



DIAGNÓSTICO DO SECTOR PRIVADO DO PAÍS

CRIAÇÃO DE MERCADOS EM ANGOLA

Oportunidades de Desenvolvimento através do Sector Privado



WORLD BANK GROUP

THE WORLD BANK
IBRD • IDA

IFC

International
Finance Corporation

DIAGNÓSTICO DO SECTOR PRIVADO DO PAÍS

CRIAÇÃO DE MERCADOS EM ANGOLA

Oportunidades de Desenvolvimento através do Sector Privado

Sobre a IFC

A IFC - uma organização cofilial do Banco Mundial e membro do Grupo Banco Mundial - é a maior instituição de desenvolvimento global virada para o sector privado em mercados emergentes. Trabalhamos com mais de 2.000 empresas em todo o mundo, usando nosso capital, experiência e influência para criar mercados e oportunidades nas áreas mais difíceis do mundo. No ano fiscal de 2018, entregamos mais de US\$ 23 bilhões em financiamento de longo prazo para países em desenvolvimento, alavancando o poder do sector privado para acabar com a pobreza extrema e impulsionar a prosperidade partilhada. Para mais informações, visite www.ifc.org

© International Finance Corporation 2019. Todos direitos reservados. 2121
Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20433
www.ifc.org

O material neste trabalho é protegido por direitos autorais. Copiar e/ou transmitir partes ou todo este trabalho sem permissão pode ser uma violação da lei aplicável. A IFC não garante a exactidão, confiabilidade ou integridade do conteúdo incluído neste trabalho, nem as conclusões ou julgamentos aqui descritos, e não aceita responsabilidade por omissões ou erros (incluindo, sem limitação, erros tipográficos e erros técnicos) no conteúdo ou para este ser consubstanciado.

As constatações, interpretações, opiniões e conclusões aqui expressas são de responsabilidade dos autores e não reflectem necessariamente os pontos de vista dos Directores Executivos da International Finance Corporation ou do Banco Internacional Reconstrução e desenvolvimento (o Banco Mundial) ou dos governos que estes representam.

Esta publicação usa a ortografia dos EUA. Todas as menções de dólares referem-se a dólares americanos, salvo indicação em contrário.

Fotos: Capa Andre Silva Pinto/Shutterstock.

ÍNDICE

<i>Agradecimentos</i>	<i>vi</i>
<i>Acrónimos</i>	<i>vii</i>
<i>Sumário Executivo</i>	<i>viii</i>
 PARTE I VISÃO GLOBAL	
01 CONTEXTO DO PAÍS: POR QUE UM DIAGNÓSTICO DO SECTOR PRIVADO AGORA?	2
02 UM SECTOR PRIVADO SUBDESENVOLVIDO	5
O boom económico não gerou criação de empregos e transformação económica	5
Um pequeno sector privado dominado por poucas empresas politicamente conectadas	8
03 CRIAR OPORTUNIDADES DE MERCADO: RECONSTRUIR A ECONOMIA COM O SECTOR PRIVADO	13
Resultados do scan e restrições do sector	13
Abrir mercados repensando o papel do Estado	22
Sectores para intervenções e investimentos prioritários	28
04 O CAMINHO A SEGUIR: COMO CRIAR MERCADOS EM ANGOLA?	52
Contexto	52
Sete bons princípios de gestão de processos de reforma	53
Principais recomendações do Diagnóstico do Sector Privado do País	57
 <i>Referências</i>	 <i>61</i>

CAIXAS

2.1	Transformação estrutural em Angola	10
2.2	Activos produtivos do governo angolano	11
3.1	Centro Médico de Luanda	37
3.2	O desafio da importação de medicamentos em Angola	38
3.3	Instituto Superior Politécnico do Cazenga	40
3.4	Educartis	41

FIGURAS

2.1	Transformação estrutural em Angola	6
2.2	Exportações de Angola	6
2.3	Os principais fornecedores de Angola são da Europa	7
2.4	Emprego por sector em Angola	7
2.5	Activos das EPEs por sector no portfólio IGAPE	9
3.1	Resumo dos resultados da pontuação	16
3.2	Um novo pacto para criação de mercado	21
4.1	Acções complementares para criação de mercado	53
4.2	Quadro institucional para a reforma das políticas económicas em Angola	54
4.3	Etapas de implementação da reforma: em que etapa está Angola?	55

TABELAS

ES.1	Resumo das principais recomendações do CPSD	xxviii
4.1	Principais recomendações do CPSD	58

AGRADECIMENTOS

O Diagnóstico do Sector Privado Angolano foi elaborado por uma equipa liderada por Zenaida Hernandez Uriz, Jean-Christophe Maur e Stephan Dreyhaupt, e incluía François Caulier, Kátia Daude, Luciana Harrington, Lindsey Lim, Delfim Mawate e António Muhungo.

A equipa reconhece com gratidão a orientação dada por Mona Haddad, Elisabeth Huybens, Kevin Njiraini, Sebastian Molineus, Jumoke Jagun-Dokunmu, Olivier Lambert, Lisa Kaestner, Rashmi Shankar, Vincent Palmade, Frank Armand D. Douamba, Caroline A. Goldie, e Daria Taglioni. A equipa agradece, igualmente, os comentários apresentados pelos revisores: Hans Beck, Gabriel Goddard e as contribuições concedidas para a análise aprofundada de Vasco Nunes (agronegócio), Pierre Pozzo di Borgo (transporte) e Kjetil Hansen (repensando o papel do Estado). Foi prestado apoio administrativo por Magalie Pradel e Lydia Waribo. Benjamim Mutti e Jesus Alberto Lino prestaram apoio local à equipa.

A equipa beneficiou dos comentários e sugestões de muitos, incluindo: Sandra Leila Antunes Boumah, Andre Aquino, Diego Arias, Soumya Banerjee, Rafael Barroso, Ariana Batori, Andreas Blom, Mazen Bouri, Marcel Bruhwiler, Carmen Carpio, Dan Croft, German Cufre Rostan Schwab Issa Diaw, Emily Elaine Gardner, Chijioke Gbolahan Egejuru, Norbert Fiess, Doyle Gallegos, Chabir Hassam, Roberto F. Iunes, Camilo Lombana, Ramatou Magagi, Lais Miachon Silva, Bernard Micallef, Maria Paulina Mogollon, Ricardo Jorge Monteiro Mota, Paul Mukasa, Xavier Muron, Riadh Naouar, Ken Osei, Mariana Petrei, Zaid Safar, Markus Scheuermaier, Leila Celia Serrao, Javier Soriano Tabares, e Melanie Trost. A equipa gostaria de exprimir gratidão pelas percepções partilhadas pelos representantes dos sectores público e privado angolanos, que se reuniram durante a elaboração deste relatório.

ACRÓNIMOS

ARSEG	<i>Agência Angolana de Regulação e Supervisão de Seguros</i>
BCI	<i>Banco de Comércio e Indústria</i>
BNA	<i>Banco Nacional de Angola</i>
BPC	<i>Banco de Poupança e Crédito</i>
CPSD	Country Private Sector Diagnostic (Diagnóstico do Sector Privado do País)
CPF	Country Partnership Framework (Quadro de Parceria do País)
EGTI	<i>Empresa Gestora dos Terrenos Infraestruturados do Estado</i>
ENANA	<i>Empresa Nacional de Exploração de Aeroportos e Navegação Aérea</i>
ENSA	Seguros de Angola, S.A.
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
FSDEA	<i>Fundo Soberano de Angola</i>
PIB	Produto Interno Bruto
ICD	<i>Inland container depots</i> (Depósitos de Contentores no Interior)
TIC	Tecnologia da Informação e Comunicação
IGAPE	<i>Instituto de Gestão de Activos e Participações do Estado</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
IPREC	Insituto de Preços e Concorrencia
JICA	<i>Japan International Cooperation Agency</i> (Agência de Cooperação Internacional do Japão)
MPLA	<i>Movimento Popular de Libertação de Angola</i>
MOSAP	<i>Market Oriented Smallholder Agriculture Project</i> (Projecto de Desenvolvimento para Pequenos Agricultores Orientado para o Mercado)
PND	Plano de Desenvolvimento Nacional
NPLs	Crédito mal parado
PAPAGRO	<i>Programa de Aquisição de Produtos Agropecuários</i>
PRODESI	Programa para Reforçar a Produção, Diversificar Exportações e Substituir Importações
PPPs	Parcerias Público-Privadas
SADC	Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral
PME	Pequenas e Médias Empresas
EPE	Empresas de Propriedade Estatal
SAPP	<i>Southern African Power Pool</i> (Grupo de Energia da África Austral)
ZEE	Zona Económica Especial
SSA	África Subsaariana
TVET	Technical and Vocational Education and Training (Educação e Formação Técnico-Profissional)
IVA	Imposto sobre o valor acrescentado

SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente Diagnóstico do Sector Privado do País (CPSD) identifica oportunidades para estimular o crescimento económico e o desenvolvimento sustentável aproveitando o poder do sector privado em Angola. Aplicando uma “lente” sectorial, o CPSD alavanca o conhecimento e a experiência do sector privado para acelerar o investimento transformacional. Também apresenta recomendações operacionais que destacam os pontos de entrada estratégicos para a diversificação e crescimento, enquanto aborda as principais restrições à participação do sector privado. O CPSD discute princípios de implementação inspirados nas boas práticas internacionais. Informa as estratégias do Banco Mundial e da IFC, preparando o caminho para a programação conjunta de modo a criar mercados e libertar o potencial do sector privado.

EM BUSCA DE UM NOVO PARADIGMA DE CRESCIMENTO

A crise económica em Angola levou a repensar novas fontes de crescimento e revelou o custo da má governação económica passada. Com reservas de petróleo limitadas e preços que provavelmente não voltarão a ganhar os patamares anteriores, o sector público deve renunciar o seu papel como um motor central de crescimento. Desde 2000, a despesa do governo e o crescimento do sector financeiro foram responsáveis por quase metade do crescimento de Angola, enquanto o consumo alimentado por preços de petróleo mais elevados representou quase 40 por cento. As infra-estruturas e o desenvolvimento do capital humano, contudo, contribuíram muito pouco, apesar da grande despesa pública. A presença de Empresas Públicas (EPs) com baixo desempenho em sectores produtivos e, de um modo mais geral, o domínio de interesses ligados à política não levaram à esperada diversificação da economia.

Depois dos anos do boom do petróleo, Angola está a recuperar lentamente de uma crise macroeconómica severa causada pela queda acentuada e prolongada dos preços de petróleo desde meados de 2014. O crescimento do produto interno bruto (PIB) entrou em colapso em 2015 e contraiu-se ao longo dos últimos dois anos, situando-se em -0.1 por cento em 2017. A crise do preço de petróleo também deu origem a défices dúplos nas contas fiscais e correntes de 2014 em diante. A dívida pública duplicou ao longo dos últimos quatro anos, enquanto que a inflação disparou para mais de 40 por cento em Dezembro de 2016, expondo riscos macrofinanceiros significativos. O Programa de Estabilização Macroeconómica do governo introduziu medidas para fortalecer a estabilidade fiscal, reduzir a inflação, aumentar a flexibilidade de taxas de câmbio e baixar gradualmente os níveis da dívida.

A crise de divisas e a pressão sobre o sector financeiro, duas consequências directas da crise económica, afectaram negativamente o sector privado. Dado que a economia de Angola é altamente dependente das importações, uma escassez de divisas levou a um impacto muito severo sobre todos os sectores da economia. Os desequilíbrios nos mercados de divisas atingiram um pico no outono de 2016 (o diferencial entre a taxa oficial e do mercado negro estava acima de 250 por cento), apesar destes terem sido em grande medida resolvidos. O acesso ao financiamento para empresas do sector privado, já difícil devido a baixos incentivos para o sector financeiro emprestar às empresas, foi ainda mais excluído durante a crise, com empréstimos substanciais para o sector público. Os créditos ao governo central quase triplicaram entre 2011 e 2016 para 14.4 por cento do PIB, enquanto os empréstimos para o sector privado mantiveram-se estáveis em 22 por cento do PIB.

A enorme necessidade de reconstruir as infra-estruturas delapidadas do país e o baixo capital humano na sequência da guerra civil foi abordada, mas apenas parcialmente. Por exemplo, hoje apenas 20 por cento dos 76,000 quilómetros de estradas de Angola estão pavimentados e menos de um terço da população tem acesso a electricidade. Do mesmo modo, investimentos importantes no desenvolvimento humano levaram a progressos notáveis, mas ainda há muito por fazer: a expectativa de vida aumentou drasticamente de 41.7 para 61.5 anos entre 1990 e 2016, mas continua significativamente abaixo da média para países de rendimento médio inferior (67.9 anos). As matrículas escolares aumentaram de forma acentuada de 2.2 para 10 milhões entre 2004 e 2016. Apesar de se ter alcançado ganhos na educação primária, os níveis secundário e terciário estão significativamente atrasados em relação à média dos níveis da África Subsaariana (SSA). Em 2016, cerca de 30 por cento da população angolana continuava abaixo da linha de pobreza internacional, e Angola situa-se abaixo da média da SSA no Índice de Capital Humano do Banco Mundial (0.36 comparado a 0.40).

Permanecem disparidades importantes entre as regiões urbanas e rurais, assim como grandes desigualdades de rendimento e de subsistência. Por exemplo, apenas 8 por cento da população nas zonas rurais tem acesso a electricidade. Apenas 50 por cento dos partos são realizados por um profissional qualificado (muito abaixo das taxas dos países vizinhos) com grandes disparidades geográficas – tão baixo quanto 21 por cento dos partos no Bié ou 24 por cento no Cuanza Sul. Angola está altamente urbanizada. O rápido crescimento da população e o aumento da pobreza urbana significavam que o número absoluto de angolanos pobres aumentou de 4.9 milhões para 6.7 milhões entre 2000 e 2014.

A transformação não aconteceu em Angola, uma vez que a economia é dependente do petróleo (previsto diminuir a médio prazo). Em termos de comércio externo, Angola é uma das economias menos diversificadas do mundo, com 96.5 por cento de exportações em 2016 constituídas por petróleo e diamantes. A economia nacional mudou significativamente, alimentada pelo boom de petróleo e pelo crescimento do sector dos serviços (que, impul-

sionado pela expansão do sector financeiro, tornou-se o maior da economia) e de consumo (levando ao crescimento do mercado imobiliário, comércio a retalho e telecomunicações, entre outros). Também foi notável a expansão do sector de construção de 5 por cento do PIB em 2004 para uma estimativa de 13.7 por cento em 2017. A agricultura cresceu de forma mais modesta, atingindo 10 por cento do PIB, enquanto a indústria transformadora estagnou a um nível baixo, de 5 por cento do PIB.

As alterações na economia durante os anos de crescimento não foram muito favoráveis para os empregos, que foram criados maioritariamente em sectores de consumo e no governo. Embora o valor real acrescentado tenha aumentado 229 por cento em 1992-2015, o emprego apenas aumentou 116 por cento. A maioria dos novos empregos entre 2008 e 2014 foram criados no sector dos serviços (quase 1.2 milhões de empregos), seguido pela administração pública (mais de 240,000 empregos) e construção (mais de 150,000 empregos). A agricultura, indústria transformadora e transportes e comunicações, por outro lado, perderam empregos. Até 2014, o sector dos serviços tornara-se o maior empregador, com uma quota de 51 por cento da mão-de-obra total, seguido pela agricultura, com 42.8 por cento (comparado a 53.9 por cento em 2008).

UM SECTOR PRIVADO FRACO NÃO PODE ALAVANCAR O POTENCIAL DO PAÍS

Angola não alavancou cabalmente os seus activos. Angola beneficia de um grande mercado, por ser a terceira maior economia atrás da Nigéria e África do Sul na África Subsaariana (SSA) em 2017 (\$122 mil milhões), sexta em PIB per capita. O país tem o terceiro crescimento da população mais rápido do continente, o que irá alimentar a procura (e que poderá tornar-se uma fonte de fragilidade se não forem criados empregos para a crescente mão-de-obra). As perspectivas de crescimento futuro, apesar dos obstáculos, parecem positivas. Angola é rica em recursos naturais. Estima-se que a terra arável seja quase do mesmo tamanho que a França, apenas 8 por cento da qual está a ser usada. A água é abundante: há 77 bacias fluviais e 43 bacias hidrográficas, já uma fonte de geração de energia hidroeléctrica renovável significativa. As diversas condições climáticas e de solo que cobrem cinco principais zonas ecológicas oferecem um potencial para uma variedade de produção agrícola. A localização costeira de Angola oferece acesso a recursos marinhos e torna-a uma porta de entrada para o comércio com a África Central. A pesquisa geológica recente aponta para recursos minerais inexplorados, depósitos de diamante e cobre notavelmente importantes.

O sector privado está a começar de uma base baixa. Sofreu com décadas de intervenção do estado, nepotismo e políticas deficientes. O crescimento de Angola nos últimos 50 anos foi impulsionado pela despesa pública: pelo contrário, a contribuição do capital privado para o crescimento tem sido muito baixa historicamente, em contraste com o resto da África Subsaariana, onde os investimentos privados desempenharam um papel mais importante na economia. A contribuição do capital privado para o crescimento caiu ao longo do tempo e era negativa entre 1996-2014.

Segmentos importantes da economia continuam dominados por empresas públicas e empresas com ligações políticas. Angola é sede da maior EP de África, Sonangol. Apesar de várias ondas de privatizações nos finais dos anos 90 e 2000, os activos de EPs na carteira do Instituto de Gestão de Activos e Participações do Estado (IGAPE) representam 78 por cento do PIB do país actualmente. Só as receitas da Sonangol são equivalentes a 25 por cento

do PIB, e seus activos 40 por cento. As EPs têm uma presença dominante ou substancial na agricultura, transporte, construção e banca. O seu desempenho financeiro é fraco, em média, e tem vindo a deteriorar-se ao longo dos anos. Excluindo os lucros da Sonangol (a diminuir), as EPs estão colectivamente a incorrer em perdas. Os empresários estreitamente ligados ao governo têm desenvolvido negócios bem-sucedidos em telecomunicações, distribuição, agronegócios e imobiliário, beneficiando de leis de investimento que criaram uma preferência por propriedade angolana, entre outras coisas.

Por outro lado do espectro, o sector privado é esmagadoramente representado por sociedades unipessoais, e as empresas são pequenas, em média. Uma maioria (55 por cento) são sociedades unipessoais e conjuntamente empregam um número relativamente pequeno de pessoas (21 em média). Quase 60 por cento das empresas estão concentradas em Luanda. Vários sectores prosperaram durante os anos do boom de petróleo: construção e imóveis, comércio e distribuição, bem como o financeiro, estão ligados a fluxos de caixa de petróleo e construção. Num grau menor, telecomunicações e transporte aéreo também beneficiaram da economia em rápido crescimento. Juntos, o crescimento destes sectores alterou a face da economia, agora dominada pelos sector dos serviços. No entanto, estes não contribuíram o suficiente para colocar a economia numa trajectória de crescimento sustentável, pois a contribuição privada para o crescimento foi ligeiramente negativa. As repercussões destes sectores para o resto da economia parecem ter sido modestas na melhor das hipóteses. A agricultura e a indústria transformadora, que por muito tempo têm sido priorizadas pelo governo para apoio e expansão, não conseguiram desenvolver-se apesar de receberem grandes investimentos públicos.

COMEÇAR POR ABORDAR OS DESEQUILÍBRIOS MACROECONÓMICOS...

Faltam condições fundamentais para investimento privado e desenvolvimento de mercado em Angola, o que compromete as suas perspectivas de diversificação. Primeiro, a macroeconomia precisa de ser estabilizada. Para empresas, o acesso a divisas é prioritário. Uma taxa de câmbio efectiva real mensurada pelo valor justo é essencial para a diversificação económica. Actualmente, as empresas não podem obter as divisas de que precisam e deparam-se com incerteza quanto ao processo de alocação. Economias que são altamente especializadas em indústrias extractivas – como a de Angola – muitas vezes não conseguem diversificar-se. A sobrevalorização da moeda, resultante de uma apreciação do preço de bens e serviços produzidos internamente, cria um imposto de facto sobre os sectores de exportação e incentiva aumentos nas importações, ampliando a ineficiência de alocação de factores de produção entre sectores. Um regime de taxa de câmbio flexível mais próximo aos fundamentos do mercado poderia ajudar a abordar estas questões.

Angola precisa de melhores políticas e quadros fiscais que se afastem de políticas de investimento público pró-cíclicas e voláteis. Angola enfrenta vários desafios fiscais, tais como: (a) estabilizar fluxos de receitas de petróleo a curto prazo e mitigar o seu impacto pró-cíclico sobre a política fiscal, (b) preparar-se para o potencial de uma forte redução nas receitas de petróleo ao longo dos próximos 15 a 20 anos e (c) reduzir a dívida externa para níveis que possam ser geridos no futuro. Durante os anos do boom, os investimentos públicos foram importantes. Contudo, podem não ter sido sempre sustentáveis, conforme ilustrado

pelos grandes investimentos em infra-estruturas (como alguns projectos de porto de águas profundas) e actividades produtivas (como grandes projectos agro-industriais e de construção).

A qualidade da despesa pública não é suficiente. O investimento de alta qualidade em infra-estruturas e capital humano é essencial para elevar a capacidade produtiva da economia e para apoiar a diversificação económica. Isto irá exigir gestão financeira pública e sistemas de investimento eficazes, o que levanta a questão de abandonar ou rever alguns dos programas de investimento existentes para melhor gerir EPs, a privatização de activos do estado e parcerias público-privadas (PPPs) mais eficazes. Outras políticas para melhor gestão fiscal devem incluir um quadro fiscal de longo prazo implementado por instituições fortes e o alargamento da base tributária não petrolífera. Angola também é um dos poucos países da África que ainda não implementou um imposto sobre o valor acrescentado (IVA) – que será introduzido em 2019.

...DEPOIS ABRIR A PORTA PARA O DESENVOLVIMENTO DO SECTOR PRIVADO ATRAVÉS DA EXECUÇÃO DE REFORMAS...

A seguir, um círculo virtuoso pode ser criado alterando o papel do governo na economia produtiva, de um actor que substitui os empreendedores privados para um facilitador de desenvolvimento do sector privado. Esta transformação do papel do governo e a criação de oportunidades para o sector privado envolverá esforços em duas frentes: (a) uma forte agenda de reformas para apoiar mercados competitivos e (b) a transferência de activos públicos para o sector privado, sobretudo através de privatizações ou PPPs, para criar margens fiscais e garantir o uso eficiente destes activos. O segundo eixo do novo Plano de Desenvolvimento Nacional (PDN) 2018-22, intitulado Desenvolvimento Económico Sustentável, Diversificado e Inclusivo, prevê uma vasta agenda para esse efeito, incluindo medidas para melhorar o ambiente regulatório, produtividade e competitividade; promover a inovação e transferência de tecnologia; e apoio a sectores com potencial para substituir importações e diversificar exportações. Isto é complementado através de medidas para fortalecer o ambiente macroeconómico e reduzir a dimensão da presença pública a favor do maior envolvimento do sector privado. A nova lei de investimento e concorrência e a preparação de uma lei de privatização sinalizaram o compromisso do novo governo em reformar.

Criar o ambiente para diversificação liderada pelo sector privado exige liderança de alto nível e uma visão inclusiva de longo prazo. O PDN traça este caminho, e o novo governo, no seu primeiro ano, iniciou reformas. O esforço de reforma para Angola precisará de ser vasto e inclusivo: remover obstáculos à entrada (e saída) do sector privado nos mercados, incluindo obstáculos ao comércio e investimentos internacionais, garantir a concorrência de preços nos mercados e garantir a execução de contratos e obrigações legais. Estas reformas abrangem muitas áreas de responsabilidade que envolvem vários ministérios e agências. As reformas multisectoriais também devem ser acompanhadas pelas sectoriais que abordem falhas de mercado específicas que poderiam minar a concorrência do sector privado. As reformas específicas do sector são importantes, particularmente em relação a privatizações e PPPs, para evitar a captura de renda por parte de interesses privados: por exemplo, sem um quadro regulatório de feed-in tariffs que permita a recuperação dos custos, as PPPs no sector de electricidade tornam-se uma proposta difícil. No geral, os sectores de infra-estru-

turas, sectores sociais e financeiros (e outros) exigem funções regulatórias importantes para criar mercados eficientes.

A priorização e a clareza dos objectivos de reforma também são necessárias. O PDN mostra o caminho através da definição de metas numéricas claras para os próximos cinco anos. Definir o caminho para alcançar estas metas é igualmente importante. No que diz respeito ao objectivo de transformação económica, deve-se dar atenção a: (a) sectores dinamizadores (principalmente electricidade, transporte, financeiro, telecomunicações e educação), que são sectores da economia que fornecem inputs essenciais para o resto da economia e (b) sectores onde as restrições podem ser tratadas, e as oportunidades podem ser aproveitadas, no curto a médio prazo, como agronegócios. A priorização e definição de objectivos a curto prazo devem ser executadas de uma forma coordenada entre os diferentes ramos do governo envolvidos.

Para o êxito da implementação das reformas, Angola deve criar uma cultura de concretização de reformas dentro do governo, aprendendo com sucessos em outros países, e alcançada através de equipas da função pública dedicadas e capacitadas. Na Coréia, o presidente criou o Conselho Nacional de Competitividade, assim como o Peru, Colômbia e Costa Rica; na Malásia, o Primeiro-Ministro criou a PEMUDAH, uma força tarefa para melhorar a regulamentação de negócios; no Ruanda, o Conselho de Desenvolvimento de Ruanda foi encarregado de coordenar esforços e supervisionar a implementação de reformas.

Melhorar significativamente os regulamentos que capacitem o sector privado deve ser uma prioridade. A pontuação de Angola está no decil inferior de muitos indicadores, como os dos relatórios do Doing Business. A revisão de restrições ao investimento em todos os sectores realizada para o presente diagnóstico revela um vasto leque de barreiras proibitivas a investimentos privados. Dois conjuntos de restrições estão presentes em toda a economia: capacidades produtivas fracas e mercados fechados (ambas que estão ligadas até certo ponto) e apresentam uma barreira quase intransponível para o investimento. A contestabilidade do mercado é baixa devido ao domínio de EPs e titulares investidos, políticas de investimento historicamente restritivas (agora afrouxadas em vários sectores), barreiras informais a investimentos, alta protecção tarifária de indústrias angolanas, procedimentos comerciais e logísticos onerosos e supervisão regulatória geralmente fraca. Outra indicação da ausência de mercados competitivos em Angola é a alta dependência de contratos públicos para muitas empresas. O Procurement público favorece interesses nacionais: ao abrigo da nova lei de procurement, às empresas estrangeiras apenas é permitido concorrer directamente em concursos com valores superiores a 182 milhões de kwanzas para bens/serviços e superiores a 500 milhões de kwanzas para obras públicas. Ademais, a Lei sobre MPMEs especifica que os órgãos de estado devem reservar pelo menos 25 por cento dos seus orçamentos para aquisição de bens e serviços para as MPMEs angolanas. Sem prejuízo dos objectivos que a política visa alcançar, é importante que estas políticas sejam levadas a cabo com transparência e que minimizem restrições à concorrência.

Um indicador da dificuldade que as empresas angolanas enfrentam na aquisição de inputs e serviços essenciais, devido, em parte, à ausência de mercados à vista fiáveis, é a tendência das empresas realizarem a integração vertical a montante para ter acesso a inputs essenciais. Empresas de médio a grande porte produzem inputs essenciais como formação profissional, inputs simples fabricados, geração de electricidade e outros serviços de infra-estruturas, logística; elas também dependem do seu próprio financiamento. Estas estratégias de mitigação apontam para a falta de execução de contratos e instituições de criação de mercado; ao mesmo tempo, esta situação é tornada possível por mercados onde preços altos podem ser cobrados devido à baixa concorrência e altas barreiras ao investi-

mento. Durante os anos do boom, muitas empresas também acumularam reservas que agora as ajudam com a crise. Contudo, o custo de lidar com estas limitações desvia recursos que poderiam ser usados para diversificar para outros mercados ou produtos.

O que também impede a iniciativa do sector privado é um baixo nível de capacidades, isto é, a capacidade de gerir as empresas de forma eficiente e inovar no mercado. Isto torna difícil investir em novos sectores. Angola é extremamente dependente de executivos e pessoal técnico estrangeiro que apenas podem ser atraídos mediante pacotes de expatriação onerosos. Devido ao domínio da economia por parte de sectores impulsionados por distribuições de renda de petróleo (oil rent distributions), o verdadeiro empreendedorismo não foi recompensado e continuou subdesenvolvido em Angola. Esta lacuna apenas pode ser tratada progressivamente, primeiro através da atracção de investimento privado (como oposto à aquisição de serviços estrangeiros) que irá incorporar estas capacidades nos sectores prioritários e, segundo, através do apoio à criação de competências nos e em torno destes sectores (como oposto a políticas que impõem requisitos de conteúdo local).

Outras restrições também dificultam o maior desenvolvimento do sector privado: sectores dinamizadores, principalmente financeiro, mas também transporte e energia, não estão a fornecer níveis suficientes de serviços e inputs para permitir a competitividade e crescimento do sector privado. Estes, juntamente com a TIC e educação, também são sectores da economia com potencial significativo para impulsionar a transformação através do crescimento na prestação de serviços acessíveis, de alta qualidade e criação directa de emprego. Importa dizer que o estado está extremamente presente nestes sectores e pode abrir a porta para uma maior participação do sector privado.

... ENQUANTO TRANSFERE ACTIVOS PÚBLICOS PARA O SECTOR PRIVADO PARA ABRIR OPORTUNIDADES EM SECTORES CHAVE

A alteração do papel do governo na economia produtiva pode ser abordada reduzindo a participação pública em EPs e aumentando PPPs para a prestação de serviços. Buscar este esforço em sectores chave pode contribuir para uma melhor gestão fiscal, através da redução do envolvimento e exposição do governo enquanto cria novas oportunidades para o sector privado. Isto é estrategicamente importante e poderia criar boas condições para diversificação. As privatizações e PPPs podem fortalecer importantes sectores dinamizadores, como serviços de infra-estruturas. Devido à grande presença do sector público em muitos sectores chave, é necessária uma abordagem programática que inclua o reforço central de capacidades e boa governação dos ministérios e agências responsáveis. Além de actividades centrais, deve-se preparar e realizar transacções específicas do sector, começando com os sectores prioritários descritos abaixo. Isto implica estabelecer o quadro regulatório para garantir a participação privada em sectores chave (incluindo transparência fiscal nos acordos contractuais entre o privado e o público).

Melhorar a gestão de activos públicos, como terra, imóveis e zonas industriais, e oferecê-los, em termos comerciais, para gestão ou propriedade privada, deve ser parte de uma estratégia de PPP mais ampla para criar oportunidades para o desenvolvimento transformador do sector privado. Isto ajudaria a maximizar valor para o erário público e garantir o uso mais eficiente destes activos para a economia como um todo. Especificamente, isto serviria o desenvolvimento de um sector de agronegócios moderno dando acesso a terra

e infra-estrutura públicas preparadas actualmente sob a gestão da Gesterra. Do mesmo modo, imóveis e terrenos urbanos (sob a alçada da EP responsável pela gestão de terrenos agrícolas públicos (Empresa Gestora dos Terrenos Infra-estruturados do Estado [EGTI])) poderiam interessar a investidores privados. A curto prazo, o enfoque deve ser nos activos mais estratégicos, começando pelas zonas industriais (onde os investimentos já foram efectuados), e áreas geográficas com maior potencial (incluindo aquelas em grandes centros populacionais ou onde existe potencial substancial de agronegócios) para gerar ganhos rápidos.

Com o estado a planejar transferir activos e produção para privados em sectores prioritários, as reformas sectoriais são necessárias para criar mercados competitivos. As evidências apontam para sectores de infra-estruturas, banca e TIC pouco desenvolvidos, que são necessários para um bom desempenho do sector privado. Uma razão para este subdesenvolvimento é a falta de um quadro regulatório apropriado. Outra é a falta de investimentos estratégicos complementares. Cada uma das características dos sectores prioritários são discutidas com mais detalhe abaixo.

O SECTOR DE ENERGIA: MELHOR SERVIÇO ATRAVÉS DE PARCERIAS COM O SECTOR PRIVADO

Espera-se que o abastecimento de electricidade melhore significativamente devido a investimentos substanciais na geração hidroeléctrica, o que se espera que traga capacidade excessiva. Angola pretende atingir 9.9 gigawatts de capacidade de geração instalada (espera-se que a procura cresça para uma carga geral do sistema de 7.2 gigawatts) e uma taxa de electrificação de 60 por cento até 2025. Alguma desta capacidade excessiva poderá ser exportada no futuro. Contudo, satisfazer a alta demanda dos consumidores industriais e empresas irá exigir investimentos em transmissão e distribuição. Por exemplo, algumas empresas em Viana, em Luanda, não têm acesso à rede e apenas podem operar usando geradores de energia. Melhorar o serviço às empresas seria desejável, começando pelo foco em investimentos na distribuição e transmissão em zonas de alta actividade económica e alto potencial (como parques industriais operacionais e aglomerações agrícolas). A gestão de contabilidade comercial também poderia ser melhorada, começando com a revisão da gestão das contas, implementando um melhor sistema de monitoria e melhorando o nível de serviço. Isto também poderia levar a um melhor nível de receitas de electricidade que podem vir a gerar retornos positivos.

Continuar a melhorar o quadro regulatório para o sector. O quadro regulatório não está totalmente concluído, mas há apoio à capacitação prestado por doadores: como o Banco Mundial, Agência de Cooperação Internacional do Japão (JICA) e Power Africa, entre outros. Os apoios incluem os níveis de capitalização de empresas fornecedoras de energia, preços de mercado de electricidade que não são economicamente sustentáveis e questões sobre a independência a longo prazo do regulador (o que depende do Ministério da Energia). A capacidade das empresas fornecedoras de energia como compradoras de energia também deve ser fortalecida, melhorando o seu desempenho técnico e financeiro. Por fim, haveria uma necessidade de reforçar a coordenação no processo de planificação do sector energético após a separação do sector e de clarificar o papel dos diferentes intervenientes no processo.

Criar a capacidade de concretizar acordos de PPP para o sector de electricidade. O governo está a olhar para uma série de projectos no sector renovável. Pode haver casos em que a geração local nova poderá ser necessária (por exemplo, solar com aplicações de rede média) para satisfazer a procura. Para além dos desafios regulatórios descritos acima, há desafios futuros em termos da concretização de acordos futuros. Os órgãos do sector exigem melhor capacidade para realizar o processo de licitação e negociação dos acordos de compra de energia (PPAs) se for para mobilizarem mais de \$1 mil milhões de financiamento privado por ano. Um mecanismo de feed-in-tariff deve ser considerado, dados os planos ambiciosos para capacidade de geração de energia renovável de 800 megawatt (excluindo energia hidroeléctrica). Por fim, a perspectiva de garantias poderia ser explorada tendo em conta a fraqueza financeira do sector público.

Fortalecer a conectividade regional. Angola é actualmente um membro não operativo do Grupo de Energia da África Austral (SAPP), mas as linhas de interconexão internacional estão planificadas através da Namíbia e República Democrática do Congo para permitir a comercialização transfronteiriça de energia. A cooperação regional em projectos de energia também poderia ajudar a unificar o sistema nacional de transmissão – actualmente fragmentado em três redes separadas – e permitir exportações e importações de energia para mitigar riscos de fornecimento de energia.

ABRIR MERCADOS DE TELECOMUNICAÇÕES

O mercado de TIC está subdesenvolvido considerando a dimensão da economia de Angola. Apesar da cobertura relativamente boa, a penetração de telefonia móvel situava-se em 46 assinantes por 100 pessoas em 2017, quase a média na África Subsaariana mas muito abaixo da África do Sul, onde é três vezes mais alta. A penetração de serviços móveis tem estado a cair desde 2014 devido aos efeitos combinados de um abrandamento económico e a falta de concorrência no mercado, onde a Unitel é a operadora dominante. O acesso a telecomunicações continua caro: os preços de dados móveis, planos de chamadas e internet de banda larga em Angola são altos quando comparados aos países vizinhos. A nível regional, os preços da África do Sul são os mais competitivos enquanto os preços de Angola são mais que dez vezes mais altos. Quando preços mais baixos estão disponíveis (como os oferecidos pela Movitel e NetOne) eles estão associados a velocidade e qualidade menores.

Os esforços para abrir os mercados de telecomunicações são um de dois pilares para introduzir mais serviços de telecomunicações na economia. O Ministério de Telecomunicações e Tecnologias de Informação de Angola emitiu um concurso para uma quarta licença universal de telecomunicações em Novembro de 2017. As condições do concurso exigem que a operadora de telecomunicações vencedora seja detida em 45 por cento por um accionista local. Num outro esforço para abrir o mercado para o sector privado, também foi lançada a privatização de uma participação minoritária de 45 por cento na Angola Telecom. Para alcançar os seus objectivos de expandir o mercado, estas duas iniciativas dependem de vários esforços complementares. Para a privatização da Angola Telecom, uma auditoria cuidadosa da empresa e a separação entre actividades comerciais e activos infra-estruturais devem ser consideradas.

Fortalecer a concorrência no sector das telecomunicações para expandir o mercado é o Segundo pilar de reformas. Os esforços relacionados com a quarta licença e privatização

parcial da Angola Telecom vão na direcção certa, mas restrições ainda existentes relativamente à propriedade angolana e controlo e participação contínuos por parte do governo podem abafar o impacto. Também há questões de estrutura de mercado com o envolvimento de importantes operadoras, incluindo as detidas pelo estado, a vários níveis da cadeia de valor (Unitel, MS Telecom, Angola Telecom). Estas devem ser abordadas com regulamentação adequada que garanta a concorrência, tal como Único Agente de Mercado, e regulamentos de acesso a infra-estruturas.

Outras melhorias regulatórias são necessárias. As operadoras solicitaram espectros de banda baixa ao governo para cobrir um raio maior. Contudo, a autorização de frequências é um problema, uma vez que o governo, devido à falta de equipamento, não é capaz de determinar que espectros estão livres para que possam ser liberados para operadoras. Ademais, o quadro regulatório para dinheiro móvel e segurança cibernética precisa de mais desenvolvimento, clareza e disseminação.

Falta de mão-de-obra qualificada e a fraca qualidade do sistema de educação constituem um desafio chave para o sector. Algumas empresas apenas contratam pessoal experiente, enquanto outras investem nos seus próprios programas de formação. No sector de serviços móveis, a concentração de pessoas qualificadas numa empresa está a resultar na deterioração da qualidade dos serviços na concorrência.

É necessária avaliação mais exaustiva e aprofundada para (a) recolher as principais informações de mercado (como infra-estrutura existente, qualidade, posse, acordos de partilha em vigor), (b) entender melhor a possível falha de mercado, e lacuna de infra-estruturas e as reformas de políticas necessárias – particularmente numa perspectiva de declarar um actor dominante (Unitel) e a intervenção regulatória necessária que poderá ser exigida para a operadora dominante encorajar a concorrência de novos intervenientes (por exemplo, partilha de infra-estruturas, tarifas de interconexão assimétricas) e (c) identificar oportunidades viáveis para investimento do sector privado.

REDUZIR OS RISCOS E APROFUNDAR O SECTOR FINANCEIRO

Há grandes disparidades no acesso ao financiamento entre regiões, tipos de negócios e género. A percentagem de adultos com uma conta para transacções numa instituição financeira é inferior a 30 por cento. As mulheres e adultos em zonas rurais têm um acesso ainda mais restrito: apenas 22 e 18 por cento, respectivamente. Luanda, com 27 por cento da população, representa 90 por cento do crédito total e 95 por cento dos depósitos totais de todo o país.

O sector financeiro cresceu em Angola, sendo o terceiro maior da África Subsaariana e que beneficia do seu papel no financiamento da indústria de petróleo. Contudo, está exposto a riscos sistémicos e tem um alcance limitado em outros sectores. A falta de diversificação na economia angolana e a deterioração da qualidade do crédito durante os últimos três anos têm limitado os incentivos dos bancos: a maioria dos bancos prefere investir em obrigações do tesouro indexadas ao dólar norte-americano emitidas pelo governo de Angola (uma protecção contra o risco cambial) em vez de emprestar ao sector privado. Enquanto os créditos líquidos dos bancos sobre o governo central quase triplicaram em termos de percentagem do PIB entre 2011 e 2016 (de 5.4 para 14.4 por cento), os créditos sobre o sector privado permaneceram estáveis em torno de 22 por cento do PIB.

Além do alto risco de crédito, a falta de garantia exigível e protecção legal restringem ainda mais o empréstimo bancário. O relatório Doing Business do Banco Mundial de 2019 classificou Angola na posição 184 num total de 190 economias no indicador de “Obtenção de Crédito”. Dificuldades com o registo de propriedade também criam problemas para o crédito hipotecário. O maior volume de empréstimo (75 por cento) centrou-se em sectores não produtivos (imobiliário, construção, comércio, serviços e empréstimos para o consumo), longe dos produtivos. Isto limita o papel do sector financeiro na diversificação e na atenuação de exposições a choques cíclicos. A falta de acesso ao financiamento coincide com a alta liquidez no sector bancário, que aumentou significativamente entre 2010 e 2016.

O sector bancário não está concentrado (é composto por mais de 25 bancos) mas enfrenta problemas estruturais. Primeiro, o estado tem um papel significativo no sector bancário através da posse directa da Sonangol e de três bancos. A Sonangol tem investimentos em cinco bancos, incluindo o segundo maior credor, BAI, no qual detém 8.5 por cento de participação. Além disso, há uma considerável participação por parte de interesses ligados à política. Segundo, as vulnerabilidades têm estado a aumentar com crédito malparado (NPL, na sigla em Inglês) a aumentar mais do que o dobro para 26.7 por cento em Novembro de 2018, em relação a 10 por cento em 2013. Quase 75 por cento de NPLs são contabilizados por um único banco, detido pelo estado e sistematicamente importante: Banco de Poupança e Crédito (BPC) que, juntamente com os outros dois bancos públicos menores, exige recapitalização e uma implementação de uma reestruturação credível.

O Banco Nacional de Angola, BNA, tem envidado esforços significativos para melhorar a sua supervisão do sector bancário. As autoridades têm tomado medidas importantes para melhorar o quadro regulatório e estabelecer uma abordagem centrada no risco para supervisão. Recentemente tomou medidas decisivas, tal como melhor aplicação de normas prudenciais sobre bancos não cumpridores. No entanto, ainda há desafios por abordar, como as lacunas regulatórias e operacionais, bem como as limitações de capacidade. Por exemplo, após a perda de Relações directas de Correspondente Bancário para divisas em dólares norte-americanos em 2016, os mecanismos de supervisão legal de Angola para o combate ao branqueamento de capitais e financiamento do terrorismo ainda são insuficientes.

O governo tomou medidas concretas para desenvolver o sector financeiro e melhorar a inclusão financeira. Esforços para tratar desta situação incluíram: lançamento de campanhas de poupança e educação, melhorias na protecção do consumidor, reestruturar o banco de desenvolvimento, financiar programas que prorrogam linhas de crédito e garantias para pequenos negócios (e visar a diversificação económica), formação e desenvolvimento de competências para empresários. Também efectuou melhorias ao ambiente regulatório, sistemas de pagamentos e infra-estrutura de crédito. A implementação destes esforços será mais eficaz se os programas do governo forem baseados num fundamento sólido orientado para o mercado, onde as parcerias desenvolvidas com instituições financeiras e o sector privado levem a novos produtos, serviços e modelos de prestação.

O sector financeiro angolano sofre com uma escassez geral de mão-de-obra qualificada. A capacidade de agências reguladoras do sector financeiro exige competências altamente especializadas. No entanto, recursos humanos qualificados são escassos em Angola. Consequentemente, o sector é largamente dependente de trabalhadores expatriados da África do Sul e Europa.

Oportunidades imediatas para fazer crescer o sector bancário não podem surgir numa economia que ainda está a ajustar-se ao choque do preço de petróleo e seu impacto sobre o sistema financeiro. Contudo, serviços auxiliares ao sector financeiro, assim como

o aumento do montante de crédito disponível para o sector privado, particularmente PME, poderiam ajudar a desenvolver o mercado. O desenvolvimento da banca móvel poderia criar novas oportunidades. Apesar da continuação de lacunas regulatórias, a banca móvel está lentamente a ser introduzida no mercado: agora há três provedores de dinheiro móvel no mercado. A falta de interoperabilidade (um único mobile switch) entre os diferentes provedores de dinheiro móvel, bem como a falta de um quadro legal claro, inibe maior desenvolvimento do mercado. A literacia financeira também é fundamental para a adopção de serviços financeiros móveis.

Os serviços financeiros auxiliares que poderiam ser desenvolvidos incluem: (a) serviços de garantias: uma vez que clarificar a posse de terra é muito difícil e moroso em Angola (o processo pode levar vários anos), a prestação de serviços de terceiros, tais como avaliação, certidão de teor e registo, poderia facilitar mais empréstimos com garantia; (b) aluguer de equipamento: com acesso a moeda estrangeira, o aluguer permitiria aos fabricantes obter equipamento acessível; (c) serviços de consultoria de compliance: já que Angola tenta melhorar o seu ambiente de negócios e reduzir a corrupção, a procura por serviços de compliance irá aumentar; (d) serviços de desenvolvimento de negócios: os bancos de investimento podem oferecer serviços como marketing e roadshows, já que Angola se apresenta como um destino de investimento.

As iniciativas de financiamento de negócios do governo devem estimular o financiamento privado. Programas de financiamento de empresas patrocinados pelo governo devem ser avaliados para ajudá-los a adoptar critérios mais sustentáveis e transparentes para apoiar empresas, com o objectivo de estimular o financiamento privado. O governo tinha estado a trabalhar com o sector privado através do programa Angola Investe, que fornecia garantias de crédito e taxas de juro subsidiadas sobre empréstimos de bancos comerciais para PME do sector não petrolífero. No entanto, os resultados do Angola Investe estiveram abaixo das expectativas e o mesmo foi interrompido. Agora o governo está a trabalhar num novo mecanismo para apoiar o financiamento de PME, que está ligado ao Programa para Reforçar a Produção, Diversificar Exportações e Substituir Importações (PRODESI). Apoiar o desenvolvimento de um quadro de crédito e risco de PME e proporcionar investimentos para aumentar o financiamento para PME seria desejável – uma vez que a maioria das PME carece de garantias suficientes, as taxas de rejeição de pedidos de empréstimo são muito altas (86 por cento). Além disso, serviços financeiros complementares que poderiam fornecer informação de crédito sobre os mutuários, como seguros, mercados de capitais, contabilidade ou gabinetes de crédito, ou estão subdesenvolvidos ou são inexistentes em Angola.

AUMENTAR A PROVISÃO PRIVADA DE TRANSPORTE ESSENCIAL COMEÇANDO COM PORTOS E AEROPORTOS

Os fundamentos da economia de Angola devem apoiar um sector dos transportes dinâmico. A economia e a posição geográfica de Angola deveriam dotar o país de amplas oportunidades para se tornar uma porta de entrada de transporte internacional para o Sul da República Democrática do Congo, Zâmbia e Botswana, que não têm litoral. A demanda interna do país por transporte de médio a longo curso é dificultada pela baixa densidade populacional de Angola (20 pessoas por quilómetro quadrado) e a crescente concentração da sua população ao longo da sua linha costeira (Luanda abriga um quarto da população total de Angola).

O sector de logística de Angola está significativamente atrás dos seus pares regionais tanto em termos de disponibilidade assim como de eficiência. Os Indicadores agregados do Desempenho Logístico colocam Angola na posição 160 num total de 167 países. O mesmo é válido para a qualidade do seu espaço aéreo, portos, vias férreas e infra-estrutura rodoviária (isto é, 139 num total de 144 de acordo com o Relatório de Competitividade Global) apesar do investimento público significativo nas principais infra-estruturas de transporte desde o fim da guerra. As lacunas actuais nas infra-estruturas e no desempenho impedem em vez de possibilitar a agenda de crescimento económico e alívio da pobreza do país. Estas deficiências resultam em altos preços de transporte que enfraquecem a proposta de valor de Angola como um centro/porta de entrada regional de transporte. Estes factores explicam o porquê do sector dos transportes em Angola estar subdesenvolvido, representando cerca de 2.3 por cento do PIB em 2017, comparado a 9.9 por cento para SSA.

Desde o pico em 2014, os volumes globais de passageiros e carga manuseados pelo sector de transporte de Angola caíram de forma acentuada. Por exemplo, a actividade no porto de Luanda caiu em 45 por cento entre 2014 e 2017. Enquanto a demanda global parece ter estabilizado nos últimos tempos, os volumes de crescimento futuros estarão ligados à robustez e sustentabilidade da recuperação económica emergente, para além das necessidades de transporte geradas por uma população em rápido crescimento, e à capacidade de Angola desempenhar o seu papel de porta de entrada regional.

O estado está extremamente envolvido no sector com 15 EPs nas operações das principais infra-estruturas e serviços de transporte, incluindo transporte marítimo, gestão portuária, operações de terminais, linhas aéreas, gestão aeroportuária e serviços. As empresas públicas têm tido um desempenho relativamente fraco, com \$90 milhões de perdas em média nos últimos dois anos de 2016-17; e acumularam passivos que representam 3 por cento do PIB. Uma prioridade deveria ser melhorar a eficiência destas empresas e tratar dos seus passivos, incluindo através de privatizações e concessões a operadores do sector privado.

O governo lançou vários projectos de infra-estruturas de larga escala que estão a enfrentar dificuldades. Os maiores incluem a construção do novo aeroporto internacional em Luanda, com uma capacidade esperada de 15 milhões de passageiros, a construção de portos de águas profundas em Cabinda e Barra do Dande perto de Luanda e a reconstrução da linha férrea de Benguela. A viabilidade económica de todos estes investimentos, conforme inicialmente concebidos, não está garantida, o que levanta a questão de se poderiam ser identificadas soluções alternativas com a ajuda do sector privado ou, em alguns casos, se os projectos devem ser suspensos.

Dentro do sector de transportes, o transporte marítimo e o aéreo têm o maior potencial de atrair investimento privado. Oportunidades imediatas para o envolvimento do sector privado poderiam ter um alto impacto económico, na medida em que dizem respeito às mais importantes portas de entrada aéreas e marítimas do país. A curto prazo, estas oportunidades poderiam centrar-se na privatização de activos de infraestrutura de transporte em zonas industriais e na reestruturação associada das EPs vinculadas aos mesmos. Tais reformas irão exigir navegar pela economia política em torno das reformas de EPs, incluindo custos sociais. Ao elaborar a sua agenda de PPP de transporte, o governo precisará de ponderar cuidadosamente os prós e contras de cada opção tendo em mente que os investidores privados têm apetite e paciência limitados para programas de PPP não realistas que não atribuem riscos de forma eficiente entre os sectores público e privado.

O governo deve concentrar-se em reformar o Porto de Luanda (onde a maior parte do comércio de Angola tem lugar) bem como o Porto de Cabinda, assim que as obras de modernização forem concluídas. As actividades de estiva poderiam favorecer operadores privados no lugar das EPs existentes, com o objectivo de proporcionar melhor produtividade e oferecer preços mais atractivos. Ademais, o governo deve considerar um novo plano director para o Porto de Luanda, que faria uso mais eficiente do espaço de estiva e de armazenamento disponível para reforçar a capacidade geral de manuseamento de carga do porto.

O futuro da TAAG, a companhia aérea nacional, também deve ser abordado, pois o seu destino terá um impacto desproporcional sobre a capacidade do governo angariar financiamento privado para o seu sector aeroportuário. A informação colectada sugere fortemente que a TAAG precisará de ser, no mínimo, reestruturada antes de considerar o seu futuro económico. As actividades da Sonair também devem ser revistas para determinar a sua viabilidade económica como uma empresa pública.

As operações do aeroporto devem ser capazes de atrair operadores e investidores privados que seriam capazes de otimizar o uso da infra-estrutura do aeroporto e executar serviços associados ao aeroporto de forma competitiva. As dimensões do novo aeroporto internacional de Luanda poderiam tornar difícil operar com lucro. Também não está claro o que falta ser concluído antes de iniciar as operações.

O Porto de Lobito e as operações da linha férrea de Benguela (CFB) dependerão de os investimentos públicos para ligar à República Democrática do Congo e Zâmbia serem possíveis. Estes investimentos poderiam levar à participação do sector privado no corredor ferroviário na forma de operadores de comboios e infra-estruturas, em vez de investidores de infra-estruturas.

Por fim, os corredores de estradas regionais que ligam Angola aos países vizinhos devem ser priorizados pelo governo devido a repercussões comerciais positivas que poderiam criar. Melhor regulamentação e execução sobre transporte rodoviário e gestão de instalações fronteiriças serão necessárias. No geral, a participação do sector privado nas instalações de logística nas vilas fronteiriças é possível.

OFERTA DE COMPETÊNCIAS: CORRESPONDER À DEMANDA E AUMENTAR A PROVISÃO DO SECTOR PRIVADO

O acesso a competências é um problema presente para o desenvolvimento do mercado, apesar de maior atenção dada à importância da educação durante o *boom* económico. Apesar do progresso, Angola ainda está significativamente atrasada em relação aos pares e necessidades de mercado. Desde o fim da guerra civil, o acesso à educação melhorou rapidamente, com as matrículas do ensino primário a aumentarem de apenas 500,000 para mais de 5 milhões de crianças entre 2001 e 2015. As taxas líquidas de frequência escolar no ensino primário melhoraram de 56 por cento em 2005 para 78 por cento em 2014, mas uma em cada seis crianças com idade escolar continua fora da escola, uma taxa muito maior que a de outros países de renda média. A taxa de matrículas de Angola – 26 por cento no primeiro ciclo do ensino secundário e 15 por cento no último ciclo em 2014 – está entre as mais baixas do mundo. A taxa de alfabetização de jovens (idades de 15 a 24) em Angola é 75 por cento, mas estagnou nesse nível desde 2008, mesmo com o aumento da frequência escolar de 66 por cento para 80 por cento no mesmo período. Apesar dos esforços de recrutamento, Angola sofre com uma grave escassez de professores qualificados em todos os níveis. O alto rácio aluno-professor-42.5 em 2011- deixa muitos professores sem capacidade de dar resposta. A maioria dos instrutores universitários apenas possui o grau de licenciatura. Uma capacidade insuficiente de formação de professores agrava a situação.

A despesa pública e privada na educação primária e secundária ainda é baixa. A despesa pública na educação aumentou significativamente entre 2010 e 2013, de 2.9 para 4.1 por cento do PIB, mas foi cortada em mais de 30 por cento (para 2.7 por cento do PIB em 2016) entre 2013 e 2015. A quota de despesas dos agregados familiares na educação também é muito menor que da maioria dos países comparáveis. Isso pode explicar-se, em parte, pela baixa oferta de educação privada.

Devido aos maus resultados da educação, as empresas pesquisadas mencionaram que elas tendem a investir – a custo elevado- em formação do pessoal para desenvolver competências que deveriam ter sido adquiridas na escola. Isto inclui matemática, leitura e escrita. Esta lacuna geral na aprendizagem foi confirmada por instituições de formação técnica. Por exemplo, uma instituição de formação privada reportou que deve instruir os estudantes em competências básicas em vez de ensinar competências especializadas, como a academia pretendia inicialmente, apesar dos requisitos de exame de admissão em matemática e português.

A falta de financiamento tem impactos negativos em múltiplas frentes. As instituições académicas e de formação citaram a incapacidade de os clientes pagarem propinas como um constrangimento chave. A crise económica apenas piorou a situação. Os empréstimos bancários também são difíceis de obter para empréstimos estudantis, ou para as próprias instituições privadas. As bolsas de estudo patrocinadas por empresas também reduziram. Embora as universidades privadas não recebam financiamento público, os estudantes podem ser elegíveis para bolsas de estudo financiadas pelo governo, por exemplo, pelo Instituto Nacional de Gestão de Bolsas de Estudo (INAGBE).

Existe um segmento emergente de provedores do sector privado, que responde principalmente às classes urbanas ricas. A capacidade de pagar pelos serviços continua uma

restrição à sua expansão, na medida em que é um ambiente de elevados custos que os operadores privados geralmente enfrentam. As considerações de qualidade não são devidamente reguladas e monitoradas, e as normas não são bem aplicadas, o que contribui para um ambiente desfavorável para os provedores do sector privado.

Haveria demanda por educação de boa qualidade, privada e geral com preços abaixo das propinas escolares internacionais para atender a famílias de classe média que procuram educação de qualidade fora do sistema público. Muitas vezes as famílias angolanas não têm uma terceira opção além de enviar os seus filhos às escolas públicas ou escolas internacionais muito caras. Expandir o sector da educação privada alivia a pressão sobre o sector da educação pública para libertar recursos para estudantes que não podem pagar pela educação privada.

Os provedores privados também poderiam responder à necessidade de formação técnica para trabalhadores, apesar de que poderá haver um desfasamento entre a demanda do sector e o interesse dos estudantes. Angola tem falta de trabalhadores formados nos sectores de ciência e tecnologia, agro-indústria, turismo, logística, transporte e químicos. Apesar desta escassez, a demanda por cursos de formação técnica está concentrada noutras disciplinas. Também há espaço para oferecer formação correctiva e de mão-de-obra offline. As universidades privadas e os centros de formação estão a realizar progresso limitado em colmatar a lacuna entre a qualidade da mão-de-obra produzida pelo sistema de educação angolano e os níveis de competências exigidos pelos empregadores. Oferecer formação de professores para lidar com a escassez de professores locais qualificados é uma outra oportunidade para o sector privado.

As dificuldades com o acesso a internet e problemas de pagamento em moeda estrangeira tornam difícil oferecer a educação online como um substituto. As abordagens de serviços inovadores online poderiam contribuir para aumentar o acesso à educação a custos mais acessíveis. Os provedores de formação online podem dar resposta a empresas que procuram formar os seus colaboradores, se os empregadores estiverem dispostos a fazer o investimento facilitando os pagamentos e disponibilizando acesso à internet.

Por fim, o sector financeiro seria parceiro dos provedores de educação para fornecer planos de pagamento. Com taxas de crédito malparado geralmente altas no sector bancário, financiar a educação privada através dos tradicionais empréstimos estudantis pode não ser aconselhável. Contudo, expandir programas por “pagamento de serviço” (pay-as-you-go) pode ajudar a expandir a acessibilidade para estudantes trabalhadores ou filhos de pais desempregados.

APOIAR UMA DIVERSIFICAÇÃO DIRECCIONADA PARA OS AGRONEGÓCIOS

Os agronegócios devem estar no centro da diversificação económica de Angola; contudo, as condições favoráveis não conduziram a um sector próspero. Apesar da produção ter aumentado, impulsionada por investimentos públicos importantes, os grandes projectos e investimentos do governo geralmente tiveram um baixo desempenho e há poucas empresas de agronegócios bem-sucedidas. Os proprietários médios e pequenos carecem de recursos técnicos e operacionais para participar nos mercados e são prejudicados por infra-estruturas precárias e falta de financiamento.

Uma nova abordagem para fazer crescer o sector dos agronegócios deve focar-se em quatro potenciais pontos de entrada: (a) expansão da horticultura comercial e produção de frutas que seja baseada na competitividade relativa alcançada por empresas bem-sucedidas, (b) integração vertical a montante de empresas de distribuição e processamento com vista a reduzir a dependência de importações e basear-se nas suas redes comerciais e logísticas, (c) desenvolvimento de modelos de agregação para fornecer canais para agricultores pequenos e médios orientados para o mercado comercializarem a sua produção e superarem as limitações de produtividade e de comercialização existentes, (d) desbloquear a capacidade produtiva de activos agro-industriais detidos pelo estado, através de privatização e acordos de PPP, e oferta de terrenos agrícolas detidos pelo estado.

Um pequeno número de produtores comerciais, principalmente de frutas e legumes, tem a capacidade de fornecer ao sector formal de distribuição satisfazendo os requisitos de qualidade e volume. Dada a dimensão da oportunidade de mercado e procura não satisfeita, a maioria das grandes empresas comerciais tem projectos de expansão. Estes incluem a ramificação para outros sectores como cereais, avicultura e pecuária. Os planos de expansão abrandaram devido à crise económica e restrições de divisas, que limitaram a capacidade de as empresas importarem insumos para operações ou equipamento para novos investimentos. Grandes produtores comerciais de hortícolas têm acesso a tecnologia e gestão estrangeiras; Contam com alta qualidade, insumos importados, atingem altos rendimentos e qualidade que se aproxima aos padrões de classe mundial, estabeleceram fortes redes de distribuição e operam as suas próprias frotas de camiões para entregar a produção a retalhistas. Alguns são proprietários de lojas de retalho ou fazem parte de grupos de distribuição.

O sector de distribuição de Angola começou a realizar a integração vertical a montante para baixo da cadeia de fornecimento para participar na produção agrícola e processamento. Alguns processadores de alimentos e bebidas também estão a considerar a produção agrícola para garantir insumos. O fundamento é procurar um fornecimento fiável de produtos de qualidade, captar margens mais elevadas comparadas a produtos importados. Tais esforços são recentes e será necessário confirmar o seu sucesso. As empresas de distribuição gozam da ligação com os consumidores finais, sistemas de logística robustos e plataformas para importar os insumos e tecnologia necessários para desenvolver os agronegócios. As empresas que se integram verticalmente a montante na agricultura enfrentam restrições similares como os grandes agricultores comerciais. A curto prazo, a imprevisibilidade no acesso a divisas é o principal desafio. Ademais, o acesso à energia e a burocracia excessiva, incluindo longos atrasos e o alto custo de obtenção de concessões de terra para agricultura, representam desafios adicionais.

Os agro produtores comercialmente orientados, de pequena e média dimensão de Angola representam um segmento pequeno, mas emergente. Desenvolver este segmento representa uma oportunidade com potencial significativo para aumentar oportunidades de emprego e rendimento nas zonas rurais, principalmente para jovens. As organizações de produtores orientadas para o mercado são poucas, mas existe o fundamento para abordagens organizadas. Esforços anteriores e actuais para fortalecer as organizações de produtores conduziram a resultados positivos. Os modelos de agregação precisam de ser desenvolvidos para fornecer canais para agricultores pequenos e médios orientados para o mercado comercializarem a sua produção e superarem as restrições existentes. O investimento privado em actividades de valor acrescentado, como armazenamento e processamento, representa uma oportunidade para agregar a produção de pequenos produtores, desde que eles também recebam apoio para melhorar os rendimentos. A capacidade instalada para moagem e

produção de alimentos está actualmente a ser subutilizada devido a oferta insuficiente. Os compradores, incluindo empresas maiores mencionadas acima, também podem forjar parcerias com produtores de pequena e média dimensão para desenvolver um fornecimento estável de produtos de qualidade.

A participação privada poderia ajudar a valorizar os investimentos públicos passados em infra-estrutura agro-industrial e de irrigação, actualmente usada abaixo do potencial. Ao longo da última década, foram realizados grandes investimentos do governo com o objectivo de expandir a produção e processamento agrícolas nacionais. Nenhuma avaliação completa desses investimentos (grandes explorações agrícolas públicas, perímetros irrigados, linhas de crédito) está disponível mas, sob muitos pontos de vista, não corresponderam às expectativas. O governo está a reestruturar EPs agrárias: principalmente: Gestão de Terras Aráveis (Gesterra), a principal entidade gestora de explorações agrícolas governamentais de grande e média escala e terrenos agrícolas públicos. Algumas EPs estão a ser encerradas: Sociedade de Desenvolvimento de Perímetros Irrigados (SOPIR), encarregada de perímetros de irrigação; Empresa Nacional de Mecanização Agrícola (Mecanagro), fundada para apoiar a preparação de terra e obras de engenharia civil rurais; Empresa de Rebeneficiamento e Exportação de Café (Cafangol) envolvida no processamento e exportação de café; e Sociedade de Desenvolvimento do Polo Agro-industrial de Capanda (Sodepac), encarregada de gerir o grande polo de desenvolvimento de Capanda na província de Malange.

Realizar estes pontos de entrada exigirá uma provisão melhorada e estratégica de bens públicos e um papel redefinido para o estado como um dinamizador da actividade privada. As principais acções necessárias incluem (a) direccionar melhorias de infra-estruturas (estradas, electricidade, irrigação) para áreas com concentrações de empresas agrárias comerciais, (b) continuar a melhorar as condições de negócio tais como procedimentos de importação/exportação, (c) promover o diálogo público-privado para tratar das restrições da cadeia de valor, (d) buscar activamente a potencial expansão de empresas agrárias comerciais bem-sucedidas e apoiar o desenvolvimento de agricultura por contrato através da formação e facilidades de financiamento, (e) fortalecer a pesquisa e desenvolvimento e serviços públicos de extensão, mudando para modalidades de apoio público que estimulem o sector privado e, por fim, (f) privatizar e efectuar concessões de explorações agrícolas públicas para melhorar a gestão de terrenos agrícolas e infra-estruturas de irrigação públicos.

COMO CRIAR MERCADOS EM ANGOLA

Três elementos contextuais tornam a implementação atempada das recomendações do CPSD (resumidas na Tabela 1 no final deste Sumário Executivo) particularmente oportuna e desafiadora. Primeiro, há uma janela de oportunidade política histórica e relativamente pequena para impulsionar uma massa crucial de reformas difíceis e necessárias em toda uma frente abrangente. Segundo, o governo foca-se em expandir a partir da estabilização macro-económica – a principal prioridade – à implementação do PDN, que implica 83 programas. Por fim, há capacidade/experiência técnica limitada quanto à concretização de reformas de mercado (incluindo privatizações/PPPs), agravada por uma disposição institucional complexa

e fragmentada. Dado este contexto oportuno e desafiador, Angola poderia seguir sete bons princípios de gestão do processo de reformas inspirados na experiência de países com reformas bem-sucedidas.

PRINCÍPIO 1. Liderança aos níveis mais altos do governo. É essencial que os mais altos níveis do governo, começando com o Chefe de Estado, sejam continuamente e muito activamente envolvidos no processo de reformas. Os mais altos níveis do governo precisam de assegurar a monitoria regular do progresso e tomar medidas correctivas imediatas e vigorosas quando o progresso for insuficiente. A liderança vem não só do mais alto nível mas também de cada um dos principais ministros e directores de agências, bem como de cada chefe da Equipa de Reforma (ver abaixo).

PRINCÍPIO 2. Uma equipa de reforma dedicada e altamente qualificada. Há necessidade de uma “Equipa de Reforma” pequena, dedicada e altamente qualificada que reporte ao mais alto nível do governo, que seja responsável por priorizar planos de reforma, monitorar o progresso e resolver os problemas durante o processo de reforma. A equipa não é responsável por realizar as reformas em si, já que isso deve permanecer uma prerrogativa dos ministérios e agências designados conforme discutido acima. Há muitos exemplos convincentes de equipas de reforma.

PRINCÍPIO 3. Planos de reforma priorizados. O esforço de priorização deve incluir decisões sobre o que fazer e o que não fazer. Algumas actividades planificadas podem ser contraproducentes (por exemplo, políticas industriais mal informadas fazerem o jogo de interesses particulares). A priorização deve basear-se em factos, análise económica sólida e na necessidade de mostrar resultados tangíveis rapidamente (tanto ao público assim como a potenciais investidores), assim como impulsionar as reformas mais difíceis no momento certo.

PRINCÍPIO 4. Responsabilizar ministérios e agências pelos planos de implementação detalhados. Deve haver uma atribuição de responsabilidades clara e simples pela concretização de reformas prioritárias para aprovação do Conselho de Ministros ou do Parlamento e, crucialmente, pela implementação das mesmas – por exemplo, o Ministério de Finanças para reformas macroeconómicas/fiscais/de governação, o Ministério de Economia e Planeamento para reformas de natureza transversal para o clima de investimento e regulamentação, ministérios sectoriais pelas reformas prioritárias específicas do sector, e IGAPE por reformas de EP, incluindo privatização e PPPs. O sector privado apenas comprometer-se-á com projectos comercialmente viáveis; portanto, a credibilidade do processo de privatização/PPP dependerá do êxito das transacções iniciais, que podem levar tempo.

PRINCÍPIO 5. Perícia técnica de classe mundial para planificação e implementação. O êxito da concretização de reformas cruciais depende de perícia técnica de classe mundial, começando com a Equipa de Reforma dedicada discutida nos termos do Princípio 3 acima. A perícia técnica de classe mundial também é crucial a nível de cada um dos principais ministérios e agências, que devem ter a sua própria versão da “Equipa de Reforma” tanto para a planificação assim como para implementação. Uma alta capacidade de implementação é essencial, já que os detalhes podem ser complexos (conforme mostra a privatização de empresas de distribuição de energia na Nigéria, onde o sector privado e público ainda têm de acordar se as reformas de tarifas devem vir antes ou depois dos investimentos necessários). A capacidade técnica

deve estar concentrada, sempre que possível, em áreas que exigem competências similares, por exemplo, a reforma de EP, privatização e agenda de PPP.

PRINCÍPIO 6. Monitoria com consequências. Ao longo do tempo, o sucesso do programa de reformas dependerá largamente de monitoria regular com feedbacks contínuos e rígidos (tight feedback loops) combinada com um processo de tomada de decisões atempado e vigoroso sobre medidas correctivas por parte do nível mais alto do governo.

PRINCÍPIO 7. Envolver o público e comunicar os resultados. A consideração do impacto das reformas sobre todos os grupos, particularmente os pobres e vulneráveis, e consulta com o sector privado são aspectos-chave considerados por reformadores bem-sucedidos. Além disso, comunicação eficaz e gestão das partes interessadas são essenciais para a prestação de contas e para assegurar a aceitação das reformas (por exemplo, para evitar lacunas de implementação devido a conhecimento insuficiente dos novos regulamentos). Por exemplo, a PEMANDU da Malásia, uma das unidades governamentais de desempenho e concretização mais bem-sucedidas do mundo, criou uma forte função de comunicação designada para manter as partes interessadas informadas sobre cada etapa do caminho.

Em conclusão, a transformação da economia de Angola para uma com um sector privado mais diversificado e maior, que crie oportunidades de emprego e crescimento, deve ser gerida com forte liderança do governo usando objectivos claros e priorizados. Uma importante medida de sucesso será a capacidade de criar novos mercados e oportunidades de investimento para empresas que irão criar a futura riqueza de Angola. A tabela 1 abaixo resume as principais recomendações de reforma a curto prazo do CPSD. O Banco Mundial e a Corporação Financeira Internacional (IFC) fazem questão de prestar apoio para a implementação de recomendações prioritárias do CPSD no contexto do Quadro de Parceria do País 2020-25, com base nos compromissos existentes. Isto implicaria apoio para as principais reformas através de reformas das políticas de empréstimo, regulamentares e institucionais do Banco Mundial, e investimentos em bens públicos apoiados pelo empréstimo de investimento e assistência técnica do Grupo do Banco Mundial. Estas devem dinamizar investimentos privados que podem ser apoiados pela IFC.

TABELA ES.1 RESUMO DAS PRINCIPAIS RECOMENDAÇÕES DO CPSD

Principais restrições	Intervenções de política	Investimento privado e oportunidades de consultoria a curto prazo
	Investimento privado e oportunidades de consultoria a curto prazo	
	- Remover a tendência anti-exportações da política de comércio - Implementar novas leis de investimento privado e concorrência - Melhorar os indicadores prioritários de Doing Business - Fortalecer a governação e administração de terra começando com áreas de alto potencial	
ACESSO A QUESTÕES DE ENERGIA (acesso limitado e/ou baixa qualidade)	- Rever tarifas para permitir a recuperação do custo (com subsídios direccionados do lado da procura) - Reforma da empresa de distribuição para reduzir perdas técnicas e comerciais - Implementação de um plano-director estratégico / distribuição para zonas industriais/ de agronegócios - Criar capacidade para realizar/gerir transacções de PPP prioritárias (como o programa Scaling Solar) - Interconexão regional (para exportar a oferta excessiva)	- Gestão privada de algumas centrais eléctricas existentes - Novas soluções de energia inteligentes em relação ao clima, incluindo não ligadas a rede/mini-rede
LIGAÇÕES DE TRANSPORTE E EFICIÊNCIA DA GESTÃO PÚBLICA DE INFRA-ESTRUTURA E SERVIÇOS LIMITADAS	- Transferir empresas públicas de transporte para gestão ou propriedade do sector privado (investimento excessivo/insuficiente e má gestão) - Criar capacidade para realizar/gerir transacções de PPP - Melhorar e manter as principais estradas nacionais - Rever as concessões existentes e gestão do Porto de Luanda - Considerar a viabilidade da ligação ferroviária com a Zâmbia e portos de Lobito	- Privatização da TAAG e potencialmente da Sonair - PPP nos portos de Luanda e Lobito e aeroporto de Luanda
ECONOMIA DIGITAL SUBDESENVOLVIDA	- Desenvolver habilidades de TI - Abordar o domínio do mercado por parte da principal operadora de telecomunicações - Actualizar o quadro regulatório (lei de SMP, partilha de acesso) e criar capacidade para supervisão regulatória	- Adjudicação da quarta licença universal - Privatização da Angola Telecom (activos e licença de telefonia)

A Tabela continua na próxima página

TABELA ES.1 (CONTINUAÇÃO)

Principais restrições	Intervenções de política	Investimento privado e oportunidades de consultoria a curto prazo
DIMENSÃO DE NPLS NO SECTOR BANCÁRIO E ACESSO LIMITADO A SERVIÇOS FINANCEIROS	• Reduzir a presença do estado no sector • Desenvolver competências técnicas • Reestruturar bancos públicos com altos NPLs • Fortalecer a supervisão bancária e a conformidade com normas de AML-CFT • Desenvolver um quadro regulatório para serviços financeiros móveis • Melhorar a infra-estrutura financeira (informação de crédito, registo de garantias, sistemas de pagamento)	• Ferramentas de gestão de risco • Financiamento utilizando commodities como colateral • Instituições financeiras de sectores mal servidos: financiamento à habitação, serviços bancários para PME, financiamento da agricultura, saúde, educação • Microfinanças e instituições financeiras não bancárias
POTENCIAL INEXPLORADO DE RECURSOS DE AGRICULTURA	• Melhorar a gestão de terrenos públicos • Aumentar acesso ao financiamento (principalmente proprietários médios e pequenos) • Reduzir custos de importação e exportação • Melhorar as condições para expansão da horticultura • Apoiar pequenos proprietários em conexão com sistemas comerciais de produtor sob contrato • Facilitar a integração vertical a montante de empresas de distribuição e processamento	• Arrendamento de terrenos públicos para investidores de agronegócios • Horticultura • Proteína animal • Culturas ligadas ao agro-processamento para o mercado interno: cereais, culturas industriais • Províncias com potencial de produção significativo (como produção de soja e proteína animal nas províncias de Malange, Huambo e Huila; fruta e horticultura na província de Benguela) • Aquisição e modernização de activos do governo privatizados, incluindo armazéns, por parte do sector privado • Cadeia de frio para apoiar o crescimento, distribuição e potenciais exportações de frutas, legumes e carne
ESCASSEZ DE QUALIFICAÇÕES (fraquezas na educação primária à terciária, formação técnica e profissional)	• Remover políticas fracassadas de conteúdo local para contratações angolanas • Expandir a disponibilidade de produtos financeiros • Fortalecer a qualidade e disponibilidade de formação de professores • Apoiar a correspondência de formação profissional com a procura (incluindo através de incentivos do governo) • Melhorar o ambiente regulatório: licenciamento, elevados custos para importar e exportar	• A ser determinado mediante análise mais profunda: potencialmente educação terciária, escolas profissionais e selectivamente ensino secundário superior • Tecnologia de educação através de provedores globais

A Tabela continua na próxima página

TABELA ES.1 (CONTINUAÇÃO)

Principais restrições	Intervenções de política	Investimento privado e oportunidades de consultoria a curto prazo
ACESSO A SAÚDE/ÁGUA POTÁVEL	• Aumentar o investimento na saúde • Melhorar o ambiente regulatório: licenciamento, elevados custos para importar e exportar • Expandir a disponibilidade de produtos financeiros • Desenvolver competências técnicas • Facilitar o acesso a medicamentos (regulamento rigoroso e custos) • Melhorar a formação médica	• A ser determinado mediante análise mais profunda: potencialmente soluções de saúde não ligadas a rede e baseadas em TI; formação de profissionais de saúde
Activos públicos mal geridos e com baixo desempenho; iniciativas de desenvolvimento especial mal direccionadas	• Prosseguir reforma/privatização/PPP de EP em sectores/empresas prioritários (energia, transporte, TIC, educação, saúde/água) • Arrendar activos de propriedade pública (imóveis urbanos, terrenos agrícolas) • Priorizar programa de investimento público em torno das principais prioridades sectoriais/geográficas para estimular investimentos privados	• Atribuição de terras para investidores de agro-negócio • Transferência de activos agrícolas (explorações agrícolas, infra-estrutura para posse ou gestão privada) • PPPs para desenvolver zonas industriais e propriedades

PARTE I

VISÃO GLOBAL

01. CONTEXTO DO PAÍS: POR QUE UM DIAGNÓSTICO DO SECTOR PRIVADO AGORA?

Angola está a passar por uma transição rápida impulsionada por uma mudança de liderança, uma profunda crise macroeconómica e o esgotamento do crescimento económico impulsionado pelo petróleo.

Anos de crescimento recorde impulsionados por um sector petrolífero em ascensão, com média de 8,2% entre 2004 e 2014, ajudaram a financiar a reconstrução do país após o conflito civil de 27 anos que terminou em 2002. Apesar desse crescimento, uma grande parte da população não tem acesso a serviços básicos. Trinta por cento dos angolanos vive abaixo da linha de pobreza internacional e o desempenho do país fica abaixo do Índice de Capital Humano (0,36 abaixo da média regional de 0,40) e do Índice de Desenvolvimento Humano (147 de 189 países). Existem grandes disparidades urbano-rurais, com uma em cada duas pessoas a viver na pobreza em comparação com uma em cada seis nas cidades. Os preços mais baixos do petróleo

expuseram as vulnerabilidades da dependência do petróleo, levando a uma recessão e a desequilíbrios fiscais, monetários e cambiais. O governo do Presidente João Lourenço, que encerrou o mandato de 37 anos de José Eduardo dos Santos em Setembro de 2017, lançou um ambicioso programa de reformas para enfrentar desequilíbrios macroeconómicos e alcançar um crescimento sustentável e inclusivo baseado na diversificação económica, melhor governança e um papel maior para o sector privado.

A crise macroeconómica afectou negativamente o sector privado. Projecta-se que o PIB diminua em 1,7% em 2018 (desacelerando pelo terceiro ano consecutivo)¹. A crise do preço do petróleo deu origem a déficits ambos nas contas fiscais e correntes a partir de 2014. A dívida pública duplicou nos últimos quatro anos e a inflação subiu para mais de 40% em Dezembro de 2016, expondo riscos macroeconómicos significa-

tivos. Além de depender excessivamente de contratos públicos, o sector privado sofreu directamente com a crise económica de duas maneiras. Primeiro, a escassez de divisas estrangulou a capacidade das empresas de importar insumos e proceder com os planos de investimento. Segundo, o crédito ao sector privado secou quando os bancos viraram-se para os títulos do tesouro num cenário de aumento dos empréstimos inadimplentes.

A crise revelou o custo da má governação económica do passado (receitas de petróleo desviadas para interesses conectados) e a necessidade de encontrar novas fontes de crescimento. Investimentos na economia têm sido importantes, mas não resultaram num sector privado mais forte. Nos anos que se seguiram ao conflito, Angola adoptou uma estratégia de desenvolvimento liderada pelo Estado usando o investimento público para reconstruir infra-estruturas e revitalizar sectores económicos, como a agricultura. No entanto, o baixo desempenho dos investimentos e projectos públicos, inúmeras empresas estatais de baixo desempenho e, de maneira mais geral, o domínio de interesses politicamente conectados em sectores produtivos, impediram o desenvolvimento de sectores não petrolíferos. A maior parte do investimento privado é estrangeiro, e a maioria dos fluxos de IDE tem como alvo o sector petrolífero. Um novo modelo de crescimento baseado numa economia diversificada requer a redução de barreiras que dificultam o desenvolvimento do sector privado.

A diversificação económica é essencial para um crescimento mais sustentável. Angola é o segundo país menos diversificado do mundo em termos de exportações (depois do Iraque). O crescimento de Angola baseou-se em recursos naturais, mas estes não foram geridos de forma a aumentar a riqueza do país. Angola apresenta uma taxa de poupança ajustada negativa, o que mostra que o país tem sido ineficiente na conversão dos seus recursos naturais em capital produtivo. O mesmo relatório calcula que a diversificação das exportações poderia aumentar o PIB per capita em cerca de 3,3% a longo prazo. Uma economia mais diversificada poderia potencialmente criar empregos para a população jovem de Angola e levar a um crescimento mais inclusivo. Além disso, a diversificação económica poderia ajudar a amortecer a economia contra choques externos no sector dos petróleos, reduzindo a volatilidade associada

à dependência excessiva de uma única mercadoria. Com as perspectivas de diminuição das reservas de petróleo (que devem ser esgotadas até 2032 com as taxas actuais de produção), a diversificação económica está a tornar-se mais urgente.

Angola beneficia de fortes activos que ainda não foram totalmente alavancados. Angola tem um grande mercado como a terceira maior economia da África Austral em 2017 (US \$ 122 biliões), atrás da Nigéria e da África do Sul, e a sexta no PIB per capita. O país tem o terceiro crescimento populacional mais rápido do continente (também uma potencial fonte de fragilidade), que irá alimentar a demanda nos próximos anos. Angola é rica em recursos naturais, incluindo reservas minerais inexploradas. A disponibilidade de terra arável, água e condições agro-climáticas favoráveis oferecem potencial para uma variedade de produção agrícola. A localização costeira de Angola oferece acesso a recursos marinhos e faz dela uma porta de entrada para a África Central. Perspectivas futuras de crescimento, apesar dos ventos contrários, parecem positivas.

Reconhecendo a conjuntura crítica do país, o governo lançou importantes reformas para melhorar o clima de investimento, reduzir a presença directa do Estado na actividade económica e combater a corrupção. Desde que assumiu o cargo, o novo governo aprovou novas leis de concorrência e de investimento privado, reformou vistos, lançou um processo para reestruturar grandes empresas estatais, desenvolveu uma lista de PPPs prioritárias e adoptou uma postura dura contra a corrupção, entre outras acções importantes. O governo actual reprimiu o uso indevido de recursos públicos por funcionários do governo, sinalizando a sua intenção de melhorar a transparência, e lançou uma agenda de reformas ambiciosa, conforme estabelecido no NDP.

O clima político actual apresenta uma oportunidade para guiar o país numa nova direcção que possa desbloquear o potencial do sector privado. A escala e velocidade da mudança prevista é sem precedentes e poderia transformar os fundamentos da governação económica em Angola. **Esta estratégia ambiciosa de reformas envolve riscos decorrentes de deficiências na capacidade de implementação, resistência de interesses enraizados, falta de capacidade para fornecer resultados tangíveis de forma rápida e o potencial de complacência caso os preços do petróleo**

voltem a subir. No entanto, Angola tem uma oportunidade única para enfrentar os constrangimentos que permitirão o surgimento de um sector privado competitivo nos sectores não petrolíferos, que não depende do apoio do governo, e pode integrar cadeias de valor regionais e globais.

O processo de desenvolvimento da estratégia em curso está a definir a abordagem do Grupo Banco Mundial para apoiar as prioridades de desenvolvimento de Angola, fortalecendo uma parceria já forte. O Quadro de Parceria do País (CPF) AF2020-25 (em preparação) delineará os objectivos do governo e as actividades do Grupo Banco Mundial para atender às necessidades do país, incluindo a restauração da estabilidade macroeconómica, o crescimento mais sustentável e diversificado e a promoção de um desenvolvimento mais inclusivo através de melhoria de serviços e protecção social. A IFC também está a definir uma nova estratégia para Angola.

Nesse contexto, o Diagnóstico do Sector Privado do País (DSPP) fornece uma análise oportuna para identificar oportunidades de expandir a contribuição do sector privado para o crescimento económico sustentável. Aplicando uma lente sectorial, o diagnóstico aproveita a experiência e o conhecimento do sector privado para identificar oportunidades e restrições ao investimento privado transformacional. Apresenta recomendações operacionais, destacando as principais restrições ao potencial do sector privado e pontos de entrada estratégicos para a diversificação e o crescimento. O DSPP informa as estratégias do Banco Mundial e da IFC, abrindo o caminho para que a programação conjunta crie mercados e liberte o potencial do sector privado.

O relatório está organizado em dois volumes. O Volume I forma o núcleo do DSPP e apresenta a seguinte estrutura: A Secção I descreve o contexto económico e político em evolução em Angola e a justificação para a realização de um diagnóstico do sector privado. A secção II descreve o estado do sector privado e o papel do governo nas actividades produtivas. A Secção III descreve as oportunidades e restrições para a criação de mercados, com base nos resultados de exploração

do sector conduzidos como parte da análise do DSPP. Esta fornece uma visão geral das restrições transversais e identifica os sectores capacitadores (transporte, electricidade, TIC, saúde, educação e sector financeiro) e o agro-negócio como essenciais para construir as bases para o crescimento liderado pelo sector privado. Finalmente, a Secção IV conclui com os próximos passos sugeridos. O Volume II inclui uma análise mais detalhada (deep dives) nos sectores de transporte e agro-negócios, bem como resultados detalhados de um scan sectorial para sectores capacitados, negociados e não comercializados.

02. UM SECTOR PRIVADO SUBDESENVOLVIDO

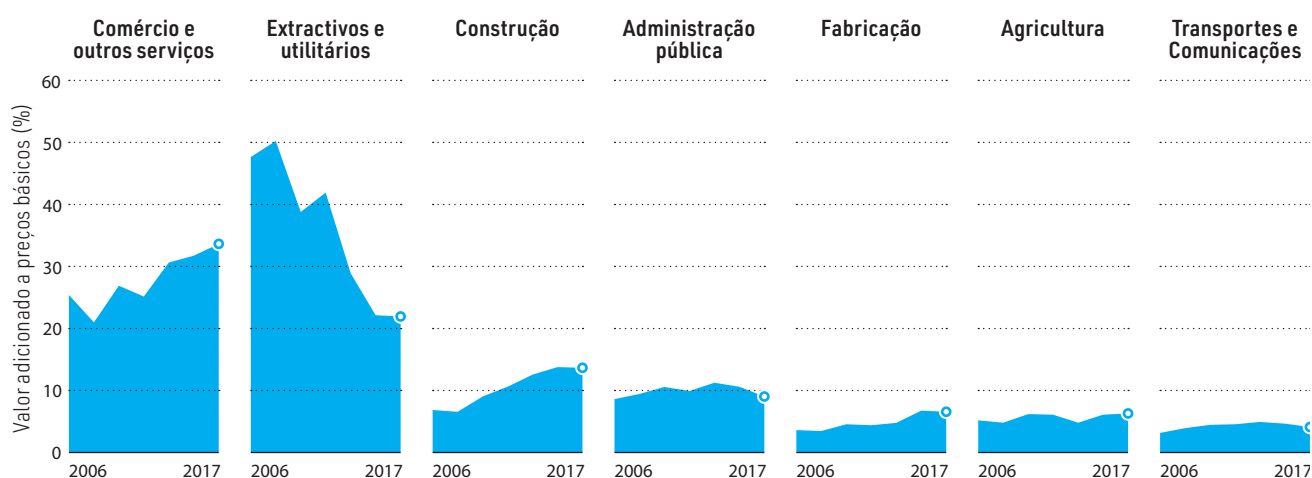
O crescimento impulsionado pelo petróleo moldou a estrutura da economia angolana, mas não conseguiu gerar empregos, uma base de exportação diversificada ou um sector privado vibrante.

Esta secção explora a composição sectorial da economia angolana, o emprego e as exportações. Também fornece uma visão geral do sector privado angolano, com base em dados disponíveis limitados. Uma característica da economia angolana é a grande presença de empresas estatais e empresas politicamente conectadas, que beneficiam de um campo desigual. Tradicionalmente, o estado tem desempenhado um papel fundamental como investidor em actividades produtivas e acumulou activos significativos no processo. O governo está agora a desenvolver reformas para valorizar estes activos.

O BOOM ECONÓMICO NÃO GEROU CRIAÇÃO DE EMPREGOS E TRANSFORMAÇÃO ECONÓMICA

O petróleo impulsionou a transformação económica de Angola. A composição sectorial da economia angolana é largamente influenciada pelo impacto exagerado do sector petrolífero. Impulsionado pela renda do petróleo, o comércio e outros serviços cresceram significativamente - de 24,9% para 37,7% do valor agregado total - entre 2008 e 2017. A construção também cresceu substancialmente para 13,7% do valor agregado, enquanto a administração pública con-

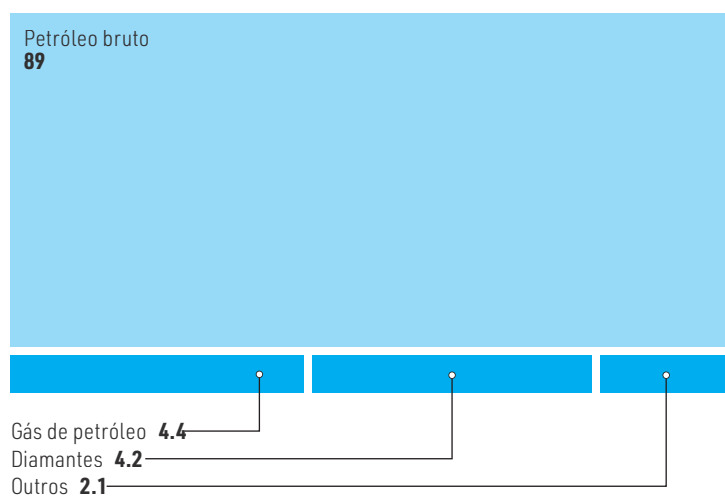
tribuiu com 9% da produção económica. As indústrias extractivas já não são as que mais contribuem para a economia, mas permanecem no centro dela. A contribuição do sector para a economia está a cair com a maturação da produção de petróleo (juntamente com ineficiências) e a queda nos preços do petróleo a partir dos máximos históricos. A perspectiva de menores receitas do petróleo colocou em questão a sustentabilidade de alguns ganhos sectoriais, especialmente na construção. A indústria transformadora e a agricultura vêm crescendo e agora representam 6,6% e 10% do PIB, respectivamente. Ambos permanecem comparativamente pequenos em termos de emprego formal, com 6% e 3%, respectivamente.⁵

FIGURA 2.1 TRANSFORMAÇÃO ESTRUTURAL EM ANGOLA

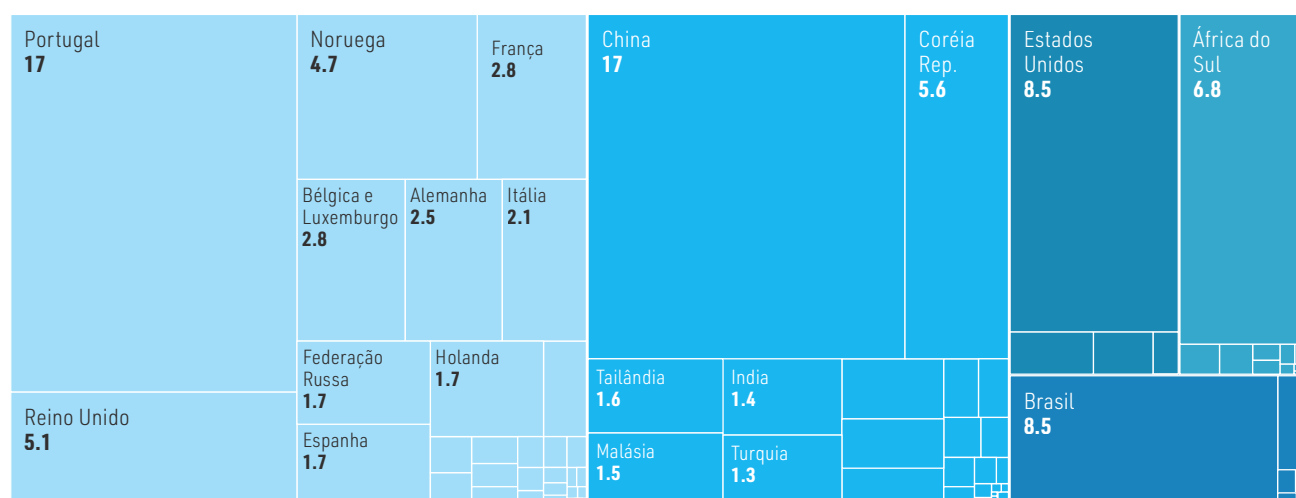
Fonte: INE, Departamento de Contas Nacionais e Coordenação Estatística de Angola. 2018. Contas Nacionais Anuais. 2017. Acções do valor acrescentado por tipo de actividades económicas a preços de base 2002-15.

Os Minerais representam uma parte desproporcionada do total das exportações de Angola. Em 2016, os derivados de petróleo representaram 91% das exportações e os diamantes, 7,5%, tendo crescido nos últimos anos (Figura 2). Outros produtos exportados incluem peixe, pedras e madeira, cada um representando entre 0,1 e 0,15% do total das exportações, ou entre US \$ 30 e US \$ 40 milhões. As exportações de produtos não-extractivos aumentaram de 88 mil-

hões de dólares em 2012 para 311 milhões de dólares em 2016. Ao contrário de muitos países da África Subsariana, Angola comercializa relativamente pouco com a Europa; A China é o principal parceiro comercial de Angola. A China (42%) e a Índia (8,1%) são os principais destinatários das exportações de Angola. No geral, 61% das exportações de Angola vão para a Ásia, 25% para a Europa e 10% para a América do Norte. Do lado das importações, a China e Portugal são os dois principais fornecedores, seguidos por Estados Unidos, África do Sul e República da Coreia (Figura 2.3). **O investimento directo estrangeiro (IDE) tem sido tradicionalmente baixo fora do petróleo e do gás.** De acordo com a base de dados do FDI Markets, 82% dos fluxos totais de investimento entre 2003 e 2017 foram concentrados em petróleo e gás natural, enquanto o agro-negócio totalizou apenas 6% durante esse período. Segundo a UNCTAD e o BNA, o IDE para Angola foi em média de cerca de 10 a 15 mil milhões de dólares entre 2007 e 2015. No entanto, uma grande parte dos fluxos internos de IDE reflectiu-se em fluxos equivalentemente elevados provenientes de Angola, sendo em certa medida o reflexo da gestão de liquidez pelas companhias petrolíferas devido à falta de mercados de capitais locais, o que suporta o baixo impacto no desenvolvimento e a repercussão limitada e efeitos abrangentes do IDE na economia doméstica não petrolífera. A maioria dos investidores estrangeiros

FIGURA 2.2 EXPORTAÇÕES DE ANGOLA EM 2016, (US\$ BILHÕES)

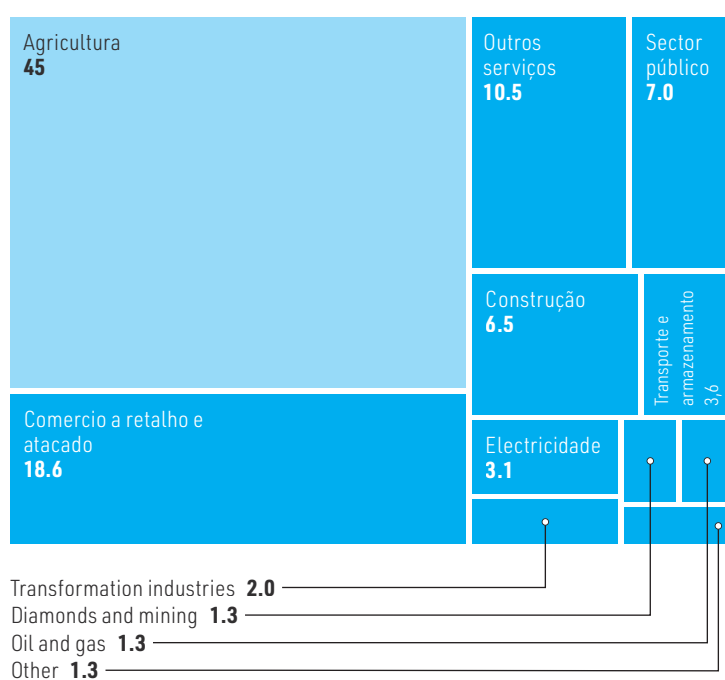
Fonte: Observatory of Economic Complexity, MIT.

FIGURA 2.3 OS PRINCIPAIS FORNECEDORES DE ANGOLA SÃO DA EUROPA (2016)

Fonte: Observatory of Economic Complexity, MIT.

estabelece joint-ventures com parceiros domésticos - exigidos pela lei anterior de investimentos em energia e água, hotéis e turismo, transporte e logística, construção e telecomunicações. **O papel do capital privado no**

crescimento de Angola tem sido historicamente muito baixo ou negativo, ao contrário do resto da África Subsaariana, onde os investimentos privados têm sido uma fonte de crescimento. Essa contribuição até diminuiu ao longo do tempo nas últimas cinco décadas para atingir um ponto baixo em 1996-2014, durante o qual grande parte do crescimento veio de rendas do sector extractivo.

FIGURA 2.4 EMPREGO POR SECTOR EM ANGOLA (2016)

Fonte: UCAN CEIC (2016).

O crescimento recente não foi globalmente favorável aos empregos que foram criados principalmente nos sectores de consumo. O valor agregado real aumentou em 229% em 1992-2015, mas o emprego em apenas 116%. A maioria dos novos empregos estava no sector de serviços (mais de 1 milhão de empregos), seguida pela administração pública (aproximadamente 240.000 empregos) e, depois, construção (aproximadamente 150.000 empregos). Agricultura, fabricação e transporte e comunicações, por outro lado, perderam empregos. A agricultura ainda responde por quase 45% do emprego total (comparado a 53,9% em 2008, incluindo o emprego informal - veja a Figura 4).

Novos empregos estão em sectores de baixa produtividade. A produtividade nos serviços não é muito maior do que na agricultura (3,5 vezes), sugerindo que, embora os trabalhadores se tenham mudado para empregos relativamente melhores, eles não encontraram empregos altamente produtivos. Em comparação, transporte e comunicações tiveram um valor adicionado

por trabalhador 8,3 vezes maior do que a agricultura. O número de trabalhadores neste subsector caiu durante o período. O sector de serviços aumentou a sua participação no emprego em 9,9 pontos percentuais de 2008 a 2015. A produção por trabalhador (a medida da produtividade do trabalho) mais que duplicou (2,2 vezes) de 2008 a 2015 na agricultura, enquanto cresceu apenas 11% no sector de serviços.⁶

Menos da metade (47%) da população em idade activa está empregada. Isso é menor para as mulheres (40,3%). A maioria dos angolanos empregados tinham auto-emprego em 2014 (51,6%); 37,7% estavam em emprego remunerado, e apenas 4,8% eram empregadores. O emprego assalariado é mais provável de ser encontrado para trabalhadores do sexo masculino do que para trabalhadores do sexo feminino, com uma participação de 47,2% dos homens empregados assalariados, em comparação com 25,9% para as mulheres. Os trabalhadores mais jovens são mais propensos a trabalhar em empregos não remunerados e menos propensos a trabalhar em empregos remunerados do que os trabalhadores entre 25 e 64 anos. O desemprego aumentou mesmo quando a população de Angola se tornou mais educada

UM PEQUENO SECTOR PRIVADO DOMINADO POR POUCAS EMPRESAS POLITICAMENTE CONECTADAS

Dados disponíveis num sector privado relativamente pequeno concentrado em Luanda. De acordo com as estatísticas disponíveis, registaram-se 46.096 negócios activos em 2016 (um aumento de 11,1% em relação ao ano anterior), a maioria em Luanda (58%), sendo o restante distribuído de forma relativamente uniforme noutras províncias. 50% dessas empresas estão no comércio e na manutenção de veículos. Entre as empresas activas, 54,6% eram empresas em nome individual e 42,1%, empresas de responsabilidade limitada. Quase 50% das empresas têm menos de 10 anos, sugerindo uma alta taxa de atrito. O número médio de empregados é 21. Os dados revelaram um alto número (104.088) de empresas registradas que ainda não iniciaram actividades. O estado dessas empresas não é claro e deve ser investigado. Além disso, esses

números não incluem empresas informais, para as quais não há dados disponíveis. Segundo um estudo recente, a economia informal representa 36% do PIB. No geral, é necessário melhorar os dados sobre as características de empresas em Angola.

As empresas estatais desempenham um papel importante na economia de Angola, mas o seu desempenho é fraco em média. Existem 70 EPEs no portfólio do IGAPE. Em conjunto, hoje os activos das EPEs ainda representam 78% do PIB do país, apesar de várias ondas de privatização desde a década de 1990, cerca de cinco vezes a média da ASS. A maior delas é, de longe, a petrolífera Sonangol, que tem receitas e activos equivalentes a 25% e 40% do PIB, respectivamente. Também possui investimentos em muitas outras empresas (Caixa 1). O sector de empresas estatais tem sido historicamente lucrativo (gerando US\$ 6,6 de lucro líquido anual per capita em 2012), devido à Sonangol. Agora que os lucros da Sonangol praticamente desapareceram, as empresas estatais são globalmente deficitárias. O sector das empresas públicas passou de um lucro de 314 mil milhões de kwanzas em 2013 para uma perda de 23 mil milhões de kwanzas em 2016 (US\$ 140 milhões). Excluindo a Sonangol, o desempenho financeiro é muito pior, com perdas de 101 bilhões de kwanzas (US\$ 848 milhões) em 2015 e 36 bilhões de kwanzas em 2016 (US\$ 221 milhões).

As perdas das EPEs ocorrem apesar dos significativos subsídios, que aumentam a pressão sobre as finanças do governo. O governo gastou, em média, 0,9% do PIB em subsídios operacionais (cobrindo custos operacionais e salários) entre 2013 e 2016, e 2,5% do PIB em subsídios aos preços. As despesas reais com subsídios aos preços, e mais recentemente também as transferências directas, superaram as estimativas orçamentárias em vários anos. A combinação de perdas operacionais e subsídios representa uma carga fiscal importante e consome recursos governamentais que poderiam ser usados noutra aplicação.

O governo está a planear reduzir os subsídios aos preços. O governo eliminou os subsídios para a maioria dos combustíveis em finais de Dezembro de 2015, permanecendo apenas subsídios residuais e direccionados. Contudo, não foi feito nenhum ajuste ao preço do combustível desde 2015, apesar da desvalorização do kwanza e da recuperação gradual dos preços internacionais do petróleo, o que levou ao

surgimento de subsídios implícitos aos preços dos combustíveis - de tamanho e impacto desconhecidos nesta fase. O Banco Mundial está a fornecer assessoria ao governo de Angola por forma a ajudar a reformar os subsídios ao combustível e energia, enquanto mitiga o potencial impacto do aumento de preços para os mais desfavorecidos.

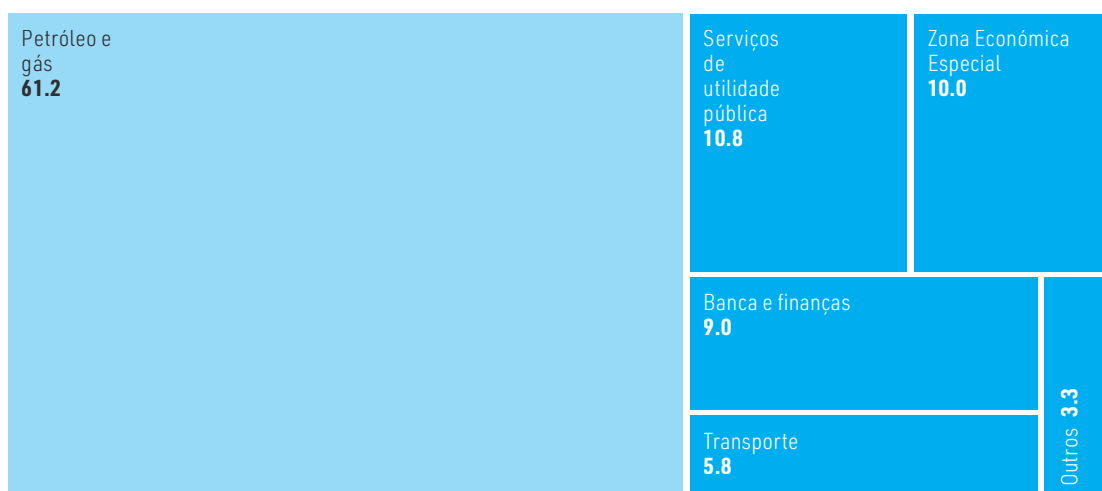
Como esperado, as empresas estatais estão presentes em áreas tradicionais de intervenção pública (como electricidade ou água), mas também operam em vários sectores comerciais. Sectores onde as empresas estatais são as mais presentes incluem transporte, telecomunicações, mídia e agricultura (Figura 5). As subsidiárias não petrolíferas da Sonangol devem ser adicionadas a este aglomerado, mas não existe uma imagem clara do envolvimento global das empresas afiliadas a EPEs por sector. Deve-se assumir que a presença destas empresas é ampla e influente. O Banco Mundial está a apoiar um diagnóstico do sector das empresas estatais que forneceria informações adicionais sobre o seu desempenho.

As autoridades sinalizaram a sua intenção de privatizar 53 EPEs, total ou parcialmente, e estão a preparar a lista inicial de empresas a serem privatizadas. O governo espera arrecadar €20 bilhões por meio da privatização. Criou o IGAPE para supervisionar as empresas estatais e liderar o processo de privatização e lançou um plano de reestruturação de 24 meses para

a onangol em Junho de 2016. O plano era re-orientar a Sonangol nos seus principais negócios de petróleo e gás, tornando a empresa mais transparente e eficiente. Em consultas recentes entre o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a administração da Sonangol, esta estratégia foi reafirmada, bem como a revisão e desinvestimento de alguns activos não essenciais da empresa (Caixa 2.1).

O ambiente que emergiu dos anos do boom do petróleo foi tal que grandes segmentos da economia eram controlados por interesses estatais e por associados dos partidos políticos, governos e forças de segurança. Embora a teia de interesses estabelecidos seja complexa para ser desfeita e identificada, há sinais claros do importante nível de participação de actores politicamente conectados em vários sectores, incluindo finanças, retalho, construção, transporte, agronegócio e comunicações. No geral, a intervenção do Estado tornou-se interligada com o conluio de interesses políticos e empresariais de uma pequena elite. A separação clara entre os papéis do governo e dos negócios não existia na prática, já que as empresas estatais dominavam sectores-chave e muitas empresas privadas de grande porte eram de propriedade de funcionários públicos e seus parentes. Muitas vezes, os investidores estrangeiros associaram-se ao governo ou a indivíduos politicamente conectados.

FIGURA 2.5 ACTIVOS DAS EPES POR SECTOR NO PORTFÓLIO IGAPE (2017)



Fonte: IGAPE.

CAIXA 2.1 TRANSFORMAÇÃO ESTRUTURAL EM ANGOLA

A queda dos preços do petróleo desde meados de 2014 modificou profundamente as perspectivas para a companhia petrolífera estatal Sonangol. Entre 2012 e 2016, as receitas foram reduzidas pela metade, de US\$33 para US\$14 bilhões, e o lucro líquido diminuiu de US\$6,7 bilhões para pouco mais de US\$75 milhões em 2016. A Sonangol teve receitas equivalentes a mais de 25% do PIB e mais de 40% do PIB em activos. A posição da Sonangol na intersecção de políticas públicas e actividade comercial cria vários riscos económicos:

- **Fiscal:** A Sonangol sozinha representa 35% das receitas fiscais. Houve atrasos na transferência das receitas do petróleo da Sonangol para o Tesouro, o que complica a política fiscal. O governo assumiu um empréstimo do Banco Chinês de Desenvolvimento (US\$10 bilhões ao longo de 2015–17) e usou os recursos para capitalizar a Sonangol.
- **Comercial:** a Sonangol diferiu os pagamentos a empresas petrolíferas e contratadas em 2016–17, o que impactou negativamente as relações entre a companhia petrolífera nacional e os investidores mais importantes do país.
- **Concentração:** A Sonangol possui uma ampla rede de subsidiárias e empresas relacionadas no sector não petrolífero, fora da sua vantagem comparativa. A presença da Sonangol pode expulsar outros investidores (entrada no mercado) e pode ampliar os choques adversos do sector petrolífero. A Sonangol também está a atrair os melhores talentos.

Para além das actividades relacionadas com a produção, refinaria, transporte e distribuição de

petróleo/gás, as subsidiárias da Sonangol estão presentes nas telecomunicações. (MSTelcom), transporte aéreo (SonAir), serviços médicos (Clínica Girassol), e imobiliário (Cooperativa Cajueiro and Sonip). A Sonangol também incubia novos negócios e está a desenvolver uma zona industrial em Luanda-Bengo, inaugurada em 1996. O grupo também está presente no sector financeiro (joint venture com a BAI).

O governo angolano implementou uma série de reformas abrangentes que redefinem o papel da empresa no sector. Em Junho de 2016, a Sonangol lançou um plano de reestruturação de dois anos, concentrando-se nos principais negócios de exploração e produção de hidrocarbonetos, logística e concessões a empresas internacionais.

Em Novembro de 2017, o governo estabeleceu um plano de reforma do sector de petróleo, criou uma agência de supervisão para o sector petrolífero e designou uma nova administração para a Sonangol para agilizar as operações e a gestão de melhorias. A Sonangol deve focar-se em fortes padrões de contabilidade e relatórios e aumentar a transparência. A administração deve definir cuidadosamente uma estratégia que possa executar e aderir a mesma, com foco no seu core business de petróleo e gás e limitar as actividades não essenciais em que não tenha vantagem competitiva. A Sonangol deve reduzir ainda mais os seus encargos para o Tesouro e transferir atempadamente a receita fiscal do petróleo e reduzir as suas necessidades de financiamento.

Fonte: Notas da Política do Banco Mundial para o governo de Angola e funcionários do Banco Mundial..

a. ZEE. <http://www.zee.co.ao/>.

b. Sonagol 2018. Marco-estrutura a Sonagol, E.P. e suas subsidiarias. http://www.sonangol.co.ao/English/Documents/Macro-Estrutura_SNL_EPJunho_2014.pdf

Outra via para a distribuição de rendas de petróleo na economia tem sido o Fundo Soberano de Angola (FSDEA) de 5 bilhões de dólares, criado em 2012.

Metade da dotação inicial do FSDEA foi investido em capital de risco em agricultura, mineração, infra-estrutura e imobiliário em Angola e outros mercados africanos, e a outra metade foi alocada a outras formas de investimento (caixa, instrumentos de renda fixa, acções de mercado, e assim por diante). Em Abril de 2015, foram lançados os primeiros cinco fundos de capital de risco em mineração, extracção de madeira, agricultura, empreendedorismo (US\$ 250 milhões cada

e assistência médica (US\$ 400 milhões). Em Janeiro de 2017, o FSDEA anunciou um investimento de US\$ 180 milhões num novo porto de águas profundas em Cabinda. A China EXIM, deverá emprestar US\$ 600 milhões para concluir o projecto. , O governo anunciou planos para consolidar o FSDEA com outros dois fundos de petróleo como parte de um novo quadro fiscal para a gestão de recursos naturais.

No passado, o governo tem favorecido investimentos públicos em larga escala em activos produtivos e em sectores específicos. Por exemplo, estima-se que entre US\$ 1,5 e 2 bilhões foram investidos em

projectos agro-industriais de larga escala até 2016. No entanto, poucos operam com capacidade devido a desafios de gestão e foco comercial insuficiente. O governo colocou a gestão em mãos privadas em alguns casos, mas muitas vezes com pouca transparência nos acordos. Devido a estes investimentos, o governo detém bilhões de dólares em activos industriais e imobiliários (Caixa 2.2).

Programas governamentais destinados a apoiar o desenvolvimento do sector privado tiveram um desempenho abaixo do esperado. O principal programa governamental de apoio às PME nos últimos anos foi a Angola Investe, supervisionado pelo Ministério da Economia e Planeamento. O programa teve início em 2011 e incluía taxas de juros subsidiadas, garantias parciais de crédito, capital de risco e capacitação para PMEs. Cerca de 515 projectos receberam apoio do Angola Investe, embora muitos tenham encontrado

dificuldades com a crise económica. O Angola Investe foi descontinuado no ano passado com o objectivo de criar um programa mais focado num contexto fiscal mais restrito. O crédito subsidiado pelo governo para pequenos proprietários (Crédito de Campanha) teve baixos níveis de pagamento. O Banco Angolano de Desenvolvimento também forneceu crédito a projectos agrícolas, mas estes foram insuficientes devido à lacuna de financiamento no sector. Além disso, o Programa de Aquisição de Produtos Agro-pecuários (PAPAGRO) foi encerrado e, em geral, não alcançou resultados satisfatórios. Normalmente, esses programas tinham pouca coordenação entre eles, sabendo que sua eficácia era prejudicial. Além disso, instituições governamentais foram criadas para apoiar a indústria nacional - o Instituto de Fomento Empresarial - e o Instituto Nacional de Apoio às Pequenas e Médias Empresas. Essas agências realizam estudos de mer-

CAIXA 2.2 ACTIVOS PRODUTIVOS DO GOVERNO ANGOLANO

O governo de Angola detém milhares de milhões de dólares em bens imóveis e produtivos, distribuídos pelos ministérios sectoriais ou nas mãos das empresas públicas. Esta acumulação de activos é resultado de políticas para diversificar a economia e atender às necessidades da população, como segurança alimentar e habitação.

O governo muitas vezes confiava na experiência estrangeira para desenvolver projectos chave-na-mão no agronegócio e no desenvolvimento industrial, normalmente sem um processo competitivo e financiado por meio de linhas de crédito estrangeiras. Não existe uma avaliação abrangente destes projetos, mas há um crescente consenso em torno dos resultados decepcionantes em comparação com os objectivos pretendidos e os altos custos destes investimentos.

A infraestrutura agroindustrial inclui perímetros de irrigação, silos, instalações de processamento e investimentos em pólos de agro-desenvolvimento, dos quais Capanda é o maior, com uma área total de 411.000 hectares. A maior parte dessa infraestrutura foi desenvolvida para estimular a produção agro-pecuária, que não operou em plena capacidade devido à má gestão e às restrições de crédito e capacidade dos pequenos e médios intervenientes. Uma exceção é o projecto Aldeia Nova, um projecto integrado de agronegócio e desenvolvimento rural modelado segundo o modelo moshav

Israelita. Inicialmente financiado por um investimento governamental de US\$70 milhões, foi posteriormente devolvido à administração privada (pelo desenvolvedor inicial) e parcialmente privatizado em 2011. O governo também possui fazendas de grande escala que produzem maioritariamente cereais. Um decreto presidencial transferiu estas explorações da Gesterra, uma EPE do Ministério da Agricultura, para o Fundo Soberano Angolano em 2016, o que levou a desafios operacionais. Desde então, o novo governo transferiu as fazendas de volta para Gesterra com o objectivo de preparar a sua transferência para a participação privada.

A Zona Económica Especial (ZEE) do Bengo-Luanda, propriedade de uma das subsidiárias da Sonangol e financiada por uma linha de crédito chinesa, ocupa uma área de 8.434 hectares nos arredores de Luanda. A ZEE tinha 76 empresas industriais instaladas antes da crise, das quais apenas 26 estão operacionais. A Sonangol também possuía 53 dessas entidades, criadas para serem subsequentemente privatizadas.

Para gerir o stock de moradias e terrenos, uma nova EPE foi criada por decreto em 2015 – Empresa Gestora dos Terrenos Infraestrutura do Estado (EGTI). Esta entidade gere os conjuntos habitacionais públicos existentes, bem como as actividades comerciais, como o bairro Kilamba de 20.000 unidades.

cado, formações e apoio de marketing. No entanto, a sua eficácia precisa ser confirmada. O governo está a considerar fundi-los numa única agência.

O PRODESI é a nova estratégia do governo para apoiar a diversificação económica. Além das medidas para enfrentar os desafios fiscais, do sector financeiro, da dívida e da taxa de câmbio, este delineia uma agenda ambiciosa para atrair investimentos, melhorar a concorrência, reduzir os custos para fazer negócios e aumentar a participação do sector privado na prestação de serviços. Além disso, fornece medidas específicas do sector para promover agrupamentos (clusters) com potencial de exportação ou substituição de importações, abrangendo 54 produtos. A concepção do PRODESI incorpora lições aprendidas de programas anteriores para apoiar a diversificação económica e o desenvolvimento do sector privado. Embora o programa faça grande ênfase à melhoria do ambiente de investimentos e infra-estrutura, melhore a transparência e introduza cláusulas de suspensão para apoio direccionado, o PRODESI continua a manter a lógica de um papel forte do governo no apoio a indústrias, produtos e empresas específicas, com os riscos associados de captura de elite e ineficiências. Como revelado pela experiência difícil dos países que adoptaram uma estratégia de substituição de importações, o principal risco é que o PRODESI perpetue uma pressão competitiva insuficiente em sectores específicos, sufocando a inovação e fortalecendo empresas estabelecidas, que farão lobby para manter a protecção - com altos custos em termos de recursos governamentais e preços mais altos para os consumidores. Além disso, medidas orientadas a substituir importações podem eventualmente prejudicar o desenvolvimento de sectores exportadores que utilizam essas importações como pontos de entrada. Estas também podem contradizer os objectivos das políticas para melhorar o ambiente de negócios (por exemplo, introduzindo barreiras adicionais não tarifárias). Assim como a estratégia adoptada pelos países bem-sucedidos do Leste Asiático, o PRODESI deve concentrar-se

em apoiar indústrias para as quais Angola tenha ou possa desenvolver uma vantagem comparativa por meio de um ambiente de negócios aberto e propício com acesso a infra-estruturas e capacidades técnicas de classe mundial.

03. CRIAR OPORTUNIDADES DE MERCADO: RECONSTRUIR A ECONOMIA COM O SECTOR PRIVADO

RESULTADOS DO SCAN E RESTRIÇÕES DO SECTOR

O *scan* do sector e a análise de restrições são a espinha dorsal do DSPP. Um objectivo importante do diagnóstico é identificar prioridades num ambiente onde os recursos não podem tratar de todos os problemas a curto prazo. Um segundo objectivo, não menos importante, é determinar, com precisão, os principais segmentos da economia e as principais questões que provavelmente irão conduzir ao mais alto nível de impacto em direcção ao crescimento inclusivo e diversificação económica liderados pelo sector privado. O horizonte temporal do diagnóstico é

o curto a médio prazo (três a cinco anos), focando-se em resultados rápidos.

TRANSFORMAÇÃO ATRAVÉS DA PRIORIZAÇÃO DE SECTORES DINAMIZADORES

Que sectores têm o potencial para impulsionar o crescimento e a diversificação económica de Angola e quais são as restrições ao seu desenvolvimento? Responder a esta pergunta exige a identificação daqueles mercados e intervenções com o maior potencial de alcançar o crescimento e diversificação económica liderados pelo sector privado. O presente diagnóstico baseia-se em análises de peritos do sector e discussões com membros da equipa nacional do Grupo do Banco

Mundial de Angola, assim como com intervenientes do sector público e privado angolano. A abordagem equivale a: (a) identificar sectores com o maior potencial de mercado que, se concretizado, teriam uma grande impacto sobre os objectivos de desenvolvimento do país, (b) avaliar as restrições que impedem a concretização desse potencial de mercado e (c) identificar os investimentos privados e intervenções públicas (incluindo as futuras que poderiam ser apoiadas pela IFC e pelo Banco Mundial) que devem estar no topo da agenda para satisfazer o “duplo resultado” (double bottom line) do impacto de desenvolvimento e rentabilidade privada.

O diagnóstico centra-se em quatro questões de viabilidade e potencial para impacto de desenvolvimento do investimento privado: (1) Qual é o potencial impacto do crescimento da produção do sector sobre os objectivos de desenvolvimento do país (emprego, empresas, exportações e eficiência energética)? (2) Qual é o desempenho actual do sector em termos de quantidade e qualidade de produto e como o mesmo contribui para o impacto de desenvolvimento? (3) Sob as condições actuais no país, a actividade rentável e transformacional do sector privado no sector é viável? Se não, onde estão as restrições? “Transformacional” neste contexto refere-se a actividade do sector privado que não é principalmente impulsionada por receitas económicas, por exemplo, no contexto de sector altamente protegido ou fechado. (4) Até que ponto as condições do país podem ser melhoradas dentro de um horizonte temporal limitado de três a cinco anos para viabilizar a actividade rentável e transformacional do sector privado no sector?

Uma mensagem central das restrições e scan do sector em Angola é a necessidade de focar-se em sectores dinamizadores e agronegócios. A avaliação de várias dimensões (sobre valor acrescentado e criação de emprego, competitividade, inclusão e sustentabilidade) em cada sector aponta para um grupo de sete sectores que parecem cruciais para gerar crescimento e potencial de desenvolvimento: TIC, electricidade, transporte, finanças, saúde, educação e agronegócios. Estas prioridades são confirmadas pela avaliação das restrições à concretização de oportunidades transformacionais de mercado em Angola. Vários sectores

dinamizadores geralmente dificultam a competitividade do sector privado em Angola, já que os seus mercados continuam amplamente ineficientes. Isto sugere que outros sectores no núcleo da economia angolana, tais como petróleo, mineração, pescas e construção têm menos potencial de desempenhar um papel transformador directo no futuro, apesar de que eles continuam provavelmente importantes.

Uma constante em todo o sector privado em Angola é a dificuldade para as empresas de todas dimensões adquirirem inputs essenciais acessíveis e eficientes. Os principais entre estes são os serviços facilitadores que são o cerne de quase todos os negócios: acesso a electricidade, transporte, telecomunicações e serviços financeiros essenciais. Isto aponta para a oferta subdesenvolvida destes serviços relativa à potencial procura da economia e o potencial destes sectores para contribuir directamente para o crescimento, emprego e competitividade geral do sector privado.

Apesar dos mercados de serviços de telecomunicações terem crescido de forma significativa após a liberalização iniciada em 2001, os sinais recentes apontam para um desempenho abaixo do ideal e níveis de maturidade muito abaixo de outros países africanos. A penetração de serviços de voz móvel tem estagnado desde 2014, bem como as subscrições de banda larga. Assim, o sector tem espaço para crescer mais, e potencialmente ter um impacto positivo sobre o resto da economia criando e induzindo o crescimento e emprego (as telecomunicações são um dos sectores com o coeficiente multiplicador de crescimento mais alto). As telecomunicações são um importante factor de competitividade em muitos sectores, especialmente os que podem fazer uso de serviços digitais e inovação para fornecer novos produtos e serviços e alcançar novos mercados (incluindo fora de Angola) – por exemplo, dinheiro móvel, educação e serviços de saúde. Ademais, os serviços do governo poderiam beneficiar de uma economia digital em crescimento em Angola.

O acesso a electricidade é um problema para 70 por cento da população actualmente sem cobertura, bem como as numerosas empresas que continuam a depender de geradores. Com uma capacidade de geração hidroeléctrica importante prestes a entrar em

operação, o mercado para electricidade tem o potencial de crescer muito rapidamente a médio prazo, desde que os problemas de distribuição (incluindo interconexão com países vizinhos para potenciais exportações) e fixação de preços possam ser tratados. Embora o sector de electricidade em si gere pouco emprego e forneça recursos de diversificação directos limitados, o mesmo fornece um input essencial para negócios que poderiam expandir-se com uma fonte de energia fiável e acessível, principalmente empresas nas maiores cidades e aglomerados.

O transporte melhorou depois de grandes investimentos em infraestruturas, mas permanecem grandes lacunas na infraestrutura de estradas e caminhos-de-ferro e na gestão competitiva de portos e aeroportos. A sustentabilidade também é uma questão importante, uma vez que alguma parte da infraestrutura não é adequadamente mantida (estradas) ou concebida (caminhos-de-ferro, portos e aeroportos). O sector também é dominado por empresas públicas que não estão a operar de forma rentável. Como sector, o transporte oferece boas perspectivas em termos de desenvolvimento de mercado e muito melhor contribuição para o futuro crescimento de Angola. Por exemplo, o sector é crucial para apoiar a ligação de Angola a mercados externos (incluindo dentro da região) e irá crescer juntamente com a diversificação e dimensão da economia. O transporte também é um impulsor central de competitividade pois transportes mais baratos e eficientes traduzem-se directamente em inputs mais baratos e acesso a maiores mercados, portanto é essencial para quaisquer perspectivas de diversificação.

O sector financeiro já é substancial, sendo o terceiro maior da SSA, mas não está a servir a economia de forma ideal. O sector está entre aqueles com o potencial mais alto em termos de crescimento e criação de emprego, e claramente há lugar em Angola para melhorar serviços financeiros para o sector privado pois o empréstimo ao sector privado tem estado estagnado e o grosso dos empréstimos (75 por cento) é direccionado a sectores (imobiliário, construção, comércio, serviços e empréstimo para o consumo) que contribuem pouco para a agenda de transformação. Em larga medida, o sector privado dinâmico teve de depender dos seus

próprios recursos de financiamento, necessariamente um factor limitador em termos de aumentar e diversificar potenciais investimentos na economia. Actualmente o sector financeiro em Angola é vulnerável: Os créditos e, incumprimento são altos, e vários bancos precisam de recapitalização e/ou reestruturação. A exposição significativa dos bancos à dívida do governo também expõe-nos a riscos de soberania. Um sistema financeiro bem supervisionado e um mercado de capitais profundo e líquido dominado pelo Kwanza contribuiria para a estabilidade e oferta do sector financeiro. Serviços financeiros mais diversificados, incluindo finanças móveis, acompanhados por maior financiamento de investimentos privados, forneceriam recursos tão necessários para o aumento do empreendedorismo.

Melhor oferta de serviços de educação e cuidados de saúde iria satisfazer a grande procura não satisfeita e contribuir para elevar o capital humano no país. Em algumas métricas, os resultados da educação e saúde estão entre os mais baixos do mundo: O Índice de Capital Humano de Angola de 0.36 classifica-se entre os 10 países mais baixos do mundo. A expansão da educação e cuidados de saúde poderia fornecer oportunidades imediatas para investimentos do sector privado complementando os recursos públicos limitados. Vale a pena considerar maior provisão privada de educação terciária e especializada, que a classe média deve ser capaz de pagar. Os investimentos privados também poderiam ajudar a estimular soluções inovadoras, incluindo parcerias com instituições públicas em que o sector privado poderia fornecer materiais escolares e formação para professores ou profissionais de saúde. As oportunidades imediatas podem ser mais acessíveis para serviços de educação do que para serviços de saúde, pois há uma maior presença do sector privado na educação assim como menos complexidades regulatórias que no sector da saúde.

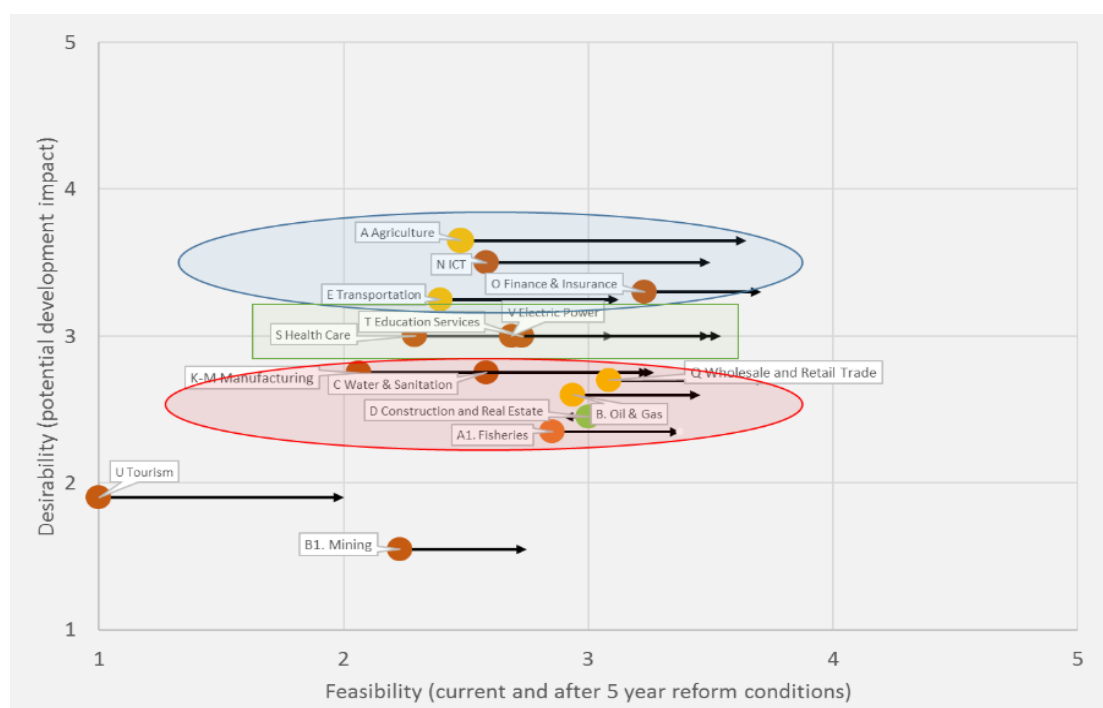
Com a oportunidade de alavancar os recursos naturais abundantes e o clima diversificado de Angola, a agricultura comercial e o agro-processamento têm um forte potencial. O sector poderia criar oportunidades de emprego significativas e levar à diversificação económica e transformação. O sector da agricultura comercial partiria de uma base comparativamente pequena (apesar de que importantes investimentos públicos foram feitos para apoiá-lo); no entanto, há

poucos produtores modernos e eficientes em Angola que poderiam contribuir para a expansão da economia de agronegócios no país. Por exemplo, a curto prazo, produções de valor acrescentado mais elevado, como produtos de horticultura, afiguram-se mais prontos para arrancar. Também há um mercado interno relativamente bem desenvolvido de consumidores maioritariamente urbanos que está a ser servido por empresas locais – retalho e distribuição ou agro-indústrias – que poderia potencialmente diversificar-se upstream em novos empreendimentos de agronegócios, por exemplo, em parceria com empresas e produtores pequenos e médios. Por fim, o governo, proprietário de terrenos públicos e de uma carteira substancial de activos agrícolas, seria um parceiro integral de novos desenvolvimentos de mercado.

Embora a conclusão do presente diagnóstico seja que deve haver maior enfoque nos sectores acima como impulsionadores da transformação económica, o desenvolvimento da iniciativa privada em todos os sectores da economia é importante para o futuro

crescimento de Angola. O diagnóstico reviu todos os sectores da economia (ver Volume II para discussão mais profunda sobre estes sectores), olhando para o futuro para identificar quais exigiriam intervenções públicas e quais teriam o potencial de liderar a economia de Angola enquanto tratam dos desafios de criar crescimento, diversificação e inclusão. Estes incluem sectores principais como petróleo, construção, mineração, produtos de madeira e pescas, e os que poderiam emergir nas condições certas (como turismo ou fabrico intermédio de inputs). Estes sectores podem ser apoiados indirectamente através de intervenções de política transversais que visam melhorar o clima de negócios como um todo, melhor prestação de serviços do governo, e possibilitando o desempenho de mercados de serviços.

FIGURA 3.1 RESUMO DOS RESULTADOS DA PONTUAÇÃO



Fonte: Autores.

TABELA 3.1 VISÃO GERAL DE RESTRIÇÕES PARA ANGOLA

	Potencial de mercado doméstico e/ou global	Trabalho e Habilidades	Geografia e dotação de recursos naturais	Capacidades existentes	Energia	Transporte	Finanças (custo e disponibilidade)	Barreiras regulatórias	Estado de direito e direitos de propriedade	Concorrência no mercado	Estabilidade macro e política
Agricultura e Florestamento	-	24	17	50	22	13	44	42	6	30	-
Petróleo, gás e mineração	-	19	17	50	11	-	22	25	6	40	5
Serviços de utilidade pública	-	29	17	44	22	50	67	25	12	50	5
Construção e imobiliária	25	24	17	50	22	-	11	33	18	40	10
Transporte e armazenagem	-	33	-	63	11	13	33	17	6	40	-
Alimentos e bebidas	-	24	17	50	22	-	44	25	12	40	-
Produtos químicos	25	38	17	56	11	50	56	33	18	80	5
Fabricação de produtos minerais não metálicos	-	29	17	44	22	-	44	25	18	50	-
Metais primários	-	29	17	44	44	13	33	25	24	70	20
Polpa e papel	38	38	17	56	67	25	56	58	35	80	15
Têxtil, vestuário e couro	25	57	50	69	56	100	78	50	47	80	15
Plásticos e Borracha	25	48	50	69	89	100	89	33	65	80	30
Produtos industriais e de consumo	13	38	17	69	44	75	67	58	18	40	5
Informação	-	19	-	31	11	-	22	17	-	30	-
Finanças e seguros	-	19	-	25	11	-	11	17	12	30	-
Comércio a atacado e retalho	13	43	33	69	44	63	56	33	18	60	10
Serviços profissionais, científicos e técnicos	63	67	50	63	67	88	67	58	24	80	25
Cuidados de saúde	-	38	17	56	22	63	44	25	24	80	10
Serviços de educação	-	43	17	69	67	63	56	42	29	60	5
Serviços de alojamento e turismo	13	29	-	50	-	13	33	33	12	60	5

IDENTIFICAR POTENCIAL PARA CRIAÇÃO DE MERCADO ABORDANDO AS RESTRIÇÕES VINCULATIVAS

A criação de mercado é possível se as restrições a mais investimentos em sectores produtivos puderem ser levantadas de forma credível. O ambiente em Angola é distinto na medida em que as empresas privadas devem operar num ambiente de elevados custos. Para começar, deve-se identificar os factores que impedem os investimentos entre sectores, focando-se primeiro nas restrições que impedem Angola de alcançar o impacto positivo mais alto.

Para cada sector, o nível de restrições vinculativas é avaliado em relação à prática internacional. O scan mede se o ambiente facilitador de cada sector (procura e condições de produção), medido em relação a padrões internacionais, é conducente a investimentos rentáveis do sector privado. A análise desta dimensão de viabilidade baseia-se no desempenho financeiro histórico de mais de 7,000 investimentos da IFC em todo o mundo e 136 indicadores do banco de dados da TCdata360 sobre restrições transversais.

O quadro geral que emerge para Angola é um com algumas vantagens, mas também desvantagens graves. A dimensão do mercado interno angolano, um dos maiores da SSA, é uma clara mais-valia. Angola era a terceira maior economia da SSA em 2017 (\$122 mil milhões) e a sexta em PIB per capita (\$3,308 comparado a \$2,175 da Nigéria e \$5,275 da África do Sul). Angola tem o terceiro maior crescimento da população no continente (3.4 por cento por ano). Angola é um dos três mercados estratégicos na SSA para exportações e investimentos dos EUA. Tudo isto poderia ser favorável a indústrias e serviços virados para a procura interna.

Os recursos naturais de Angola e a estabilidade política oferecem uma boa base para o crescimento futuro. Obviamente Angola tem condições para recursos extractivos (petróleo e gás, diamantes e outros minérios), mas também disponibilidade de recursos para agricultura e pescas. Na última década, o país também ofereceu um ambiente mais estável politicamente para investimentos, embora não fácil.

ESTABILIDADE MACROECONÓMICA

O ambiente estável em Angola foi desafiado pela crise macroeconómica e as restrições relacionadas

com as políticas fiscais e monetárias, criando um ambiente muito difícil para o sector privado. O crédito ao sector privado estagnou, uma vez que os bancos recorreram à compra de maiores stocks de títulos do governo. As restrições sobre divisas, impostas para conter a pressão em reservas líquidas, e um sistema de alocação de divisas ineficiente dificultaram as importações de inputs e bens finais, assim como o repatriamento de lucros. O diferencial entre as taxas de câmbio do mercado paralelo e oficial diminuíram depois de o Banco Central ter colocado termo à paridade cambial fixa e introduzir uma flutuação controlada. Actualmente, o diferencial situa-se a cerca de 30 por cento (de um máximo de 200 por cento). O acesso a divisas continua a ser uma grande restrição para empresas em todos os sectores, dada a dependência de importações de bens, serviços e mão-de-obra. As empresas que fornecem bens e serviços ao governo foram afectadas pela acumulação de atrasos do governo, estimados em 5 por cento do PIB em 2017. Os cortes acentuados ao orçamento do governo, redução dos subsídios de combustível e despedimentos resultantes da crise amorteceram a procura dos consumidores. Por fim, como vimos anteriormente, a saúde do sector financeiro está estreitamente ligada à saúde do ambiente macroeconómico

Um quadro macroeconómico mais sustentável é uma pré-condição para o crescimento impulsionado pelo sector privado. A crise levou défices de balança corrente e fiscal e duplicou a dívida pública desde 2013. A inflação atingiu o pico de 41 por cento em Dezembro de 2016 antes de cair para 18.6 por cento em Dezembro de 2018. As taxas de juro nominais dispararam com o endurecimento da política monetária, embora as taxas de juro reais tenham continuado negativas. O aumento dos níveis de crédito mal parado (NPLs) concentrados em bancos sistematicamente importantes e a perda de relações de correspondente bancário em dólar norte-americano ameaçaram a sustentabilidade do sector financeiro.

A resposta política em 2016 e 2017 conteve a queda, e desde que tomou posse, o governo tem tomado medidas adicionais incluídas no Programa de Estabilização Macroeconómica (PEM). O governo acordou recentemente um programa de \$3.7 mil milhões com o FMI ao abrigo da sua facilidade alargada de financiamento para apoiar a consolidação fiscal do

lado macroeconómico, gestão de uma taxa de câmbio flexível e política monetária para reduzir a inflação.

Angola necessita de uma estratégia eficaz a longo prazo para gerir os seus recursos naturais. Um desafio fundamental é reconciliar os objectivos estratégicos e nacionais de longo prazo com a necessidade de gerir a volatilidade e incerteza das receitas dos recursos naturais. Isto começa por decidir como alavancar esta riqueza para o desenvolvimento económico, como alocar a riqueza de recursos naturais finitos entre gerações e qual é a melhor forma de isolar a economia das grandes e imprevisíveis oscilações de preços de commodities. As instituições fiscais para gerir a incerteza em torno da sua riqueza de petróleo devem estar ligadas a um quadro fiscal a longo prazo que seja constituído por uma âncora fiscal de longo prazo, metas fiscais de curto e médio prazo, uma gestão financeira pública forte e amortecedores de estabilização financeira. Melhores políticas fiscais, incluindo a eliminação da despesa pública pró-cíclica, e aumentar a base de receita serão necessários para assegurar a sustentabilidade da dívida pública.

A introdução de um regime mais flexível da taxa de câmbio, que já está em curso, terá de ser aplicada para evitar os desalinhamentos do passado e seria benéfica para a diversificação económica. A recente saída da paridade cambial e a subsequente depreciação é um passo na direcção certa, mas permanece alguma incerteza sobre os parâmetros do novo regime de taxa de câmbio. Uma taxa de câmbio avaliada pelo preço justo, próxima aos fundamentos, é essencial para a diversificação económica. Um passo intermédio para Angola seria um peg para um basket de moedas tanto dos principais parceiros comerciais assim como do preço de petróleo. Tal joint commodity-currency basket peg iria assegurar a flexibilidade e ao mesmo tempo conferir a credibilidade de um peg.

FRAQUEZAS NAS COMPETÊNCIAS E CAPACIDADES DAS EMPRESAS

A base de competências necessária para o sector de infraestruturas tinha de ser reconstruído em Angola depois da guerra. Durante a reconstrução e particularmente durante o boom de petróleo, foram feitos investimentos significativos para melhorar a educação. As taxas de frequência escolar aumentaram mas com impacto misto sobre a alfabetização. A proporção de

pessoas com educação secundária e terciária, embora ainda muito baixa, também aumentou entre 2008 e 2014. A qualidade de educação, contudo, continua muito insatisfatória. Angola está atrás em relação à média da SSA no Índice de Capital Humano. Além disso, as políticas que exigem que investidores estrangeiros empreguem angolanos apenas conseguiram parcialmente criar uma classe de trabalhadores qualificados. No sector petrolífero, apenas cerca de um quinto dos trabalhadores qualificados eram angolanos em 2009, muito abaixo da meta de 80 por cento estabelecida em 1982. Como resultado, as empresas (incluindo a maior parte das empresas entrevistadas para o presente relatório) dependem de mão-de-obra importada para gestão de nível superior e know-how técnico.

A falta de capacidades no sector privado assenta largamente na actual ausência da diversificação da economia e na dominação de poucas grandes empresas na maioria dos sectores. Como resultado, tem havido pouco potencial para difusão na economia de capacidades produtivas, de inovação ou pesquisa que poderiam apoiar a emergência de sectores diversificados. A baixa difusão das capacidades existentes (há de facto empresas em Angola que oferecem algum nível de sofisticação) é reforçada ainda mais pela falta de concorrência no mercado, o que limita a inovação e investimentos que poderiam trazer algumas dessas capacidades. Não há solução simples para esta restrição específica, mas um passo inicial poderia incluir a criação de melhores ligações entre formação superior de competências técnicas e as necessidades das empresas, visto que, de acordo com várias entrevistas, há uma desconexão entre a oferta de formações técnicas em Angola e o que o sector privado precisa (ver secção C.3).

UM FRACO CLIMA DE INVESTIMENTO

Angola tem um desempenho muito fraco em relação aos padrões internacionais em muitas dimensões do clima de negócios e, especialmente, em sectores dinamizadores. Quando comparadas a outros países de rendimento médio, para os quais foram realizadas análises similares (tais como Gana, Cazaquistão e Marrocos), as restrições vinculativas enfrentadas por investimentos de grande escala (tipicamente investimentos que são capazes de internalizar mais restrições do ambiente do que os pequenos ou internos) são

muito alargadas. Nenhum sector parece atractivo sem reformas significativas.

A resposta das empresas angolanas é internalizar a maioria destas restrições, como realizar a integração vertical a montante para aceder a inputs essenciais (tais como formação, fabrico simples ou geradores de energia). Estas estratégias de mitigação são tornadas possíveis por mercados onde preços altos podem ser cobrados devido à baixa concorrência e altas barreiras ao investimento. Durante os anos do boom, muitas empresas também acumularam reservas que agora as ajudam a resistir à crise. Contudo, o custo de lidar com estas restrições força-as a desviar recursos que poderiam ser usados para diversificar-se em outros mercados ou produtos.

Angola está entre os piores países do mundo para fazer negócios. Angola ficou na posição 137 num total de 144 países no Índice de Competitividade Global do Fórum Económico Mundial em 2017-18. Um ambiente regulatório difícil, bem como um quadro macroeconómico desafiador, fragilidades de capital humano e infraestruturas estão por detrás da relativa baixa competitividade de Angola. Isto é ilustrado ainda pela classificação de Angola na posição 173 num total de 190 economias no relatório Doing Business 2019 (uma ligeira melhoria da posição 175 no ano anterior). Isto é apesar de melhorias recentes no quadro regulatório para empresas. Uma nova lei de trabalho, em 2015, estabeleceu flexibilidade adicional para empregadores enquanto manteve as protecções dos trabalhadores, apesar de que despedir trabalhadores continua complicado. O custo de registo de empresas foi consideravelmente reduzido, e o requisito de capital mínimo eliminado. A taxa do imposto sobre as sociedades e o número de adiantamentos foram reduzidos juntamente com outras melhorias na política e administração tributária. O tempo para obter licenças de construção caiu devido a um melhor sistema de pedidos online. Investimentos em balcões de atendimento único e sistemas de TIC estão a melhorar a disponibilidade de informação e a eficiência para cumprir com os regulamentos. Criar commercial benches especializados é parte da recente reforma do sector da justiça, apesar da implementação ter abrandado devido a restrições orçamentais. A implementação em curso de um novo sistema aduaneiro electrónico, acompanhado por outras medidas de facilitação do

comércio e investimentos em infraestrutura, devem reduzir os custos de logística.

FALTA DE CONCORRÊNCIA NO MERCADO

Uma restrição da economia em geral, que afecta praticamente todos os sectores, é a falta de concorrência no mercado. A primeira é essencialmente o resultado de um mau ambiente de governação económica. Entrar nos mercados angolanos tem sido historicamente difícil: uma necessidade para investimentos estrangeiros é encontrar um parceiro local, e muitos mercados são influenciados pela participação de empresas detidas pelo governo ou empresas que têm estado historicamente próximas a fontes de poder. Sob o novo governo, foram tomadas medidas claras para tratar dessas questões. Esforços adicionais para reduzir o papel do estado e afiliadas na economia produtiva, bem como esforços para melhorar o quadro regulatório, poderiam abrir os sectores a novos investimentos. As leis de investimento são restritivas em vários sectores: a posse é limitada ao governo para portos marítimos, aeroportos e infra-estrutura de rede de telecomunicações nacional. Os investimentos em finanças, petróleo e mineração são regidos por leis específicas do sector que também restringem extremamente a participação estrangeira, que se limita a 49 por cento no petróleo e gás, 50 por cento em seguros e 10 por cento nos sectores bancários. A lei de investimento de 2015 exigia um parceiro local com 35 por cento para investimentos em energia e água, hotéis e turismo, transporte e logística, telecomunicações, tecnologia de informação, construção civil e comunicações. A nova lei de investimento aboliu este requisito e colocou em funcionamento um mecanismo automático de aprovação como opção.

A protecção média em Angola está em conformidade com a norma dos países da SSA, mas alta em relação a padrões internacionais. As tarifas fronteiriças são altas (até 50 por cento) sobre muitos produtos que concorrem com os produzidos internamente, tais como alimentos e bebidas. Uma nova pauta aduaneira foi introduzida em Agosto com o objectivo de promover a produção interna. De acordo com vários relatórios, a nova pauta reduz as tarifas sobre alguns itens alimentares básicos (tais como aveia, centeio e trigo), alguns materiais de construção, têxteis e peças de veículos, livros escolares, insumos agrícolas e medicamentos, mas

também aumenta-as em alguns como carnes, frutas e legumes, bebidas e aço. Angola sinalizou a sua intenção de se juntar à zona de comércio livre da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC), mas preocupações sobre o potencial impacto sobre a estratégia industrial do país poderão atrasar a entrada até a economia ser mais forte.

O procurement público inclui uma preferência por bens e serviços produzidos em Angola. Ao abrigo da nova lei de 2016, às empresas estrangeiras apenas é permitido concorrer directamente em concursos com valores superiores a 182 milhões de kwanzas (\$850,000) para bens/serviços e superiores a 500 milhões de kwanzas (\$2.3 milhões) para obras públicas. Além disso, a lei sobre MPMEs especifica que o estado e os órgãos de estado devem reservar pelo menos 25 por cento do seu orçamento destinado à aquisição de bens e serviços para as MPMEs angolanas, e os grandes fornecedores para o estado devem subcontratar pelo menos 10 por cento do valor do contrato a MPMEs angolanas (para contratos de obras públicas, o limiar de subcontratação mínimo é 25 por cento). Estas disposições sobre MPMEs não têm sido aplicadas de forma sistemática na prática, de acordo com associações empresariais. A lei sobre MPME está actualmente a ser revista.

O resultado de todas estas intervenções são mercados onde a contestabilidade continua muito baixa. Isto é ilustrado pela capacidade da maioria das empresas activas em Angola operarem com custos de inputs muito altos (altos custos de importações ou substituição com integração vertical de inputs, electricidade auto gerada, mão-de-obra importada e assim por diante), o que sugere que as margens de lucro são muito altas. Uma nova lei de concorrência foi aprovada pelo Parlamento em Abril; contudo, a capacidade de aplicação institucional precisa de ser criada. A concorrência é limitada pela fraca aplicação de regulamentos. Por exemplo, enquanto há uma lei anti-monopólio para telecomunicações, o sector é dominado por duas operadoras estreitamente ligadas às autoridades. Alguns preços também são fixados e subsidiados: produtos de petróleo, água, electricidade, telefonia de voz e serviços postais. A contestabilidade é largamente limitada pelo grau de envolvimento de EPs ou empresas ligadas ao governo na economia e pela importância de fazer negócios com o governo. Reduzir a participação directa do governo na economia e remover as barreiras a investimentos e importação/exportação são prioridades para aumentar a contestabilidade.

FIGURA 3.2 UM NOVO PACTO PARA A CRIAÇÃO DE MERCADOS



Fonte: Equipa do CPSD de Angola

ABRIR MERCADOS REPENSANDO O PAPEL DO ESTADO

Historicamente, a abordagem do governo para o sector privado tem sido enraizada numa lógica de estado desenvolvimentista, fundamentada no legado ideológico do MPLA e nas necessidades massivas de reconstrução pós-guerra. Apesar da liberalização económica desde o início dos anos 90, o sector público manteve um papel dominante na actividade económica, o que também serviu um sistema de clientelismo para distribuir a riqueza do petróleo. Enquanto a diversificação económica promovida pelo governo estava presente na agenda pública durante muito tempo, as políticas anteriores não foram capazes de a concretizar na agricultura e desenvolvimento industrial. O enfoque na substituição de importações e incentivos discricionários, concedidos com pouca transparência e disciplina na implementação, não contribuíram para desenvolver empresas privadas eficientes em sectores prioritários (agronégócios, exploração florestal e pedras ornamentais), apesar dos altos custos de crédito, impostos e duty breaks subsidiados.

Pode ser criado um círculo virtuoso alterando o papel do governo na economia produtiva, de um actor que afasta os empreendedores privados para um facilitador de desenvolvimento do sector privado. A implementação de um novo pacto entre o sector público e privado irá ancorar o objectivo de diversificação económica do governo e irá envolver esforços em duas frentes: (a) uma forte agenda de reformas para apoiar mercados competitivos e (b) a transferência de activos públicos para o sector privado, sobretudo através de privatizações ou PPPs, e uso mais eficiente destes activos. O segundo eixo do novo PDN, intitulado “Desenvolvimento económico sustentável, diversificado e Inclusivo”, prevê uma vasta agenda para esse efeito, incluindo medidas para melhorar o ambiente regulatório, produtividade e competitividade; promover a inovação e transferência de tecnologia; e apoio a sectores com potencial para substituir as importações e diversificar exportações. Isto é complementado por medidas para fortalecer o ambiente macroeconómico e reduzir a dimensão da presença pública a favor de um maior envolvimento do sector privado. A nova lei de investimento e concorrência e a preparação de

uma lei de privatização sinalizaram o compromisso do novo governo em fazer reformas.

Nos termos das novas políticas do governo, há várias iniciativas para reverter o envolvimento do estado, com a preparação da privatização de EPs e activos de estado em todas as áreas e de PPPs para prestação de serviços. Tais esforços ainda estão nas fases iniciais e o seu sucesso – a transferência destas actividades para empresas comerciais sustentáveis – dependerá em grande medida das condições nas quais as privatizações forem realizadas bem como da capacidade das agências implementadoras. No momento da presente redacção, a informação continua escassa, o que é um problema. Também há preocupações sobre a prontidão das participações do governo para a privatização.

Prosseguir com a transferência de actividades públicas para o privado em sectores chave contribuiria para uma melhor gestão fiscal, reduzindo o envolvimento e exposição do governo e ao mesmo tempo criando novas oportunidades para o sector privado. Isto é estrategicamente importante para criar boas condições para a diversificação visto que as privatizações e PPPs devem ocorrer em vários sectores dinamizadores importantes, tais como serviços de infra-estruturas. Devido à onnipresença do envolvimento público numa ampla gama de sectores, uma abordagem programática é necessária para a criação central de capacidades para permitir a boa governação por parte de ministérios e agências. Para além de actividades centrais, as transacções específicas do sector devem ser preparadas e realizadas, começando com sectores prioritários descritos abaixo. Isto irá implicar o estabelecimento do quadro regulatório para garantir a participação privada em sectores chave (incluindo transparência fiscal nos acordos contratuais entre o privado e o público).

Permanecem desafios sobre o modelo das iniciativas do governo que continuam fora das iniciativas discutidas acima e que poderiam ser revistas dentro do framework de privatização e PPPs. Vários destes projectos estão a ser liderados por vários ministérios e agências. Sob a perspectiva desta avaliação, as principais questões que devem ser levantadas são se tais iniciativas são comercialmente sustentáveis, até que ponto elas servem a criação do mercado e iniciativas independentes do sector privado (ou afastam-nas) e

se os activos do governo investidos nestes empreendimentos serão justamente remunerados.

Concretizar uma agenda ambiciosa para a transformação económica requer um forte enfoque na implementação. A combinação de medidas multisectoriais para melhorar o ambiente regulatório e institucional e reformas sectoriais para reduzir a presença do estado exigem forte coordenação e sequenciamento. Mandatos sobrepostos, resistência de interesses pessoais e inércia burocrática muitas vezes minam o progresso de reformas e a sustentabilidade da mudança. Uma forte liderança apoiada por mecanismos institucionais fortes que assegurem a prestação de contas para resultados pode ajudar a superar alguns destes desafios. Um processo de tomada de decisões baseado em evidências, que exige boa recolha de dados e capacidade de análise, é necessária para priorizar, monitorar e comunicar as reformas.

FOCO NA CONCRETIZAÇÃO DE REFORMAS

Criar um ambiente para uma diversificação liderada pelo sector privado exige liderança de alto nível e uma visão inclusiva de longo prazo. O PDN traça este caminho, e o novo governo iniciou reformas no seu primeiro ano. O esforço do Governo da Angola para implementar as reformas precisará de ser vasto e inclusivo: remover obstáculos à entrada (e saída) privada nos mercados, incluindo obstáculos a comércio e investimentos internacionais, garantir a concorrência de preços nos mercados e garantir o cumprimento de contratos e obrigações legais. Estas reformas abrangem muitas áreas de responsabilidade que envolvem vários ministérios e agências. As reformas multisectoriais também devem ser acompanhadas pelas sectoriais que abordem falhas de mercado específicas que poderiam minar a concorrência do sector privado. As reformas específicas do sector são importantes em relação a privatizações e PPPs para evitar a captura de renda por parte de interesses privados: por exemplo, sem um quadro regulatório de feed-in tariffs que permita a recuperação dos custos, as PPPs no sector de electricidade tornam-se uma proposta difícil. No geral, os sectores de infra-estruturas, sectores sociais e financeiros (entre outros) exigem funções regulatórias importantes para criar mercados eficientes.

A priorização e clareza dos objectivos de reforma também são necessárias. O PDN mostra o caminho através da definição de metas numéricas claras para os próximos cinco anos. Definir o caminho para alcançar estas metas é igualmente importante. No que diz respeito ao objectivo de transformação económica, deve-se dar atenção a: (a) sectores dinamizadores (electricidade, transporte, financeiro, telecomunicações e educação), que são sectores da economia que fornecem inputs essenciais para o resto da economia e (b) sectores onde as restrições podem ser tratadas e as oportunidades podem ser aproveitadas, no curto a médio prazo. Por fim, a priorização e definição de objectivos a curto prazo devem ser executadas de uma forma coordenada entre os diferentes ramos do governo envolvidos.

Para o êxito da implementação das reformas, Angola deve criar uma cultura de concretização de reformas dentro do governo, aprendendo com sucessos em outros países, e alcançada através de equipas da função pública dedicadas e capacitadas (ver Secção IV). Na Coreia do Sul, o presidente criou o Conselho Nacional de Competitividade, assim como no Peru, Colômbia e Costa Rica; na Malásia, o Primeiro-Ministro criou a PEMUDAH, uma task force para melhorar a regulamentação de negócios; no Ruanda, o Conselho de Desenvolvimento do Ruanda foi encarregado de coordenar esforços e supervisionar a implementação de reformas.

Seguindo em frente, a reforma regulatória deve priorizar os principais obstáculos identificados por investidores em sectores cruciais. Por exemplo, as empresas entrevistadas reclamaram sobre a multiplicidade de impostos e taxas e a atitude antagónica da administração tributária. Fortalecer a governação de terra possibilitaria mais oportunidades de investimento na agricultura e construção. O sector privado deve ser envolvido através de consultas para identificar regulamentos prioritários para reforma e melhorar a prestação de serviços públicos.

Melhorar a facilitação do comércio continua a ser uma prioridade para a maioria dos sectores, dada a dependência às importações para a maioria dos inputs em Angola. Procedimentos comerciais mais rápidos e menos onerosos irão permitir uma produção interna mais competitiva, incluindo na agricultura (visto que a maioria dos insumos são importados), e são essenciais para desenvolver sectores de exportação.

O sistema ASYCUDA World, que já está a funcionar nos principais portos e aeroportos, deverá permitir a eliminação de documentação em papel no processo de clearing aduaneiro, e integrar aprovações de diferentes agências usando soluções baseadas em TI iria permitir procedimentos mais rápidos, fiáveis e menos onerosos. Angola estabeleceu o Comité Nacional de Facilitação de Comércio, que deverá tornar-se no principal fórum para priorizar reformas nesta área. Melhorar a eficiência de port handling e rever os encargos portuários também melhorariam a facilitação do comércio.

Um melhor ambiente regulatório é crucial para melhorar a contestabilidade do mercado. As dinâmicas de concorrência são actualmente fracas em sectores dinamizadores devido a inúmeras razões, incluindo a dominação de EPs, um pequeno número de empresas formais na maioria dos sectores, e a presença de pessoas politicamente expostas cujos interesses empresariais beneficiaram de regulamentos e contratos do governo. Em sectores com maior concorrência, como retalho, os consumidores angolanos experimentaram uma oferta crescente e diferenciação de preços. O governo prometeu promover a concorrência e reduzir a dominação do mercado (por exemplo, no sector de telecomunicações). Uma nova lei de concorrência foi aprovada em 2018, que cria uma autoridade de concorrência que deverá receber os recursos humanos e orçamentais adequados para funcionar de forma eficaz e gradualmente suprimir as funções de controlo de preço do seu predecessor, o Instituto de Preços e Concorrência (IPREC). Ademais, uma análise baseada no mercado deve ser aplicada ao rever políticas e regulamentos, para assegurar que a legislação leva em consideração as características específicas do mercado e minimiza potenciais distorções. Os responsáveis políticos devem considerar como as intervenções podem restringir dinâmicas de mercado através de: (a) reforço da dominação ou limitação de entrada, (b) facilitação de resultados de colusão e (c) discriminação entre concorrentes e/ou protecção de interesses particulares. A gestão do investimento público, procurement do governo e regras de conflito de interesse devem ser aplicadas de uma forma que promova mercados competitivos e reduza interesses particulares.

Fortalecer o estado de direito exige investimentos na capacidade institucional e em sistemas. Tratar das fragilidades no sistema de justiça será demorado, mas

a justiça comercial poderia ser fortalecida rapidamente, implementando commercial benches especializados previstos na lei de reforma do sector da justiça de 2015. Uma justiça comercial mais eficiente iria contribuir para promover mercados de crédito e expandir as relações contratuais. O uso de mecanismos de resolução alternativos, como mediação ou arbitragem, deve ser promovido para litígios comerciais. Fortalecer a prestação de contas e combater a corrupção é uma prioridade para o novo governo. Embora o quadro legal esteja em vigor, há uma necessidade de fortalecer a transparência e autonomia das instituições de controlo, melhorar a troca de informação, alinhar o quadro legal com a Convenção das Nações Unidas Contra Corrupção e fortalecer a protecção para os denunciantes.

A reforma da Lei de Investimento Privado abriu oportunidades para aumentar o investimento estrangeiro e o governo está a prosseguir com esforços diplomáticos para atrair investidores estrangeiros para Angola. Isto poderá exigir estratégias de promoção de investimento direccionadas para identificar e atrair investidores relevantes que tragam capital, perícia e acesso ao mercado. O governo poderia apoiar os investidores na concretização destes planos de investimento fornecendo informações claras sobre requisitos de procedimento e tratando de quaisquer barreiras, enquanto continua a trabalhar na melhoria do ambiente de negócios. A nova agência de investimento privado e promoção de exportações, AIPLEX, juntamente com o Ministério da Agricultura, pode desempenhar esse papel. Para os primeiros movers, o apoio do governo poderá ser justificado dados os efeitos de demonstração e os riscos envolvidos. Isto pode incluir garantias de crédito com apoio do governo para financiamento através de bancos comerciais (ver abaixo). Ademais, Angola precisa de atrair investimento adicional a montante e a jusante da cadeia de valor de agronegócios que se ligue a pequenos e médios produtores: produção e distribuição de insumos, assistência técnica, serviços financeiros agrícolas, armazenamento e processamento.

Melhorar o custo e disponibilidade de financiamento é crucial para permitir o crescimento do sector privado de Angola, especialmente PMEs. Angola está atrasada em relação aos pares regionais na maioria dos indicadores do sector financeiro, e o crédito para o sector privado é baixo, a 22 por cento do PIB. Aumentar o acesso a financiamento exige tratar de restrições de

oferta e procura. No lado da oferta, vulnerabilidades do sector financeiro – incluindo altos níveis de crédito em incumprimento, concentrados em um banco detido pelo estado – devem ser tratados operacionalizando o quadro de resolução de crises dos bancos e promovendo o desenvolvimento do mercado de capitais através do estímulo a um mercado de obrigações do governo. Ademais, outras fontes de financiamento como leasing, factoring e conhecimento de depósito poderiam ser promovidas. Os programas do governo que oferecem financiamento e garantias de crédito para PME's devem ser transparentes e estimular o sector privado. Por seu turno, os bancos devem fortalecer a oferta de produtos para PME's.

Concretizar a agenda de diversificação económica exige a melhoria de competências. Melhorar os resultados da aprendizagem no sistema de educação irá assegurar que a juventude angolana esteja melhor preparada para integrar o mercado de trabalho. Além disso, melhorar as competências de emprego é necessário para cobrir das lacunas existentes – uma restrição para todos os sectores de crescimento. A oferta de Educação e Formação Técnico-Profissional (TVET na sigla em Inglês) em sectores prioritários precisa de ser aumentada, e a qualidade aprimorada para assegurar que os programas ofereçam as competências relevantes. Por fim, uma melhor coordenação de programas do governo deve ser fortalecida e serem prosseguidas mais parcerias com o sector privado na TVET.

Os regulamentos e reguladores sectoriais são um pré-requisito para garantir o bom funcionamento dos mercados, especialmente em sectores dinamizadores onde existem monopólios naturais e missões de serviços públicos. No contexto de PPPs, isto inclui estabelecer o quadro regulatório adequado para permitir a participação do sector privado, tais como feed-in tariffs no sector de electricidade ou partilha de infraestruturas nas telecomunicações. Isto sugere que o reforço de órgãos reguladores deve monitorar a conformidade com as leis existentes, bem como aplicar uma fixação de preços competitiva, transparente e previsível, permitindo a participação do sector privado enquanto assegura que o acesso a instalações e serviços essenciais seja maximizado. As reformas de políticas específicas do sector devem formar o núcleo dos “roteiros de desenvolvimento do sector” (como o que actualmente está a ser desenvolvido pelo Ministério

das Telecomunicações), especificar os investimentos públicos necessários (com vista a estimular investimentos privados) e, onde for relevante, as reformas de EPs relacionadas, PPPs e privatizações.

PRIVATIZAÇÕES E PPPS NOS PRINCIPAIS SECTORES DINAMIZADORES

Uma comissão de privatização foi estabelecida em Fevereiro de 2018 sob a tutela da presidência e liderada pelo Ministro de Estado para Desenvolvimento Económico e Social. Uma nova lei de privatização está actualmente a ser considerada. O objectivo do governo é privatizar total ou parcialmente 53 empresas públicas, usando o mercado de acções (a BODIVA) para envolver o público angolano nestas privatizações. A Comissão está actualmente no processo de avaliar e preparar uma primeira onda de privatização e as empresas que iriam fazer parte desta são desconhecidas actualmente. Contudo, entre as empresas na carteira do governo, os nomes de empresas – dos sectores financeiro (a seguradora ENSA, BCI), de telecomunicações (Angola Telecom, juntamente com a emissão de uma nova licença) e de transporte (TAAG, portos) – foram mencionados.

O processo poderia oferecer perspectivas interessantes e significativas para o investimento privado e desenvolvimento futuro de sectores dinamizadores, especialmente transporte, energia e telecomunicações. Contudo, os investidores comprometer-se-ão apenas por investimentos comercialmente viáveis, o que pressupõe que a informação operacional e financeira das empresas públicas a serem privatizadas esteja disponível e ofereça a perspectiva de serem financeiramente viáveis. Preparar uma empresa pública para privatização pode levar algum tempo e perícia, particularmente quando os activos são complexos e potenciais passivos dificultam a avaliação. As melhores práticas sugerem que vários elementos devem estar em prática antes de transferir a propriedade pública para o sector privado:

- Assegurar que as agências ou unidades encarregadas de privatizar as EPs sejam competentes, dotadas de recursos e sujeitas a altos padrões de prestação de contas e transparência.
- Ter um quadro legal adequado que estabelece quais autoridades têm o direito de tomar decisões de privatização. Esta é a parte do

quadro que suscita a transparência e prestação de contas do processo.

- Estabelecer um quadro regulatório apropriado, incluindo regulamento de concorrência e regulamento especializado.
- Com transferência de propriedade, os direitos de contratos de trabalho (incluindo pensões) devem ser avaliados e revistos de forma cautelosa, se necessário.
- Os acordos de governação corporativa devem ser estabelecidos se for para o governo continuar envolvido.
- Os objectivos da privatização normalmente devem ser formulados e comunicados ao público.
- Uma avaliação minuciosa e independente das EPs antes da privatização é veementemente aconselhada.
- Poderá haver uma necessidade de reestruturar a EP antes da transacção (tais como alienações ou recrutamento).
- Consultores externos deverão ajudar a salvaguardar contra conflitos de interesse e alcançar o melhor valor para o dinheiro.
- Os métodos de privatização devem ser adaptados aos objectivos económicos gerais, condições do mercado e circunstâncias específicas da empresa.
- A calendarização e o sequenciamento de privatizações devem ser decididos e comunicados de forma clara.
- A governação corporativa adequada das EPs durante o processo de privatização deve ser implementada.
- Fortes processos de auditoria e prestação de contas para a privatização devem ser implementados.

As medidas concretas tomadas para preparar o processo de privatização incluíram substituir o ISEP pelo Instituto de Gestão de Activos e Participações do Estado (IGAPE), que foi criado em Junho de 2018 para implementar a política de privatização e gerir a carteira de EPEs. O IGAPE é um estabelecimento comercial público independente que reporta ao Ministério das Finanças. Será financiado, em parte, por uma parte dos rendimentos e dividendos das EPs, e quando estiver totalmente operacional, deverá empregar

perto de 125 colaboradores. Enquanto a primeira fase de privatização está a ser preparada, criar a capacidade do IGAPE é uma prioridade, incluindo aumentar a perícia sectorial em sectores económicos estratégicos prioritários onde as EPs operam (transporte, electricidade e energia, telecomunicações e finanças) juntamente com o aumento da transparência do processo.

A actual lacuna de financiamento fiscal sublinha a urgência de aumentar o envolvimento do sector privado no desenvolvimento de infraestruturas: no seu PDN, o governo avaliou que 10 por cento das necessidades de infraestruturas de \$47 mil milhões poderiam ser satisfeitas através de PPPs. Metade das necessidades de infraestruturas está no sector dos transportes e 30 por cento no sector da energia. Angola adoptou a lei sobre parcerias público-privadas (PPP) em 2011, e a lei de procurement de 2016 contém disposições específicas para PPPs. Os regulamentos para implementar a Lei de PPP estão em preparação. Têm havido investimentos limitados em infraestruturas com a participação do sector privado, de acordo com a informação disponível. De acordo com um inquérito realizado pelo Ministério de Economia e Planeamento, 15 projectos foram contratados desde 2003. No sector de energia, apenas quatro PPPs foram assinadas (três projectos hidroeléctricos e um de energia de biomassa).

Embora um quadro para PPP já esteja em vigor, importantes esforços de criação de capacidades devem ser realizados bem como um trabalho regulatório para ajudar com a concretização de PPPs. O quadro regulatório, embora incompleto, não constitui o principal desafio para implementar PPPs em Angola. No entanto, fortes investimentos em capacidade e assistência técnica serão necessários em termos de: (a) elaboração do projecto para PPPs, (b) padronização de documentos, (c) o tratamento de propostas não solicitadas e (d) procurement eficiente e gestão de contratos. A coordenação entre unidades de PPPs em ministérios técnicos e o Ministério de Economia e Planeamento deve ser reforçada, visto que as reformas sectoriais também são necessárias para permitir a entrada do sector privado e a viabilidade comercial de PPPs.

As primeiras transacções de transferência de activos públicos para mãos privadas, através de privatização e PPPs, terão um importante efeito sinalizador para potenciais investidores com efeitos no sucesso futuro do programa. Por conseguinte, é

estrategicamente importante realizar as primeiras transacções com êxito. A maior parte dos programas que Angola está a propor são similares aos executados em outros países; portanto, o êxito da implementação de privatizações e PPPs em Angola poderia inspirar-se em transacções bem sucedidas em outros lugares.

GERIR ACTIVOS DO ESTADO

A transferência de participações do governo (através de privatização) ou funções de gestão (através de PPPs) para o sector privado nos sectores chave identificados acima é crucial para futuras perspectivas do sector privado e desenvolvimento económico de Angola. O sector público detém uma grande carteira de activos que poderiam ser aproveitados para melhor uso produtivo em parceria com o sector privado. Uma categoria de activos importantes geridos pela Gesterra S.A., uma empresa pública, está directamente ligada a oportunidades de agronegócios.

A Gesterra S.A. está a gerir a reserva pública de terrenos agrícolas e foi mandatada pelo governo para preparar terrenos agrícolas para investidores futuros. Entre as primeiras iniciativas nos termos do novo mandato está a preparação da privatização de sete grandes explorações agrícolas de média dimensão: Fazenda agro-industrial Caiamgala (Moxico), Longa (Cuando Cubango), Sanza Pombo (Uíge), Camacupa (Bié), Cuimba (Zaire), Manquete (Cunene) e Pedras Negras (Malanje), que estavam anteriormente sob gestão privada (interesses chineses entre eles), depois transferidas para o FSDEA em 2016 antes de serem devolvidas à gestão da Gesterra. Um consultor de transacções foi contratado para preparar a privatização e investidores de vários países (Argentina, Brasil, Países Baixos, Portugal, África do Sul, Espanha e Emirados Árabes Unidos) foram abordados. Não está claro se há quaisquer interesses de empresas de agronegócios que actualmente operam em Angola em assumir estas explorações agrícolas. Até agora, processo tem sido conduzido numa base transacção a transacção e com informação pública limitada, o que provavelmente não irá otimizar os retornos para o governo e futuros retornos para a economia. Um factor de motivação por detrás da transacção é o desejo do Governo em desfazer-se de vários activos de grande-escala que não são rentáveis e activos históricos dos livros do

governo, assim como sinalizar rapidamente o desejo do governo de criar um novo espaço para o sector privado. Ambas as motivações são louváveis mas não devem vir à custa de melhores práticas em termos de transferência de activos públicos para o sector privado. A Gesterra também manteve participações em algumas grandes explorações agrícolas que foram parcialmente privatizadas no passado: Aldeia Nova em parceria com o Israeli Vital Capital Fund e SEDIAC e a Fazenda Pundo Adongo. Além disso, a Gesterra faz a gestão do processo de contratação para alocar terra infra-estruturada no projecto Quiminha, um polo agro-industrial com explorações agrícolas de grande, média e pequena dimensão desenvolvidas pelo Grupo Israeli Tahal.

Olhando para o futuro, a Gesterra está a planear identificar e preparar terrenos adicionais da reserva pública para investidores. Estabelecer um cadastro e rever as concessões existentes seria um pré-requisito, bem como definir as condições nas quais esses terrenos seriam preparados (por exemplo, a provisão de infra-estrutura essencial) e depois transferidos de forma aberta e comercial para operadores privados. (Isto poderia gerar receitas para a Gesterra que poderiam ser reinvestidas na preparação de terrenos adicionais). Um segundo pré-requisito é melhorar a capacidade da própria Gesterra S.A. Estas funções exigem perícia especializada; uma opção que poderia ser considerada é mandar operadores do sector privado para realizar algumas destas missões ao abrigo de regimes de PPP (por exemplo, preparação e comercialização de terra).

Outro grupo importante de activos é o desenvolvimento público de habitação nas grandes cidades. Mandatada para gerir a habitação do governo e o stock de terra, uma nova EP foi criada através de Decreto em 2015 – EGTI. Esta entidade gere os desenvolvimentos públicos de habitação existentes assim como as actividades comerciais, como as 20,000 unidades do bairro do Kilamba. A EGTI está mandatada para operar estes imóveis de forma comercial e está a procura de investimentos do sector privado em actividades comerciais para acompanhar o seu desenvolvimento.

SECTORES PARA INTERVENÇÕES E INVESTIMENTOS PRIORITÁRIOS

TRANSPORTE

DESEMPENHO DO SECTOR

Lacunas actuais na infra-estrutura, a presença de 15 EPs com mau desempenho nas operações das principais infra-estruturas de transporte e mau desempenho logístico impedem em vez de possibilitar o crescimento económico do país assim como a sua agenda de alívio da pobreza. Estas deficiências resultam em altos preços de transporte que enfraquecem a proposta de valor de Angola como um centro/porta de entrada regional de transporte. Estes factores explicam a razão pelo sector dos transportes ser responsável por 2.3 por cento do PIB em 2017, comparado com 9.9 por cento para SSA. Apesar destas questões, estima-se que cerca de 150,000 pessoas estavam empregadas pelo sector em 2011.

O sector logístico de Angola classifica-se abaixo dos seus pares tanto em termos de disponibilidade assim como de eficiência. O seu LPI (Índice de Desempenho Logístico) agregado coloca Angola na posição 160 num total de 167 países. O mesmo é válido para a qualidade do seu espaço aéreo, portos, caminhos-de-ferro e infra-estrutura rodoviária (isto é, 127 num total de 140 de acordo com a secção de infraestruturas do Relatório Global de Competitividade Global de 2018) apesar da dimensão do investimento público realizado nas principais infraestruturas de transporte desde o fim da guerra.

Os transportadores passam por um período longo de permanência de contentores, com uma média de mais de 12 dias, de acordo com os entrevistados para o presente relatório. Estes tempos de permanência são induzidos por uma variedade de factores: congestionamento no porto, tempo necessário para desembarcar a carga, falta de camiões para evacuar a carga, estrangulamentos de estradas e caminhos-de-ferro para dentro do país fazem com que o espaço do porto esteja a ser usado para efeitos de armazenamento. De acordo com os padrões da África Ocidental, o tempo de permanência médio em Luanda é comparável, embora em alta, o que sugere espaço para melhorias: por exemplo, o tempo de

permanência em Dakar é 13 dias; no porto de Abidjan, 11 dias; e no porto de Lomé, nove dias. De acordo com os intervenientes entrevistados, a produtividade de estiva dos portos angolanos é baixa. Isto parece ser devido ao envelhecimento do equipamento de manuseamento, armazenamento insuficiente e restrições administrativas. Foram construídos depósitos de contentores em todos os portos para aliviar o congestionamento de contentores no porto, especialmente em relação a contentores vazios ou de exportação.

A conectividade de transporte transatlântico a Angola aumentou e está acima de vários pares regionais, no entanto, Angola ainda é um destino de frete marítimo caro. O frete de Le Havre para Abidjan, Costa do Marfim ou Dakar, Senegal é 50 por cento menos caro; o frete para Lagos é um terço menos caro. Os volumes em Luanda são do mesmo nível que Abidjan e Dakar, por isso economias de escala não podem explicar estas diferenças de custos. Isto poderá ser explicado, por outro lado, pela menor concorrência de corredores alternativos (Lagos, por exemplo, concorre com Cotonou), o facto de os encargos locais serem altos, baixa a produtividade de estiva, acordos comerciais informais entre linhas de navegação e outros factores, ou sobretaxas de risco do país e a prontidão do mercado para pagar estes preços. Os custos de transbordo também são altos: colocar uma unidade vazia de Luanda para o Namibe custa \$450 aos quais devem ser acrescentados custos de faixas horárias.

O sector do transporte aéreo é extremamente dominado por empresas públicas. A Empresa Nacional de Exploração de Aeroportos e Navegação Aérea (ENANA) gere os aeroportos civis do país enquanto a GHASSIST, outra empresa pública, tem o monopólio das actividades de manuseamento do aeroporto no aeroporto internacional 4 de Fevereiro de Luanda.

O tráfego de passageiros e carga nos aeroportos caiu significativamente comparado aos picos anteriores. O tráfego de passageiros caiu de cerca de 4.3 milhões de passageiros em 2014 para 3.5 milhões de passageiros em 2017 (isto é, -19 por cento) com o aeroporto de Luanda a ser responsável por 68 por cento desse total. A queda em volumes totais de carga manuseada foi ainda mais severa, com 2017 tendo registado um total inferior à metade do pico anterior de 2008. Dos 30 aeroportos localizados em todo o país, 17 foram reabilitados, apesar de apenas 12 destes receberem voos

comerciais regulares da transportadora aérea nacional Transportes Aéreos de Angola (TAAG) e da SONAIR.

A capacidade financeira da companhia aérea TAAG detida pelo governo de Angola é fraca. A companhia aérea acumulou perdas nos anos recentes e o seu balanço sugere uma necessidade de recapitalização. A TAAG empregava 3,268 trabalhadores equivalentes a tempo inteiro no final de 2016, um rácio de trabalhadores por aeronave que era pelo menos duas vezes mais alto que os padrões do sector. No dia 20 de Setembro de 2018, o governo aprovou uma alteração na estrutura legal da TAAG e a substituição do conselho de administração para facilitar a participação de futuros operadores do sector privado na companhia aérea através de PPPs ou privatizações. Contudo, é improvável que tal medida seja suficiente para tornar a companhia aérea atractiva para potenciais investidores sem o governo concordar primeiro com cortes dolorosos tanto na sua estrutura de emprego assim como na rede de rotas. A outra companhia aérea pública é a SONAIR, uma subsidiária a 100 por cento da SONANGOL, que serve maioritariamente o negócio de petróleo dentro de Angola.

As tarifas aéreas publicadas sugerem uma falta de concorrência nas rotas para/de Angola bem como o possível impacto de altos encargos aeroportuários. Altas tarifas aéreas provavelmente limitam o potencial de crescimento da procura de passageiros e carga. As tarifas em rotas similares de outras transportadoras na região são entre 15 por cento a 50 por cento menos caras, incluindo em rotas que servem mercados menos competitivos.

O governo angolano opera três linhas ferroviárias separadas – Luanda, Benguela e Moçamedes- cada uma com sua própria Administração que reporta ao Ministério de Transportes. Todas estas três linhas registam perdas recorrentes. As linhas transportam maioritariamente passageiros e carga sob demanda sem nenhuma perspectiva de mercado clara para uma retoma em procura financiável (upswing in bankable demand). Entre elas os caminhos-de-ferro de Benguela (CFB), recentemente renovados (concluída em 2014) com assistência chinesa, praticamente não têm visto nenhum tráfego de carga.

Apenas 24 por cento das estradas classificadas e urbanas estão pavimentadas. Apesar do progresso considerável na melhoria da principal rede de estradas,

a densidade rodoviária e a conectividade nas províncias fora de Luanda e nas zonas rurais são fracas. Angola pontua 2.1 na qualidade de infraestruturas de estradas no Índice Global de Competitividade (GCI), bem abaixo da média dos países de rendimento médio inferior e da SSA (3.3). Um Fundo Rodoviário foi criado em 2015 que abrange apenas uma pequena parte da rede total e depende maioritariamente de transferências do orçamento de estado. Como resultado, alguns activos de estradas principais recentemente reabilitadas já estão a deteriorar-se. De acordo com as entrevistas realizadas em Angola, a construção de estradas nem sempre é de boa qualidade, o que acelera a deterioração. Por exemplo, o corredor para Namíbia está a tornar-se difícil de navegar. Os corredores de estradas regionais estão subdesenvolvidos. Isto restringe o comércio regional com os países vizinhos e limita o papel de Angola como centro de transporte para países vizinhos (sem litoral) e a região da SADC.

Há um sector de logística de transporte rodoviário bem desenvolvido em Angola, especialmente de acordo com os padrões da África Subsaariana. O sector cresceu juntamente com o crescimento em importações e o desenvolvimento do sector de retalho. As empresas presentes no segmento de importação/retalho como Sanzi, Grupo Noble/Newaco, Angomart, Angoalissar, Kero, Zahara, Contidis e Shoprite, bem como grandes empresas no sector de alimentos e bebidas, todas dependem de frotas de camiões modernas, incluindo equipamento especializado de logística como camiões refrigerados e instalações de armazenamento modernas (incluindo armazéns dedicados para medicamentos ou produtos congelados). Entre os principais operadores de camiões em Angola, Logística e Transportes Integrado (LTI—com mais de 500 camiões), CSR Transportes, e dois dos operadores de terminais, Unicargas (250 camiões mas menos de 100 a funcionar) e Soportos estão entre os maiores a operar no país. Por fim, conforme notado na secção V.B.2, os operadores de Depósitos de Contentores no Interior (ICD) incluem operadores privados e detidos por estrangeiros, como Rangel (Portugal).

PERSPECTIVAS

Os fundamentos da economia de Angola devem apoiar um sector dos transportes dinâmico. A economia de Angola está entre as maiores e mais ricas da África Subsaariana ao mesmo tempo que a posição geográfica do país deveria dotá-lo de amplas oportunidades para ser usado como uma porta de entrada internacional de transporte pelo Sul da RDC, Zâmbia e Botswana, que não têm litoral. A procura interna de transporte de médio a longo curso do país é dificultada pela baixa densidade populacional de Angola (20 pessoas por quilómetro quadrado) e a sempre crescente concentração da sua população ao longo da sua linha costeira (Luanda abriga um quarto da população total de Angola). O crescimento futuro de volumes estará ligado à robustez e sustentabilidade da recuperação económica emergente para além das necessidades de transporte geradas por uma população em rápido crescimento e a capacidade de Angola desempenhar o seu papel de porta de entrada regional. Para transporte, contudo, Angola continua um mercado de pequena a média dimensão, de acordo com padrões internacionais.

PROBLEMAS

Para o sector de transporte marítimo, o porto de Luanda está a enfrentar algumas restrições operacionais que limitam a sua eficiência, concretamente o desenvolvimento do seu tráfego de contentores devido a congestionamento. Limites impostos pelo calado máximo do porto resultam em embarcações maiores que têm de fazer escala em Ponta Negra. Além disso, o controlo de 50 por cento da área portuária por parte da Sonils impede o uso ideal do seu espaço. Por último, a presença de um terminal e depósitos de gás no porto, por razões históricas ligadas a necessidades de tempos de guerra, não é nem ideal nem desejável.

Um Segundo conjunto de problemas está relacionado com a gestão do porto e os seus terminais que não segue as melhores práticas do sector. O funcionamento de dois terminais de contentores sob diferente gestão não encoraja ganhos de eficiência operacional e ao mesmo tempo impede o alcance de economias de escala que poderiam ser traduzidas em tarifas de estiva mais baixas, assumindo que seja aprovado um regulamento de tarifas adequado. Os portos secundários, Cabinda e Lobito, não estão a

funcionar devidamente. O terminal de Lobito não está operacional, nem a linha férrea ligada ao mesmo.

As companhias aéreas e outras empresas privadas consultadas levantaram questões sobre o novo aeroporto internacional em Luanda, parte de uma visão de aumentar drasticamente a capacidade de transporte aéreo internacional do país. Concebido como um importante centro de transporte para a região, e apoiado pela TAAG como parte dos seus planos de desenvolvimento, o aeroporto é concebido para acomodar 13 milhões de passageiros anualmente (em comparação, o pico de procura em 2014 foi 2.9 milhões de passageiros). Estima-se que este projecto de raiz seja o segundo maior de África, atrás do novo aeroporto de Adis Abeba. Preocupações sobre a necessidade de uma maior capacidade e a qualidade geral do projecto surgirão em grande escala em quaisquer discussões futuras entre um operador privado e o governo num contexto de um sistema de PPP, pois o custo de operar um aeroporto tão grande a apenas uma porção da sua capacidade concebida seria proibitivo. Ademais, o futuro do aeroporto actual precisará de ser abordado. Por fim, o risco de perda de tráfego bem como o risco de cobrança de pagamentos relacionados com a fraca situação financeira da TAAG irão contribuir ainda mais para um diálogo difícil de PPP.

O sector ferroviário está a funcionar mal. As três empresas ferroviárias públicas são incapazes de cobrir os seus custos directos, pagar pela manutenção da infra-estrutura ferroviária, investir na aquisição de novo material circulante, ou modernizar os seus sistemas de gestão de tráfego. A falta de uma gestão única que supervisione estas três empresas públicas agrava ainda mais uma proposta economicamente insustentável. Ligar directamente o corredor ferroviário de Lobito a Zâmbia (sem transitar através da RDC), exigiria 410 quilómetros de nova infra-estrutura ferroviária a um custo provável muito superior a \$1 mil milhões, o que é desafiador dada a situação fiscal em ambos os países. A capacidade actual na linha existente para RDC limita-se a apenas a 40 contentores de 20 pés por comboio e apenas quatro comboios por semana (comparada a 10 por dia antes de 1975). A secção da linha férrea entre Dilolo e Kolwezi (420 quilómetros) não está operacional do lado da RDC. A viabilidade comercial da linha da CFB também depende das operações no

Porto de Lobito que actualmente não está preparado para acomodar carga ferroviária.

Para além do problema óbvio causado pelo estado degradante das estradas, o sector dos transportes rodoviários enfrenta o desafio da relativa fragmentação da oferta. Muitas empresas ainda optam por operações por conta própria em vez de subcontratar, o que significa que o capital e outros recursos são mobilizados em vez de serem usados para apoiar operações centrais de negócio. Há um mercado de transporte em falta apesar de haver capacidade de prestar serviços modernos de transporte e logística. Os regulamentos de transporte poderiam ser melhorados para facilitar a operação de companhias de transporte, como licenciamento de camiões.

SEGUIR EM FRENTE COM O SECTOR PRIVADO

A principal porta de entrada para Angola continua a ser o porto de Luanda; o consenso entre a comunidade de transporte angolana é que não há necessidade de construir novos portos de raiz. Em vez disso, o potencial dos portos de Luanda e Lobito deve ser maximizado. Em Luanda e outros portos, se o sector público não estiver em posição de financiar a construção/upgrade de infra-estruturas chave (há necessidades de reconstruir cais e dragagem no porto de Luanda) os programas de PPP poderiam ser explorados.

O envolvimento do sector privado também poderia tomar a forma de uma maior participação privada em actividades de estiva nos portos (contentores, carga a granel, carga convencional) nos portos de Luanda, Cabinda, Lobito e Namibe. Da mesma forma, a consolidação de actividades de terminal da Unicargas e da Sogester, que estão próximas, sob uma única estrutura poderia realizar economias de escala. Em Luanda, a transferência de algumas actividades da Sonils poderia libertar o espaço necessário para descongestionar actividades de manuseamento de contentores. No Lobito, questões de terminais portuários poderiam ser abordadas se a procura para o Leste de Angola, RDC e Zâmbia poder ser garantida através da conclusão de obras de conexão ferroviária regional da CFB. As plataformas de logística no interior também poderiam ser atractivas para o sector privado. Uma plataforma na fronteira da RDC em Luau, por

exemplo, poderia complementar as actividades tanto da CFB como do porto do Lobito, direccionando o frete em trânsito para países vizinhos.

Nos principais aeroportos do país, o retorno ao crescimento económico esperado de Angola, combinado com uma classe média em crescimento, deve sustentar um aumento a longo prazo na procura de passageiros e de carga. A gestão de infra-estrutura e serviços aeroportuários, actualmente sob gestão pública, poderia, portanto, ser transferida para operadores do sector privado, como normalmente é o caso em outros países, através de privatização completa ou PPPs. Questões precisarão de ser respondidas sobre a viabilidade económica de operar o novo aeroporto, incluindo ao abrigo de um acordo de PPP, desde que a infra-estrutura esteja pronta e seja adequada. Dados os altos custos de investimento, a questão de como a dívida seria reembolsada e se uma parte das receitas operacionais deverá ser direccionada a isso será central para a concepção de um futuro acordo de PPPs. Entretanto, as operações do aeroporto actual poderiam ser melhoradas para aumentar a sua capacidade. A concessão de serviços prestados pela ENANA e GHASSIST poderia ser considerada dentro desse quadro, uma vez que a qualidade e custo dos seus serviços requerem muita melhoria. Estas oportunidades de PPP serão directamente afectadas, no entanto, pelo futuro da TAAG.

Nos caminhos-de-ferro, o maior potencial e interesse de investidores privados está na CFB, a mais curta ligação ao mar para a região rica em recursos e povoada de Katanga, na RDC, e para as províncias de Copperbelt da Zâmbia e RDC. Melhores perspectivas para PPPs estão com o corredor ferroviário existente da CFB, as perspectivas de outras linhas parecem muito mais limitadas. Manganês da RDC começou a ser transportado no corredor ferroviário recentemente, assim como cobre. Além da procura comprovada da mineração, o corredor ferroviário poderia ser usado para transportar commodities do Lobito para as províncias de Moxico, Luanda Norte e Luanda Sul actualmente servidas por estrada. Para concretizar todas estas oportunidades, o governo precisará, contudo, de tratar de questões como sistemas obsoleto de gestão de tráfego e as estreitas curvas de linhas férreas. O custo estimado

para este investimento de recuperação (catch-up) é cerca de \$200-300 milhões.

As oportunidades para desenvolver o sector dos transportes rodoviários estão essencialmente na capacidade do governo em desbloquear a porta de entrada para os mercados vizinhos. Das importantes ligações rodoviárias citadas antes, duas ligações apareceriam como prioridades: o corredor Lobito-Luena-Luau, que serve a RDC e a rota para Namíbia e África do Sul. Neste último caso, o corredor permitiria em primeira instância acesso mais fácil a produtos importados dos dois vizinhos do Sul de Angola. Melhorias no desembarço na fronteira precisariam de ser feitas também. Para o corredor Lobito-Luau, têm havido sinais de que a RDC tornar-se-ia um potencial mercado de exportação para alguns produtos angolanos como materiais de construção e bebidas.

O retorno ao crescimento económico esperado de Angola, combinado com uma classe média em crescimento, deve sustentar um aumento a longo prazo na procura de passageiros e de carga nos principais aeroportos do país. A gestão de infra-estrutura e serviços aeroportuários, actualmente sob gestão pública, poderia, portanto, ser transferida para operadores do sector privado, como normalmente é o caso em outros países, através de privatização completa ou PPPs.

Embora o presente relatório não tenha recolhido informação suficiente para fazer uma avaliação final, há questões sérias sobre a viabilidade económica da operação do novo aeroporto, incluindo ao abrigo de um acordo de PPP, desde que a infra-estrutura esteja pronta e seja adequada. Como um projecto de raiz, poderia haver menos questões de legado para gerir e a nova operação poderia ser concebida de acordo com os padrões desejados por um novo operador de nível internacional, mas isto é contrabalançado pelos custos de operar uma infra-estrutura superdimensionada em relação à procura actual e futura. Ademais, dados os altos custos de investimento da construção, a questão de como a dívida seria reembolsada e se uma parte das receitas operacionais deverá ser direccionada a isso será central para a concepção de um futuro acordo de PPP.

ELECTRICIDADE

DESEMPENHO DO SECTOR

Com apoio financeiro da China, Angola efectuou melhorias notáveis na capacidade de geração, apesar do acesso a electricidade continuar limitado. A capacidade de geração de electricidade aumentou para mais do dobro desde o fim da Guerra. A capacidade de geração instalada em 2017 era 3.3 gigawatts dos quais 59.5 por cento hidroelectricidade e o restante combustíveis fósseis, depois do projecto hidroeléctrico Cambambe II (700 megawatts) entrar em operação nos meados de 2017. , A transmissão e distribuição são desafios fundamentais para o sector e apenas 30 por cento da população actualmente tem acesso a electricidade (43 por cento nas cidades e apenas 8 por cento nas zonas rurais). O acesso a electricidade é um problema para muitas empresas, incluindo em Luanda e nas zonas industriais (como Viana, zona industrial peri-urbana em Luanda), o que força as empresas a depender de geradores de energia caros. Os geradores também são necessários como reserva devido a pouca fiabilidade do fornecimento de energia. O consumo de electricidade por parte do sector industrial é baixo, a apenas 8 por cento da produção total.

Um foco central do governo continua a ser em desenvolver a capacidade hidroeléctrica. O governo projectou que até ao final de 2018 a geração de energia do país aumentaria para quase mais do dobro para atingir 6.3 gigawatts, alterando o parque de produção para 64 por cento de energia hidroeléctrica (4 gigawatts), 12 por cento de gás natural (750 megawatts) e 24 por cento de outros combustíveis fósseis (1.5 gigawatts). Este total era previsto uma vez que dois grandes projectos estão concluídos: central de ciclo combinado Soyo I (gás) (750 megawatts) e o projecto hidroeléctrico Lauca, desenvolvido pela empresa brasileira Odebrecht (2.1 gigawatts). Actualmente há apenas 4 IPPs operacionais no sector: Biocom (biomassa de cana-de-açúcar, 100 megawatts), um com a Alrosa, uma empresa de mineração russa (Chicapa, 16 megawatts) para auto geração e dois projectos hidro com operadores chineses: a central eléctrica Mabubas (26 megawatts) e a central eléctrica Lomaom (50 megawatts) na região de Benguela, ambas geridas pela Kanazuro Electric SA.

A procura de energia está a aumentar rapidamente.

De acordo com os números do governo, o consumo de energia registou uma taxa média de crescimento anual de 15.5 por cento entre 2008 e 2014, uma taxa que se planificava que continuasse até 2017. Espera-se que a procura continue a crescer para uma carga geral do sistema que atinja 7.2 gigawatts até 2025, uma taxa de crescimento de 12 por cento p.a. Esta procura deverá ser satisfeita de forma confortável pelo aumento na capacidade de geração.

A infraestrutura de transmissão de Angola é composta por vários sistemas de rede separados, os principais estando na parte norte, centro e sul do país. Existem planos para ligar as redes através da espinha dorsal norte-centro-sul e expandir a rede cinco vezes mais até 2025. Actualmente Angola é um membro não operativo do Pool de Energia da África Austral, mas existem planos para ligar-se ao pool através da Namíbia (Baynes) e da República Democrática do Congo (Inga).

As reformas regulatórias e de subsídios iniciaram mas estão incompletas. Do lado regulatório, com apoio da AfDB, o governo introduziu grandes reformas em Novembro de 2014, com a desagregação da empresa nacional de electricidade em três empresas públicas que operam sob tutela do Ministério da Energia e Águas: PRODEL para geração, RNT para transmissão e ENDE para distribuição. Em 2016, o mandato do regulador nacional de electricidade foi expandido para incluir distribuição de água, a sua autonomia foi fortalecida e passou a chamar-se IRSEA (Instituto Regulador dos Serviços de Electricidade e Água e Saneamento de Águas Residuais). O governo estabeleceu ainda o GAMEK (Gabinete de Aproveitamento do Médio Kwanza) para supervisionar o desenvolvimento e construção de grandes projectos de energia hidroeléctrica na bacia do rio Kwanza. O governo implementou uma reforma de subsídios de combustível bem concebida, que eliminou subsídios sobre a maioria dos combustíveis no final de 2015. Contudo, não foi efectuado nenhum ajuste do preço de combustível desde 2015, apesar da desvalorização do kwanza e da recuperação gradual dos preços internacionais de petróleo, o que levou à emergência de subsídios implícitos de preço de combustível (dimensão desconhecida).

A dimensão dos subsídios de electricidade é desconhecida, mas Angola destaca-se entre a África Subsaariana sobre as baixas tarifas residenciais de electricidade e a acessibilidade de electricidade mesmo para agregados familiares pobres. Ademais, os atrasos da PRODEL em relação à Sonangol para combustíveis alegadamente alcançaram \$1.7 mil milhões. O Banco Mundial tem um projecto de electricidade em fase de preparação que ajudaria o serviço na melhoria do desempenho e está a prestar assessoria sobre reforma de subsídios. Para investidores de longo prazo no sector, mesmo se os subsídios persistirem, a transparência e clareza totais sobre como eles seriam financiados a longo prazo seria um pré-requisito. Um projecto para mitigar os impactos sociais negativos da reforma está a ser preparado.

PERSPECTIVAS

O governo angolano planeia investir \$23.3 mil milhões no sector de electricidade até 2025. Angola pretende atingir 9.9 gigawatts de capacidade de geração instalada e uma taxa de electrificação de 60 por cento até 2025. Dois projectos principais são Caculo-Cabaça (2 gigawatts) no rio Kwanza e um projecto binacional com a Namíbia no rio Cunene, no monte Baynes (\$3.1 mil milhões, 600 megawatts). Inicialmente o governo planeia financiar \$9.8 mil milhões do plano com participações privadas na geração e distribuição urbana. Contudo, há poucas perspectivas para PPPs no sector e o quadro de PPP é fraco apesar de a IFC estar a procurar fortalecê-lo e ter realizado vários workshops sobre PPP, incluindo Scaling Solar. Existe um pedido oficial do Governo de Angola para 600 megawatts da Scaling Solar ao qual a IFC respondeu e aguarda outras medidas.

O aumento esperado na geração de carga total de energia trará capacidade excessiva: o governo prevê a procura por parte de indústrias adicionais de utilização energética intensiva com uma capacidade de até 800 megawatts, e a perspectiva de exportações a totalizar uma capacidade de 800 megawatts em direcção ao mercado da SADC. Mesmo assim, satisfazer a alta procura de consumidores industriais e empresas exigirá investimentos em transmissão e distribuição para trazer o fornecimento de electricidade acrescentado para onde estão as necessidades. Por exemplo, uma grande

empresa localizada em Viana que está a investir em grandes armazéns de refrigeração precisou de adaptar o seu complexo a geradores de energia para iniciar as suas operações. A instalação está equipada para ser ligada à rede, mas não há nenhuma linha de distribuição que chegue à mesma. Ademais, não está claro se a rede de transmissão e distribuição será concebida para levar a oferta de electricidade para onde está a procura real. Pode haver casos onde nova produção local poderá ser necessária (por exemplo, solar com aplicações de mini-rede) para a procura não satisfeita.

Há interesse por parte de empresas do sector privado em participar em IPPs, especialmente no sector de energias renováveis, para equilibrar o parque de produção e trazer mais eficácia de custos para geração. O potencial para a energia solar parece muito promissor no país. Em 2014, estudos de mapeamento identificaram o potencial para 55 gigawatts de solar, 3 gigawatts de eólica e 18 gigawatts de hidroeléctrica em todo o país.

PROBLEMAS

O sector não é financeiramente sustentável e precisa de um sistema de regulamentação de tarifas transparente e sustentável. No início de 2016, o governo aumentou as tarifas de retalho para electricidade em 60 por cento para consumidores privados até \$71 por megawatt-hora, e em 190 por cento até \$59 por megawatt-hora para empresas (à taxa de câmbio de 2014). Estes níveis estão abaixo de custos variáveis de produção de \$110 por megawatt-hora. Um estudo sobre tarifas está em curso na IRSEA. Também há questões sobre o nível de independência do regulador actual.

Esforços para melhorar a rede de transmissão e distribuição que serve empresas devem ser melhorados. Melhor acesso a electricidade para zonas industriais parece estar planificado no âmbito do plano director actual (um plano director de 2040 apoiado pela JICA está em revisão) com, por exemplo, planos de construir 2 subestações adicionais em Viana no âmbito de uma primeira fase de electrificação que é financiada por fundos chineses. Contudo, as empresas na zona, encontradas durante a preparação do presente relatório, não parecem ter conhecimento de tais planos e reclamam por não receberem respostas satisfatórias da administração relativamente ao seu acesso ou problemas de fornecimento, assim

como outras empresas consultadas durante a missão. A dificuldade, de acordo com o governo, é que muitas empresas estão próximas a zonas residenciais e não em parques industriais designados.

SEGUIR EM FRENTE COM O SECTOR PRIVADO

Continuar a melhorar o quadro regulatório para o sector. O quadro regulatório não está totalmente concluído, mas há apoios para a capacitação prestada por parceiros de desenvolvimento (Banco Mundial, JICA, Power Africa entre outros). Entre os problemas estão os níveis de capitalização de empresas energéticas, preços de mercado de electricidade que não são economicamente sustentáveis e questões sobre a independência a longo prazo do regulador (que ainda depende do Ministério da Energia). A capacidade das empresas energéticas como compradoras de energia no sector também deve ser fortalecida melhorando o seu desempenho técnico e financeiro. Por fim, haveria uma necessidade de reforçar a coordenação no processo de planificação do sector energético depois da desagregação do sector e esclarecer o papel dos diferentes intervenientes no processo.

Criar a capacidade para concretizar acordos de PPP para o sector de electricidade. O governo está a receber apoio da Power Africa e está a procura de uma série de potenciais projectos no sector de energias renováveis. Além dos desafios regulatórios descritos acima, há, contudo, desafios futuros em termos de concretizar acordos futuros. Os órgãos do sector necessitam de capacidade melhorada para realizar os processos de licitação e negociar acordos de compra de energia (PPAs) se for para mobilizarem mais de \$1 mil milhões de financiamento privado por ano. Um mecanismo de feed-in-tariff também precisa de ser considerado, dados os planos ambiciosos para 800 megawatts de capacidade de geração de energia renovável (excluindo energia hidroeléctrica). Por fim, a perspectiva de garantias poderia ser explorada dada a fragilidade financeira do sector público.

Melhorar o foco em servir empresas, começando por direccionar investimentos em distribuição e transmissão em zonas de alta actividade económica e alto potencial (por exemplo, parques industriais operacionais e aglomerações agrícolas). A gestão de contabilidade das empresas também poderia ser melhorada, começando

por uma revisão de como a contabilidade das empresas é gerida e implementar melhor monitoria e melhorar o nível de serviço prestado a contabilidade de grandes empresas e a empresas no geral.

Fortalecer a ligação regional. Actualmente Angola é um membro não operativo do Pool de Energia da África Austral (SAPP) mas estão planificadas linhas de interligação através da Namíbia e da República Democrática do Congo para permitir o comércio transfronteiriço de energia. A cooperação regional em projectos energéticos também poderia ajudar a unificar o sistema de transmissão nacional – actualmente fragmentado em três redes separadas- e permitir exportações e importações de energia para mitigar riscos de fornecimento de energia.

TIC

DESEMPENHO DO SECTOR

A liberalização do mercado de telecomunicações em 2011 desencadeou uma rápida expansão do sector, o uso de telemóveis continua atrasado em relação aos pares regionais de Angola. A penetração de telefonia móvel alcançou 45 assinantes por 100 pessoas em Angola em 2019, comparável à média da África Subsaariana, mas muito abaixo da África do Sul (169 assinantes). A penetração de telefonia móvel está a cair desde 2014, quando alcançou 50 assinantes por 100 pessoas; o número total de assinantes também caiu, devido ao efeito combinado do abrandamento do crescimento económico, desvalorização da moeda, má qualidade do serviço e disparada da inflação, exacerbado pelo início de um programa de registo de identidade do utilizador ordenado pelo governo em 2015.

O sector de telefonia móvel é dominado pela Unitel. A Unitel, detida pela brasileira Oi, Sonangol e outros accionistas angolanos, tem uma quota de 73 por cento do mercado. A Movitel, que foi privatizada em 2009 por vários grupos de investidores e na qual o estado angolano ainda detém 20 por cento, tem uma quota de mercado de 27 por cento. A Movitel está a ganhar assinantes enquanto a Unitel está a perdê-los. Ambas estão presentes em 18 províncias e oferecem serviços móveis de banda larga para além de voz. Até final de 2017, 65 por cento do país estava coberto pela rede 3G.

No mercado de banda larga móvel, o acesso a internet de alta velocidade continua a ser um desafio. O número de assinantes de banda larga móvel subiu de 2.7 por 100 pessoas em 2010 para 17.1 por 100 pessoas em 2016. O número também tem estagnado, se não estiver a cair nos últimos anos. Por outro lado, a penetração geral de Internet tem estado a subir, atingindo um número estimado de 23 por 100 pessoas em 2016. A cobertura e penetração de 3G e 4G são 65 por cento e 10 por cento respectivamente. Entre os países da África Subsaariana, Angola tem um desempenho relativamente bom no Índice de Conectividade Móvel da GMSA, estando na posição 7, atrás da África do Sul, Gana e Quênia e acima da Nigéria e Camarões. A nível global, esteve na posição 123 num total de 163 países.

O mercado de banda larga fixa, que visa servir agregados familiares e empresas, incluindo agências do governo, ainda é largamente dominado pela Angola Telecom (mais de 60 por cento da quota de mercado) e a taxa de subscrição era apenas de 0.5 por 100 pessoas em 2016. Outras operadoras de linha fixa licenciadas incluem TV Cabo (Uma joint venture de 50/50 entre a Angola Telecom e o Grupo Visabeira de Portugal), MSTelcom (parte da empresa petrolífera nacional angolana, Sonangol), Mundo Startel (Startel) e um pequeno operador ITELnet. Além disso, cinco ISPs fixas estão presentes no mercado: Multitel (parte detida pela Angola Telecom); Net One (detida pela MSTelcom); ACS Angola; NCR Angola (SNET); e Internet Technologies Angola (ITA). A maioria das conexões de banda larga fixas está baseada na tecnologia ADSL, oferecendo deste modo velocidades limitadas. Há 22,000 quilómetros de fibra óptica em Angola (dos quais 12,000 quilómetros pertencem à Angola Telecom), mas ainda há necessidade de conectar regiões e a última milha de fibra a casas residenciais. Tem havido investimento limitado e progresso lento na implantação de cablagem de fibra óptica (como a feita pela Unitel e Zap em Luanda). Entretanto, os serviços de internet são prestados via satélite e micro-ondas nas regiões.

A conectividade internacional está a melhorar. Angola Cables, uma joint venture entre a empresa pública Angola Telecom (51 por cento), Unitel (31 por cento) e outras quatro operadoras de telecomunicações (Internet Technologies Angola, MS Telecom, Movitel

e Startel) são as provedoras de acesso para conectividade internacional. A Angola Cables também gere a Angonix, um dos pontos de troca de tráfego (IXP). Angola é servida por vários cabos subaquáticos: o consórcio West Africa Cable System (WACS) no qual a Angola Cables é uma parte, a SAT-3 cable, gerida pela Angola Telecom, Main One cable e WASACE. A Angola Cables também está no processo de lançar o Sistema de Cabo do Atlântico Sul (SACS na sigla em Inglês) que conecta Angola ao Brasil e o desenvolvedor do cabo MONET entre Estados Unidos e Brasil (detido pela Angola Telecom e que se tornou operacional em Maio de 2018). O satélite Angolsat-2, que irá substituir o satélite prematuramente perdido Angosat-1, também irá contribuir para reduzir os preços de acesso para consumidores assim como melhorar a conectividade.

Os preços para dados móveis, planos de chamada e internet de banda larga fixa em Angola ainda são altos comparados aos países vizinhos. A nível regional, para banda larga fixa, os preços da África do Sul estão entre os mais competitivos enquanto os preços de Angola são mais de três vezes mais altos, e mais altos que na Nigéria e Quênia. Os preços de banda larga da Unitel desencorajam o acesso a internet; por outro lado, os preços mais baixos oferecidos pela Movitel e NetOne não estão associados a maior velocidade e qualidade. Muitas vezes as pessoas acedem a internet no trabalho em vez de ter o serviço em casa. Uma startup reportou que devido aos custos de internet, eles tentam usar a internet apenas quando “precisam da mesma”.

Além das operadoras de telecomunicações, a economia digital aparece subdesenvolvida comparada aos pares. As maiores empresas de software servem o sector público e subcontratam com grandes operadoras de telecomunicações. Os níveis actuais de acesso e preços de banda larga são tais que apenas um ecossistema digital muito pequeno é suportado. Angola tem uma indústria emergente de startup de tecnologia, mas que é muito pequena comparada a outros países da região, com apenas cerca de 10 startups activas com tracção como Tupuca, uma aplicação de entrega de comida, e Appy Saúde, uma aplicação de cuidados de saúde. Também há algumas operações de montagem de telemóveis e produtos da linha branca.

Alterações regulatórias relançaram o crescimento do sector. Além das duas operadoras históricas, uma terceira licença móvel para expandir os serviços de

telecomunicações tem estado em discussão há mais de 10 anos. Em 2013, o governo abriu o mercado sob um regime revisto de licença unificada que cobre todos os serviços móveis/de voz fixos/dados/TV. Sob este novo regime, confirmou-se em Outubro de 2017 que a Angola Telecom tem a terceira licença para operar serviços móveis, e espera-se que a empresa pública lance um serviço 4G LTE nos finais de 2018 depois de ter ganho o leilão de licença de espectro de 800 MHz. Por fim, o Ministro de TIC anunciou nos finais de 2017 que as operadoras devem cumprir com as directrizes de partilha de infra-estruturas nos termos de um decreto existente que exige que todas as infraestruturas capazes de hospedar serviços TIC sejam partilhadas.

PERSPECTIVAS

O Ministério de Telecomunicações e Tecnologias de Informação de Angola emitiu um concurso para uma quarta operadora de telecomunicações em Novembro de 2017. As condições do concurso exigem que a operadora de telecomunicações vencedora seja detida em 45 por cento por um accionista local e que a operadora deve ter estado em operações há pelo menos 10 anos. Este requisito é sobretudo oneroso devido aos grandes investimentos necessários para construir uma rede móvel.

A privatização de uma participação minoritária de 45 por cento na Angola Telecom também foi anunciada em Novembro de 2017. O plano de privatização está perto de ser concluído.

As perspectivas de uma quarta operadora móvel bem como a necessidade de aumentar a cobertura abriram o sector de torres em Angola. A Antosc, uma operadora de torres independente, tornou-se a primeira operadora licenciada em Angola e pretende tirar partido das perspectivas de entrada da quarta operadora de telefonia móvel e já está a fornecer torres à Unitel. Os regulamentos de partilha de infra-estrutura terão de ser desenvolvidos para que este sector prospere.

PROBLEMAS

As operadoras tentaram solicitar um espectro de banda baixa ao governo para cobrir uma amplitude maior. Contudo, a autorização de frequência é um grande problema pois o governo, devido à falta de

CAIXA 3.1 LUANDA MEDICAL CENTER (CENTRO MÉDICO DE LUANDA)

O promotores do LMC recorreram à Mitrelli, uma empresa que desenvolve a maioria dos projectos completos financiados pelo governo, para criar um centro médico ambulatorio que prestaria serviços de padrões mais altos e trazer médicos qualificados e equipamento para Angola. O LMC foi estabelecido com financiamento da Vital Capital, um fundo de investimento de impacto israelita, e \$9.8 milhões da OPIC para um investimento inicial total de \$30 milhões. Abriu em Fevereiro de 2015. O LMC presta serviços a pacientes segurados pela ENSA e gera 40 por cento de receitas de pacientes segurados pela ENSA, apesar de achar desafiador cobrar pagamentos à seguradora.

O edifício do LMC tem 10 pisos operacionais e 350 trabalhadores, 270 dos quais são angolanos. Cerca de 30 enfermeiros são expatriados e 70 enfermeiros são angolanos com experiência no estrangeiro. O centro atende cerca de 700 pacientes por dia e tem um banco de dados de 100,000 pacientes únicos com um "número esmagador de crianças." O LMC tem uma clínica satélite em Talatona.

Para pacientes que pagam sem seguro, uma consulta custa cerca de 20,000 kwanzas (cerca de \$65) e para aqueles com seguro, a comparticipação é cerca de

1,500-2,000 kwanzas (cerca de \$5-7). Cerca de 75 por cento dos pacientes são segurados com o remanescente a pagar privadamente. Contudo, o modelo de GPs que encaminha pacientes a especialista não é bem traduzido em Angola; Portanto, o LMC está a abrir um piso com especialistas em pediatria, ginecologia, medicina interna e atendimento de urgência. Há planos de criar um centro de maternidade com 23 camas que possa oferecer serviços de parto e potencialmente FIV.

O LMC enfrenta vários desafios: as restrições de recrutamento são resolvidas oferecendo aos médicos salários mais altos do que os que receberiam no estrangeiro. Manter equipamento médico é extremamente difícil devido à falta de representantes de serviços em Angola e, em alguns casos, tem sido mais barato comprar equipamento novo do que reparar-lo. À semelhança de muitas empresas do sector privado, a disponibilidade de divisas tornou-se um grande constrangimento com a crise económica, pois muitas despesas estão em dólares, incluindo consumíveis que podem estar localmente disponíveis mas muitas vezes são de qualidade inadequada. Os medicamentos são comprados internamente porque é proibido importar directamente.

equipamento, não é capaz de determinar quais espectros estão livres de modo a liberá-los para a operadora.

Além do alto custo para arrendar terra para as torres de celular, incertezas sobre os títulos de propriedade de terra poderiam causar complicações para uma operadora. Devido a estas barreiras, uma operadora apenas poderá ser capaz de fazer aproximadamente 200 aquisições de local num ano, ou apenas cerca de 15 por cento das torres necessárias para cobrir Angola. Dado o tamanho do país, seriam necessárias mais de 1,000 torres ou antenas. Devido ao fornecimento instável de electricidade, todos os locais de torres de celular precisam de ter geradores, por vezes um gerador adicional como reserva, assim como guardas para segurança contra roubo ou danos e monitoria de geradores. As inspecções demoradas, onerosas e incertas do governo sobre o equipamento importado representam outro processo de restrição de acordo com as operadoras.

Ademais, todas as empresas de TIC entrevistadas citaram a falta de mão-de-obra qualificada e a má

qualidade de educação como um desafio fundamental.

Algumas empresas apenas contratam mão-de-obra com experiência enquanto outras investem nos seus próprios programas de formação. No sector móvel, a concentração de pessoas qualificadas numa empresa está a resultar na deterioração da qualidade do serviço na concorrente.

SEGUIR EM FRENTE COM O SECTOR PRIVADO

A concorrência no sector de telecomunicações devia ser fortalecida. Esforços relacionados com a quarta licença e privatização parcial da Angola Telecom vão na direcção certa, mas as restantes restrições relativas à posse angolana e continuação do controlo e participação do governo poderão amortecer o impacto. Também há questões de estrutura de mercado com o envolvimento de importantes operadoras a vários níveis da cadeia de valor (MS Telecom, Angola Telecom) que devem ser tratadas com a regulamentação adequada e garantindo a concorrência.

Uma avaliação adicional e mais aprofundada do país precisa de ser realizada para: (a) recolher informação de mercado chave (como infra-estrutura, qualidade, posse, acordos de partilha em vigor existentes), (b) formar uma melhor percepção de uma possível falha de mercado, lacuna de infra-estrutura e reformas de política necessárias, particularmente na perspectiva do domínio do mercado por parte da Unitel e a intervenção regulatória necessária que poderá ser exigida para uma operadora dominante (por exemplo, partilha de infra-estrutura, tarifas de interconexão assimétricas, e daí por diante) para encorajar a concorrência de novos actores e (c) identificar oportunidades viáveis para investimento do sector privado. Ademais, o quadro regulatório para dinheiro móvel e segurança cibernética precisa de mais desenvolvimento, claro e disseminado.

SAÚDE

DESEMPENHO DO SECTOR

Apesar do sistema de cuidados de saúde de Angola ter melhorado, o mesmo ainda está atrasado. Ao longo das últimas duas décadas, Angola realizou grandes progressos na promoção dos resultados de saúde. A expectativa de vida aumentou drasticamente de 41.7 anos em 1990 para 61.5 em 2016, mas continua

significativamente abaixo da média para países de rendimento médio inferior (67.9 anos).

O sistema de cuidados de saúde é caracterizado por grandes desigualdades no acesso para populações de baixa renda e rurais. Apenas 50 por cento dos partos são assistidos por um profissional qualificado, consideravelmente abaixo de outros países de rendimento médio superior da SSA como Botsuana (95 por cento) ou Gabão (87 por cento) mas também comparado a países vizinhos como RDC (80 por cento) ou Zâmbia (64 por cento). As grandes disparidades geográficas resultam em taxas tão baixas como 21 por cento no Bié e 24 por cento no Cuanza Sul. A mortalidade entre crianças menores de cinco anos é uma das mais altas do mundo, com 68 mortes por 1,000 partos. A maioria destas mortes é causada por malária, diarreia e infecções respiratórias. Em Junho de 2018, Angola viveu um aumento substancial nos casos de malária comparados ao ano anterior devido à época chuvosa, saneamento ambiental deficiente, algumas limitações nas intervenções de controlo e o colapso de produtos de controlo de vectores. Provavelmente o desenvolvimento económico de Angola será dificultado pela má-nutrição pois 37 por cento das suas crianças sofrem de atraso de crescimento. A falta de pessoal médico é grave. Em Julho de 2018, Angola tinha apenas 7,000 clínicos ou um médico por 4,242 pessoas.

As despesas de saúde de Angola representam apenas 2.9 por cento do PIB, muito abaixo da média da SSA de 5.4 por cento. A despesa pública é responsável por cerca de 60 por cento da despesa total enquanto a despesa privada representa 2.8 por cento. O remanescente é despesa financiada por doadores. Ao mesmo tempo, os cuidados de saúde públicos são caros: gastos próprios representam mais de 33.4 por cento da despesa total de saúde em Angola, muito acima do limite recomendado de 15 a 20 por cento da Organização Mundial da Saúde. Aproximadamente 60 por cento do orçamento de saúde do governo é usado para pagar despesas hospitalares. No sector privado e nos níveis secundários/terciários do sector público, a contratação é baseada em remuneração por serviço (FFS na sigla em Inglês). As empresas de seguro pagam numa base de FFS através dos seus hospitais do contrato.

CAIXA 3.2 O DESAFIO DE IMPORTAR MEDICAMENTOS EM ANGOLA

Um importador de produtos farmacêuticos relatou que as encomendas de importação precisam de ser efectuadas com cerca de seis meses de antecedência. A documentação deve ser obtida do Ministério do Comércio e submetida ao banco para garantir moeda estrangeira. Assim que os bens chegam, levam outras duas a três semanas para desalfandagem e para ser liberado do porto. Produtos farmacêuticos importados devem ser registados junto do Ministério da Saúde, submetidos para testes laboratoriais e ser rotulados em português. Visto que muitas zonas rurais não têm estradas adequadas, as empresas de medicamentos consideram a logística outro grande desafio.

O seguro de saúde privado está concentrado em Luanda. Organizações privadas e públicas oferecem cobertura de saúde para os seus colaboradores e dependentes. No geral, estes sistemas representam partilhas de risco pequenas e fragmentadas. Muitas vezes, serviços de saúde preventiva e serviços de HIV e SIDA são excluídos.

Há evidências de que a provisão do sector privado poderia servir segmentos da população que podem pagar pela mesma: há quatro clínicas privadas principais localizadas em Luanda. Girassol (detida pela Sonangol), Sagrada Esperança (detida pela Endiama), Muitiperfil e o Luanda Medical Center (Caixa 3). Outras clínicas e hospitais têm a reputação de ter padrões de cuidados mais elevados: Medi-Clinic, Life Healthcare e International SOS, Clínica Medigroup, Clínica Clidopa, Clínica Espírito Santo e Hospital Pediátrico David Bernardino. A fraca supervisão resultou na proliferação de fornecedores privados com qualificações e competências questionáveis.

PERSPECTIVAS

Espera-se que a procura por cuidados de saúde tenha um forte crescimento. Prevê-se que a despesa de cuidados gerais de saúde aumente 7.6 por cento para 565.1 mil milhões de kwanzas (\$2.4 mil milhões) em 2018, de 525.3 mil milhões de kwanzas (\$3.1 mil milhões) em 2017. Prevê-se que a despesa com produtos farmacêuticos aumente 7 por cento para 44.4 mil milhões de kwanzas (\$187 milhões) em 2018, de 41.5 mil milhões de kwanzas (\$248 ml milhões) em 2017.

De acordo com as estimativas internas de um grande hospital privado entrevistado para o relatório, 1.5 milhões de pessoas em Lunda podem pagar por cuidados de saúde privados. Há um espaço amplo para a despesa de saúde privada aumentar devido à base baixa de despesa privada em Angola.

Os hospitais privados que aceitam seguros da ENSA, a empresa seguradora dirigida pelo estado, poderiam tornar os cuidados privados acessíveis para um segmento de mercado inteiramente novo. Actualmente, a maioria dos pacientes de classe baixa-média apenas pode pagar por hospitais públicos. Apesar da falta de capacidade para pagar por parte de alguns pacientes limitar a quem o sector privado pode servir de forma sustentável, as opções de financiamento, como planos

de prestações para facturas médicas ou microsseguros, podem permitir aos provedores privados atender a uma base de pacientes ligeiramente mais ampla. A falta de directrizes sobre encargos de utilizador para medicamentos ou consultas dissuadi os pacientes. Os prestadores de serviços de saúde privados que apresentam preços padronizados dos serviços poderiam atrair novos pacientes. Por fim, empresas seguradoras privadas poderiam desenvolver uma base mais sólida em análise actuarial, gestão de risco e reclamações e contratação de provedores.

PROBLEMAS

O difícil ambiente regulatório e institucional de Angola dificulta o desenvolvimento do sector de saúde. Obter aprovações e licenças é difícil, e há pouca partilha de informação entre entidades do governo, resultando em confusões e pedidos duplicados. Em particular, a falta de protecção adequada de patentes de medicamentos impede empresas farmacêuticas internacionais de vender medicamentos sofisticados no mercado. A Direcção Nacional de Medicamentos e Equipamentos (DNME) de Angola é responsável pela regulamentação de medicamentos e produtos farmacêuticos em Angola dentro do Ministério da Saúde. Apesar da estratégia nacional de saúde incluir objectivos de transformar a DNME num regulador autónomo, o Instituto Nacional de Regulação Farmacêutica e de Produtos de Saúde, que pode servir como a autoridade nacional de saúde até 2015, essa transição ainda não ocorreu.

Os fornecedores da cadeia de valor de cuidados de saúde são extremamente dependentes de contratos do governo. Um importador de equipamento de cuidados de saúde, por exemplo, citou uma quota do governo de 80 por cento do seu negócio. Apesar da alta procura, o mercado não está a crescer tanto devido à falta de capacidade de financiamento do governo, e os fornecedores privados enfrentam importantes atrasos de pagamentos. Outros desafios importantes são a disponibilidade de divisas, burocracia relativa a importação e infraestruturas de transporte nas zonas rurais (Caixa 3.2).

Houve tentativas em algumas formas de PPPs entre o sector público e o privado mas com resultados mitigados em termos de impacto sobre os mais necessitados. Um exemplo é a clínica Muitiperfil. Esta

clínica altamente avançada foi construída em 2002, financiada por um empréstimo ao governo, e continua a receber financiamento público. O governo anterior concedeu à mesma um estatuto especial, permitindo-lhe cobrar pelos cuidados apesar de receber fundos públicos. Embora ela aceite alguns pacientes de renda mais baixa, a maioria dos pacientes são aqueles que podem pagar pelos altos custos dos serviços.

Apesar de indicadores promissores de uso de telefonia móvel, a saúde móvel ainda tem de arrancar em Angola. Os programas de saúde móvel notáveis incluem: voluntários usarem telemóveis para recolher dados mensais sobre poliomielite, A Movicel fornecer uma recarga de telemóvel por cada criança vacinada contra poliomielite, informação sobre saúde materno-infantil via SMS para mulheres, serviços de conversa e SMS para questões relacionadas com HIV e um sistema móvel baseado em software para recolha de dados sobre pulverização IRS contra malária na capital de Bailundo, uma comuna na província de Huambo.

SEGUIR EM FRENTE COM O SECTOR PRIVADO

Há numerosos pontos de entrada para actores do sector privado que podem prestar cuidados inovadores de qualidade a pontos de preço sustentáveis. Devido à alta incidência de doenças transmissíveis, tais como malária e dengue, a demanda por medicamentos e vacinas básicas em Angola é grande mas medicamentos contrafeitos prevalecem. Uma empresa conhecida por manter altos padrões de qualidade tem uma oportunidade de alavancar a sua reputação se

expandir para o negócio de medicamentos genéricos em Angola.

Há potencial para usar soluções inovadoras para trazer serviços de saúde para zonas rurais. Devido à infraestrutura e cadeia de fornecimento deficientes, as famílias rurais têm um pior acesso a cuidados de saúde comparadas a residentes urbanos. Por exemplo, a tecnologia de drones é usada no Ruanda para transportar suprimentos médicos para superar a falta de refrigeração, inventário e infra-estrutura de transporte.

Há espaço para provedores privados que podem oferecer procedimentos complexos que angolanos de alta renda obtêm no estrangeiro. Oportunidades em subsectores identificados pelo Serviço Comercial dos EUA (2017) incluem várias especialidades actualmente mal servidas no mercado: cardiologia, oncologia, neurocirurgia, cuidados materno-infantis, telemedicina e exportações de produtos farmacêuticos e equipamento médico: a produção local é limitada a alguns produtos farmacêuticos da recém-privatizada Nova Angoméica (anteriormente uma joint venture entre o Ministério da Saúde e a privada Suninvest). Alguns dos estabelecimentos modernos estão a planear expandir os seus serviços para áreas de especialização que servem a classe média.

Provedores de telemedicina poderiam ajudar a colmatar a lacuna na disponibilidade de especialistas de topo. Embora possa ser difícil atrair especialistas de topo para Angola, a telemedicina pode responder à necessidade de prestar cuidados especializados de alta

CAIXA 3.3 INSTITUTO SUPERIOR POLITÉCNICO DO CAZENGA

O Instituto Superior Politécnico do Cazenga foi estabelecido em 2012 no Cazenga, o município mais populoso de Angola, e atende principalmente a residentes de classes baixa e média para que eles não precisem de viajar longas distâncias para Luanda. A propina para estudantes universitários do primeiro ano é apenas 18,580 kwanzas por mês (cerca de \$73) e aumenta para 27,000 kwanzas (cerca de \$100) por mês no terceiro ano. A universidade oferece dezasseis licenciaturas incluindo cursos de engenharia e arquitectura. A universidade não recebe nenhum financiamento público, mas pode aceder a financiamento privado através de empréstimos bancários. Os

seus graduados são contratados pela própria universidade, hospitais públicos, o sector bancário e a indústria de petróleo. Devido ao mercado socioeconómico ao qual atende, a universidade pretende manter as suas propinas mais baixas que outras universidades. Contudo, a universidade enfrenta desafios com a baixa qualidade de estudantes da educação primária e secundária recebida antes da universidade e reconhece que há uma necessidade de melhorar a educação básica para alinhá-la com os padrões internacionais. Também desempenha um papel na educação comunitária através de projectos sociais.

qualidade internamente a um preço mais acessível do que viajar para o estrangeiro. Em 2007, um sistema de telemedicina ligava o Hospital Pediátrico David Bernardino de Luanda a uma instalação em Coimbra, Portugal, e a outras instituições internacionais para observar pacientes pediátricos com problemas cardíacos. A ecocardiografia em tempo real é realizada no local em Angola e recebe subsídios de peritos de Portugal para diagnóstico e gestão clínica. O Luanda Medical Center usa telerradiologia com um especialista localizado em Portugal. O Projecto de Fortalecimento de Serviços Municipais de Saúde financiado pelo Banco Mundial (MINSa) apoiou um projecto de telemedicina similar em 2014. O Hospital Américo Boavida serviu como o hospital piloto. Através do projecto, 83 profissionais foram inscritos na plataforma de tele-perícia e 14 aulas foram transmitidas do Hospital Américo Boavida. Cinco hospitais provinciais (Cabinda, Bié, Malanje, Bengo e Luanda Sul) e dois hospitais nacionais (Hospital Américo Boavida e Hospital Pediátrico David Bernardino) começaram a partilhar informação dentro da rede de telemedicina.

EDUCAÇÃO

DESEMPENHO DO SECTOR

A educação em Angola melhorou mas ainda tem um baixo desempenho em comparação regional. As matrículas do ensino primário aumentaram de forma acentuada de 2.2 milhões em 2004 para 10 milhões de

estudantes em 2016. No entanto, a despesa pública no sector da educação (7 por cento) está muito abaixo da média da África Subsaariana (18.7 por cento). A educação primária obrigatória dura seis anos mas o sistema tem escolas e professores insuficientes. Em todos os níveis de educação, o sector sofre de absentismo de professores e da falta de recursos (tais como manuais, bibliotecas e laboratórios). Angola tem um desempenho fraco no Índice de Capital Humano: 7.9 anos de anos de escolaridade esperados, comparados a 8.1 anos para SSA; e uma pontuação de aprendizagem harmonizada de 326 comparada a 374 para SSA. Para aprendizagem, Angola está entre os 10 desempenhos mais baixos do mundo.

PERSPECTIVAS

O rápido crescimento do número de universidades sinaliza a demanda por um sector de educação superior. Até 2008, Angola tinha apenas uma universidade do estado. Em 2009, entraram seis novas universidades do estado. Em 2014, havia oito universidades do estado bem como outras instituições de educação terciária. Dois anos mais tarde, havia 26 do estado e 41 instituições privadas para o ensino superior. Não obstante, uma em quatro empresas identificou uma mão-de-obra educada de forma inadequada com uma grande restrição à expansão. O desemprego juvenil também é alto e persistente, a 46 por cento em 2017.

O sector de educação privada pode atender a áreas geográficas e segmentos de mercado mal servidos. O sector de educação privada angolano representa

CAIXA 3.4 EDUCARTIS

A Educartis é afiliada com a Jobartis, a principal plataforma de anúncios de emprego online de Angola com meio milhão de utilizadores. Opera na Nigéria, Angola, Costa do Marfim, Camarões, República Democrática do Congo, África do Sul, Gana, Quénia e Zâmbia. A Educartis gera receitas de dezassete escolas privadas em Angola que pagam para que os seus programas de educação terciária e contínua sejam exibidos na plataforma. Cursos de curta duração de formação técnico-profissional são os mais populares entre os seus 50,000 utilizadores angolanos activos. Não é fora do comum que estudantes angolanos demorem participar num programa terciário para trabalhar e fazer cursos de

tempo parcial enquanto trabalham. Actualmente a startup não tem dados que monitoram os resultados de emprego dos seus utilizadores mas planeia começar a ligar cursos com anúncios de emprego abertos na Jobartis.

O pessoal de vendas, dados e parcerias da Educartis está baseado em Angola enquanto a sua equipa de marketing, dados e desenvolvimento de produtos está na Polónia e Espanha. A Educartis e outras startups entrevistadas relatam que a falta de desenvolvedores de software qualificados força-os a externalizar a sua equipa de tecnologia.

muitas oportunidades não aproveitadas devido a uma população pós-guerra jovem e a uma falta de provedores fora de Luanda. Por exemplo, há províncias sem universidades. Há uma falta de provedores de ensino secundário de baixo custo que possam oferecer alternativas em relação a escolas internacionais.

Dada a escassez em infraestrutura de educação, também há potencial de maximizar o uso dos edifícios existentes. Uma escola de Inglês cria parceria com universidades para usar as suas instalações para ministrar formação de Inglês com vista a reduzir a necessidade de construir novas salas de aulas enquanto expande as suas operações. Às instituições de educação privadas deveria ser permitido arrendar espaço não utilizado em instituições públicas para ajudar a expandir a oferta de formação privada de uma forma mais económica.

PROBLEMAS

A falta de empréstimos estudantis e de professores qualificados, altas exigências para investimento, regulamentos opacos, risco de intervenção política, dificuldades em encontrar financiamento de longo prazo e estabelecer uma reputação pela qualidade contribuem para a actual escassez de provedores de educação privada.

A falta de financiamento afecta frentes múltiplas. As instituições académicas e de formação encontradas para o presente relatório citaram a incapacidade de os clientes pagarem as propinas, causada pela crise económica, como uma restrição chave. O corpo estudantil de uma universidade privada reduziu drasticamente de 3,500 (quando abriu) para 1,600 estudantes, dos quais apenas 966 podiam pagar as suas propinas (os números de estudantes estão a voltar a crescer agora). Os empréstimos bancários também são difíceis de obter para as próprias instituições privadas, assim como para empréstimos estudantis. As bolsas de estudo patrocinadas por empresas também foram reduzidas. Embora as universidades privadas não recebam financiamento público, os estudantes podem ser elegíveis para bolsas de estudo financiadas pelo governo, por exemplo, pelo INAGBE..

Além de prestar serviços de educação, as instituições privadas devem financiar a sua própria infra-estrutura quando não estiver disponível como muitos outros negócios fazem, tais como electricidade e estradas. O

acesso a equipamentos de educação e de TI e livros também foi citado como um problema. Há pouco ou nenhum financiamento para pesquisa.

Angola sofre de uma grave escassez de professores qualificados a todos os níveis. No período entre 2002 e 2006, o número de escolas aumentou em 143 por cento e 70,000 novos professores foram recrutados. Contudo, desses professores, 75 por cento não foram formalmente formados. Mesmo com o acréscimo de professores, o alto rácio aluno-professor - 42.5 em 2011 - deixa muitos professores sem capacidade de dar resposta. A maioria dos instrutores universitários apenas possui o nível de licenciatura e há falta de formação de professores.

Antes da crise económica, as instituições de educação privada tinham mais probabilidade de pagar pelo recrutamento de professores estrangeiros. No entanto, agora isso representa um problema de sustentabilidade uma vez que o acesso a divisas e a depreciação do kwanza limitam a contratação de professores estrangeiros em Angola. Além disso, depender de uma força docente estrangeira torna difícil tornar o negócio de educação privada sustentável.

Devido aos maus resultados da educação, as empresas entrevistadas mencionaram que elas tendem a investir - a um custo alto - na formação dos colaboradores para desenvolverem competências que devam ter adquirido na escola, como matemática, leitura e escrita. Esta lacuna geral nos resultados de aprendizagem também foi confirmada por instituições de formação técnica. Uma instituição de educação financeira, por exemplo, mencionou estar a enfrentar problemas similares: eles precisam de instruir os estudantes em competências básicas em vez de ensinar competências especializadas conforme a academia pretendia inicialmente. Isto apesar de exigir exames de admissão de Matemática e Português (apenas cerca de um terço dos candidatos passa).

A gestão eficiente e a inovação em instituições de ensino privado poderiam ser melhoradas de acordo com operadores internacionais quando comparadas a melhores práticas em outros países africanos, como Quênia.

SEGUIR EM FRENTE COM O SECTOR PRIVADO

Há espaço para prover educação geral privada de boa qualidade com preços fixados ao abrigo de propinas escolares internacionais para atender a famílias de classe média que procuram educação de melhor qualidade fora do sistema público. As famílias angolanas muitas vezes não têm uma terceira opção para além de mandar os seus filhos a escolas públicas ou escolas internacionais muito caras. Expandir o sector da educação privada alivia a pressão sobre o sector público de educação para libertar recursos para estudantes que não podem pagar pela educação privada (Caixa 4).

Os provedores privados podem preencher a necessidade de oferecer formação profissional para trabalhadores, apesar de que pode haver um desfaseamento entre a demanda e o interesse dos estudantes. Angola tem uma escassez de trabalhadores formados nos sectores de ciência e tecnologia, agronegócios, turismo, logística, transporte e químicos. . Apesar da escassez nestes sectores, a demanda por cursos de formação profissional está concentrada noutras disciplinas. No passado, os encargos de importação para livros e equipamento de educação representavam uma restrição para o sector de educação. As alterações de tarifas introduzidas em Agosto de 2018 aparentemente incluem uma remoção de tarifas sobre livros escolares.

Problemas de acesso insuficiente à internet e pagamentos em moeda estrangeira tornam difícil oferecer educação online como um substituto. No entanto, os provedores de formação online podem atender a empresas que procuram formar os seus colaboradores, se os empregadores estiverem dispostos a fazer o investimento facilitando os pagamentos e disponibilizando acesso a internet. Uma plataforma online existente, Educartis, oferece aos utilizadores informação sobre programas de educação terciária e contínua (Caixa 5).

Também há espaço para oferecer formação offline correctiva (remedial) e de mão-de-obra. As universidades privadas e centros de formação estão a realizar progresso limitado em colmatar a lacuna entre a qualidade de mão-de-obra produzida pelo sistema de educação angolano e os níveis de competência exigidos pelos empregadores. Por exemplo, a Academia BAI oferece certificados em finanças e banca assim como

avaliação de imóveis e conta com bancos, agências de seguro e PMEs como seus clientes.

Oferecer formação de professores para lidar com a escassez de professores locais qualificados é outra oportunidade para o sector privado. Por exemplo, um centro de ensino de língua inglesa, International House, optou por investir na formação e acreditação de um corpo docente totalmente angolano, recrutando das universidades locais. O centro investiu em cursos de formação online para os seus quadros e agora é composto apenas por professores de inglês angolanos locais. O centro relata que está a resistir à crise económica melhor que outras escolas de inglês porque não tem de pagar os funcionários em moeda estrangeira.

Por fim, o sector financeiro poderia criar parceria com os provedores de educação para oferecer planos de prestações. Com taxas geralmente altas de crédito malparado no sector bancário, financiar a educação privada através dos tradicionais empréstimos estudantis poderá não ser aconselhável, no entanto, expandir programas de repartição (pay-as-you-go em Inglês) pode ajudar a expandir a acessibilidade para estudantes trabalhadores ou filhos de pais desempregados. Por exemplo, a academia de formação privada permite que os estudantes paguem a sua propina de 200,000 kwanzas em prestações mensais de 25,000 kwanzas das deduções da folha de pagamento com uma garantia do seu empregador.

SECTOR FINANCEIRO

DESEMPENHO DO SECTOR

Devido ao seu papel no financiamento da indústria petrolífera, Angola tem o terceiro maior sector financeiro da África Subsaariana mas está exposto a riscos sistémicos e tem alcance limitado em outras indústrias. O alcance é limitado devido à falta de diversificação na economia angolana e deterioração da qualidade de crédito nos últimos três anos. Por conseguinte, a maioria dos bancos prefere investir em obrigações de tesouro em dólares norte-americanos emitidas pelo governo de Angola como uma cobertura contra risco cambial em vez de conceder créditos ao sector privado. O Relatório Doing Business do Banco Mundial de 2019 classificou Angola na posição 184 num total de 190 economias no indicador de Obtenção de

Crédito e na posição 168 no indicador de Resolução de Insolvência. No Inquérito a Empresas do Banco Mundial de 2010, as empresas citaram o acesso ao financiamento entre as três maiores restrições, depois de corrupção e acesso a terra.

O sector financeiro é dominado por bancos. O sector é composto por 26 bancos, 25 empresas seguradoras, oito empresas de gestão de fundo de pensões, quatro cooperativas de crédito, 40 instituições de microcrédito, 82 casas de câmbio e 18 operadoras de transferência de dinheiro. O sector empregava 52,000 trabalhadores em 2011 e gerava fluxos de IDE de \$289 milhões de 2011 a 2015. Os bancos representam aproximadamente 97 por cento dos activos no sector, e os cinco maiores bancos, Banco Angolano de Investimentos (BAI), Banco Económico, Banco de Fomento Angola (BFA), Banco BIC Angola (BIC) e Banco de Poupança e Crédito (BPC) são responsáveis por 63 por cento dos activos do sector. Embora alto, o nível actual de concentração representa um decréscimo desde 2012 quando os cinco maiores bancos controlavam três quartos dos activos. As quotas de mercado dos depósitos e empréstimos dos cinco maiores bancos seguem o mesmo padrão que os activos: 69 por cento dos depósitos totais e 64 por cento do crédito total.

As obrigações do governo têm excluído o empréstimo ao sector privado. Os bancos preferem comprar instrumentos do governo que oferecem retornos altos e ajudam a proteger contra mais desvalorizações da moeda do que emprestar ao sector privado.

A queda de preços de petróleo e a actividade económica geral lenta estão a afectar as finanças do governo e desencadearam maiores empréstimos internos para cobrir os défices resultantes. Uma vez que a depreciação da moeda torna mais difícil para as empresas importar equipamento e bens, os bancos que financiaram projectos anteriores à crise viram a qualidade dos activos a deteriorar-se, levando-os a se tornarem mais conservadores. O alto custo de financiamento é um grande obstáculo ao desenvolvimento do sector privado. Após o rápido crescimento no crédito geral até 2014, o crescimento do crédito abrandou de forma significativa nos últimos três anos. A partir de 2015, mais de três quartos do crédito estavam concentrados no comércio, imobiliário, construção, serviços e empréstimos para o consumo. Apenas 20 por cento do crédito foi para outros sectores: a indústria trans-

formadora recebeu cerca de 10 por cento, agricultura e exploração florestal 5 por cento; electricidade, gás e água 0.5 por cento; e pesca cerca de 0.2 por cento.

O estado tem um papel significativo no sector bancário através da posse directa de três bancos assim como através da Sonangol. Ademais, há uma participação considerável por parte de pessoas politicamente expostas no sistema bancário. A Sonangol está a rever os seus investimentos em cinco bancos, incluindo o segundo maior credor, BAI, no qual detém uma participação de 8.5 por cento. No entanto, o desinvestimento nos investimentos não petrolíferos é gradual, e a Sonangol poderá ver os seus activos do sector bancário a experimentarem uma redução na rentabilidade resultante do aumento de créditos malparados (NPLs), discutidos com mais detalhe abaixo, e posições de capital decrescentes.

Há grandes disparidades no acesso a financiamento entre regiões, tipos de negócio e género. A percentagem de adultos com uma conta para transacções numa instituição financeira é inferior a 30 por cento. Mulheres e adultos nas zonas rurais têm um acesso ainda mais limitado – apenas 22 e 18 por cento respectivamente. Luanda, com 27 por cento da população, é responsável por 90 por cento do crédito total e 95 por cento dos depósitos totais em todo o país.

O sector financeiro não bancário continua subdesenvolvido. Apesar dos prémios de seguro per capita estarem atrás apenas da África do Sul, a dimensão da economia significa que prémio como percentagem do PIB (penetração de seguro) é inferior a 1 por cento (comparado a 3.4 por cento no Quénia), apesar de ter estado a aumentar ligeiramente nos últimos anos. O sector das pensões continua pequeno mas tem estado a crescer, com um total de oito empresas de gestão de fundo de pensões (duas públicas e seis no sector privado) que gerem um total de 32 fundos com activos de pensões de aproximadamente \$1.3 mil milhões a partir de 2016. Não obstante o progresso no regime jurídico e regulatório, os mercados de capitais continuam subdesenvolvidos e limitados principalmente a emissões de obrigações do governo. Há actualmente 16 instituições financeiras registadas para operar na BODIVA (a bolsa de valores). Entre estas, 14 são bancos e duas são correctoras. Apesar deste número relativamente grande de intervenientes registados, a quota de mercado está concentrada. Em 2017, apenas duas

instituições foram responsáveis por 70 por cento das negociações nesta plataforma. O volume de negócios no mercado ainda é muito baixo. De acordo com a informação fornecida pela BODIVA, o rácio de volume de negócios foi inferior a 1 por cento em 2017. Os planos do governo de registar parcialmente algumas EPs na bolsa de valores poderiam estimular o desenvolvimento do mercado, mas isto exige preparação significativa de transacções, comunicação de mercado e diligência devida da empresa antecipadamente. Ao mesmo tempo, porque Angola não tem grandes volumes de exportações (além do petróleo), também não há nenhum mercado de capitais relevante ou instrumentos de investimento sofisticados comparados a Moçambique, que tem um mercado de derivados.

O fundo soberano de \$4.8 mil milhões de Angola anunciou planos, no ano passado, de gerir mais activos internamente e reduzir o seu uso de gestores externos.

PERSPECTIVAS

O crescimento dos sectores da banca comercial, seguros e gestão de activos será limitado salvo se desviarem o seu foco do sector petrolífero e desenvolvimento imobiliário. Todavia, o ambiente macroeconómico deverá melhorar para o sector bancário à medida que os preços de petróleo bruto aumentarem e a liquidez de divisas melhorar impulsivados por reformas do governo. Devido à pobreza que prevalece, a maioria dos agregados familiares não pode pagar pelo seguro de vida, apesar de haver um potencial para startups de dinheiro móvel oferecerem produtos de micro seguros. Em termos da sua contribuição para o produto económico geral da economia angolana ao longo dos próximos cinco anos, espera-se que o sector bancário e de serviços financeiros de Angola cresça uma média de 7.2 por cento numa base anual.

PROBLEMAS

O BNA investiu esforços significativos para aprimorar a sua abordagem de supervisão nos últimos anos, mas permanecem desafios. As autoridades tomaram medidas importantes para fortalecer a sua supervisão do sistema bancário, trabalhando na actualização do seu quadro regulatório e na criação de bases para uma abordagem de supervisão mais focada no risco. Há alegadamente um grupo de trabalho que actualmente está a rever os quadros legais

de seguros e de fundo de pensões de Angola. Ainda há, no entanto, lacunas regulatórias e operacionais assim como restrições de capacidade.

Após a perda de Relações directas de Correspondente Bancário (CBRs na sigla em Inglês) em dólares norte-americanos em 2016, os mecanismos de supervisão legal (AML/CFT) de Angola ainda são considerados fracos e insuficientes. As operações (clearing) em dólar norte-americano têm sido possíveis através de subsidiárias de bancos angolanos em Portugal e na África do Sul, que assumiram os papéis de correspondentes bancários, mas Angola ainda carece de acesso à rede bancária internacional e da capacidade de realizar transacções transfronteiriças.

O governo tem-se empenhado em desenvolver o sector financeiro e melhorar a inclusão financeira. Os esforços incluem: lançar campanhas de poupança e educação, melhorias na protecção do consumidor, reestruturação do banco de desenvolvimento, sistemas de financiamento que prorrogam as linhas de crédito e garantias para pequenos negócios e pretendem a diversificação, assim como formação e desenvolvimento de competências para empreendedores e melhorias no ambiente de negócios, sistemas de pagamentos e infraestruturas de crédito. Apesar disso, há uma necessidade em continuar e aprofundar estas reformas, criar capacidade para a sua implementação eficaz, assegurar que os programas do governo estão numa posição sólida orientada para o mercado, e criar mais parcerias com instituições financeiras e o sector privado para introduzir novos produtos, serviços e modelos de prestação.

O sector financeiro angolano sofre de uma falta generalizada de mão-de-obra qualificada. A eficácia do regime angolano de AML/CFT depende da capacidade de serviços de aplicação da lei que exigem extenso desenvolvimento de competências. Os seguros exigem várias competências altamente especializadas. Uma vez que recursos humanos qualificados são escassos em Angola, o sector depende de trabalhadores expatriados da África do Sul e Europa. Permanece muito trabalho a ser feito para reforçar a capacidade das instituições de microfinanças de modo que elas possam reduzir os seus custos operacionais, incluindo formação de capacidades em avaliação da fiabilidade creditícia dos mutuários, alcance do crédito e diversificação de produto financeiro, entre outros.

As vulnerabilidades do sector financeiro estiveram em crescimento com o crédito malparado (NPLs) a aumentar para 26.7 por cento em Novembro de 2018, de 10 por cento em 2013. Quase 75 por cento do crédito malparado é contabilizados por um único banco público sistematicamente importante: Banco de Poupança e Crédito (BPC) que, juntamente com outros dois bancos públicos menores, necessita de recapitalização e implementação de uma reestruturação credível. Por outro lado, a provisão do sistema é alta (superior a 90 por cento) na maioria dos grandes bancos e os níveis de NPLs estão em torno dos 10 a 15 por cento.

Apesar disso, à medida que o sistema bancário evolui, os bancos continuam cautelosos em emprestar ao sector privado devido ao alto risco de crédito e a falta de garantias exigíveis e de protecção legal. As dificuldades com o registo de propriedade de terra também criam problemas para empréstimos hipotecários. O grosso do empréstimo (75 por cento) tem-se focado em sectores não transformadores/de valor acrescentado (imobiliário, construção, comércio, serviços e empréstimos para o consumo). Isto limita o papel do sector financeiro na diversificação e atenuação da exposição a choques cíclicos. Enquanto os créditos líquidos sobre o governo central quase triplicaram em termos de percentagem do PIB entre 2011 e 2016 (de 5.4 para 14.4 por cento), os créditos sobre o sector privado permaneceram estáveis em torno de 22 por cento do PIB. A falta de acesso a financiamento coincide com a alta liquidez no sector bancário, que aumentou de forma significativa ao longo do mesmo período. Entre 2010 e 2016, o rácio de activos bancários líquidos para totais cresceu de 32 para 41.3 por cento, enquanto o rácio de activos líquidos para passivos de curto prazo cresceu de 38.6 para 52.3 por cento.

SEGUIR EM FRENTE COM O SECTOR PRIVADO

Oportunidades imediatas para fazer crescer o sector bancário poderão não surgir numa economia que ainda está a ajustar-se ao choque da queda do preço de petróleo e as suas consequências no sistema financeiro. No entanto, serviços auxiliares ao sector financeiro poderiam ajudar a desenvolver o mercado, bem como acções que visam aumentar o nível de crédito para o sector privado.

BANCA MÓVEL. Apesar da continuação de lacunas legais, a banca móvel está a ser introduzida lentamente – agora há três provedores de dinheiro móvel no mercado. O recente encerramento do Banco Postal suscita dúvidas sobre o futuro do Xikila, um serviço de dinheiro móvel que se foca em serviços básicos de pagamentos e transferências, que beneficiou um de crescimento rápido entre segmentos de baixa renda. O Banco BAI reporta que tem actualmente 320,000 clientes activos a usar a sua plataforma de banca móvel (E-kwanza) com transacções a crescerem em 8-10 por cento por mês. Apesar do BAI ter lançado a banca móvel em 2016, apenas permitiu a abertura de contas online no segundo trimestre de 2018. Embora as zonas rurais tenham cobertura de telefonia móvel, o custo para fornecer fornecer máquinas POS nas zonas rurais é entre \$400-700, o que leva a limitar a distribuição. As instituições financeiras consultadas prevêem que a banca móvel se expanda à medida que mais pessoas usarem smartphones e quando as empresas de telefonia móvel activarem funções USSD. O Banco Millenium Atlântico também introduziu o Atlantico Pay como um serviço de pagamento para os seus clientes assim como o Banco de Negócios Internacional (BNI) (Benix). A falta de interoperabilidade (um único mobile switch) entre os diferentes provedores de dinheiro móvel assim como um quadro legal inadequado inibem ainda mais o desenvolvimento do mercado. O Banco Mundial está a apoiar o Governo de Angola no fortalecimento do quadro legal para dinheiro móvel de modo a encorajar mais participantes. A literacia financeira também é fundamental para a adopção de serviços financeiros móveis.

SERVIÇOS DE GARANTIA. Clarifying land ownership is very difficult in Angola. According an interviewed bank, it takes five years to execute collateral. Angola can unlock the wealth stored in freehold property. This presents opportunities for an experienced collateral service company to enter Angola and provide appraisal, title search, and registration as third-party services to facilitate more collateral-backed loans.

ALUGUER DE EQUIPAMENTO. Se Angola seguir em direcção a substituição das importações, há uma oportunidade para que as empresas de aluguer de equipamentos,

com acesso a moeda estrangeira, possam expandir e oferecer equipamentos a produtores industriais.

SERVIÇOS DE CONSULTORIA DE COMPLIANCE. Visto que Angola tenta melhorar o seu ambiente de negócios e reduzir a corrupção, as empresas de consultoria que oferecem formação em serviços de compliance têm novas oportunidades de geração de receitas. Melhorar os serviços de compliance nas empresas angolanas, incluindo em instituições financeiras, poderá ajudar a restabelecer relações directas de correspondência bancária em dólares norte-americanos.

SERVIÇOS DE DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS/MARKETING. O Standard Bank apontou para a necessidade do sector privado e o governo trabalharem em conjunto para melhor publicitar Angola diante dos investidores estrangeiros. Os bancos de investimento têm uma oportunidade para oferecer serviços de desenvolvimento de negócios, marketing e coordenação de road show visto que Angola apresenta-se como um destino de investimento.

As iniciativas de financiamento de negócios do governo devem estimular o financiamento privado. Os programas de financiamento de empresas em curso promovidos pelo governo devem ser avaliados com vista a mudarem para critérios mais sustentáveis e transparentes para apoiar empresas, com o objectivo de estimular o financiamento de bancos privados. O governo tem estado a trabalhar com o sector privado através do programa Angola Investe, que fornece cobertura de risco de incumprimento de crédito para instituições financeiras privadas, para emprestarem a PME do sector não petrolífero. Este é um passo positivo para se afastar de programas de financiamento de PME financiados pelo governo que estavam a excluir o sector privado. Contudo, o Angola Investe não teve um grande impacto sobre o acesso das PME ao financiamento; o governo interrompeu-o e está a trabalhar no desenvolvimento de um novo mecanismo para apoiar o financiamento de PME ligado ao programa PRODESI.

Aumentar o acesso ao crédito, uma grande restrição para empresas, exige o fortalecimento da infra-estrutura financeira e um quadro de recuperação da

dívida aprimorado. Com apoio do Banco Mundial, o governo está a desenvolver um quadro legal para insolvência e transacções com garantia e tem planos para introduzir um registo de garantia baseado em boas práticas. Estas reformas têm potencial para expandir o acesso a financiamento, especialmente entre PMEs.

Apoiar o desenvolvimento de um quadro sobre riscos e créditos para PMEs e fornecer investimentos para aumentar financiamento para PMEs seria desejável. Visto que a maioria de PMEs carece de garantias suficientes, as taxas de rejeição de pedidos de empréstimo são muito altas (86 por cento). Além disso, serviços financeiros complementares que forneçam informação de crédito sobre mutuários, tais como seguros, mercados de capitais, contabilidade ou uma agência de crédito, ou estão subdesenvolvidos ou são inexistentes em Angola. A IFC também está a avaliar um investimento para fornecer linhas de financiamento de comércio para segmentos mal servidos.

AGRONEGÓCIOS

DESEMPENHO DO SECTOR

O sector da agricultura em Angola mostrou sinais de progresso regular nos últimos anos. Numa década (2004-15), a quota do sector na economia cresceu de 6 para 10 por cento do PIB. De acordo com dados do Ministério da Agricultura, entre 2012 e 2016, a produção de cereais aumentou em 47 por cento, feijão e sementes oleaginosas em 42 por cento e tubérculos em 14 por cento. As frutas e legumes cresceram num ritmo mais lento, 12 e 4 por cento respectivamente, apesar de terem um crescimento rápido na década anterior (especialmente bananas e batata doce). As proteínas animais aumentaram num ritmo comparativamente inferior, excepto carne de frango, e começando de uma base baixa. O valor da produção de alimentos per capita tem estado a crescer de forma constante, bem como a disponibilidade de proteínas e calorias. Como resultado, a subnutrição e o défice alimentar alcançaram níveis historicamente baixos, apesar de continuarem altos relativamente ao rendimento per capita de Angola.

O sector continua a ser a principal fonte de rendimento para 90 por cento dos 9.6 milhões de angolanos que vivem nas zonas rurais. Os pequenos agricul-

tores representam mais de 80 por cento da produção agrícola e 92 por cento de terrenos cultivados. Estas são principalmente explorações agrícolas de uso comunitário para agricultura de subsistência de mandioca, milho, frutas, legumes e cereais. Este grupo também inclui pequenos agricultores que vendem produção excedente no mercado. Os pequenos agricultores estão mal organizados e carecem de capital e know-how para aplicar melhores insumos e tecnologias para melhorar os rendimentos. O sector continua a ser a principal fonte de emprego no país (com uma estimativa de 44.9 por cento do emprego total) mas é responsável por apenas 3 por cento de emprego definitivo.

O mercado alimentar angolano é servido por alguns operadores bem-sucedidos, operadores modernos do sector privado de média e grande escala que cresceram aproveitando oportunidades para satisfazer a procura local. Isto inclui a procura da classe média urbana em supermercados e centros comerciais modernos e de clientes menos abastados através de redes de distribuição semiformais. O sector privado é particularmente activo no segmento de horticultura e frutas, produzindo frutas (bananas, mangas) e legumes (batatas, cebola): Nuviagro, Agrolider, Fazenda Girasol, Turiagro e Jardins Da Yoba. Outro actor importante é Aldeia Nova, uma joint-venture do governo.

PERSPECTIVAS

Angola apresenta condições agro-climáticas favoráveis para a produção agrícola. Isto inclui vastas extensões de terra arável da qual cerca de 5.7 por cento é actualmente explorada, cobrindo cinco zonas ecológicas principais que oferecem um potencial para produção diversa. O planalto interior, com temperaturas amenas e precipitação abundante é a principal área de produção e com a maior densidade populacional depois da região de Luanda. Os solos no planalto interior geralmente são férteis, apesar de precisarem de correcção devido a alta acidez quando comparados aos solos arenosos nas zonas costeiras e de baixas montanhas. A degradação de terra causada por más técnicas agrícolas é extensa.

Angola também é dotada de recursos hídricos abundantes com cinco sistemas fluviais principais, compostos por 47 bacias hidrográficas. De acordo com a Organização para Alimentação e Agricultura

(FAO), 80,000 hectares são irrigados, com Cuanza Sul, Bengo e Benguela tendo as maiores áreas. O governo investiu em perímetros irrigados (Anexo 6): áreas de dimensão média tais como Bom Jesus e Caxito (Bengo), e Matala (Huila) (cerca de 3,000 hectares), ou muito maiores tais como Capanda (potencial para 13,500 hectares). Contudo, a maioria delas são subutilizadas.

A procura de produtos alimentares está a aumentar rapidamente. Espera-se que a despesa em alimentos e bebidas não alcoólicas aumente de \$15 mil milhões em 2017 para \$21 mil milhões até 2021. Os consumidores urbanos mais sofisticados estão a procura de uma gama mais diversa e produtos de maior qualidade. Um sector de agronegócios pequeno mas em crescimento está a desenvolver ligado a esta procura crescente. Um sector formal de distribuição de alimentos também tem desenvolvido, principalmente para servir o mercado de Luanda e, de acordo com investidores, o processamento de alimentos representa oportunidades para crescer a partir da sua dimensão inicial, desde que o ambiente macroeconómico melhore. Apesar disso, estima-se que os canais comerciais informais representem cerca de 70 por cento da distribuição alimentar em Angola. Entrevistas com compradores nacionais (distribuidores de produtos frescos, supermercados, empresas fabricantes e hotéis) revelaram um forte interesse no desenvolvimento da agricultura comercial nacional, em estreito alinhamento com as novas prioridades expressas pelo governo.

PROBLEMAS

Uma característica fundamental dos operadores comerciais bem-sucedidos em agronegócios é a sua capacidade de internalizar algumas das restrições mais sérias à realização de negócios. No geral, as cadeias de valor de agronegócios em Angola apresentam falhas de coordenação, e a comercialização é largamente baseada em acordos informais e ad-hoc. Há poucos exemplos de acordos contratuais entre compradores e pequenos e médios produtores, com excepção da Aldeia Nova que subcontrata a produção de ovos a pequenos agricultores; os projectos Fazenda Maxi; People in Need; e Terra do Futuro, assim como a cadeia de valor de café.

Empresas agrárias emergentes de pequena e média dimensão enfrentam graves restrições. Estas incluem a falta de capital e acesso ao crédito, competências técnicas limitadas e falta de acesso a mercados, em parte devido a altos custos e/ou falta de transporte. Os pequenos agricultores têm um baixo poder de negociação devido ao seu fraco acesso a informação de mercado, enquanto a falta de armazenamento, processamento e transporte agrava a sua vulnerabilidade como seguidores de preços. A produtividade é limitada pelo uso e disponibilidade limitados de sementes, fertilizantes e mecanização de qualidade, más práticas agronómicas, áreas irrigadas limitadas e fraca disseminação de conhecimento agrícola. Os pequenos produtores também enfrentam problemas de fertilidade dos solos, doenças e infestações, que prejudicam a sua produtividade. A maioria dos insumos e tecnologias agrícolas são importados e ficam fora do alcance da maioria dos agricultores.

O mau estado da infra-estrutura de estradas é um desafio considerável à comercialização de produtos agrícolas. As ligações do mercado são limitadas pela conectividade rodoviária, armazenamento e infra-estrutura comercial deficientes. A rede rodoviária total em Angola é de cerca de 76,000 quilómetros, muitos dos quais precisam de reabilitação. O governo investiu fortemente na melhoria da rede de transporte ao longo da última década, incluindo estradas e caminhos-de-ferro, mas o orçamento disponível para as estradas rurais tem sido limitado. O alcance limitado das redes de electricidade e a fiabilidade do fornecimento limitam investimentos em agro-processamento e agricultura irrigada.

O acesso ao financiamento é uma grande restrição para os produtores internos. A percentagem da agricultura no total dos créditos concedidos continuou baixa – menos que 5 por cento. O ambiente facilitador para promoção de financiamento da agricultura continua largamente subdesenvolvido, incluindo recibos de armazém (warehouse receipts), aluguer de equipamento e registos de garantias móveis. No sector do café, os compradores financiam previamente os produtores, mas o financiamento da cadeia de valor é raro noutros sectores. Os bancos carecem de produtos e perícia para servir o sector agrícola e, com algumas excepções, têm uma presença regional limitada. Do lado da procura, a fraca capacidade para apresentar planos de negócio financiáveis e assistência técnica insuficiente para garantir o êxito da implementação são restrições mencionadas por bancos comerciais. O seguro agrícola ainda está a surgir.

A escassez de competências técnicas e de gestão força as explorações agrícolas comerciais a incorrer altos custos com pessoal e formações. Todas as grandes empresas entrevistadas dependem de mão-de-obra expatriada (muitas vezes os gestores de explorações agrícolas não são angolanos). Os agricultores, incluindo os mais bem-sucedidos entre eles, não são formados para satisfazer os requisitos de produtividade e qualidade da agricultura comercial. Isto tem sido uma grande restrição para empresas que procuram desenvolver esquemas de cultivadores.

O apoio do governo ao sector é limitado por recursos e capacidade e um legado de políticas que excluem o sector privado. O Ministério está limitado em termos de recursos humanos, e tem havido uma coordenação limitada nas políticas para promover o desenvolvimento dos agronegócios entre Ministérios de execução, o que se traduziu na falta de um conjunto coerente de políticas para o sector. O desenvolvimento de políticas de agricultura é gravemente limitado pela disponibilidade limitada de dados sobre as características e desempenho dos produtores. A orientação de políticas está a evoluir no sentido de facilitar o investimento privado, mas mantém um forte protecçãoismo para aumentar a produção e alcançar auto-suficiência, conforme ilustrado pelo Plano de Desenvolvimento de Médio prazo para o Sector da Agricultura 2018-22. As políticas passadas

focavam no estado como um investidor e operador de infra-estrutura de irrigação e armazenamento e instalações agro-industriais, incluindo grandes explorações agrícolas pertencentes à empresa pública, Gesterra. O apoio a pequenos agricultores está a evoluir lentamente, do fornecimento de crédito e insumos subsidiados para formação e apoio aos agregados familiares rurais. No passado, este apoio incluiu a distribuição gratuita ou subsidiada de fertilizantes e a preparação de terrenos para pequenos agricultores, mas apenas satisfaz uma pequena fracção da procura. Os projectos que apoiam pequenos agricultores, como o Projecto de Desenvolvimento para Pequenos Agricultores Orientado para o Mercado (MOSAP), sigla em Inglês) do Banco Mundial e IFAD têm ajudado os pequenos agricultores a introduzir melhores tecnologias agrárias e aumentar a produção. O crédito da campanha agrícola subsidiada pelo governo sofreu de baixas taxas de reembolso. Os serviços de extensão são gravemente limitados, assim como a pesquisa e desenvolvimento, e serviços de saúde de animais e plantas.

SEGUIR EM FRENTE COM O SECTOR PRIVADO

Angola oferece oportunidades num leque de subsectores de agricultura e pecuária. A maioria das cadeias de valor estão subdesenvolvidas e podem não ser competitivas salvo se as restrições forem sistematicamente tratadas. Horticultura, milho, tubérculos e feijão são os mais desenvolvidos, embora apresentem lacunas importantes. Dado o estatuto inicial da maioria das cadeias de valor de agronegócios, o resto desta secção foca-se em pontos de entrada para investimento em agronegócios, isto é, oportunidades claras para participação privada baseadas principalmente em entrevistas com intervenientes do sector.

O CPSD identificou quatro principais pontos de entrada para o sector privado: (a) expansão de horticultura comercial e produtores de fruta, (b) integração vertical a montante de empresas de distribuição e processamento, (c) desenvolvimento de empresas agrárias de média dimensão e modelos de agregação e (d) desbloquear a capacidade produtiva de activos agro-industriais detidos pelo estado.

a. EXPANSÃO DE HORTICULTURA COMERCIAL E PRODUTORES DE FRUTA. UM PEQUENO NÚMERO DE PRODUTORES COMERCIAIS, PRINCIPALMENTE DE FRUTAS E LEGUMES, TEM CAPACIDADE PARA FORNECER AO SECTOR DE DISTRIBUIÇÃO FORMAL SATISFAZENDO REQUISITOS DE QUALIDADE E VOLUME. Exemplos incluem Nova Agrolider, Fazenda Girasol, Nuviagro e Turiagro. Apesar do alto crescimento nos últimos anos, os representantes das empresas disseram que a procura do mercado excede a sua capacidade de produção. Dada a dimensão da oportunidade de mercado, a maioria das grandes empresas comerciais têm projectos de expansão, incluindo ramificação para outros sectores como cereais, avicultura e pecuária. Os planos de expansão abrandaram devido à crise económica e restrições de divisas.

b. INTEGRAÇÃO VERTICAL A MONTANTE DE EMPRESAS DE DISTRIBUIÇÃO E PROCESSAMENTO. O sector de distribuição de Angola começou a integrar-se verticalmente a montante para participar na produção agrícola e no processamento. Alguns processadores de alimentos e bebidas também estão a considerar a produção agrícola para garantir insumos. A justificação é procurar uma oferta fiável de produtos de qualidade, captando margens mais elevadas comparadas a produtos importados. Investir em activos fixos para preservar valor num cenário de um kwanza em depreciação poderá ser uma outra justificação. Desde 2015, as restrições no acesso a divisas para importações encorajaram ainda mais esta tendência, mesmo se também impedirem a importação de bens de equipamento e mão-de-obra para realizar os projectos de investimento. Por fim, investir na produção interna põe estas empresas, algumas das quais são detidas por estrangeiros, com uma imagem favorável como estando a contribuir para a diversificação económica e criação de empregos. É provável que esta tendência continue à medida que a economia se recuperar, desde que não haja retorno a um cenário de apreciação do kwanza. Exemplos incluem o Grupo Newaco e a Pomobel. Produtores de cerveja como Refriango e Castel também estão a considerar investimentos na produção de cereais.

c. DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS AGRÁRIAS DE MÉDIA DIMENSÃO E MODELOS DE AGREGAÇÃO. Os produtores de pequena e média dimensão de Angola orientados

para o comércio representam um segmento pequeno mas emergente. Desenvolver este segmento de agricultores particulares e organizações de produtores para criar um ecossistema mais forte para agricultura de Angola representa uma oportunidade com um grande potencial para aumentar oportunidades de emprego e rendimento nas zonas rurais, especialmente para os jovens. Faltam dados precisos sobre este segmento uma vez que ainda não existe uma caracterização detalhada dos produtores. Organizações de produtores orientados para o mercado são poucas, mas a base para abordagens organizadas existe, e esforços passados e actuais para fortalecer organizações de produtores conduziram a resultados positivos, incluindo com apoio do MOSAP do Banco Mundial. Modelos de agregação precisam de ser desenvolvidos para fornecer canais para agricultores pequenos e médios orientados para o mercado comercializarem a sua produção e superarem as restrições existentes. Oportunidades de negócio foram mencionadas por intervenientes do sector privado, variando de pequena para grande escala. Os investimentos privados em actividades de valor acrescentado como armazenamento e processamento representam uma oportunidade para agregar a produção de produtores menores, desde que eles também recebam apoio para melhorar os rendimentos. A capacidade instalada para moagem e produção de alimentos está actualmente subutilizada devido a oferta insuficiente. Farinha de trigo e de milho e alimentos para animais são importados, visto que os produtos podem ser adquiridos no estrangeiro a preços mais baixos e possivelmente a níveis de qualidade mais altos dos que os produzidos internamente.

d. DESBLOQUEAR A CAPACIDADE PRODUTIVA DE ACTIVOS AGRO-INDUSTRIAIS DETIDOS PELO ESTADO. A participação privada poderia ajudar a valorizar investimentos passados em infra-estrutura agro-industrial e de irrigação, actualmente usada abaixo do potencial. O governo está a reestruturar as EPs presentes na agricultura, a encerrar algumas EPs insolventes (Empresa Nacional de Mecanização Agrícola (Mecanagro), Empresa de Rebeneficiamento e Exportação de Café [Cafangol]), À Gestão de Terras Aráveis (Gesterra), a principal entidade que gere explorações agrícolas de grande e média escala do governo, foi dado um novo mandato para transferir sete explorações agrícolas públicas de

média-grande dimensão para investidores privados. Seguindo em frente, focar-se-á na criação de um cadastro de terrenos agrícolas do governo e preparação de terrenos agrícolas com infra-estrutura básica para investimento privado.

Para concretizar as oportunidades discutidas acima, as restrições vinculativas específicas para cada uma devem ser tratadas. O presente relatório identifica planos de investimento concretos no sector, por parte tanto de investidores angolanos como de estrangeiros. Muitos destes investimentos de média e larga escala se materializariam à medida que restrições de divisas forem levantadas, mas a sua competitividade será dificultada pelo alto custo de fazer negócios em Angola, incluindo altos custos de energia, transporte e logística. Mais esforços dedicados serão necessários para superar os desafios enfrentados por pequenos e médios produtores e empresas agrárias no acesso a mercados e para assegurar o desenvolvimento inclusivo e sustentável do sector. Os programas existentes apoiados pelo Grupo Banco Mundial e outros parceiros estão a apoiar na abordagem a estes desafios.

No geral, o governo precisará de fortalecer o seu papel de facilitador da actividade privada, com enfoque na criação de um bom ambiente regulatório e fornecimento de bens públicos para o sector. Isto inclui uma abordagem mais coordenada para implementação de políticas que também envolva os intervenientes do sector privado para assegurar que as políticas e programas sejam sensíveis às suas necessidades.

04. O CAMINHO A SEGUIR: COMO CRIAR MERCADOS EM ANGOLA?

Analisando a questão crítica da implementação (o “como fazer”), esta secção aborda locais práticos para a implementação inspirados nas boas práticas internacionais relevantes e na “ciência da entrega” primeiramente defendida pelo governo do Reino Unido e a abordagem de Adaptação Interactiva Centrada nos Problemas (Problem-Driven Iterative Adaptation – PDIA) desenvolvida em Harvard.

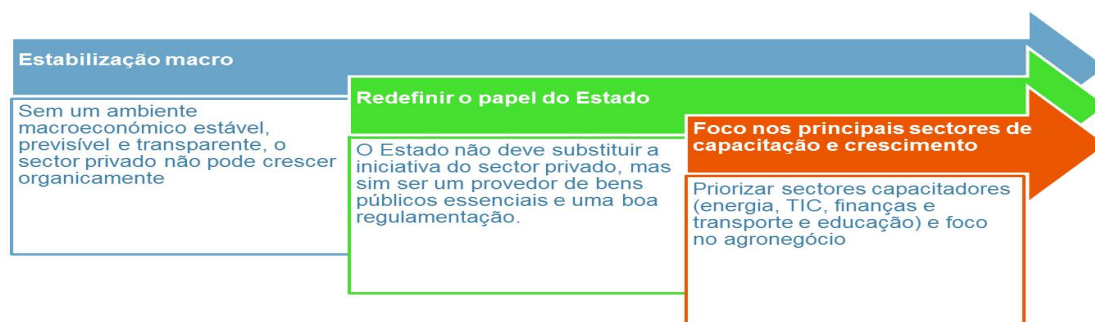
A implementação requer uma combinação de intervenções em sectores específicos, acções para abordar as restrições ao nível de toda a economia e priorização. Tomando a contestabilidade do mercado como exemplo, a retirada das entidades públicas dos mercados deve começar em sectores de alto impacto de desenvolvimento, juntamente com melhorias na regulamentação sectorial e nos órgãos públicos que supervisionam esses sectores. Em vários casos, isso envolverá privatizações ou PPPs, ambas desejáveis

também do ponto de vista fiscal, ressaltando, assim, neste caso, a importância de ligações entre vários sectores facilitadores, da competição e estabilidade macroeconómica, como ilustrado na Figura 4.1. abaixo.

As intervenções para criar mercados em Angola devem, portanto, ser concebidas como compactos de acções complementares por parte do governo e de investimentos do sector privado, e isto implica um acompanhamento cuidadoso.

CONTEXTO

Existem três elementos críticos do contexto que informam a agenda “como criar mercados” em Angola. Há uma janela de oportunidade política histórica e relativamente curta para fazer avançar uma massa

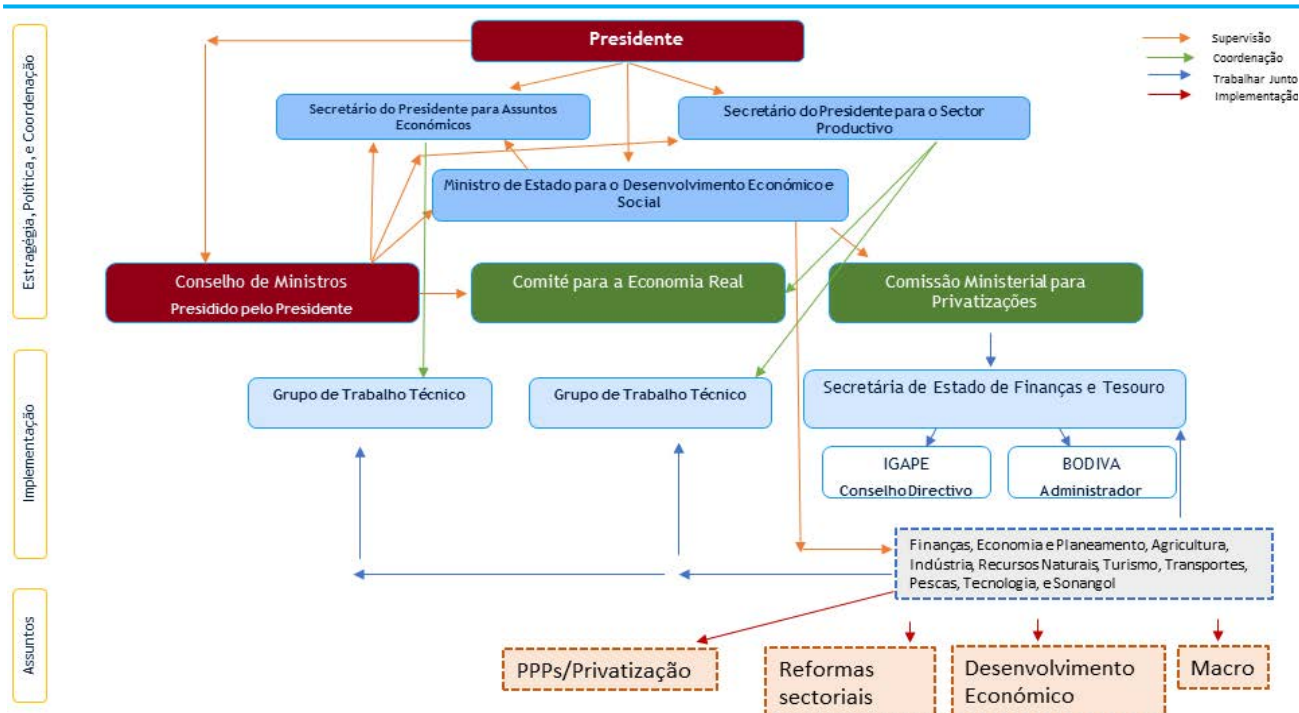
FIGURA 4.1 ACÇÕES COMPLEMENTARES PARA CRIAÇÃO DE MERCADO

crítica de reformas difíceis e necessárias ao longo de toda uma frente ampla. Estas reformas implicam a mudança do status quo para aumentar a participação do sector privado e é provável que encontrem a resistência de interesses particulares instalados. Ao mesmo tempo, a vontade reformadora vem do mais alto nível governamental, com aderência entre os ministérios críticos. Assim, esperamos que a resistência à reforma aconteça no governo a nível técnico, bem como no sector privado e nas EPE, onde as condutas, incentivos e normas vigentes e habituais precisarão mudar. A pesquisa mostra que a maioria das reformas importantes são realizadas durante os primeiros 18 meses de um novo governo, sobretudo na sequência de uma crise. Em segundo lugar, o foco do governo está a expandir-se da prioridade da estabilização macroeconómica para a implementação do Plano de Desenvolvimento Nacional 2018–22, que envolve 83 programas. Finalmente, existe uma capacidade técnica e experiência limitadas com respeito à realização de reformas de mercado (incluindo privatizações e PPPs). Isto torna-se mais difícil devido a um sistema institucional complexo e fragmentado (Figura 4.2). O Ministério de Estado do Desenvolvimento Económico e Social, encarregado do PDN, tem apenas alguns especialistas em quem pode confiar, e a coordenação ministerial é dividida entre a Equipa Económica, o Comissão para a Economia Real e a Comissão Ministerial para Privatizações. A agenda crítica de reformas de EPE/ privatizações/PPP é dividida entre o Ministério das Finanças e o Ministério da Economia e Planeamento e requer a participação activa de ministérios sectoriais.

SETE BONS PRINCÍPIOS DE GESTÃO DE PROCESSOS DE REFORMA

A Angola deve adoptar bons princípios de gestão de processos de reforma inspirados na experiência de países que vem passado por reformas bem-sucedidas.

PRINCÍPIO 1. Liderança ao nível dos quadros superiores do Governo. É essencial que os quadros superiores do Governo, começando pelo Chefe de Estado, estejam continuamente e muito activamente envolvidos no processo de reforma. Isso implicará assumir compromissos específicos e públicos na agenda de reformas, expressos em termos simples que tornem claros os benefícios da reforma. Tais compromissos públicos exercem pressão sobre o presidente e o governo para que dêem o devido seguimento e enviam um forte sinal para toda o executivo de que a iniciativa de reformas é real. Um bom exemplo é a promessa do Presidente Wade em 2006 de que será possível registar uma empresa no Senegal em 48 horas dentro de um ano. De acordo com Hamath Sall, responsável por liderar essa reforma, o anúncio público do presidente Wade foi a chave para superar a resistência administrativa profundamente enraizada — agora são necessários seis dias para abrir uma empresa no Senegal, em comparação com 58 dias em 2004 (não exactamente as 48 horas prometidas, mas uma conquista notável mesmo assim). Cabe ainda aos quadros superiores do Governo liderar avaliações regulares dos progressos e decidir sobre medidas correctivas imediatas e contundentes em caso de falta de progresso. É também este mesmo princípio que encontramos na literatura da “ciência da entrega” (Sir Michael Barber 2018), que enfatiza a

FIGURA 4.2 QUADRO INSTITUCIONAL PARA A REFORMA DAS POLÍTICAS ECONÓMICAS EM ANGOLA

importância crítica da liderança política. A liderança vem não somente dos mais altos escalões, mas também de cada um dos ministros e chefes das agências, bem como do chefe da Equipa de Reformas, discutida imediatamente a seguir.

PRINCÍPIO 2. Equipa de reforma dedicada e altamente qualificada. Há necessidade de uma pequena e dedicada “Equipa de Reformas” altamente qualificada que reporta ao alto mais alto nível do governo encarregue de priorizar, monitorar e resolver problemas do processo de reforma (sem ser responsável pela execução das reformas, pois isso deve permanecer como uma prerrogativa dos Ministérios e Agências designados, conforme discutido abaixo). Há muitos exemplos convincentes de Equipas de Reforma, como a equipa liderada pelo Ministro da Reforma da Geórgia, Kakha Bendukidze. Citando Simeon Djankov (fundador do Relatório Doing Business): “O Ministério da Reforma tem um pequeno gabinete—cerca de 20 pessoas—todos ex-banqueiros, consultores e advogados. Se eu tivesse de apontar uma característica organizacional do sucesso da Geórgia (país no top de reformas segundo o relatório Doing Business, níveis recorde de IDE e crescimento económico), seria essa.”

Outras Equipas de Reforma bem-sucedidas incluem o Conselho da USAID em Taiwan (China), economistas chilenos treinados na Universidade de Chicago, os Conselhos de Desenvolvimento Económico de Singapura e Ruanda, a PEMUDAH da Malásia e o Gabinete Executivo de Dubai—ver Equipas de Reforma, Banco Mundial, 2008. Mais uma vez, há total concordância com a “ciência de entrega”, que enfatiza a importância do líder político poder contar com uma Equipa de Reforma dedicada, altamente qualificada e motivada, que é designada por “Unidade de Entrega.” O papel da Equipa de Reforma é ajudar os Ministérios e Agências a proceder e implementar reformas. Citando as palavras de Sir Michael Barber: “para testar um chefe de unidade de entrega há que perceber se é capaz de transmitir uma mensagem forte e crítica a um político ou funcionário sénior em uma reunião, saindo no fim com uma relação mais forte do que quando se entrou. A unidade de entrega deve funcionar sob uma cultura que consiste em incansável ética de trabalho, persistência, resiliência, linguagem simples, auto-motivação, tomada de iniciativa, flexibilidade e orientação para a resolução de problemas.” As recompensas financeiras não devem ser a principal motivação comparado com perspectivas alargadas

FIGURA 4.3 ETAPAS DE IMPLEMENTAÇÃO DA REFORMA: EM QUE ETAPA ESTÁ ANGOLA?

de carreira e ser reconhecido por cumprimento de promessas/compromissos em prol do país.

PRINCÍPIO 3. Planos de reforma priorizados.

Especialmente em tempos de crise e mudança no paradigma de desenvolvimento económico, há uma necessidade crucial de um plano de reforma geral, priorizado e sequenciado, baseado em um entendimento comum das oportunidades/problemas. Então, o esforço de priorização deve ser tanto sobre decidir o que não fazer quanto o que fazer. Muitas das actividades planeadas podem ser contraproducentes (por exemplo, políticas industriais mal-informadas jogando a favor de interesses pessoais ou de importância secundária, resultando nos custos de oportunidade elevados decorrentes do desvio do escasso apoio/interesse político e dos recursos das reformas difíceis e críticas). A primeira tarefa crítica da Equipa de Reforma será ajudar o governo a priorizar programas (como o programa de privatização) e actividades dentro desses programas (por exemplo, privatização de sectores ou activos importantes) e a especificar como o

PDN pode promover o crescimento e a diversificação do sector privado; e a transferência de actividades públicas para o sector privado com base em dados, análises económica e da economia política, bem como experiências internacionais relevantes. A priorização também se deveria basear na necessidade de mostrar resultados tangíveis rapidamente (para a população e potenciais investidores), bem como na necessidade de impulsionar as reformas mais difíceis, enquanto a janela política ainda está aberta. O plano deve definir as principais reformas ao longo de quatro períodos (buckets) conectados (para mais informações, consulte a Tabela 4.1 abaixo e a Secção 3 acima):

1. ESTABILIDADE MACROECONÓMICA

Reformas de política cambial, monetária, fiscal e de governança.

2. REFORMAS TRANSVERSAIS NO CLIMA DE INVESTIMENTO E REGULAMENTARES

Política comercial, regulamentos comerciais (por exemplo, Indicadores do Doing Business)

3. REFORMAS POLÍTICAS ESPECÍFICAS A CERTOS SECTORES

Energia, transporte, TIC, finanças, agronegócio, educação/ competências e saúde, segundo as conclusões do relatório do Diagnóstico do Sector Privado do País (CPSD).

4. REFORMAS DE EPE/PPPS/PRIVATIZAÇÕES

Reformas sectoriais necessárias como pré-requisito (como nos programas de privatização bem-sucedidos na Polónia, México e Chile), juntamente com avaliações de implicações fiscais. Conforme discutido na secção III.2, os investidores só se comprometerão com projectos comercialmente viáveis. Por conseguinte, o estabelecimento de credibilidade dos programas de privatização e PPPs dependerá de transacções iniciais bem-sucedidas.

PRINCÍPIO 4. Organizar ministérios e agências responsáveis pelos planos detalhados de implementação. Deveria haver uma alocação clara e simples de responsabilidades para realizar reformas prioritárias (até o Gabinete e, se necessário, aprovação Parlamentar) e, crucialmente, para implementá-las—por exemplo, o Ministério das Finanças para o número 1 acima, o Ministério da Economia e Planeamento para o número 2 e os respectivos ministérios sectoriais para cada um dos sectores prioritários dentro do número 3 (veja o gráfico abaixo). A primeira tarefa de cada um desses ministérios e agências responsáveis deve ser desenvolver um plano de acção de reforma detalhado—especificando as actividades, resultados esperados e conclusões, responsáveis, prazos, recursos financeiros e técnicos que eles possam precisar, bem como, e isso é muitas vezes crítico, o que eles precisam de outras partes do governo. Ajudar cada um desses Ministérios e Agências a desenvolver Planos de Acção da Reforma detalhados é a segunda tarefa crítica da Equipa de Reforma, assegurando que o ministério ou agência retenha a propriedade total, uma vez que será responsável pela sua execução. Outra tarefa importante da Equipa de Reforma será ajudar a garantir que os ministérios e agências designados recebam os recursos financeiros e técnicos, bem como o apoio necessário de outras partes do governo, necessárias para desenvolver e implementar o plano de acção da reforma—potencializando os seus privilégios de

acesso ao nível superior do governo para esse efeito. Por fim, a Equipa de Reforma precisa estar pronta para aprender fazendo e pronta para criar novas soluções (“variação positiva”) à medida que surgem problemas de implementação.

PRINCÍPIO 5. Conhecimento técnico de classe mundial para planeamento e implementação. A implementação bem-sucedida de reformas críticas precisará contar tanto quanto possível com a especialização técnica de classe mundial, começando com a Equipa de Reformas dedicada, discutida no Princípio 3 acima. A experiência das Equipas de Reforma bem-sucedidas mostra a importância de ter equipas formadas por pessoas muito talentosas, com experiências diversas e complementares—por exemplo, engenheiros e economistas de Taiwan (China), consultores, advogados e banqueiros da Geórgia—misturando locais com talentos internacionais, como o Chile fez com os economistas de Chicago. Potencializar o talento local é fundamental, pois ajudará a garantir soluções personalizadas e apropriadas que, no final, pareçam exclusivamente “angolanas”. Sir Michael Barber cita Ernesto Balarezo, chefe da Unidade de Entrega do Peru: “Uma das minhas principais funções é encontrar, desenvolver e capacitar os melhores talentos. Se eu tiver êxito nisso, tudo o resto seguirá.” A especialização técnica de classe mundial também é essencial a nível de cada um dos principais Ministérios e Agências, que deve ter sua própria versão da “Equipa de Reformas” para planeamento e implementação. Grandes áreas de implementação podem ser externalizadas para o sector privado, especialmente para actividades críticas pontuais para as quais não há capacidade no país - por exemplo, o programa de privatização em grande escala no México foi realizado por firmas do sector privado de classe mundial, sob a supervisão de uma equipa de elite de sete funcionários do governo. Actividades que exigem conhecimentos técnicos semelhantes devem ser consolidadas numa entidade—como planeamento estratégico, análise económica e monitoramento, como em Taiwan (China), ou reformas de PPPs / Privatização / EPE, como no Quênia e na Tanzânia. É necessária uma especialização técnica de classe mundial a dois níveis—antecipadamente para ajudar a definir prioridades e desenvolver planos de acção detalhados, e mais tarde em termos

de implementação real. Os consultores são menos úteis quando produzem relatórios sobre os quais não são tomadas decisões e nenhuma actividade de implementação avança, como pode ter sido o caso em Angola no passado. Deve também ajudar a garantir que os Ministérios e Agências responsáveis também recebam conhecimentos técnicos de classe mundial, no que diz respeito à elaboração e execução dos seus planos de acção detalhados. A capacidade de implementação de classe mundial é essencial, pois os detalhes podem ser complexos, como mostra a privatização das empresas de distribuição de energia na Nigéria, onde os sectores privado e público ainda precisam chegar a acordo sobre se as reformas tarifárias devem ocorrer antes ou depois dos investimentos necessários.

PRINCÍPIO 6. Monitoria com consequências. Com o passar do tempo, o sucesso do programa de reformas dependerá, em grande medida, do monitoramento regular com ciclos de comentários rígidos, em conjunto com a tomada de decisões oportuna e contundente sobre medidas correctivas pelo nível superior do governo. O monitoramento deve ser feito com base em dados objectivos e verificáveis (como os indicadores do Doing Business), que medem o progresso ao longo dos planos de acção de reforma detalhados acordados. O monitoramento deve envolver um elemento de análise comparativa (inclusive entre ministros e chefes de agências) ao relatar o progresso (ou a falta dele) ao Chefe de Estado. Para ser eficaz, tal monitoramento pelo Chefe de Estado deve também incluir acções correctivas específicas, propostas com base num diagnóstico profundo das causas da falta de progresso—por exemplo, o problema é liderança, organização, conhecimento técnico, recursos financeiros, governança ou falta de autoridade? Novamente, a Equipa de Reforma—em parceria com os ministérios responsáveis—terá um papel crítico a desempenhar no que diz respeito ao monitoramento do progresso, diagnosticando a falta dele, desenvolvendo e propondo acções correctivas, e ajudando a garantir que elas sejam realizadas, incluindo através do fornecimento de autoridade adicional, recursos técnicos e/ou financeiros aos ministérios e agências responsáveis. Finalmente, envolver o sector privado na implementação da reforma e informar ao público sobre os progressos alcançados, fornecem dimensões

adicionais de responsabilidade. O monitoramento deve implicar verificações regulares com o sector privado (existentes e potenciais), para garantir que as reformas tenham o impacto esperado, e que a agenda de reformas seja continuamente actualizada e focalizada.

PRINCÍPIO 7. Envolvendo o público e comunicando os resultados. Em última análise, a entrega da reforma é sobre a transformação de políticas em resultados para os cidadãos. Primeiro, esses resultados podem não afectar igualmente todos os cidadãos e, em alguns casos, a mudança desejável pode afectar os vulneráveis e os pobres: por exemplo, quando as tarifas subsidiadas são substituídas por tarifas sustentáveis do mercado. Assim, a inclusão e consideração de todas as partes interessadas é uma parte essencial do processo de reforma. A comunicação eficaz e a gestão das partes interessadas são essenciais para a prestação de contas e para assegurar a adopção de reformas (por exemplo, para evitar lacunas de implementação devido ao conhecimento insuficiente de novas regulamentações). A comunicação serve vários objectivos: construir grupos constituintes pró-reforma, fornecendo um contexto global para reformas; destacar os resultados e progressos, incluindo metas e desafios durante a implementação; obter comentário público para corrigir erros; e fortalecer a responsabilidade e o compromisso. Por outro lado, meras aparições de sucesso para fins políticos (“mimetismo isomórfico”) devem ser evitadas e monitoradas de perto pela Equipa de Reforma (Harvard, 2017). Por exemplo, o PEMANDU da Malásia construiu uma função forte de comunicação, destinada a manter os interessados informados a cada passo do caminho. Além de um relatório anual, as comunicações incluídas, no caso dos planos da PEMANDU, desenvolveram-se um ano antes numa ampla gama de plataformas: comerciais, redes sociais, rádio, editoriais, bem como envolvimento directo através de mesas redondas e workshops.

PRINCIPAIS RECOMENDAÇÕES DO (CPSD)

A Tabela 4.1 resume as principais recomendações de reforma de curto prazo do Diagnóstico do Sector Privado do País (mais detalhes Secção 3).

TABELA 4.1 PRINCIPAIS RECOMENDAÇÕES DO DIAGNÓSTICO DO SECTOR PRIVADO DO PAÍS (CPSD)

Restrições principais	Intervenções políticas	Investimentos privados de duração curta e oportunidades de consultoria
Instabilidade macroeconómica (riscos de negócio, dificuldades de acesso a divisas estrangeiras e financiamento)	- Reforma da despesa pública (menos subsídios & com orientação mais específica, melhores aquisições) - Reforma do quadro de gestão de receitas petrolíferas - Desinvestimento de activos públicos e EPE - Mobilização de recursos domésticos - Política cambial e monetária	
Reformas transversais no clima de investimento e regulamentares	- Remover a mentalidade anti-exportador da política comercial - Implementar novas leis do investimento privado e da concorrência - Melhorar os indicadores prioritários do Doing Business - Fortalecer a governança e administração de terras, começando com áreas de alto potencial	
Problemas de acesso à energia (acesso limitado e/ou baixa qualidade)	- Rever tarifas para permitir a recuperação de custos (com subsídios definidos pelo lado da procura) - Reforma da empresa de distribuição para reduzir perdas técnicas e comerciais - Implementação de plano director/distribuição estratégicos para as zonas industriais/agronegócios - Capacitação para executar/gerir transacções PPP prioritárias (como o scaling solar) - Interconexão regional (para exportar o excesso de oferta)	- Gestão privada de algumas centrais eléctricas existentes - Novas soluções de energia inteligentes em termos climáticos, incluindo off-grid / mini grid
Ligações de transporte limitadas e eficiência da gestão pública de infra-estruturas e de serviços	- Transferir companhias de transporte estatais para a gestão ou propriedade do sector privado (investimento excessivo/insuficiente e má gestão). - Capacitação para executar/gerir transacções de PPP - Melhorar e manter as principais estradas principais - Rever as concessões existentes e a gestão do porto de Luanda - Considerar a viabilidade da ligação ferroviária com os portos da Zâmbia e do Lobito	- Privatização da TAAG e Sonair - PPP nos portos de Luanda e Lobito e no aeroporto de Luanda
Economia digital subdesenvolvida	- Desenvolver competências de TI - Abordar questões relativas à posição dominante no mercado do principal operador de telecomunicações - Actualização dos quadros regulamentares (lei da SMP, acesso a compartilhamento) e capacitação para fiscalização regulamentar	- Concessão da quarta licença móvel de licença de Telecomunicações - Privatização de telecomunicações de Angola (activos e licença de telefone).

A tabela continua na próxima página

TABELA 4.1 (CONTINUAÇÃO)

Restrições principais	Intervenções políticas	Investimentos privados de duração curta e oportunidades de consultoria
A dimensão do crédito mal parado (NPLs) no sector bancário e acesso limitado a serviços financeiros	• Reduzir a presença do estado no sector • Desenvolver competências técnicas • Reestruturar os bancos públicos com elevada parte de empréstimos não produtivos • Reforçar a supervisão bancária e o cumprimento das normas de "AML-CFT" • Desenvolver um quadro regulamentar relativo a serviços financeiros móveis • Melhorar a infra-estrutura financeira (informações de crédito, registo de garantias de activos móveis, sistemas de pagamento)	• Ferramentas de gestão de risco • Financiamento de commodities colaterais • Sectores e instituições financeiras desassistidos: financiamento habitacional, serviços bancários para PME, agro-financeiras, saúde, educação • Microfinanciamento e instituições financeiras não bancárias
Potencial de recursos agrícolas de Angola ainda por explorar	• Melhorar a gestão de terras públicas • Aumentar o acesso a financiamento (nomeadamente aos pequenos e médios proprietários) • Reduzir custos de importação e exportação • Melhorar as condições de expansão da horticultura • Apoiar os pequenos proprietários em conexão com esquemas comerciais externos • Facilitar a integração a montante de empresas de distribuição e processamento	• Alocação de terras públicas para investidores do agronegócio • Horticultura • Proteína animal • Culturas ligadas ao agro-processamento para o mercado interno: cereais, culturas industriais • Províncias com potencial de produção significativo (como produção de soja e proteína animal nas províncias de Malange, Huambo e Huila; fruticultura e horticultura na província de Benguela) • Aquisição pelo sector privado e modernização de activos governamentais privatizados, incluindo armazéns • Cadeias de fornecimento de produtos congelados para apoiar o crescimento, a distribuição e o potencial de exportação de frutas, vegetais e carne
Escassez de competências (deficiências no ensino primário e no superior, e na formação técnico-profissional)	• Remover políticas fracassadas de maior incorporação nacional para contratações angolanas • Expandir a disponibilidade de produtos financeiros • Reforçar a qualidade e disponibilidade de formação de professores • Apoiar a combinação de formação vocacional com demanda (inclusive por meio de incentivos governamentais) • Melhorar o ambiente regulatório; licenciamento, altos custos de importação e exportação	• Determinar mediante análise aprofundada: ensino potencialmente superior, escolas de formação profissional e ensino secundário selectivo • Tecnologia educacional (Ed tech) através de prestadoras globais

Restrições principais	Intervenções políticas	Investimentos privados de duração curta e oportunidades de consultoria
Acesso a saúde/água potável	• Aumentar o investimento do governo na saúde • Melhorar o ambiente regulatório: licenciamento, altos custos de importação e exportação • Expandir a disponibilidade de produtos financeiros • Desenvolver competências técnicas • Facilitar o acesso aos produtos farmacêuticos (regulamentação e custos rigorosos) • Melhorar a formação médica	• Determinar mediante análise mais aprofundada: soluções de saúde potencialmente fora-da-rede e baseadas em TI; formação de profissionais de saúde
Activos públicos mal geridos e de desempenho insatisfatório; iniciativas de desenvolvimento espacial mal direccionadas	• Prosseguir a reforma de EPE/Privatizações/PPP em sectores/empresas prioritários (energia, transportes, TIC, educação, saúde/água) • Locação de bens de propriedade pública (propriedades urbanas, terras agrícolas) • Priorizar o programa de investimento público em torno de prioridades-chave sectoriais/geográficas, com vista a mobilizar investimentos privados	• Alocação de terras para investidores do agronegócio • Transferência de activos agrícolas (fazendas, infra-estrutura) para propriedade ou gestão privada • PPPs para desenvolver zonas e propriedades industriais

Em conclusão, a transformação da economia de Angola em direcção a um sector privado maior e mais diversificado, que crie empregos e oportunidades de crescimento, deve ser gerida com uma forte liderança governamental, com objectivos claros e prioritários. Uma medida importante destes objectivos será a capacidade de criar novas oportunidades de investimento e mercados para empresas, que serão as que criarão a futura riqueza de Angola.

REFERÊNCIAS

- Andrews, Matt, Lant Pritchett and Michael Woolcock. 2017. *Building State Capability: Evidence, Analysis, Action*. Oxford University Press.
- AT Kearney. 2015. African Retail Development Index.
- Bertelsmann Stiftung's Transformation Index (BTI). 2018. Angola Country Report.
- BMI Research. 2017. Angola Retail Report Q2 2017.
- BMI Research. 2018. Angola Infrastructure Report Q2 2018.
- BMI Research. 2018. Angola Mining Report Q2 2018.
- BMI Research. 2018. Angola Food and Drink Report Q2 2018.
- BKP. 2017. Facilitating Angola's Economic Integration Through Export Diversification & Competitiveness: Diagnostic Study and Knowledge-Sharing Workshop. Submitted to the Government of Angola, Project No.: KOAFEC Grant Number 100000018.
- Centro de Estudos e Investigação Científica da Universidade Católica de Angola (CEIC). 2016. Relatório Económico de Angola, 2016.
- Dun and Bradstreet. 2018. Country Report Africa: Angola.
- FAO. 2014. Fishery and Aquaculture Country Profiles: Angola.
- FAO. 2015. Review of the state of world marine fishery resources, FAO Fisheries and Aquaculture. Technical Paper Nb. 569.
- Government of the Netherlands. Ministry of Foreign Affairs, Agriculture and Innovation. 2013. Food and Retail in Angola. Opportunities for Dutch Exporters.
- Guislain, Pierre. 1997. The Privatization Challenge: A Strategic, Legal and Institutional Analysis of International Experience. World Bank Regional and Sectoral Studies. Washington, D.C.: The World Bank.
- IFC. 2016. IFC Strategy 3.0. PowerPoint presentation, 9 December 2016.
- IMF. 2017. Angola Staff Report for the 2016 Article IV consultations. IMF Country Report No. 17/39.
- Instituto Nacional de Estatísticas (INE). 2016. Anuario de Estatísticas das Empresas.
- Mahmood, Syed Akhtar, and Meriem Ait Ali Slimane. 2018. Privilege-Resistant Policies in the Middle East and North Africa: Measurement and Operational Implications.
- Medina, Leandro and Friedrich Schneider. 2017. Shadow Economies around the World: What did we Learn over the Last 20 Years? IMF Working Paper. WP 18/17.
- McKinsey&Company. 2017. Dance of the Lions and Dragons: How Africa and China are Engaging and How Will the Partnership Evolve?
- Ministry of Economy and Planning. 2017. Balanço-Síntese das Parcerias Público-Privadas.
- Sambo Tomas, Jose de Assunção. 2013. Agriculture as a tool for development in Angola. African Journal of Agriculture. Vol. 8(50), pp. 6643-6644.
- Shostak, Ray, Joanna Watkins, Ana Bellver, and Indu John-Abraham. 2014. When Might the Introduction of a Delivery Unit Be the Right Intervention? World Bank.
- Teka, Z. 2011. Backward Linkages in the Manufacturing Sector in the Oil and Gas Value Chain in Angola. MMCP Discussion Paper No. 11, Open University.
- UNCTAD. 2016. World Investment Report.
- UNCTAD and World Bank. 2017. The Impact of Larger-Scale Agricultural Investments on Local Communities: Updated Voices from the Field.
- Universidade Católica de Angola. 2017. Relatório Económico de Angola 2016. Centro de Estudos e Investigação Científica.
- U.S. Commercial Service. 2017. Doing Business in Angola: 2017 Country Commercial Guide for U.S. Companies.
- World Bank. 2006. Reforming the Investment Climate.
- World Bank. 2017. Angola: Systematic Country Diagnostic, mimeo.
- World Bank. 2017b. Second Water Sector Institutional Development Project, Project Appraisal Document.
- World Bank. 2017c. Angola: Jobs Diagnostic.
- World Bank. 2017d. Driving Performance from the Center: Malaysia's Experience with PEMANDU.
- World Bank. 2018. Selected Policy Notes for Incoming Administration of Angola.
- World Bank. 2018b. Central African Fisheries. Pathways to improve fisheries governance and increase economic benefits for countries of the Gulf of Guinea Regional Fisheries Commission (COREP).
- World Bank. 2018c. Angola Country Economic Memorandum. Draft report.
- World Bank. 2018d. Systematic Country Diagnostic. Draft report.
- World Bank. MENA Development Report.
- World Bank Development Committee. 2016. Forward Look: A Vision for The World Bank Group In 2030. DC2016-0008.
- World Bank Group. 2008. Reform Teams. Public Policy for the Private Sector Note No. 318.
- World Economic Forum. 2014. Global Competitiveness Report 2014/2015.
- World Trade Organization. 2015. Trade Policy Review: Angola, Report by the Secretariat. WT/TPR/S/321.

IFC

2121 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20433 U.S.A.

Contactos

Zenaida Hernandez Uriz
zhernandez@worldbank.org

Christophe Maur
jmaur@worldbank.org

Stephan Dreyhaupt
sdreyhaupt@ifc.org

ifc.org