguesas e a circunstância de as empresas portuguesas poderem não beneficiar da mesma tipologia de apoios que a concorrência recebe dos respectivos governos, aliada à elevada dimensão e capacidade financeira dos mercados e ao elevado potencial de crescimento económico, podem condicionar as empresas portuguesas perante oportunidades únicas no mercado;
- A crescente atomização do sector da construção em Portugal e as despesas de arranque elevadas podem condicionar a decisão de internacionalização por parte das empresas nacionais, mesmo quando os mercados alvo revelam elevado potencial de crescimento.

Dados os constrangimentos é necessária uma **monitorização apertada dos objectivos** delineados para que as empresas portuguesas consigam ultrapassar os seus pontos fracos.

Perigos que se colocam às Empresas Nacionais

- A diminuição da concessão de crédito bancário às empresas portuguesas associada à forte concorrência pelo baixo preço não dá margem de manobra para as empresas fixarem preços mais competitivos;
- A discricioniedade na avaliação de concursos internacionais e a assimetria na tipologia de apoios que possam receber face à concorrência aumenta a possibilidade de se perderem boas oportunidades de negócio;
- A crescente atomização do sector da construção em Portugal aliada à forte concorrência pelo baixo preço não permite as empresas nacionais concorrerem no mercado;
- As despesas avultadas na fase inicial dos investimentos e a elevada burocracia para constituir um negócio nestes mercados podem condicionar o sucesso das empresas.

Os perigos exigem **medidas de recuperação e fixação de objetivos concretos** que permitam às empresas nacionais entrar em mercados de elevado potencial de crescimento.

IV – Conclusões

A análise realizada aos três mercados permite realçar a sua atratividade expressa em termos de potencial de crescimento económico e da disponibilidade de recursos financeiros para o investimento. Em conjunto potenciam oportunidades relevantes de negócio para as empresas portuguesas da construção, embora se reconheça que o ambiente de negócios nos três mercados tem ainda um longo caminho a percorrer face às melhores práticas.

A favor da internacionalização das empresas portuguesas de construção está também a elevada qualidade e flexibilidade do seu capital humano que se reflecte na qualidade reconhecida das produções e na imagem que auferem nesses mercados.

Bibliografia

- INE, empresas (1995-2010)
- Banco de Portugal, BPStat
- Eurostat, European Business
- FMI, World Economic Outlook Database
- The Economist Intelligence Unit
- UNCTAD, UNCTADstat
- World Investment Report 2011
- Banco Mundial (2011), Doing Business
- Banco Mundial (2010), "Worldwide Governance Indicators"
- PMLJ Advogados, Guia de investimento em Angola, 2009/2010
- AICEP (2010), "Mercados-Informação global - Argélia Ficha de Mercado"
- AICEP (2010), "Mercados-Informação global - Angola Ficha de Mercado"
- AICEP (2010), "Mercados-Informação global - Marrocos Ficha de Mercado"
- ANDI (2010), "Frequently Asked Questions"
- ANDI (2010), "Investment declaration statistics 2002-2009"
- ANDI (2010), "Invest in Algeria"
- ANDI (2010), "Public Investments Program 2010-2014"
- ANDI (2010), "The investment encouragement system 2010"
- ANIMA Investment Network (2010), "Investments & Partnerships in the Med Region in 2009"
- Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento/ Banco Mundial (2010),
- EIA, "US Energy Information Administration" (www.eia.gov)
- FMI (2009), "Relatório da Consulta ao abrigo do artigo IV – Argélia"
- Fórum Económico Mundial, Banco Mundial e Banco Africano de Desenvolvimento (2010), "The Africa Competitiveness Report 2009"
- Ministère des Travaux Publics (2009), "Demarche et Programmes du Secteur des Travaux Publicques - rapport de synthèse"
- Secretaria de Estado de Turismo e Comercio (2010), "Argelia - Plan Integral de Desarrollo del Mercado"
- ApexBrasil (2010), Angola – Estudo de Oportunidades