

Investimento Direto Estrangeiro em Angola.

Foreign Direct Investment in Angola.

Firmino Camilo Albino¹

Fernando Oliveira Tavares²

Luís Pacheco³

RESUMO

Este trabalho de investigação centra-se na caracterização das várias dimensões do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e o seu impacto na economia angolana e na província do Huambo. É efetuada uma análise às teorias de suporte ao estudo do IDE e é analisada a evolução e o impacto do IDE na economia. Validamos, com recurso à revisão teórica sobre a temática do IDE, a existência de vários mecanismos através dos quais o IDE afeta o crescimento económico e social do país recetor. Identificamos a existência de um fluxo negativo do IDE em Angola nos últimos anos o que pode indiciar o repatriamento de lucros das subsidiárias provocando a saída de fundos do país. O estudo efetuado permite identificar que a quase totalidade do investimento privado e estrangeiro efetuado em Angola é centrado na província de Luanda. Em 2013, o investimento privado efetuado no Huambo apenas representou 0,6% do total realizado em Angola e 0,3% do IDE. A análise da informação encontrada não permitiu validar a existência de nenhuma política ou instrumento de captação de investimento estrangeiro, definida no sentido de descentralizar o investimento ao longo das diferentes províncias do país.

Palavras-chave: Investimento Direto Estrangeiro (IDE); crescimento económico; Angola; investimento privado.

¹ Professor Contratado na Faculdade de Economia da Universidade Lueji A`Nkonde. Assistant Professor at Instituto Superior Politécnico Lusíada do Huambo (firminocamilo@gmail.com).

² Professor na Universidade Portucalense Infante D. Henrique, Porto, Portugal (ftavares@upt.pt).

³ Professor na Universidade Portucalense Infante D. Henrique, Porto, Portugal (luisp@upt.pt).

ABSTRACT

This paper focuses on the characterization of the various dimensions of Foreign Direct Investment (FDI) and its impact on the Angolan economy and in Huambo province in particular. It is performed an analysis to support FDI theories and it is analyzed the evolution and impact of FDI in the Angolan economy. In accordance with the literature review on the issue of FDI, we validate the existence of various mechanisms through which FDI affects the economic and social development of the recipient country. We identify the presence of a negative flow of FDI in Angola in recent years which may indicate the repatriation of profits of subsidiaries causing the outflow of funds. Our study highlights that almost all private and foreign investment made in Angola is centered in the province of Luanda. In 2013, private investment made in Huambo only account for 0.6% of total investment in Angola and 0.3% of FDI. The analysis of the information collected did not allow to validate the existence of any policy or instrument specifically designed to attract foreign investment in a decentralized way to the different provinces.

Keywords: Foreign Direct Investment (FDI); economic growth; Angola; private investment.

Received on: 2016.01.11

Approved on: 2016.02.29

Evaluated by a double blind review system

1. Introdução e fundamentação do trabalho

O conhecimento sobre o impacto do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) nas economias ainda não construiu uma linha orientadora clara, já que a natureza do investimento pode afetar tanto de forma positiva como negativa o desempenho económico dos países que acolhem o investimento externo. Os estudos coincidem em apontar a transferência tecnológica e o *know-how*, o impacto do IDE no incremento da qualidade e potencial dos recursos humanos, a abertura do país recetor à globalização e o incremento da concorrência como fatores que podem potenciar o desenvolvimento e a reestruturação do setor empresarial privado e público (Sharma & Abekah, 2008). No entanto, o IDE nem sempre se assume como um fator de crescimento. O IDE pode criar limitações ao desempenho das empresas nacionais, prejudicar o nível de emprego, afetar de forma negativa a competitividade interna da economia e criar graves problemas à balança de pagamentos. Angola é um país em desenvolvimento com um grande crescimento ao longo da última década. Apesar deste crescimento, o seu Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é ainda muito baixo e quase um terço da sua população encontra-se abaixo do limiar da pobreza (Kunietama, 2014). A sua estrutura produtiva é muito dependente do setor petrolífero que tem um peso de 46% no PIB, representa 80% das receitas do Estado e 95% do valor das exportações em 2013 (OCDE, 2014); uma população muito jovem e ainda pouco qualificada (em 2012, a média de anos de escolaridade é de 4,7 anos) e regista elevadas assimetrias e desigualdades regionais. Angola é caracterizada por possuir vários recursos naturais e um mercado interno com grande potencial, revestindo-se assim de características únicas para a atração de IDE.

Tendo como base a relevância do tema e o impacto que o mesmo pode trazer à economia de Angola, este estudo procurará validar a evolução do IDE em Angola no geral e na província do Huambo em particular, bem como validar o seu impacto nos principais indicadores macroeconómicos.

Espera-se que as conclusões aqui extraídas possam contribuir com nova informação para a gestão das políticas de crescimento económico em Angola, potenciando mais e melhor IDE, independentemente do seu destino (setor de atividade/região) e da forma como se concretiza.

O presente artigo encontra-se estruturado em quatro pontos. No ponto seguinte apresentamos as principais teorias explicativas do IDE e os efeitos no país recetor. O terceiro ponto analisa a evolução do IDE na economia de Angola e na região do Huambo em particular, integrando ainda uma análise do impacto do IDE em algumas variáveis da economia angolana. Conclui-se o presente trabalho com as considerações finais.

2. Internacionalização

A velocidade das mutações do meio envolvente, a economia global traduzida pelos avanços na tecnologia, sistemas de comunicação e transporte, a redução das barreiras comerciais a nível global, a criação de blocos comerciais e monetários, o crescimento da indústria dos serviços, o peso das Pequenas e Médias Empresas (PME) no comércio internacional, a nova economia digital, entre muitos outros fatores, ditam novos comportamentos, novas atitudes, formas e processos de internacionalização. Poderemos ainda referenciar as limitações associadas às teorias tradicionais como resultado da origem da sua estruturação. Qual o comportamento que as teorias procuram explicar? Das empresas multinacionais? Das PME? De uma indústria? Das empresas de um país? (Axinn & Matthyssens, 2001).

A origem das teorias aplicadas à internacionalização é ligada ao estudo das operações internacionais das multinacionais: teoria da internacionalização; teoria dos custos de transação e o paradigma eclético de Dunning. O aparecimento das teorias com carácter comportamentalista é associado à tentativa de explicar o comportamento de PME nos seus processos de internacionalização. Destacam-se os modelos baseados em estádios e modelos de rede. Nos últimos anos, o conceito de empreendedorismo tem sido explorado nos processos de internacionalização; um novo conceito emergiu como tentativa de aclarar os processos não explicados pelas teorias mais clássicas da internacionalização - empresas *born global*. A investigação em torno de pequenas empresas está mais orientada para as várias fases (ou modelos de desenvolvimento de exportação) da internacionalização. A utilização do *Resource Based View* (RBV) e das capacidades dinâmicas nos processos de internacionalização tem ocupado hoje o centro da atenção, na tentativa de explicar a conquista de vantagens competitivas.

O importante a destacar é que cada teoria foi desenvolvida num contexto específico, para explicar um conjunto de comportamentos observados em ambientes específicos e indústrias

com características variadas. A sua capacidade explicativa é, assim, circunscrita ao comportamento para a qual foi desenvolvida e ao contexto na qual foi criada (Axinn & Matthyssens, 2001).

2.1. Conceito de Investimento Direto Estrangeiro

A internacionalização baseada em Investimento Direto (ID) pode ser concretizada com base em parcerias com entidades locais ou com organizações de outros locais. Pressupõe a aquisição de ativos no território de destino (Oliveira, 2014).

De acordo com Oliveira (2014) pode assumir as seguintes configurações:

- ID de índole comercial: Investimento em ativos destinados à função comercial. Normalmente este investimento encontra-se ligado ao controlo da cadeia de distribuição, implicando o investimento na área do marketing e publicidade;
- ID de índole industrial: Investimento em ativos produtivos. Podemos associá-lo à transferência dos processos produtivos para o mercado de destino, sendo acompanhado pelas competências e vantagens comparativas conquistadas no mercado de origem;
- ID misto ou integrado;
- O ID concretizado através de joint-ventures (capitais mistos e integrados com parceiros do mercado de destino) ou através da criação de subsidiárias.

Desde o período entre guerras, tem-se distinguido o investimento estrangeiro entre os que acarretam e os que não acarretam o controlo ou participação ativa na gestão das empresas no país recetor pelo investidor estrangeiro (Ber, Tavares & Pacheco, 2015).

O conceito de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), de acordo com o FMI, a *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), é traduzido como uma categoria de investimento internacional realizado por uma entidade residente num país externo (Investidor Direto), com o objetivo de estabelecer um interesse duradouro num empreendimento residente num país diferente daquele onde se encontra sediado o investidor (empresa de investimento direto).

A OCDE (2002) considera um investimento estrangeiro como investimento direto quando o investidor estrangeiro detém uma participação no capital, no mínimo de 10% e pode exercer uma influência significativa sobre a gestão da empresa recetora. Para o FMI a noção do controlo é vista num âmbito mais amplo, que engloba a capacidade de influência na gestão da empresa residente noutra país. Para o Banco Mundial, existe IDE quando existe intenção do investidor desenvolver atividade no país recetor. Esta definição é consistente com a avançada por Buckley e Casson (1976), que consideram o IDE como a propriedade e controlo de atividade em mais de um país. Krugman e Obstfeld (2005), afirmam que o IDE representa fluxos internacionais de capital com os quais uma empresa estabelecida num país cria ou expande uma subsidiária noutra país.

Ragazzi (1973) faz a distinção de IDE entre duas formas: O Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e o Investimento Indireto no Estrangeiro ou Investimento em Carteira (IIE). Segundo Moreira (2009) a razão para a distinção entre estes dois tipos de investimento é essencialmente analítica, e é realizada em função das diferenças quanto aos efeitos destas duas formas de investimento estrangeiro sobre a estrutura financeira da empresa. As características de IDE é que envolvem não somente a transferência de recursos para estrangeiro, mas mantendo-se a posição de controlo do investidor. Enquanto o IIE, envolve apenas a transferência de capital financeiro organizado através do mercado.

As diferenças entre estes dois tipos de investimento prendem-se com o facto do IDE ser um investimento de longo prazo, enquanto que o IIE é normalmente de curto prazo.

2.2. Enquadramento Teórico de Investimento Direto Estrangeiro

Root (1978), defendeu que as principais teorias explicativas do IDE devem responder a três questões essenciais:

- Porque é que as empresas investem no estrangeiro?
- Como é que estas empresas podem concorrer com as empresas locais, dadas as vantagens inerentes destas segundas em operar num ambiente que lhes é familiar?
- Porque é que as empresas optam por entrar em mercados externos como produtores e não através de outras formas de internacionalização?

Para responder às questões levantadas por Root (1978), fazemos um breve retrocesso temporal para tornar mais fácil a compreensão. Fazemos ainda uma breve análise às principais formas de internacionalização.

2.2.1. Tipos de internacionalização

Verifica-se um consenso entre diversos autores no que concerne aos diferentes tipos de internacionalização, normalmente agrupados nas formas abaixo apresentadas (Oliveira, 2014).

Internacionalização baseada em Transações

Baseada na comercialização de bens e serviços passíveis de serem valorizados. As atuações integradas nesta categoria apresentam como característica comum a ausência de criação de ativos nos territórios de destino, sendo concretizadas por uma relação comercial tipo fornecedor/cliente. Pode assumir as formas de exportação ocasional, exploratória ou sistemática.

Internacionalização baseada em Investimento Direto

Já apresentada anteriormente, pressupõe a aquisição de ativos no território de destino e pode ser baseada no controlo ou não das operações no país onde é efetuado o investimento.

Internacionalização baseada em Projetos

Baseada na concretização de projetos específicos e condicionados a uma dimensão temporal. Pode obrigar à aquisição de ativos temporários no mercado de destino e normalmente está associada à existência de um único cliente (e.g., o Estado). Pode assumir várias figuras, como por exemplo a do consórcio.

Internacionalização baseada em Investimentos de Carteira

Distingue-se do ID por ser focada em ativos financeiros, normalmente associada à obtenção de remunerações de investimentos de capital. Aqui poderemos falar em participação no capital social de organizações no país de destino, ou mesmo da aquisição de ativos financeiros emitidos por Estados Nação.

Internacionalização baseada em Investimentos tipo Joint-ventures

A internacionalização é baseada na cooperação empresarial. Baseia-se em processos de investimento como a parceria entre duas ou mais empresas. Caracteriza-se pela independência jurídica da nova empresa, pela partilha da gestão, o que implica a partilha do controlo sobre o património e sobre os resultados (Brito, 1993). Este tipo de cooperação permite a partilha de custos ligados à inovação, investigação e desenvolvimento; o cumprimento de algumas diretivas ao nível legislativo que obrigam à partilha do capital, sobretudo em países em vias de desenvolvimento; a redução do risco associado à expansão internacional e a concorrência crescente nos mercados internacionais.

2.2.2. Teoria das imperfeições de mercado e vantagem monopolística

A internacionalização vai beber à teoria das imperfeições de mercado. No estudo da empresa multinacional e do IDE foi introduzida a abordagem da vantagem monopolística por Hymer (1976).

As imperfeições do mercado e os fatores diferenciadores das empresas podem assumir-se como catalisadores para o IDE. As imperfeições podem ser analisadas ao nível do mercado dos bens e serviços, através de aspetos ligados à diferenciação dos produtos; nos mercados dos fatores, com base no mérito e conquista de vantagens baseadas nos recursos da organização; na dimensão do mercado e na escala da empresa; e nas imperfeições indexadas às políticas de captação de IDE para as suas economias.

Esta teoria defende que a grande empresa teria vantagens únicas e fontes de superioridade sobre as empresas estrangeiras nos seus próprios mercados. Estas vantagens não poderiam ser adquiridas e constituíam-se como fontes de um conhecimento superior, processos de produção únicos, marcas e produtos diferenciados, capacidades organizacionais e tecnologia patenteada. A exploração destas vantagens nos mercados de destino não teria custos superiores aos da exploração no mercado interno, sendo fonte de vantagens competitivas face aos competidores locais, que incorreriam em custos avultados na criação do conhecimento necessário para acompanhar o desempenho competitivo das multinacionais.

A teoria da internalização alimenta-se do conhecimento produzido na área da economia industrial. O corpo teórico deste conhecimento, nascido do trabalho de Buckley e Casson

(1976), defende que as multinacionais representam um mecanismo alternativo para acrescentar valor via processo de internacionalização. A teoria da internalização é ainda centrada em dois postulados: na noção de que uma empresa continuará a internalizar os seus processos sempre que os custos associados à sua integração dos processos no interior da organização sejam inferiores aos custos de transação nos mercados; a empresa vai crescendo (investindo) para novos mercados até ao ponto em que os benefícios da internalização de processos no processo de internacionalização (crescimento para mercados externos) superaram os custos decorrentes da competição nos mesmos. A teoria da internalização representa uma primeira abordagem ao IDE.

Hymer (1976) caracteriza o IDE como uma estratégia pela qual as empresas oligopolísticas no seu país de origem procuram exercer e aumentar o seu poder no mercado com o objetivo de eliminar a competição, no mercado internacional, através da expansão horizontal e da criação de barreiras à entrada relacionadas com a existência de um ativo específico. Procuram assim assegurar os interesses comerciais nesses mercados, evitando ao mesmo tempo que as empresas concorrentes atinjam uma posição de vantagens nesses mercados. Segundo Tavares e Marques (2013), o resultado é uma estrutura de mercado com características de concorrência monopolística. Os autores concluem que a principal razão está no facto dos mercados serem imperfeitos, e que se as empresas estrangeiras têm vantagens específicas que as empresas locais não têm, podendo essas vantagens traduzir-se em termos de inovação e da redução de custos.

Segundo Kindleberger (1979), estas imperfeições de mercado produzem algumas vantagens para as empresas, a nível tecnológico, comercial e outros, possibilitando assim a sua exploração em mercados externos. Apesar da teoria do poder de mercado procurar explicar o porquê das empresas investirem no exterior, não expõe porque escolhem um determinado país em prejuízo de outro. Mas estas condições não são suficientes, o que será desenvolvido na teoria de localização.

2.2.3. Teoria da Localização

Hood e Young (1979), desenvolveram um estudo na tentativa de compreensão e explicação do IDE. Os seus estudos destacam a existência de quatro fatores quando nos referimos aos

aspectos de localização relativos ao IDE. Concluem que, para que as empresas se instalem no exterior é necessária a vantagem de localização.

O primeiro fator avançado por estes autores tem a ver com custos laborais, que são importantes para uma empresa. Quando a empresa decide investir no estrangeiro, ela deverá ter em consideração o custo da mão-de-obra disponível e a qualificação desta. O segundo fator é o próprio mercado em que se vai investir, nomeadamente no que diz respeito à sua dimensão e ao seu crescimento face à concorrência. O terceiro fator tem a ver com a existência das barreiras e obstáculos comerciais, o que pode estimular a entrada do investimento estrangeiro como forma de torneir as barreiras à entrada direta dos produtos. Por último, o quarto fator tem que considerar as políticas governamentais dos países em que as Empresas Multinacionais (EMN) pretendem investir.

O contexto teórico destes quatro fatores pode ser encontrado na teoria do ciclo de vida do produto por Vernon (1966) e mais tarde por Hirsch (1967). Esta teoria baseia-se em quatro principais pressupostos base que são: i) os gastos dos consumidores diferem de país para país em função do rendimento; ii) o processo de produção baseado em economias de escala; iii) as condições de produção e comercialização dos produtos alteram-se ao longo do tempo e, por último, iv) o fluxo da informação é limitado entre os vários países.

Partindo destes pressupostos, Vernon e Hirsch dividem o ciclo de vida de produto em três fases diferentes que determinam a evolução das empresas no exterior.

A primeira fase é a da inovação em que a produção se faz no mercado interno. É uma fase estimulada pela procura exigente e sofisticada com um elevado nível de rendimento e custo de mão-de-obra, é muito elevada com a necessidade da sua maior qualificação.

A segunda fase é a fase do aumento da concorrência, onde se verifica um processo crescente de diferenciação do produto e um aumento do nível de estabilização e estandardização das técnicas de produção, a redução dos custos o que irá provocar o aumento da procura nos países industrializados. Deixa de ser possível a produção e torna-se impossível num único país, sobretudo se a empresa estiver estabelecida num país com custos salariais elevados. Nesta fase a empresa investe no exterior, em países desenvolvidos, nos quais a procura do produto aumentou, conseguindo assim estar mais perto do consumidor.

A terceira fase é a fase em que o produto se encontra completamente estandardizado o que estimula cada vez mais a redução dos lucros, pelo que a empresa terá vantagem em localizar a produção em países menos desenvolvidos, onde os custos de mão-de-obra são mais baratos.

Vernon (1979) reconheceu que algumas das hipóteses da sua teoria perderam o valor explicativo relativamente ao IDE, devido a duas razões. Em primeiro lugar, grande parte das EMN norte-americanas criaram inúmeras filiais, aumentando a rede internacional de produção, pelo que, o espaço que interferia a primeira e a segunda fase enumerada se tornava cada vez mais reduzido e o processo de inovação já não estava confinado ao mercado doméstico. Em segundo lugar, os níveis de rendimento da economia de muitos países europeus e o Japão terem atingido os níveis da economia norte-americana. Igualmente, as condições de concorrência entre os mercados, fazendo com que o modelo de Vernon tivesse perdido algum valor explicativo, principalmente nas relações entre os Estados Unidos e outros países industrializados.

2.2.4. Teoria da Internacionalização

De acordo com Coase (1937) e mais tarde desenvolvida por Buckley e Casson (1976), a teoria da internacionalização procura explicar que uma empresa investe no exterior devido à vantagem específica de internacionalizar as suas atividades além-fronteiras, o que acontece devido à imperfeição dos mercados. Esta teoria procura explicar porque é que as transações transfronteiriças de produtos intermédios são organizadas no interior das empresas em vez de serem determinados pelas forças do mercado. A sua hipótese é a de que as empresas funcionam como alternativa ao mercado.

Segundo Buckley e Casson (1976), a internacionalização ocorre em dois escalões: A transação de produtos intermédios e a transferência de *know-how*. Em relação ao primeiro escalão, a transação de produtos intermédios, prende-se com a possibilidade de controlar os preços o que permitirá uma exploração eficiente do poder de mercado e dará a garantia de fornecimento eficaz e atempado dos *inputs* necessários sem as demoras que ocorrem frequentemente no mercado; a redução da incerteza nas transações; o acerto dos preços de transferência para efeito de redução da carga fiscal e a possibilidade de tornar ou reduzir imperfeições essenciais a ingerências do governo, em matérias aduaneiras e de políticas

fiscais e financeiras. O segundo escalão são as vantagens que se prendem com a internacionalização do *know-how*. São vastas, designadamente a descoberta de novos produtos, o desenvolvimento de produtos em função das necessidades de produção, o custo de comunicação, o custo de operar em ambientes desconhecidos, a distância geográfica e cultural, os custos administrativos próprios da exploração de mercado externo por vários mercados internos e os custos políticos e sociais.

Face à opção de internacionalização de mercados, é importante que a empresa faça uma análise de custos e benefícios e se internacionalize até ao ponto em que os custos são iguais aos benefícios. Esta é uma das restrições mais apontadas ao modelo, devido à sua dificuldade de elaborar uma análise. Outra das limitações apontadas tem a ver com o facto de esta ser uma abordagem parcial do IDE. Explica porque é que a empresa cresce internamente, mas não consegue explicar a sua expansão além-fronteiras para o mercado que a empresa não domina e muitas vezes nem sequer conhece.

2.2.5. Teoria Eclética de Investimento Direto Estrangeiro

Desenvolvida por Dunning (1981; 1988), a teoria eclética, ou também referenciada como paradigma de OLI, é utilizada para explicar a relação entre o IDE e o nível de desenvolvimento de determinado país. Para Dunning, a teoria é vista como a combinação entre as teorias da localização e da internacionalização e, segundo o autor, a teoria eclética tem como pressupostos que o movimento de capitais a nível internacional tem em consideração três tipos de vantagens associadas às EMN:

As vantagens de propriedade – (O) – *Ownership Advantages*, permitem obter vantagens significativas. Existem três tipos de vantagens de propriedade, são elas: i) vantagens monopolísticas, que permitem a receção das empresas num modo privilegiado aos mercados com a posse de recursos naturais escassos, direito de patentes, etc.; ii) tecnologia, conhecimentos amplos que reúnem todas as formas de atividades de inovação e iii) grandes economias de escala, acesso facilitado ao capital financeiro através da organização da empresa multinacional e vantagens da diversificação internacional dos recursos e dos riscos;

A vantagem de localização – (L) – *Localization Advantages*, refere-se ao local onde as operações no estrangeiro são realizadas. Na seleção da localização, a EMN precisa ter em

consideração fatores específicos do local, como sejam: o custo dos fatores produtivos, a acessibilidade, a disponibilidade de conhecimento, as políticas industriais do governo, a dimensão e o potencial do mercado;

A vantagem de internacionalização – (I) – *Internalization Advantages*, indica a opção de internacionalizar ou fechar as operações. Em certos casos, os benefícios de realizar internamente as operações, nomeadamente para melhor explorar os seus recursos específicos são superiores e, nestes casos, a EMN realiza IDE.

Na falta da vantagem de localização, a empresa deverá decidir por exportar, podendo assim criar uma rede de vendas próprias. Se tiver apenas vantagens de propriedade e internacionalização, a empresa deverá optar por uma solução contratual, como venda de licenças a uma empresa já implantada no país de destino.

Segundo as três vantagens mencionadas por Dunning na sua teoria do paradigma eclético, a empresa terá vantagem de localizar a sua produção onde possa beneficiar desses três tipos de vantagens.

2.2.6. A Escola de Uppsala

Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) e, posteriormente, Johanson e Vahlne (1977; 2009) são os responsáveis pela criação deste modelo, em que definiram a internacionalização como um processo de aprendizagem gradual, colocando a experiência adquirida pelo dirigente da organização como chave da internacionalização.

A empresa alimenta o seu processo de internacionalização integrando os conhecimentos que advêm da experiência sobre o mercado estrangeiro. Assim, a internacionalização da empresa é vista como um processo dinâmico, sustentado pelo envolvimento incremental da empresa em mercados internacionais e consubstanciado por percursos de aprendizagem.

O modelo de Uppsala é associado à denominada escola sueca, sendo traduzido por um padrão de desenvolvimento sequencial. Este padrão é baseado na conquista da competência. De acordo com Johanson e Wiedersheim-Paul (1975) o processo de internacionalização tem o seu início com base em atividades de exportação não regulares, seguindo-se a exportação para agentes e passando-se, posteriormente, para uma fase de investimento direto no exterior, primeiro através da instalação de uma filial comercial e, depois, de uma filial produtiva. Centra-se em três premissas:

- O maior entrave à internacionalização é decorrente da falta de conhecimento;
- O conhecimento é o *input* fundamental da internacionalização e só pode ser obtido com base na experiência conquistada de forma gradual;
- A conquista gradual de conhecimento é alinhada com a forma como a empresa investe recursos no processo de internacionalização.

Este padrão permite a construção de uma estratégia contínua face aos processos de entrada nos mercados estrangeiros partindo do menor para o maior envolvimento.

Os autores do modelo propõem que o conhecimento geral e empírico do mercado e que o compromisso das empresas em termos de recursos afetam a tomada de decisões e as atividades da empresa. Os aspetos da mudança, por seu lado, aumentam o conhecimento de mercado e estimulam os compromissos com mercados estrangeiros no ciclo subsequente (Johanson & Vahlne, 2009).

No modelo de Uppsala, o conceito de compromisso para com o mercado estrangeiro é composto por dois fatores: a quantidade de recursos envolvidos e o grau de envolvimento. Segundo os autores, a internacionalização segue assim uma sequência gradual, onde os passos para o IDE são realizados após terem sido acumulados os conhecimentos suficientes sobre os mercados externos.

2.2.7. A abordagem *Born Global*

Esta abordagem à internacionalização centra-se na relação entre o momento de criação da empresa e o seu propósito, este indexado ao processo de internacionalização. Debruça-se sobre as empresas que desde a sua criação, ou pouco depois dela, iniciaram as suas atividades de internacionalização, quer através de exportação de mercadorias, quer por formas mais complexas. Tenta assim retratar as empresas cuja génese foi o mercado global (Oliveira, 2014).

Este tipo de empresa tem sido caracterizado com o recurso à utilização de vários termos: *early internationalization firms*, *born global firms* ou *international new ventures*. De acordo com Andersson (2011), o conceito de *born global* é hoje o mais consensual. Citando Rasmussen e Madsen (2002), o conceito *born global* foi originalmente explorado pela empresa de consultoria McKinsey & Co em 1993, sendo consolidado pelos contributos de

Oviatt e McDougall (1994), Knight e Cavusgil (1996), Madsen e Servais (1997), entre outros. A nova abordagem nasce da necessidade de integrar as empresas nas novas condições de um mercado global. A emergência, na década de 90 do século XX, desta nova espécie de empresa exportadora reflete dois fenómenos: o *small is beautiful* e a morte das teorias de internacionalização gradual baseadas em fases (Knight & Cavusgil, 1996). No estudo efetuado pela McKinsey foram identificados dois tipos de exportadores:

- Os que partem para os mercados externos após a consolidação da empresa no mercado nacional;
- Os que iniciam os processos exportadores logo após a sua criação ou nos dois anos subsequentes. Estas representam no estudo cerca de 25% das empresas e 40% da exportação.

No conjunto das empresas identificadas como *born global* havia uma característica comum: a tecnologia. Ainda no estudo encontraram como fatores importantes a taxa de crescimento do setor de atividade e o compromisso da gestão para com a internacionalização.

Estudos subsequentes vieram a incrementar a lista dos fatores associados a este tipo de empresas, como a capacidade de standardizar a produção, a capacidade ao nível do marketing e o aproveitamento de um nicho de mercado global (Rasmussen & Madsen, 2002). Esta temática tem vindo a ser discutida desde o modelo de internacionalização baseado em estádios. O termo *leapfrogging* passou a ser usado para descrever as situações onde as empresas saltavam estádios do clássico modelo de Uppsala. Como já anteriormente referido, Johanson e Vahlne (1990) já haviam introduzido a possibilidade de uma empresa nascer num ambiente internacional. O trabalho desenvolvido pela McKinsey levou à introdução do conceito de *International New Ventures*, por McDougall e Oviatt (1994). Estes definiram o conceito como o de uma empresa que desde o seu nascimento procura vantagens competitivas através da utilização de recursos de diferentes países e da venda dos seus produtos e serviços num mercado global.

Os trabalhos de Knight e Cavusgil (1996) e Madsen e Servais (1997) vêm explorar e sistematizar o conceito de *born global*, embora o conceito nunca tenha sido dissociado do modelo de Uppsala. Aliás, Madsen e Servais (1997) afirmam que aquele modelo continua a ser válido para o estudo e compreensão dos processos de internacionalização de pequenas empresas. As diferenças entre os exportadores tradicionais e as empresas *born global*

advêm das dissemelhanças entre o *background* dos fundadores e dirigentes das empresas e das condições de mercado. A experiência pessoal dos fundadores e gestores, o relacionamento e conhecimento são fundamentais para o aparecimento de empresas *born global* (Madsen & Servais, 1997). O termo também se encontra ligado ao empreendedorismo nos mercados internacionais.

Num estudo comparativo entre empresas dinamarquesas e norte-americanas, Knight, Madsen, e Servais (2004) chegam à conclusão que o fenómeno *born global* ocorre em quase todas as indústrias, mas encontra-se mais focado em indústrias especializadas em produtos para mercados industriais em oposição aos bens de consumo.

O empreendedorismo internacional é uma área emergente no estudo da internacionalização das PME. Este pode ser especificado como uma combinação de um comportamento inovador e de risco, que atravessa fronteiras nacionais e que pretende gerar valor para a organização. Na última década tem sido efetuada uma revisão sistemática do empreendedorismo internacional, contudo ainda prevalece a ausência de uma teoria integrante (McDougall & Oviatt, 2000; Oviatt & McDougall, 2005).

2.3. Determinantes do Investimento Direto Estrangeiro e seu impacto no crescimento económico do país recetor

O investimento direto estrangeiro tem um papel cada vez mais importante no desenvolvimento económico e social de muitos países, principalmente nas economias em desenvolvimento.

A internacionalização é correlacionada com os fatores do país de origem e do país onde vai investir. De acordo com United Nations (2013), as principais determinantes para o IDE são ditadas pelo país recetor. Destaca-se a política nacional de IDE, o clima de facilitação de negócios, as determinantes económicos e o impacto dos quadros políticos internacionais. Os relatórios de *Doing Business* (World Bank, 2015) revelam que Angola tem piorado o seu clima de negócios. Este facto poderá estar relacionado com os fluxos negativos de IDE que Angola tem registado ao longo dos últimos anos.

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE, 2002), a partir da teoria do crescimento endógeno, sugere a existência de vários mecanismos através dos quais o IDE pode afetar o crescimento económico do país recetor. A afetação pode ser

positiva e/ou negativa, já que para além dos naturais benefícios na economia, o IDE pode trazer alguns custos para a economia do país recetor (Mencinger, 2003; Bevan & Estrin, 2004)

Os mecanismos de afetação positiva ao crescimento económico podem ser agrupados em cinco grupos (Janicki & Wunnava, 2004; Moura, 2009; Kunieta, 2014):

- Transferência de novas tecnologias e *know-how*;
- Incremento do capital humano e potencial ao nível dos recursos humanos;
- Integração do país recetor na economia global;
- Incremento da concorrência no país recetor;
- Desenvolvimento e reestruturação empresarial.

A estabilidade política e económica do país são condições necessárias para que as empresas locais possam extrair valor do IDE. Caso a mesma não exista, o IDE poderá ter um impacto negativo ao nível do emprego e da estrutura empresarial. A regulação e regulamentação das empresas multinacionais constitui um fator decisivo para uma concorrência sã e justa.

A Tabela 1 expressa os principais argumentos relacionados com os efeitos positivos e negativos do mecanismo ligado à transferência de novas tecnologias e *know-how*.

Tabela 1 – IDE - Transferência de novas tecnologias e *know-how*

| Efeitos positivos | Efeitos negativos |
|--|--|
| Transferências tecnológicas associadas ao IDE podem provocar incrementos na produtividade das empresas locais. | Potencial dependência face às novas tecnologias introduzidas pelas multinacionais e perda de interesse no desenvolvimento e produção própria. |
| Melhorias no desempenho das empresas que acolhem essas transferências de tecnologia. | As EMN podem assumir uma estratégia de desincentivo ao desenvolvimento tecnológico das empresas locais para manterem as suas vantagens competitivas. |
| Redução de custos de I&D pelas empresas recetoras com base na incorporação das novas tecnologias. Maior competitividade. | |

Fonte: adaptado de Moura (2009)

As transferências de novas tecnologias e *know-how* potenciam a produtividade das empresas locais (Saggi, 2002) e contribuem para um melhor desempenho das mesmas (Varamini & Vu, 2007; Ranjan & Agrawal, 2011). As empresas trazem novas capacidades

e incrementam o nível de competitividade das economias dos países recetores (Caliatu & Soares, 2015).

Tabela 2 – IDE - Incremento do capital humano e potencial ao nível dos recursos humanos

| Efeitos positivos | Efeitos negativos |
|--|--|
| O IDE contribui com trabalhadores altamente especializados nas economias locais. | O incremento do nível tecnológico provoca a necessidade de menos mão-de-obra. Pode provocar um incremento do desemprego. |
| O nível e a intensidade da formação ministrada pelas empresas multinacionais são superiores aos das empresas locais. | As EMN como fonte de formação podem desincentivar as autoridades locais a investirem no capital humano. |
| A força de trabalho melhora pela observação dos métodos e processos apreendidos nas empresas multinacionais e pela incorporação desta força nas empresas locais. | Pode-se verificar a saída do país de trabalhadores altamente qualificados pela diminuição de atividades I&D. |
| Os trabalhadores das empresas multinacionais criam empresas próprias. | |

Fonte: adaptado de Moura (2009)

Um segundo mecanismo através do qual o IDE afeta o crescimento económico do país recetor é baseado no incremento do capital humano (Oladipo, 2010). Este canal pode favorecer a ocorrência de efeitos positivos mas também negativos, como evidenciado na Tabela 2. O IDE fomenta o desenvolvimento económico com base no aumento da capacidade produtiva do país resultante da melhoria capital humano obtida com recurso à formação (Ozturk, 2007).

Tabela 3 – IDE - Integração do país recetor na economia global

| Efeitos positivos | Efeitos negativos |
|---|---|
| Empresas locais podem replicar os processos de internacionalização das EMN. | Por vezes e como resultado da necessidade de matérias-primas de qualidade, as EMN podem incrementar as importações. |
| Empresas locais podem integrar-se nas redes internacionais das EMN. | O repatriamento de lucros das subsidiárias provoca a saída de fundos do país. Por vezes, no longo prazo, esse impacto é superior ao investimento inicial. |
| As EMN podem exportar produtos de empresas locais com a sua marca (subcontratação). | Aumentos de gastos com pagamento de direitos de utilização de tecnologia e patentes ao exterior. |
| As EMN afetam a balança comercial provocando um aumento das exportações. | |

Fonte: adaptado de Moura (2009)

Relativamente à integração do país recetor na economia global, o IDE afeta positivamente o desempenho das empresas locais por um fenómeno de “osmose”. Contudo, como evidenciado na Tabela 3, a entrada de EMN pode resultar num incremento do nível das importações e num desequilíbrio da balança de pagamentos. O contributo das EMN na competitividade local também assume dois efeitos, expressos na Tabela 4. Os efeitos positivos estão centrados nas boas práticas e disseminação de melhores práticas organizacionais entre as empresas locais.

Tabela 4 – IDE - Incremento da concorrência no país recetor

| Efeitos positivos | Efeitos negativos |
|--|---|
| A concorrência fomenta a I&D e a melhoria das capacidades organizacionais das empresas locais. | Incremento dos rendimentos das EMN obtido através da diminuição do rendimento das empresas locais. |
| As empresas locais aumentam o seu investimento em equipamento e formação. | A concorrência criada pela EMN pode resultar no encerramento de empresas locais menos competitivas. Este facto pode levar à diminuição subsequente da concorrência. |
| O incremento da concorrência pode implicar o aumento da produtividade, preços mais baixos e melhor aproveitamento de recursos. | Criação de estruturas de mercado oligopolistas dominadas por EMN, que reduzem a entrada de empresas locais nesses mercados. |
| | As EMN atraem e retêm o emprego mais qualificado, retirando-o às empresas locais. |

Fonte: adaptado de Moura (2009)

Os efeitos negativos são centrados no poder de mercado que as EMN podem conseguir e no aproveitamento “preferencial” dos melhores recursos da economia local (nomeadamente humanos). Por outro lado, a sua capacidade de financiamento externo traz-lhes vantagens comparativas face às suas concorrentes locais.

3. Caracterização da Evolução do Investimento Direto Estrangeiro em Angola

Angola conquistou a sua independência em 11 de Novembro de 1975 após 14 anos de guerra contra o domínio português. No pós-independência, o país entrou num período de guerra civil violenta que se prolongou até Abril de 2002 e causou milhares de mortos e mais de quatro milhões de deslocados que se concentraram em torno da capital – Luanda, cidade que hoje concentra 27% da população do país. Desde 2002, o país beneficia de um período de paz e estabilidade política.

Angola é um Estado unitário com um regime presidencialista multipartidário e dividido administrativamente em 18 províncias. A sua população é de 24,3 milhões de habitantes (Instituto Nacional de Estatística de Angola, 2014), que cresce a uma taxa elevada (superior a 3% por ano na última década).

A economia do segundo maior produtor de petróleo da África cresceu 5,1% em 2013, abaixo do esperado que era de 7,1%. O crescimento projetado para 2014 foi de 7,9% em 2014 e 8,8% em 2015 potenciado em grande parte pelo investimento público em infraestruturas (OCDE, 2015).

Os indicadores sociais não mantiveram o forte ritmo do crescimento económico. Cerca de 36% da população vive abaixo da linha de pobreza e o desemprego permanece elevado - 26%. O governo tem tomado medidas para melhorar as condições de vida, sendo a maior parte do investimento público direcionado à expansão do acesso à água, eletricidade e transportes. Embora as políticas estruturais sejam positivas, Angola necessita de acelerar a diversificação económica e reduzir a dependência do petróleo, que corresponde a cerca de 46% do PIB, 80% das receitas do governo e 95% das exportações de Angola.

Praticamente todos os principais *inputs* para a indústria do petróleo são importados. O país tem de obter um papel mais importante na cadeia de valor da indústria de petróleo global e ampliar sua participação em setores como a refinação, o gás natural liquefeito, metanol e outros altos setores de maior valor acrescentado.

O Relatório de Desenvolvimento Humano de 2013 (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD, 2013) mostra que o país manteve a sua posição no Índice de Desenvolvimento Humano, face ao ano anterior. Angola apresenta a 148^a posição em 187 países, inserindo-se no escalão de países com um baixo nível de desenvolvimento humano, apesar de estar apenas a sete lugares de distância do escalão médio de Índice de Desenvolvimento Humano (PNUD, 2013).

Tabela 5 - Evolução do Investimento Direto Estrangeiro - 2007-2012 (em Milhões de USD)

| | Fluxos de entrada de IDE | | | | | | Fluxos de saída de IDE | | | | | | Fluxos de entrada de IDE/FBCF (%) | | |
|--------|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------|-------|------|------|------|-------|-----------------------------------|------|------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Angola | -893 | 1679 | 2205 | -3227 | -3024 | -6898 | 912 | 2570 | 7 | 1340 | 2093 | 2741 | -11,3 | 13,1 | 19,1 |
| Africa | 51273 | 58894 | 52964 | 43582 | 47598 | 50041 | 11081 | 10080 | 6281 | 9311 | 5376 | 14296 | 19,6 | 18,2 | 16,4 |

Fontes: UNCTAD, FDI Online Database (Janeiro de 2014) e World Investment Report 2013

A Tabela 5 apresenta o resumo da evolução do IDE em Angola entre os anos de 2007 e 2012. São apresentados os *inflows* (entradas ou IDE realizado no país) e *outflows* (IDE realizado por agentes económicos angolanos no exterior). Os valores de IDE expressos na Tabela incluem os seguintes componentes: capital social, lucros reinvestidos e empréstimos intra-empresa. Os dados sobre os fluxos de IDE são apresentados em bases líquidas (créditos menos débitos ao nível das transações de capital entre investidores e suas filiais estrangeiras). Diminuições líquidas em ativos ou aumentos líquidos dos passivos são registados como créditos, enquanto os aumentos líquidos em ativos ou diminuições líquidas dos passivos são contabilizados como débitos. Por isso, os fluxos de IDE com um sinal negativo indicam que pelo menos um dos componentes do IDE é negativo e não compensado por montantes positivos dos componentes restantes. Estes são designados de investimentos inversos ou desinvestimentos. Como podemos validar pelos dados apresentados na Tabela 5, verificamos um desinvestimento do nível dos fluxos de entrada de IDE em Angola. Seguramente este fenómeno, tem efeitos negativos na economia angolana e poderá estar relacionado com a quebra do clima de negócios que se tem verificado em Angola.

3.1. A evolução do investimento direto estrangeiro em Angola e no Huambo

Em 2013, de acordo com os dados da ANIP – Agência Nacional de Investimento Privado de Angola, o investimento privado aprovado para Angola foi de 4.729.888.000 USD. Deste, cerca de 70% é associado ao Investimento Direto Estrangeiro. Podemos validar pela análise da Tabela 6 que o IDE se encontra concentrado na província de Luanda. Em 2013, a província do Huambo apenas acolheu projetos internacionais no valor de 9,894 milhões de USD.

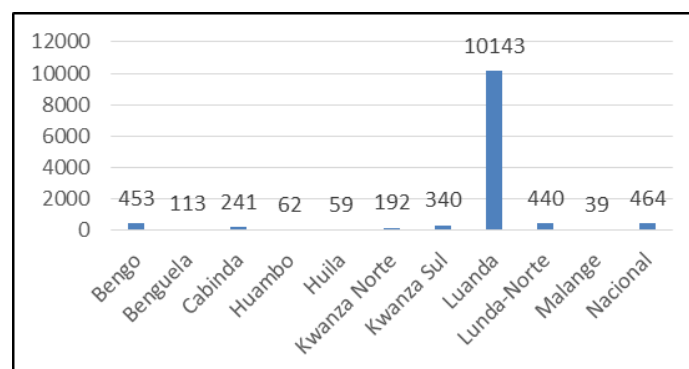
Tabela 6 - IDE por província em 2013

| Província | Investimento Total (Mil USD) | Peso |
|--------------------|------------------------------|-------|
| Luanda | 2.537.282 | 76,6% |
| Nacional | 672.053 | 20,3% |
| Kwanza Norte | 31.040 | 0,9% |
| Bengo | 20.883 | 0,6% |
| Benguela | 17.296 | 0,5% |
| Huambo | 9.894 | 0,3% |
| Lunda-Norte | 9.890 | 0,3% |
| Kwanza Sul | 5.629 | 0,2% |
| Cabinda | 5.527 | 0,2% |
| Huila | 1.916 | 0,1% |
| Malange | 1.367 | 0,0% |
| Total Geral | 3.312.777 | |

Fonte: Elaborado com recurso aos dados da ANIP

De acordo com a ANIP, em 2013 foram criados 17.138 postos de trabalho diretos resultantes de investimentos privados. Destes, apenas 319 foram criados na província do Huambo. Quando validamos o peso do IDE na criação de emprego verificamos que o mesmo representa 73,2%, correspondente a 12.546 empregos. No Huambo, o IDE apenas contribuiu com a criação de 62 postos de trabalho direto (Gráfico 1).

Gráfico 1 - Postos de trabalho criados com recurso ao investimento privado em Angola (2013)

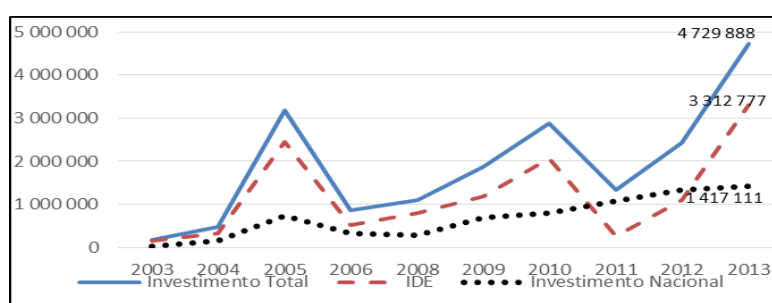


Fonte: Elaborado para o estudo com recurso a dados da ANIP

O Gráfico 2 traduz a evolução do investimento privado por natureza, entre 2003 e 2013. Em 2013, o investimento privado em Angola aprovado pela ANIP atingiu os

4.729.888.000,00 USD (de notar que na série de dados da ANIP não existem dados relativos ao ano de 2007). A evolução do IDE acompanha a evolução do investimento nacional, com um peso de 70% no total do investimento privado em Angola. Podemos verificar que o IDE tem sido sempre superior ao investimento nacional com exceção para os anos de 2011 e 2012. Em 2011 registamos um pico no preço do barril do petróleo o que pode justificar este incremento, não explicando contudo a quebra acentuada no IDE.

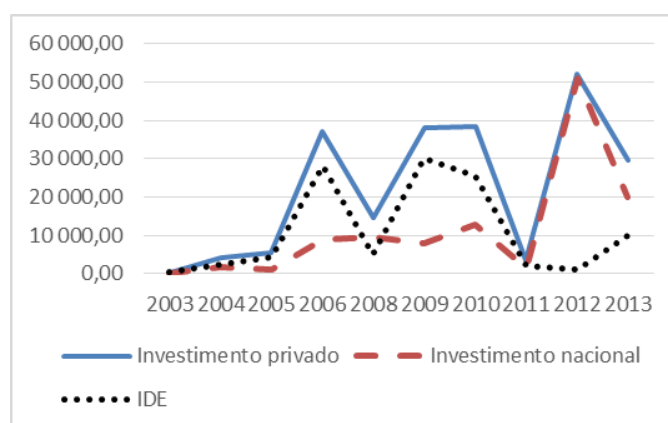
Gráfico 2 - Evolução do Investimento em Angola por natureza, no período de 2003-2013 (mil USD)



Fonte: Elaborado para o estudo com recurso a dados da ANIP

Como podemos verificar no Gráfico 3, a maior parte do investimento privado em Angola é canalizado para a província de Luanda.

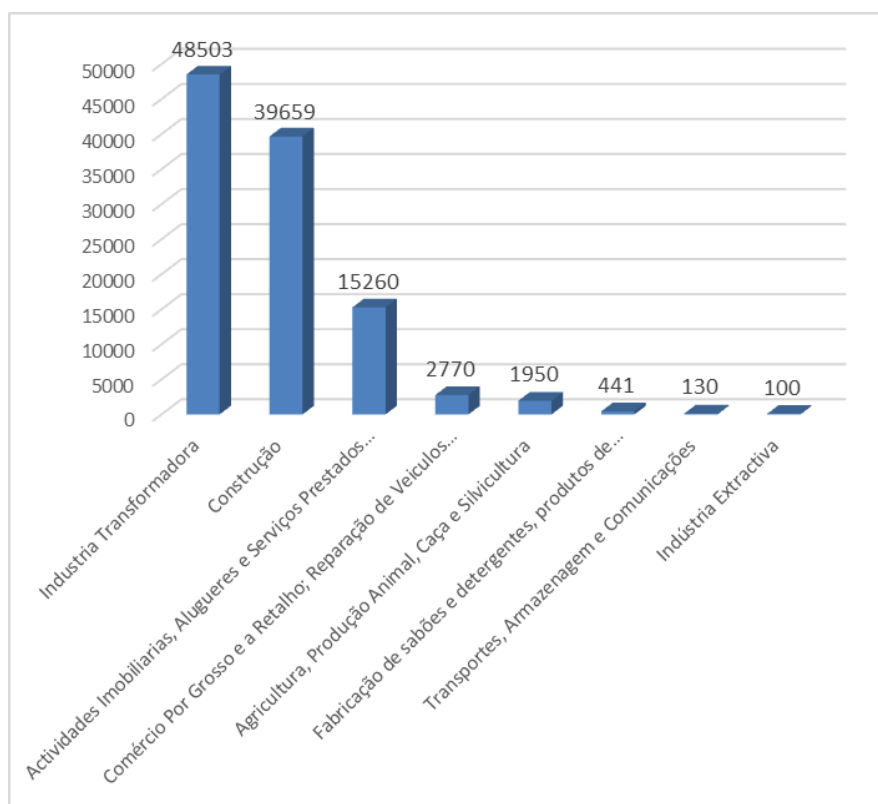
Gráfico 3 - Evolução do IDE na província do Huambo, no período de 2003-2013 (mil USD)



Fonte: Elaborado para o estudo com recurso a dados da ANIP

Em 2013, o investimento privado efetuado no Huambo apenas representou 0,6% do total realizado em Angola e 0,3% do IDE. Na província do Huambo, o investimento privado com maior peso a partir de 2011 é o investimento nacional. Enquanto que, até 2010, o investimento encontrava-se associado ao IDE, a tendência parece estar agora associada ao investimento nacional.

Gráfico 4 - Investimento Direto Estrangeiro efetuado na província do Huambo entre 2003-2013 (mil USD)



Fonte: Elaborado para o estudo com recurso a dados da ANIP

Ao analisarmos o IDE realizado no Huambo entre 2003 e 2013, verificamos que a maior parte foi alocada a projetos ligados à indústria transformadora (45% do investimento), seguindo-se a construção (35%) e as atividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas. Só estas três atividades contribuem com 94% do total do investimento.

Voltamos a destacar o facto de que 97% do IDE efetuado em Angola ser centrado em Luanda e em projetos de âmbito nacional. Este facto leva-nos a que, na próxima secção,

optemos por efetuar uma análise de âmbito nacional pois a dimensão do IDE na região do Huambo é fator limitador a qualquer análise de âmbito quantitativo.

3.2 O impacto do IDE na evolução económico e social de Angola

Neste ponto iremos analisar o impacto do IDE em algumas variáveis económicas e sociais, procurando validar a existência de uma relação direta entre as diferentes variáveis. Suportamo-nos na informação quantitativa da OCDE e UNCTAD para validar o impacto do peso do IDE em algumas variáveis macroeconómicas e sociais que traduzem o crescimento. Hipóteses a testar:

H₁: O crescimento do PIB é positivamente afetado pelo *stock* de investimento direto estrangeiro efetuado em Angola.

H₂: O fluxo de IDE afeta positivamente a balança de pagamentos do país;

H₃: O IDE afeta positivamente o nível de desenvolvimento social da economia angolana.

H₄: O IDE é afetado positivamente pelo sistema e estrutura política do país.

Para testarmos estas hipóteses iremos realizar uma análise de correlação, com dados de 1980 a 2013 (quando disponíveis), utilizando-se na análise o software IBM SPSS, versão 20. A Tabela 7 apresenta os resultados para as correlações de Pearson entre o stock de IDE e as diferentes variáveis empregues.

Tabela 7 – Resultados para as correlações entre o stock de IDE e as diferentes variáveis

| Variável | Correlação de Pearson | <i>p-value</i> |
|---------------------------------|-----------------------|----------------|
| Taxa de crescimento real do PIB | 0,430 | ,011 * |
| Balança de Pagamentos (líquida) | - 0,717 | ,000 ** |
| IDH | - 0,647 | ,009 ** |
| Indicador de Sistema Político | 0,598 | 0,000 ** |

Nota: Elaborado para o estudo; * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$ and *** $p < 0.001$ (2-tailed).

Fonte: Elaboração própria (2016)

A análise da tabela 7 permite-nos concluir pela existência de uma correlação positiva significativa entre o IDE e o crescimento da riqueza, medido pela taxa de crescimento real do PIB registada em Angola desde 1980. Validamos assim H_1 . Relativamente à correlação entre o fluxo de IDE e a Balança de Pagamentos de Angola, entre o período de 1980 e 2013, podemos validar que, apesar de significativa, a relação entre as variáveis é negativa. Ou seja, o IDE tem afetado negativamente a balança de pagamentos. Tal é explicado pelo facto de, a partir de meados da primeira década deste século, os fluxos de IDE serem negativos, pelo que os resultados encontrados contrariam a hipótese 2.

Para a validação da Hipótese 3 foi escolhida como variável o Índice de Desenvolvimento Humano. Pretende-se com esta seleção validar o impacto e a relação do IDE com a evolução social em Angola. Verificamos que, de acordo com a informação da Tabela 7, apesar de significativa, a relação entre as duas variáveis é negativa, o que é um facto curioso.

Para validar a H_4 utilizamos para aferir da qualidade do sistema político o indicador desenvolvido pelo *Center for Systemic Peace*, que procura traduzir a evolução do sistema em termos de participação política, constrangimentos e estrutura executiva dos diferentes órgãos de decisão e gestão pública. A relação entre as duas variáveis mostrou-se positiva e significativa, indicando que existe uma relação direta entre a evolução do indicador de evolução do sistema político e o IDE efetuado em Angola. De notar que, em 1975, o indicador de sistema político de Angola estava em -7 [numa classificação compreendida entre -10 e +10], enquanto que, em 2013, esse mesmo indicador atingia os -2.

4. Conclusões

Validamos, com recurso à revisão teórica sobre a temática do IDE, a existência de vários mecanismos através dos quais o IDE afeta o crescimento económico e social do país recetor. A afetação pode ser positiva e/ou negativa já que, para além dos naturais benefícios na economia, o IDE pode trazer alguns custos para a economia do país recetor (Mencinger, 2003).

Efetuamos uma análise da evolução do investimento privado e IDE em Angola e validamos que 97% do IDE efetuado é centrado em Luanda e em projetos de âmbito nacional. Em 2013, o investimento privado efetuado no Huambo apenas representou 0,6% do total

realizado em Angola e 0,3% do IDE. Ao analisarmos o IDE realizado no Huambo entre 2003 e 2013 verificamos que a maior parte foi alocada a projetos ligados à indústria transformadora, seguindo-se a construção e as atividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas. Só estas três atividades contribuem com 94% do total do investimento. A indústria transformadora representa 45% do investimento, a construção tem um peso de 35% no total do IDE efetuado na província.

Não temos conhecimento da existência de alguma política ou instrumento de captação de investimento estrangeiro, que esteja definida no sentido de descentralizar o investimento pelas diferentes províncias do país.

Definimos e validamos algumas hipóteses, sendo de destacar o seguinte:

- O crescimento do PIB é positivamente afetado pelo stock de investimento direto estrangeiro efetuado em Angola, evidenciando o papel do IDE para liderar um processo de crescimento económico;
- O fluxo de IDE afeta negativamente a balança de pagamentos do país, corroborando a ideia de um investimento de entidades angolanas no exterior (nomeadamente, investimentos realizados em Portugal);
- O IDE afeta negativamente o IDH de Angola. Este resultado traduz uma afetação negativa do IDE ao nível de desenvolvimento social em Angola. Porventura a explicação para esta relação estará noutras variáveis não incluídas na análise. Por exemplo, o IDE tem ocorrido em sectores que, embora contribuindo para o crescimento da economia, não o fazem em termos sociais ou humanos.
- Por exemplo, o IDE tem ocorrido em sectores que, embora contribuindo para o crescimento da economia, não o fazem em termos sociais ou humanos;
- O IDE é afetado positivamente pelo sistema e estrutura política do país, indicando o peso e a importância da estabilidade política e social na captação de investimento direto estrangeiro. A literatura nem sempre encontra este resultado. Esta variável é por vezes não significativa.

Face aos resultados aqui obtidos, desenvolvemos um conjunto de recomendações de forma a potenciar e integrar o IDE com o crescimento económico de Angola, nomeadamente:

- Definição de áreas prioritárias de investimento por província e maior agilização e flexibilização da estrutura de governação e controlo das sociedades comerciais;
- Redinamização e modernização do sistema fiscal angolano de forma a reduzir a elevada dimensão da economia informal e proporcionar confiança aos investidores externos;
- Definição de regras relativas aos fluxos de investimento direto estrangeiro para minimizar o desinvestimento a longo prazo;
- Criação de uma bolsa de empresas parceiras nacionais para apoio às EMN;
- Maior investimento público na área da formação avançada para garantir a formação de profissionais e quadros intermédios e superiores angolanos;
- Reforçar a democratização das instituições, dotando-as, cada vez mais, de um poder de decisão concertado.

De notar que a lei do investimento privado encontra-se a ser revista em Angola, existindo uma proposta de lei, alicerçada em algumas das propostas acima referenciadas.

Espera-se que as conclusões aqui extraídas possam contribuir com nova informação para a gestão das políticas de crescimento económico em Angola, potenciando mais e melhor IDE, independentemente do seu destino (setor de atividade/região) e da forma como se concretiza.

Bibliografia

- Andersson, S. (2011). International entrepreneurship, born global and the theory of effectuation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18 (3), 627-643.
- Axinn, C., & Matthyssens, P. (2001). Limits of internationalization theories in an unlimited world. *International Marketing Review*, 19 (5), 436-449.
- Ber, F., Tavares, F. O. & Pacheco, L. (2015). Investimento direto estrangeiro na Guiné-Bissau. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*, 1 (2), 3-30. Disponível em <http://u3isjournal.isvouga.pt/index.php/PJFMA>
- Bevan, A. & Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32 (2), 775-787.

- Brito, C. (1993). *Estratégias de Internacionalização e Cooperação Empresarial*. Working Papers da Faculdade de Economia do Porto, N.º 38.
- Buckley, P., & Casson, M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*. Londres: The Macmillan Press.
- Caliatu, G. R. & Soares, V. S. (2015). Estudo Comparativo da Normalização da Contabilidade Financeira em Portugal e Angola. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*, 1 (1), 3-32. Disponível em <http://u3isjournal.isvouga.pt/index.php/PJFMA>
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- Dunning, J. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. Londres: George Allen & Unwin.
- Dunning, J. (1988). *Explaining International Production*. Londres: Unwin Hyman.
- Hirsch, S. (1967). *Location of Production and International Competitiveness*. Oxford: Clarendon Press.
- Hood, N. & Young, S. (1979). *The Economics of Multinational Enterprise*. Londres: Macmillan.
- Hymer, S. (1976). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. The MIT Press.
- Instituto Nacional de Estatística de Angola. (2014). *Resultados Preliminares - Recenseamento Geral da População e Habitação - 2014*. Luanda.
- Janicki, H., & Wunnava, P. (2004). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics*, 36(5), 505-509.
- Johanson, J., & Vahlne, J. (2009). The Uppsala internationalisation process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40 (9), 1411-1431.
- Johanson, J., & Vahlne, J. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign commitments. *Journal of International Business Studies*, 8 (1), 23-32.
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm – four Swedish cases. *The Journal of Management Review*, 12 (3), 305-322.

- Kindleberger, C. (1979). *Les Investissements des États-Unis dans le Monde*. Calmann-Leévy .
- Knight, G., & Cavusgil, S. (1996). The Born Global Firm: a challenge to traditional internationalização theory. *Advances in International Marketing*, 8, 11-26.
- Knight, G., Madsen, T., & Servais, P. (2004). An inquiry into born-global firms in Europe and the USA. *International Marketing Review*, 21 (6), 645-665.
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2005). *Economia Internacional: teoria e politica*. 6ª Edição, São Paulo: Pearson Addison Wesley.
- Kunietama, H. N. (2014). *O Impacto do Investimento Direto Estrangeiro no Crescimento Económico de Angola*. Porto: Dissertação de Mestrado - Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto - Instituto Politécnico do Porto.
- Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The Internationalization of Born Globals: an Evolutionary Process? *International Business Review*, 6 (6), 561-583.
- McDougall, P., & Oviatt, B. (2000). International entrepreneurship: the intersection of two research paths. *Academy of Management Journal*, 43 (5), 902-906.
- Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth? *Kilkos*, 56 (4), 491-508.
- Moreira, A. (2009), The evolution of internationalization – towards a new theory? *Economia Global e Gestão*, 14 (1), 41-59.
- Moura, R. (2009). *Impacto do IDE no crescimento económico do país receptor - teoria e evidência empírica*. Dissertação de Mestrado - Faculdade de Economia da Universidade do Porto.
- OCDE. (2002), *International Investment Perspectives: 2002 Edition*, www.oecd.org
- OCDE. (2015). *Angola*. Retrieved from African Economic Outlook: <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/southern-africa/angola/>
- OCDE. (2014). *African Economic Outlook*. (J. Muzima, & D. Mazivila, Eds.) Retrieved Abril 13, 2015, from www.afdb.org: www.afdb.org
- Oladipo, O. S. (2010). Foreign direct investment (FDI): Determinants and growth effects in a small open economy. *The International Journal of Business and Finance Research*, 4 (4), 75-88.

- Oliveira, C. M. (2014). *Gerindo Recursos, construindo capacidades, criando valor nos processos de internacionalização das empresas nacionais - aplicação ao setor exportador de calçado*. Porto: Tese de Doutoramento - Universidade Portucalense.
- Oviatt, B., & McDougall, P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 24 (4), 45-64.
- Oviatt, B., & McDougall, P. (2005). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (5), 537-554.
- Ozturk, I. (2007). Foreign direct investment – growth nexus: a review of the recent literature. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 4 (2), pp 79-98.
- PNUD. (2013). *Relatório do Desenvolvimento Humano-IDH: A Ascensão do Sul: Progresso Humano num Mundo Diversificado*. Communications Development Incorporated, Washington DC, EUA.
- Ragazzi, G. (1973), *Theories of the Determinants of Foreign Direct Investment*. Staff Papers , 471-498.
- Ranjan, V. & G. Agrawal (2011). FDI inflow determinants in BRIC countries: A panel data analysis. *International Business Research*, 4 (4), 255-263.
- Rasmussen, E., & Madsen, T. (2002). *The Born Global Concept*. 28th EIBA Conference - SME internationalization and born globals - different European views and evidence". Athens, 8-10 December 2002.
- Root, F. (1978). *International Trade and Investment*. South-Western Publishing, Co., Cincinnati.
- Saggi, K. (2002). On technology transfer from trade and foreign direct investment. *World Bank Research Observer*, 17 (2), 191-236.
- Sharma, B., & Abekah, J. (2008). Foreign Direct Investment and economic growth of Africa. *International Atlantic Economic Journal*, 36 (1), 117-118.
- Tavares, F. & Marques, A. (2013). A internacionalização no setor da cortiça: Estudo exploratório às empresas. *Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão*, 12 (4), 37-49.
- United Nations. (2013). *World Investment Report 2013: global value chains: investment and trade for development*. New York and Geneve: United Nations Publications.

Varamini, H., & Vu, A. (2007). Foreign direct investment in Vietnam and its impact on economic growth. *International Journal of Business Research*, 7 (6), 137-139.

Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), 199-207.

Vernon, R. (1979). The product cycle hypothesis in a new international environment. *Oxford bulletin of economics and statistics*, 41(4), 255-267.

World Bank. (2015). *Doing Business 2015 - Going Beyond Efficiency. Economy Profile 2015 - Angola*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

How to cite this article:

Albino, F.C., Tavares, F.O. & Pacheco, L. (2016). Investimento Direto Estrangeiro em Angola. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*. 2 (3), 3-34. Disponível em <http://u3isjournal.isvouga.pt/index.php/PJFMA>