

INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO DA REGIÃO DO HUAMBO

Firmino Camilo Albino

Dissertação de Mestrado em Gestão

Orientação: Professor Doutor Fernando António de Oliveira Tavares

Julho, 2015



UNIVERSIDADE PORTUGALENSE

Firmino Camilo Albino

Investimento Direto Estrangeiro da Região do Huambo

Dissertação de Mestrado apresentada à Universidade Portucalense Infante D. Henrique
para obtenção do grau de Mestre em Gestão

Trabalho realizado sob a orientação do
Professor Doutor Fernando António Oliveira Tavares



UNIVERSIDADE
PORTUCALENSE

Departamento de Ciências Económicas e Empresariais

Julho de 2015

AGRADECIMENTOS

Este documento representa o culminar de um objetivo fixado há vários anos e conquistado com o apoio recebido de familiares, amigos, colegas, profissionais e organizações. A todos o meu reconhecimento e gratidão.

Agradeço com especial atenção:

- Ao Professor Fernando António Oliveira Tavares, meu orientador, pela competência científica e acompanhamento do trabalho, pela disponibilidade e generosidade ao longo destes anos, assim como pelas críticas e sugestões feitas durante a orientação;

- À minha família que me apoiou em mais uma etapa universitária, resignando da minha presença e dedicação à família, alguns mesmo sem entender muito do assunto principalmente Violeta Imbo, Artur Lundovi, Leonor Sussu Chissende, Florentina Cassinda Vilinga e Elimar Pinto Vilinga Albino, para que pudesse realizar este trabalho;

- A todos os professores deste mestrado que contribuíram para que eu pudesse crescer enquanto pessoa e adquirir mais conhecimentos dentro da área da gestão;

- A todos os meus colegas que partilharam muitos momentos durante este percurso de dois anos e que fazem parte desta etapa da minha vida.

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; 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, de natureza quantitativa, e com recurso aos dados disponibilizados pela Agência Nacional de Investimento Privado de Angola, permite identificar que a quase totalidade do investimento privado e estrangeiro efetuada 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. O estudo permitiu ainda concluir que o crescimento do PIB angolano é positivamente afetado pelo *stock* de investimento direto estrangeiro efetuado em Angola; que o fluxo de IDE afeta negativamente a balança de pagamentos do país, corroborando a ideia de um repatriamento de lucros superior ao investimento efetuado no país; que o IDE afeta negativamente o índice de desenvolvimento Humano (IDH) de Angola; que 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.

Palavras-chave: Investimento Direto Estrangeiro (IDE); crescimento angolano; investimento privado

ABSTRACT

This research focuses on the characterization of the various dimensions of Foreign Direct Investment (FDI) and their impact on the Angolan economy and in Huambo province. The study was based in an analysis of the supporting theories of FDI. The research analyse the evolution and the impact of FDI on the economy and validate the existence of various mechanisms through which FDI affects economic and social development of a country. The study identify the existence of a negative flow of FDI in Angola in recent years which may indicate the repatriation of profits of subsidiaries. The study was conducted through a quantitative analysis, using the data provided by the National Agency for Private Investment in Angola. It was identified that almost all private investment and performed abroad in Angola is centred in the province of Luanda. In 2013 the private investment made in Huambo only represented 0.6% of total held in Angola and 0.3% of FDI.

The analysis of the information did not allow the validation of the existence of any policy or instrument do attract foreign investment to Angola and set in order to decentralize investment throughout the different provinces. The study also concluded that the Angolan GDP growth is positively affected by the stock of foreign direct investment made in Angola; that FDI negative and undesirably flow affects the balance of payments; that FDI negatively affects the human development index (HDI) of Angola; that FDI is positively affected by the system and the country's political structure, indicating the weight and the importance of political and social stability in foreign direct investment funding.

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

ÍNDICE

1	Introdução e fundamentação do trabalho	1
1.1	Objetivo geral e específicos.....	2
2	Internacionalização	4
2.1	Conceito de Investimento Direto Estrangeiro.....	5
2.2	Enquadramento Teórico de Investimento Direto Estrangeiro	7
2.2.1	Tipos de internacionalização	8
2.2.2	Teoria das imperfeições de mercado e vantagem monopolística	10
2.2.3	Teoria da Localização.....	12
2.2.4	Teoria da Internacionalização.....	14
2.2.5	Teoria Eclética de Investimento Direto Estrangeiro	15
2.2.6	A Escola de Uppsala	19
2.2.7	A abordagem <i>Born Global</i>	21
2.3	Determinantes do Investimento Direto Estrangeiro.	25
2.4	O Investimento Direto Estrangeiro e seu impacto no crescimento económico do país recetor.	27
3	Caracterização da Evolução do Investimento Direto Estrangeiro em Angola	31
3.1	A evolução do investimento direto estrangeiro em Angola e no Huambo. 33	
4	O impacto do IDE na evolução económico e social de Angola	40
5	Conclusões e orientações	46
	Bibliografia	49

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BAD – Banco Africano de Desenvolvimento

CEDEAO – Comunidade dos Estados da África Ocidental

FMI – Fundo Monetário Internacional

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

EMNs – Empresas Multinacionais

EU – União Europeia

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento
Economico

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

UEMOA – União Económica Monetária da África Ocidental

RBV – Resource Based View

BM – Banco Mundial

IIE – Investimento Indirecto no Estrangeiro

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1 - Postos de trabalho criados com recurso ao investimento privado em Angola (2013)	34
Gráficos 2 - Evolução do investimento privado em Angola	36
Gráficos 3 - Evolução do IDE em Angola (dados ANIP).....	37
Gráficos 4 - Evolução do Investimento em Angola por natureza (mil USD)	37
Gráficos 5 - Evolução do IDE na província do Huambo (Dados ANIP)	38
Gráficos 6 - Investimento Direto Estrangeiro efetuado na província do Huambo entre 2003-2013 (dados ANIP).....	39
Gráficos 7 - Fluxo de entrada de IDE em Angola (mil USD)	43

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Vantagens da Internacionalização	17
Tabela 2 - Vias de penetração no exterior	17
Tabela 3 - Influências sobre as vantagens da multinacionalização	18
Tabela 4 - Determinante do IDE no país hospedeiro segundo as motivações das EMN	25
Tabela 5 – IDE - Transferência de novas tecnologias e know-how	28
Tabela 6 – IDE - Incremento do capital humano e potencial ao nível dos recursos humanos	28
Tabela 7 – IDE - Integração do país recetor na economia global	29
Tabela 8 – IDE - Incremento da concorrência no país recetor.....	30
Tabela 9 - Evolução dos principais indicadores macroeconómicos de Angola	32
Tabela 10 - Evolução do fluxo de Investimento Direto Estrangeiro - 2007-2012 (em Milhões de USD)	32
Tabela 11 - IDE por província em 2013.....	33
Tabela 12 - Ficha Técnica do processo metodológico.....	40
Tabela 13 - Correlação entre o stock de IDE e a taxa de crescimento real do PIB angolano.....	41
Tabela 14 - Correlação entre o fluxo de IDE e a balança de pagamentos de Angola	41
Tabela 15 - Correlação entre o Stock de IDE (mil USD) e a IDH.....	44
Tabela 16 - Correlação entre o stock de IDE e o Indicador de Sistema Político	44

1 Introdução e fundamentação do trabalho

O conhecimento produzido pelo Investimento direto estrangeiro e o seu impacto nas economias ainda não constitui 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 são concordantes ao 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 potencial o desenvolvimento e a reestruturação do setor empresarial e público do estado (Sharma & Abekah, 2008). No entanto, o IDE nem sempre se assume como uma dimensão 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 disso um reflexo sendo que desde 2010 verificamos um fluxo negativo de IDE, refletindo um claro desinvestimento e uma saída massiva de capitais para o exterior.

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 governo e 95% do valor das exportações em 2013 (OECD, 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 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.

A existência de poucos estudos sobre o impacto do IDE na economia Angolana incrementa o papel e utilidade de um trabalho desta natureza. 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 trabalho encontra-se estruturado em seis pontos.

No ponto seguinte apresentamos as principais teorias explicativas do IDE e os efeitos no país recetor.

O terceiro capítulo analisa a evolução do IDE na economia Angola e na região do Huambo em particular.

O quarto capítulo integra a análise do impacto do IDE em algumas variáveis da economia angolana.

Conclui-se o presente trabalho com as considerações finais.

1.1 Objetivo geral e específicos

Geral:

- Caracterizar as várias dimensões do IDE e o seu impacto na economia Angola e na província do Huambo

Específicos:

- Caracterizar a teoria de suporte ao estudo do IDE, contributos e dimensões associadas ao seu impacto nas economias dos países recetores;
- Caracterizar e analisar a evolução do IDE na economia angolana e na província do Huambo;
- Identificar as políticas públicas de apoio ao investimento (captação de investimento).



- Validar o impacto do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no desenvolvimento económico e social de Angola.

2 Internacionalização

As teorias de internacionalização aqui tratadas poderão ser inadequadas para explicar ou prever o comportamento atualmente observado nas empresas face à internacionalização e ao Investimento Direto Estrangeiro em particular. 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 moedas como o euro, o crescimento da indústria dos serviços, o peso das 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 PMEs? 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 caráter comportamentalista é associado à tentativa de explicar o comportamento de PMEs nos seus processos de internacionalização. Destacam-se os modelos baseados em estádio 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 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 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 pode ser 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 (U.S. Department of Commerce, 1930).

O conceito de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), de acordo com FMI, (1993), (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).

Para o Banco Mundial (BM) 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 Czikota et al., (1992) 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 prende-se com o facto de:

IDE ser um investimento de longo prazo;

IIE ser normalmente de curto Prazo.

A OCDE (1987) considera um investimento estrangeiro como investimento direto quando o investidor estrangeiro detém uma participação no capital mínimo, 10% e pode exercer uma influência significativa sobre a gestão da empresa recetora.

Para FMI a noção do controlo é vista num âmbito mais amplo, que engloba a capacidade de influência na gestão da empresa residente noutro país.

2.2 Enquadramento Teórico de Investimento Direto Estrangeiro

Root (1978), defendeu que as principais teorias explicativas do IDE devem responder as 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 uma consensualidade entre diversos autores no que concerne aos diferentes tipos de internacionalização (Oliveira, 2014). Normalmente são agrupados nas formas abaixo apresentadas.

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 diferentes formas:

- Exportação ocasional. Podemos encará-la como uma simples venda a um cliente externo. Pode ser efetuada diretamente ou através de um agente;
- Exportação exploratória. Implica intenção e preparação à abordagem ao mercado de destino. Pode começar com a presença em feiras de exposições internacionais. Implica também uma relação mais duradoura com o cliente, continuando a verificar-se a incerteza quanto à duração do relacionamento;
- Exportação sistemática. Implica já um maior controlo da cadeia de valor e distribuição do setor onde se opera. A proximidade ao cliente é concretizada com recursos a agentes ou distribuidores locais, que passam a assumir a função de comercialização dos produtos da organização, através de uma relação mais ou menos estável de médio e longo prazo.

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 (Estado). Pode assumir várias figuras como a do consórcio.

Internacionalização baseada em Investimentos de Carteira ou Portfolio

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 Investimento Direto no Estrangeiro (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 defendia que a grande corporação 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 ao da exploração no mercado interno, sendo fontes de vantagens competitivas face aos competidores locais, que ocorreriam 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 & 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 axiomas: 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 Investimento Direto Estrangeiro.

Hymer (1960) 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 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. Procurando assim assegurar os interesses comerciais nesses mercados, evitando ao mesmo tempo que as empresas concorrentes atinjam uma posição de vantagens nesses mercados. O resultado é uma estrutura de mercado com características de competição monopolística. O autor conclui que a principal razão está no fato dos mercados serem imperfeitos, e que se as empresas estrangeiras têm vantagens específicas que as empresas locais não têm, estas vantagens podem traduzir-se em termos de inovação e da redução de custos.

Segundo o Kindleberger (1979) estas imperfeições de mercado produzem certas vantagens para as empresas, a nível tecnológico, comercial e outros, permitindo assim a sua exploração em mercados externos. Enquanto a teoria do poder de mercado procurar explicar o porquê das empresas investirem no exterior, não expõem porque escolhem um determinado país em detrimento do outro país. Mas estas condições não são suficientes, o que será desenvolvida 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 aspetos de localização relativos ao IDE. Concluem que, para que as empresas se instalem no exterior é necessário a vantagem de localização.

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 dimensão do mercado e do seu crescimento face à concorrência, nesta fase regista-se um processo crescente à concorrência não só para empresas locais, mas também para as empresas estrangeiras que operam neste mercado. O terceiro fator tem a ver com a existência das barreiras e entraves comerciais, o que pode estimular a entrada do investimento estrangeiro como forma de contornar as barreiras à entrada direta dos produtos. Por último o quarto fator tem que considerar as políticas governamentais dos países em que EMN's pretendem investir.

O enquadramento teórico destes quatro fatores pode ser parcialmente 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 economia 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 restrito entre os vários países.

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

A primeira fase é a da inovação em que a produção faz-se 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 standardização 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 standardizado 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 criou 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 confiado ao mercado doméstico. Em segundo lugar, os níveis de rendimento da economia de muitos países Europeus e Japão terem atingido níveis de rendimento 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 Estados Unidos e os 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 da mesma de internacionalizar as suas atividades além-fronteiras, o que acontece devido a 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.

De acordo com esta teoria da internacionalização (1973), defende que será mais vantajoso para a empresa realizar as transações do mercado no seu interior, desta forma as empresas optam pelo IDE sempre que os seus benefícios líquidos do controlo de atividades internas e no estrangeiro superam os que são conseguidos pelas relações comerciais externas.

O modelo teórico de Buckley e Casson (1976), sugere que, se um mercado de produtos intermediários é imperfeito, as empresas maximizam o seu lucro, havendo incentivos para ultrapassar esta falha através de criação de mercados internos. Esta é a internacionalização além-fronteira que dá origem às EMN.

Segundo Buckley e Casson (1976), a internacionalização ocorre em dois níveis: A transação de produtos intermediários e a transferência de know-how. Em relação à transição 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 e o ajustamento dos preços de transferência para efeito de redução da carga fiscal e a possibilidade de contornar ou reduzir imperfeições essenciais a ingerências do governo, em matéria aduaneira, políticas fiscais e financeiras. A segunda, são as vantagens

que se prendem com a internacionalização do know-how. São vastas, designadamente na descoberta de novos produtos, no desenvolvimento de produtos em função das necessidades de produção, custo de comunicação, custo de operar em ambientes desconhecidos, distância geográfica e cultural, 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 internalize até ao ponto em que os custos são iguais a benefícios. Esta é uma das restrições mais anotadas ao modelo, devido á sua dificuldade de elaborar uma análise.

Outra das limitações anotadas tem a ver com o fato de esta ter 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, 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 as EMN`s:

As vantagens de propriedade – (O) – Ownership Advantages permitem obter vantagens significativas. Existem três tipos de vantagens de propriedade, são eles: 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 ao local como sejam: O custo dos fatores produtivos, a acessibilidade, disponibilidade de conhecimento, as políticas industriais do governo, a dimensão e potencial do mercado;

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

O Quadro 1 enumera algumas das vantagens segundo a classificação proposta por Dunning. A hipótese central do paradigma de OLI é a de que as decisões serão tomadas consoante a empresa que possua todas ou só algumas destas vantagens. Se a empresa reunir os três tipos de vantagens, investirá produtivamente no exterior em vez de realizar acordos comerciais com empresas já existentes.

Tabela 1 - Vantagens da Internacionalização

Vantagens de Propriedade (O)	Vantagens de Localização (L)	Vantagens de Internacionalização (I)
1 - Propriedade tecnológica; 2- Dimensão, economias de escala; 3 - Diferenciação do produto; 4- Dotações específicas (trabalho, capital e organização); 5- Acesso aos mercados, fatores e produtos; 6-Multinacionalização anterior.	1- Diferença no preço dos inputs, 2- Qualidade dos inputs; 3- Custos de transportes e de comunicação; 4- Distância física, língua, cultura; 5 – Distribuição espacial dos inputs e mercados.	1- Redução do custo das transações; 2- Proteção do direito de propriedade; 3-Redução da incerteza; 4- Controlo da oferta; 5- Controlo das vendas; 6- Ganhos estratégicos; 7-Internacionalização das externalidades; 8-Inexistências de mercado a prazo.

Fonte: Adaptado de Dunning 1988

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.

Tabela 2 - Vias de penetração no exterior

Modo de entrada	Tipo de vantagem		
	Propriedade	Localização	Internacionalização
IDE	+	+	+
Exportação	+	-	+
Venda de licença	+	-	-

Fonte: Adaptado de Dunning 1988

Segundo as três vantagens mencionadas por na sua teoria do paradigma eclético, a empresa terá vantagem de localizar a sua produção onde pode beneficiar, desses três tipos de vantagens que estão relacionados diretamente com as características estruturais da indústria ligada à propriedade dos países ligado à localização e das características internas da empresa ligadas à internacionalização. Segundo Dunning, todas essas vantagens estão interligados como podemos constatar na tabela 3.

Tabela 3 - Influencias sobre as vantagens da multinacionalização

Vantagem	País		Empresa
Propriedade	<ul style="list-style-type: none"> - Dotação fatorial, dimensão e Características do mercado; - Políticas governamentais (sobre inovação concorrência, IDE). 	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnologia e Diferenciação dos produtos; - Economias de escala; - Acesso aos inputs; - Natureza das inovações 	<ul style="list-style-type: none"> - Dimensão; - Políticas de diversificação, inovação e I&D - Comportamento de risco.
Localização	<ul style="list-style-type: none"> - Distancia entre os mercados; - Protecionismo; - Política governamental para o IDE. 	<ul style="list-style-type: none"> - Localização dos recursos - Custo de Transporte; - Protecionismo e outras políticas sectoriais; - Natureza da concorrência e da indústria quanto à localização (livre ou não). 	<ul style="list-style-type: none"> - Estratégia de implementação; - Experiencia de IDE; - Posicionamento no ciclo do produto; - Organização centralizada vs.Descentralizada; - Gosto pelo risco.
Internacionalização	<ul style="list-style-type: none"> - Diferenças estruturais 	<ul style="list-style-type: none"> -Necessidade de 	<ul style="list-style-type: none"> - Modos de

Vantagem	País		Empresa
	dos Mercados nacionais e estrangeiro; -Infraestruturas do país do destino; - Política governamental favorecendo a internacionalização.	Controlar o aprovisionamento; - Possibilidades de acordos contratuais.	organização e controlo; - Aptidão ao crescimento e à integração vs.Recursos à subcontratação, venda de licença.

Fonte: Adaptado de Dunning 1988

2.2.6 A Escola de Uppsala

Johanson & Wiedersheim-Paul (1975) e, posteriormente, Johanson e Vahlne (1977, 1990) são os responsáveis pela criação do modelo. 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 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, 1977).

No modelo 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. A crescente sequência na intensidade da estratégia de

internacionalização é determinada por três fases principais: , filiais de venda e filiais de produção. Em relação a estas fases incorporam-se diferentes formas de colaboração (acordos de distribuição exclusiva, joint ventures, etc.). o maior compromisso de recursos conforme se desenvolve a empresa, assim o IDE é determinada pela experiência retida e pela diferença cultural, social, e políticas económicas. Johanson e Vahlne (1977) associam a distância psíquica ao conjunto de fatores que interferem no fluxo de informação entre países. O fenómeno da globalização, com conseqüente facilitação na obtenção de informação e comunicações entre pessoas, pode ter diminuído a importância da distância psíquica como elemento perturbador do processo de internacionalização para mercados mais distantes, podendo as empresas não passar por todas essas fases previstas no modelo.

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 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 & Madsen (2002), o conceito *Born Globals* foi originalmente explorado pela empresa de consultoria McKinsey & Co em 1993, sendo

consolidado pelos contributos de Oviatt & McDougall, em 1994; Knight & Cavusgil em 1996; Madsen & Servais em 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. Representando 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 apresentado em 1975 (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975). Como já anteriormente referido, Johanson & Vahlne (1990) já haviam introduzido a possibilidade de uma empresa nascer num ambiente internacional. O trabalho desenvolvido pela

consultora Mckinsey levou à introdução do conceito de “International New Ventures”, por McDougall & 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 (Oviatt & McDougall, 1994).

Os trabalhos de Knight & Cavusgil (1996) e Madsen & Servais (1997) vêm explorar e sistematizar o conceito de *born global*. O conceito nunca foi dissociado do modelo de Uppsala. Aliás Madsen & Servais afirmam que o 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, & 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. As diferenças entre os mercados internos afetam o grau de envolvimento internacional das empresas. As amostras dos seus estudos eram constituídas por 106 empresas dinamarquesas e 186 norte-americanas. O grau de envolvimento internacional é superior nas empresas dinamarquesas, representando 71% do volume de vendas das mesmas

(apenas 47% para as empresas norte-americanas). No seu estudo procuram validar que o foco no cliente é condutor chave para a qualidade do produto, competências ao nível do marketing e diferenciação do produto. Validaram ainda se os construtores, atrás mencionados, eram chave na performance internacional das empresas *born global*. O estudo foi baseado num modelo de equações estruturais fornecendo diferenças significativas entre as empresas dos dois mercados. Prova a existência de relacionamentos significativos para ambos os mercados entre uma estratégia focada nos clientes e as dimensões de qualidade do produto, competências ao nível do marketing e diferenciação do produto. Contudo, na explicação da performance internacional os resultados são distintos. Para as empresas dinamarquesas apenas as capacidades ao nível do marketing estão significativamente relacionadas com a sua performance; para as empresas norte-americanas a dimensão explicativa mais importante é centrada na qualidade do produto, assumindo-se as capacidades de marketing e de diferenciação do produto com um nível de significância menor.

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 (Oviatt & McDougall, 2005; McDougall & Oviatt, 2000)

2.3 Determinantes do Investimento Direto Estrangeiro.

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

Tabela 4 - Determinante do IDE no país hospedeiro segundo as motivações das EMN

Enquadramento legal da instalação no país hospedeiro
<ul style="list-style-type: none"> - Estabilidade económica política e social do país; - Regulamentação relativa às operações no mercado; - Funcionamento e estruturas do mercado; - Regras e parcerias a nível do comércio internacional (tratados internacionais sobre o IDE); - Políticas de privatização e apoio ao investimento; - Coerência entre a política comercial e de IDE; - Sistema e incentivos fiscais.
Determinantes económicos para o IDE (segundo as estratégias das EMN)
<p>Procura de Mercado (incremento da procura com recursos a novos mercados)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dimensão do mercado do país hospedeiro e poder de compra local; - Potencial de crescimento do mercado; - Custos de transacção e sua evolução potencial; - Possibilidade de acesso a mercados regionais e globais (acordos de comércio em vigor no país hospedeiro); - Aspectos ligados aos hábitos dos consumidores.
<p>Procura de recursos (investimento para aquisição de recursos a um custo mais reduzido)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existência de matérias-primas a preços mais reduzidos (do que os do país de

<p>origem da EMN);</p> <ul style="list-style-type: none"> - Custo com o trabalho mais reduzido, sobretudo em indústrias de trabalho intensivo; - Existência de trabalho qualificado; - Existência de Infra-estruturas físicas de suporte à actividade da empresa.
<p>Procura de eficiência (para obtenção dos seguintes benefícios)</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Minimização dos custos com recursos humanos e financeiros (fontes de financiamento); - Redução de custos de transporte, comunicação e outros; - Integração em zonas de comércio livre.
<p>Procura de ativos estratégicos (investimentos que incrementem a competitividade a longo prazo da EMN com recurso à posse ou utilização de ativos específicos que justifiquem o IDE)</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Alocação de recursos humanos qualificados; - Potenciação de economias de escala e gama; - Inovação e transferência tecnológica.
<p>Facilitação de negócio</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Promoção do investimento; - Apoios e incentivos ao IDE; - Existência, no país de origem de mecanismos facilitadores do ambiente de negócios (risco país, eficiência administrativa, transparência entre outros); - Cultura do país hospedeiro e qualidade de vida, e - Apoios pós investimento.

Fonte: UNCTAD, World Investment Report - Trends and Determinants 1998

Os determinantes do IDE afectam a decisão de investimento das EMN no exterior. A internacionalização é correlacionada com os fatores do país de origem e do país onde vai investir. De acordo com o *World Investment Report* (1998) os principais determinantes para o IDE são ditados pelo país hospedeiro. Destaca-se a política nacional de IDE, o

clima de facilitação de negócios, os 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. A este facto poderá estar relacionado com os fluxos negativos de IDE que Angola tem verificado ao longo dos últimos anos.

2.4 O Investimento Direto Estrangeiro e seu impacto no crescimento económico do país recetor.

A *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2002), a partir da teoria do crescimento endógeno, sugere a existência de vários mecanismos através dos quais o IDE podem 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)

Os mecanismos de afetação positiva ao crescimento económico podem ser agrupados em cinco grupos (Moura, 2009) (Kunietama, 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, e,
- 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 o mesmo não exista o IDE poderá ter um impacto negativo ao nível do emprego e da estrutura empresarial. A regulação e regulamentação das empresas multinacionais é fator decisivo para uma concorrência sã e justa.

A tabela 5 expressa os principais argumentos relacionados com as efeitos positivos e negativos do mecanismo ligado à transferência de novas tecnologias e know-how.

Tabela 5 – 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 EMNs 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 uma melhor desempenho das mesmas (Varamini & Vu, 2007). As empresas trazem novas capacidades e incrementam o nível de competitividade das economias dos países recetores.

Tabela 6 – 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	As EMNs como fonte de formação

Efeitos positivos	Efeitos negativos
ministrada pelas empresas multinacionais são superiores às das empresas locais.	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 da capital humano Este canal pode favorecer a ocorrência de efeitos positivos mas também negativos, como evidenciado na tabela 8. 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 7 – IDE - Integração do país recetor na economia global

Efeitos positivos	Efeitos negativos
Empresas locais podem replicar os processos de internacionalização das EMN's.	Por vezes e como resultados da necessidade de matérias-primas de qualidade as EMNs podem incrementar as importações.
Empresas locais podem integrar-se nas redes internacionais das EMNs.	O repatriamento de lucros das subsidiárias provoca a saída de fundos do país. As vezes no longo prazo esse impacto é superior ao investimento inicial.
As EMNs 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 EMNs 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 7 a entrada de EMNs pode resultar num incremento do nível das importações e num desequilíbrio da balança de pagamentos.

O contributo das EMNs na competitividade local também assume dois efeitos. Os efeitos positivos estão centrados nas boas práticas e disseminação de melhores práticas organizacionais entre as empresas locais. Os efeitos negativos são centrados no poder de mercado que as EMNs 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. Os efeitos são expressos na tabela 8.

Tabela 8 – 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 EMNs obtido através da diminuição do rendimento das empresas locais.
As empresas locais aumentam o seu investimento em equipamento e formação.	A concorrência criada pela EMNs pode resultar no encerramento de empresas locais menos competitivas. Este fato 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 EMNs, que reduzem a entrada de empresas locais nesses mercados.
	As EMNs atraem e retêm o emprego mais qualificado, retirando-o às empresas locais.

Fonte: adaptado de Moura (2009)

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 anticolonial. 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. Beneficia, desde 2002, 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) e regista uma taxa de crescimento anual elevada (superior a 3% na última década). Luanda concentra 26.9% da população do país.

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 infra-estruturas (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. A maior parte do investimento público é direcionada 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

O Investimento Direto Estrangeiro da Região de Huambo

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 potenciais.

Tabela 9 - Evolução dos principais indicadores macroeconómicos de Angola

Indicadores Macroeconomicos	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
Crescimento do PIB Real (%)	5.2	5.1	7.9	8.8
Crescimento do PIB Real per capita (%)	2.1	2	4.9	5.8
Taxa de inflação	10.3	9.3	8.3	7.8
Saldo orçamental como % do PIB	8.7	2.4	-5	-6.9
Current account balance % GDP	9.9	5.7	4.3	4

Fonte: African Economic Outlook, OCDE (2015)

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 148ª 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 10 - Evolução do fluxo de Investimento Direto Estrangeiro - 2007-2012 (em Milhões de USD)

	FDI inflows						FDI outflows						FDI inflows/GFCF (%)		
	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

Sources: UNCTAD, FDI Online Database (January 2014) and World Investment Report 2013.

A tabela 10 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 10 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 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 compensadas por montantes positivos dos componentes restantes. Estes são chamados de investimentos inversos ou desinvestimentos. Como podemos validar pelos dados apresentados na tabela 10 verificamos um desinvestimento do nível dos fluxos de entrada de IDE em Angola. Seguramente este fenómeno, que só em 2012 representou seis mil, oitocentos e noventa e oito milhões de dólares, tem efeitos negativos na economia Angolana, e como já discutido anteriormente 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 – Agencia Nacional de Investimento Privado de Angola, o investimento privado aprovado para Angola foi de 4.729.888.000 USD. Deste, 70% é indexado ao investimento direto estrangeiro.

Podemos validar pela análise da tabela 11 que o investimento encontra-se concentrado na província de Luanda. Em 2013 o Huambo apenas acolher projetos internacionais no valor de 9.898.000 USD.

Tabela 11 - IDE por província em 2013

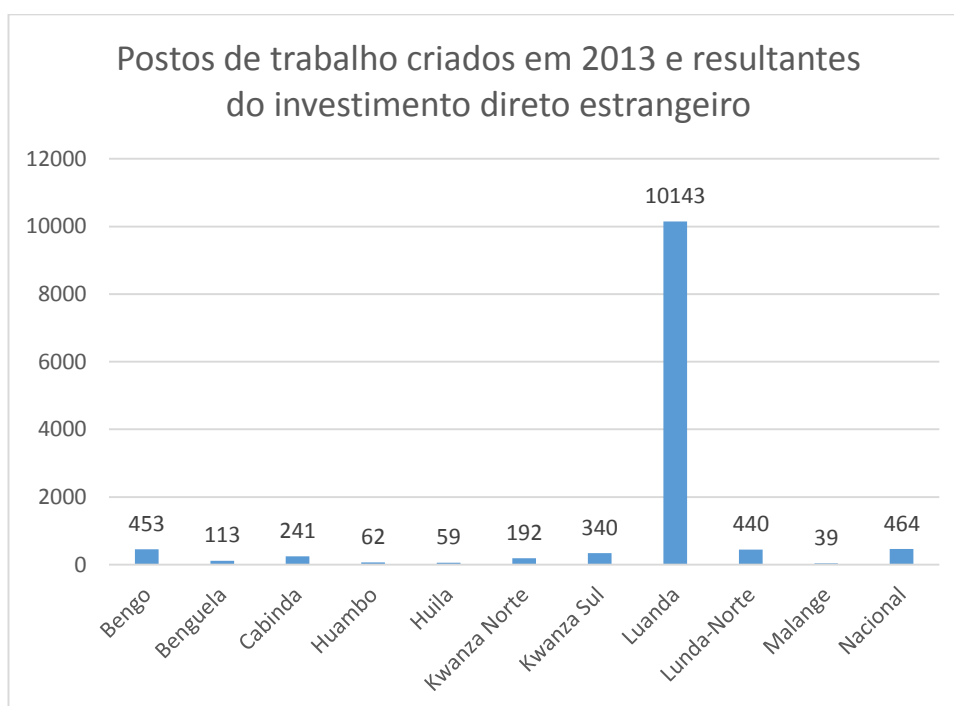
Província	Investimento Total (Mil USD)	Peso
Luanda	2.537.282	76,6%
Nacional	672.053	20,3%
Kwanza Norte	31.040	0,9%
Bengo	20.883	0,6%

Província	Investimento Total (Mil USD)	Peso
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	3312777	

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, 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)





UNIVERSIDADE
PORTUCALENSE

MESTRADO EM GESTÃO

O Investimento Direto Estrangeiro da Região de Huambo

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

Gráficos 2 - Evolução do investimento privado em Angola

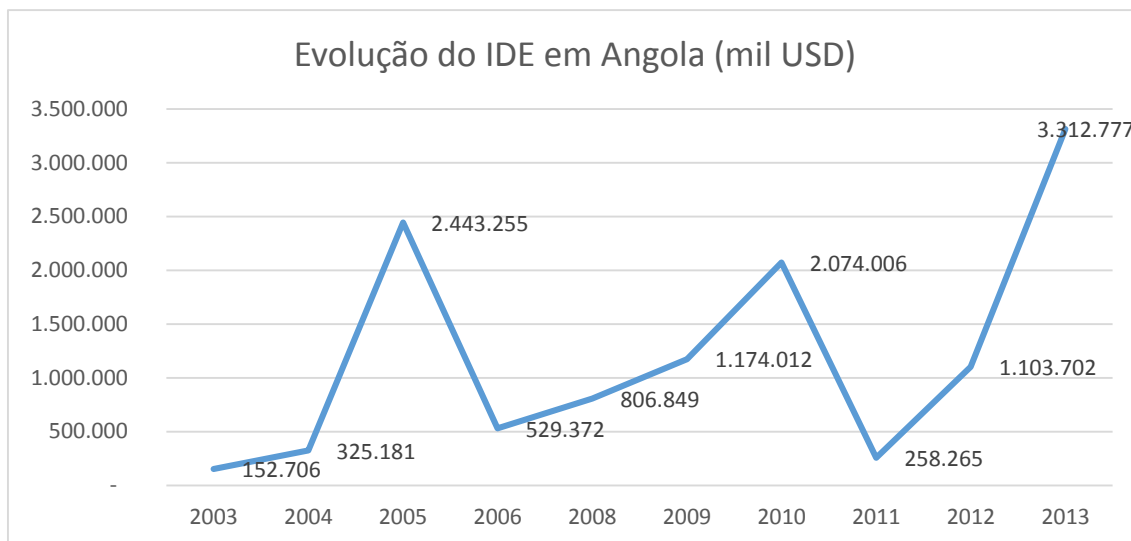


Fonte: elaborado para o estudo com recurso a dados da ANIP

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.

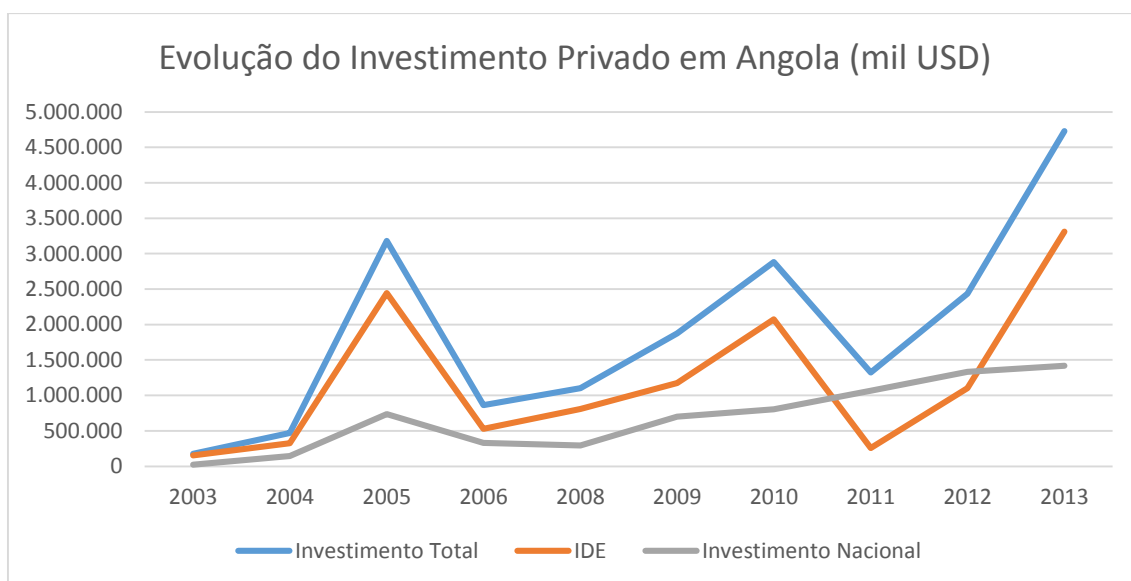
O gráfico 4 traduz a evolução do investimento privado por natureza. Podemos verificar que o IDE tem sido sempre superior ao investimento nacional com exceção para os anos de 2011 e 2012. Em 2011 registamos um pico no preço do barril do petróleo o que pode justificar este incremento, não explicando contudo a quebra acentuada no IDE.

Gráficos 3 - Evolução do IDE em Angola (dados ANIP)



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

Gráficos 4 - Evolução do Investimento em Angola por natureza (mil USD)

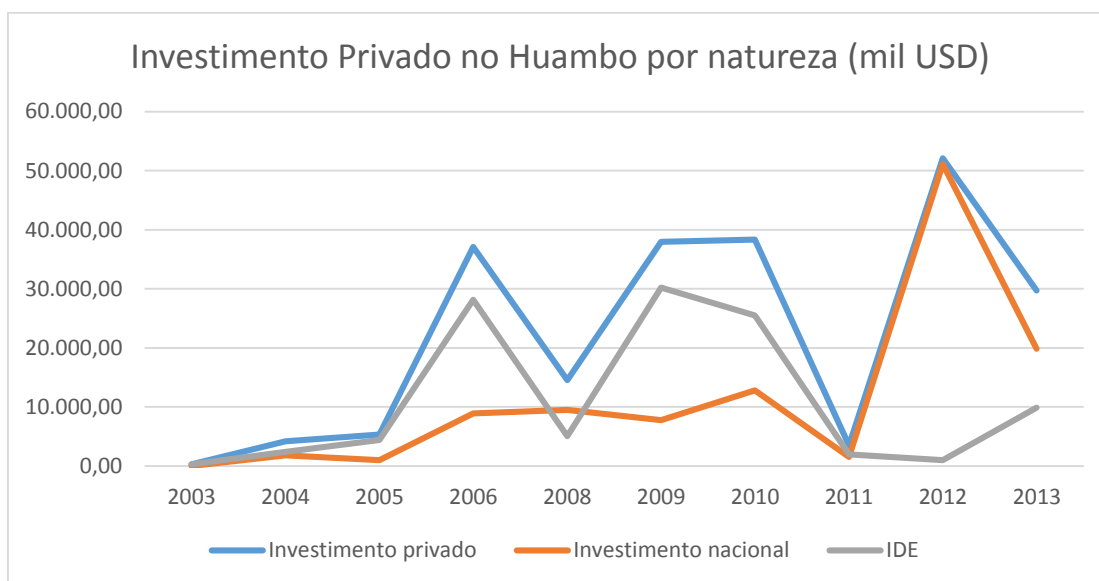


Fonte: elaborado para o estudo com recurso a dados da ANIP

A maior parte do investimento privado em Angola é canalizada para a 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.

Na província do Huambo o investimento privado com maior peso a partir de 2011 é o investimento nacional. Se até 2010 o investimento encontrava-se associado o IDE a tendência parece estar agora associada ao investimento nacional.

Gráficos 5 - Evolução do IDE na província do Huambo (Dados ANIP)



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, 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.

Voltamos a destacar o fato de que 97% do IDE efetuado em Angola é centrado em Luanda e em projetos de âmbito nacional. Este fator leva-nos a que no próximo capítulo tenhamos optado 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.

Gráficos 6 - Investimento Direto Estrangeiro efetuado na província do Huambo entre 2003-2013 (dados ANIP)



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

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

Neste capítulo iremos analisar o impacto do IDE em algumas variáveis económicas e sociais, procurando validar a existência de uma relação direta entre as diferentes variáveis. Suportamos 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.

Tabela 12 - Ficha Técnica do processo metodológico

Unidade de análise	País - Angola
População estudada	N/A
Fontes de informação	Dados da UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development e OECD
Âmbito geográfico	Nacional
Dimensão da amostra	Dados entre 1980 e 2013.
Trabalho de campo	Realizado entre fevereiro e abril de 2015.
Técnicas de análise de dados empregues	Correlação
Software utilizado	IBM SPSS Statistics 20

Fonte: Elaborado para o estudo

Para validar a H1 utilizamos as seguintes variáveis:

- Taxa de crescimento real do PIB;
- Stock de Investimento Direto Estrangeiro (mil USD).

Tabela 13 - Correlação entre o stock de IDE e a taxa de crescimento real do PIB angolano

		Inward foreign direct investment stock	Tx. Crescimento real PIB
Inward foreign direct investment stock	Pearson Correlation	1	,430*
	Sig. (2-tailed)		,011
	N	34	34
Tx. Crescimento real PIB	Pearson Correlation	,430*	1
	Sig. (2-tailed)	,011	
	N	34	43

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Fonte: elaborado para o estudo

A análise da tabela 13 permite-nos concluir pela existência de uma correlação positiva entre o IDE e o crescimento da riqueza verificada em Angola desde 1980. Notamos que a correlação só é significativa para um nível de confiança de 95%. Validamos assim H₁.

Tabela 14 - Correlação entre o fluxo de IDE e a balança de pagamentos de Angola

		Inward foreign direct investment flows	Balança de Pagamento (líquida)
Inward foreign direct investment flows	Pearson Correlation	1	-,717**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	44	34
Balança de Pagamento (líquida)	Pearson Correlation	-,717**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	34	34

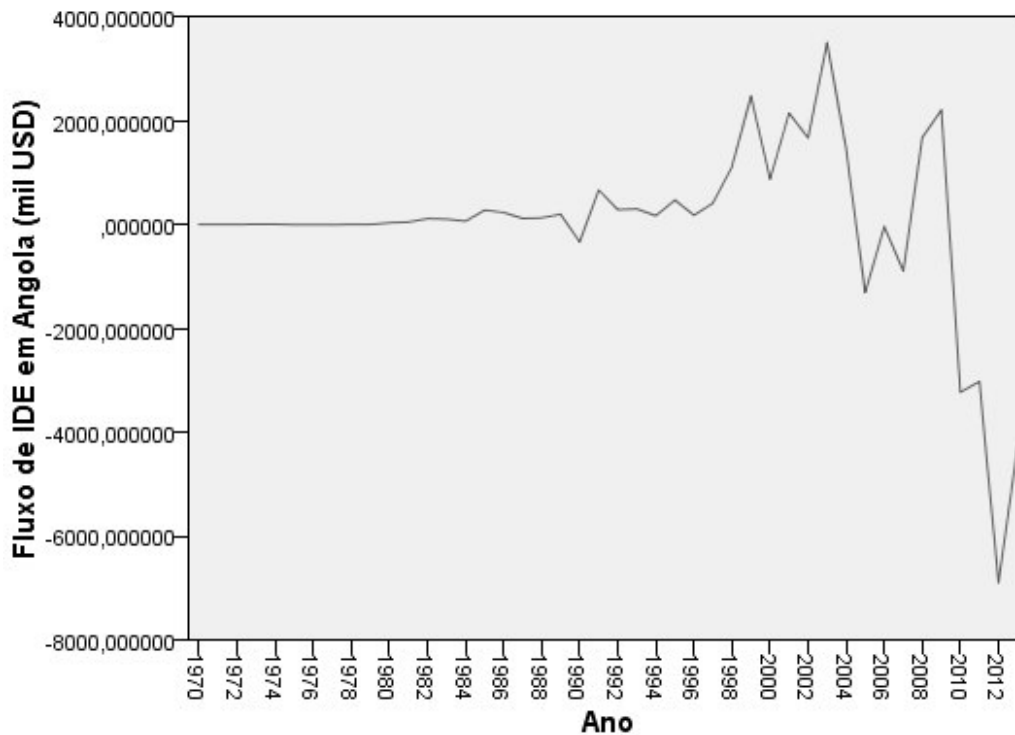
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fonte: elaborado para o estudo

A tabela 14 apresenta a correlação entre o fluxo de IDE e a balança de pagamentos de Angola entre o período de 1980 e 2013. Os dados sobre os fluxos de IDE são apresentados em bases líquidas (créditos menos débitos ao nível das transações de capital entre investidores 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 compensadas por montantes positivos dos componentes restantes.

Podemos validar que apesar de significativa a relação entre as variáveis é negativa, ou seja, O IDE tem afetado negativamente a balança de pagamentos. Este facto é visível no gráfico 7 onde verificamos que a partir de 2005 o fluxo é negativo. Os resultados encontrados contrariam a hipótese 2.

Gráficos 7 - Fluxo de entrada de IDE em Angola (mil USD)



Fonte: elaborado para o estudo

Para a validação da Hipótese 3 foram escolhidas como variáveis o stock de IDE e o Índice de Desenvolvimento Humano. Pretende-se com esta seleção validar o impacto e a relação do IDE com a evolução social em Angola.

Validamos, com recurso à informação da tabela 15, que apesar de significativa a relação entre as duas variáveis é negativa. Este facto é curioso e indica uma afetação negativa do IDE ao índice de desenvolvimento humano.

Tabela 15 - Correlação entre o Stock de IDE (mil USD) e a IDH

		IDH	Inward foreign direct investment stock
IDH	Pearson Correlation	1	-,647**
	Sig. (2-tailed)		,009
	N	15	15
Inward foreign direct investment stock	Pearson Correlation	-,647**	1
	Sig. (2-tailed)	,009	
	N	15	34

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fonte: elaborado para o estudo

Tabela 16 - Correlação entre o stock de IDE e o Indicador de Sistema Político

		Inward foreign direct investment stock	Indicador de Sistema Político (compósito e estandardizado [-10;10])
Inward foreign direct investment stock	Pearson Correlation	1	,598**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	34	34
Indicador de Sistema Político (compósito e estandardizado [-10;10])	Pearson Correlation	,598**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	34	39

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Fonte: elaborado para o estudo

Para validar a H₄ utilizamos as seguintes variáveis:

- Indicador de sistema político desenvolvido pelo Center for Systemic Peace que procura traduzir a evolução do sistema em termos de participação política, estrangimentos e estrutura executiva dos diferentes órgão de decisão e gestão pública ;
- Stock de Investimento Direto Estrangeiro (mil USD).



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 [-10;+10], em 2013 esse mesmo indicador atingia os -2.

5 Conclusões e orientações

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).

Os mecanismos de afetação ao crescimento económico podem ser agrupados em cinco grupos (Moura, 2009) (Kunietama, 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, e,
- 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 o mesmo não exista o IDE poderá ter um impacto negativo ao nível do emprego e da estrutura empresarial. A regulação e regulamentação das empresas multinacionais é fator decisivo para uma concorrência sã e justa.

Validamos ao nível da integração do país recetor a existência de um fluxo negativo do IDE o que pode indiciar o repatriamento de lucros das subsidiárias provocando a saída de fundos do país.

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 conseguimos 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.

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;
- O fluxo de IDE afeta negativamente a balança de pagamentos do país, corroborando a ideia de um repatriamento de lucros superior ao investimento efetuado no país;
- O IDE afeta negativamente o IDH de Angola. Este resultado traduz uma afetação negativa do IDE ao nível de desenvolvimento social em Angola.
- 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.

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.
- Redinamizar e modernizar o sistema fiscal angolano de forma a reduzir a elevada dimensão da economia informal.
- 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 EMNs.
- 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.

Bibliografia

- Andersson, S. (2011). International entrepreneurship, born global and the theory of effectuation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol.18, No.3, 627-643.
- Axinn, C., & Matthyssens, P. (2001). Limits of internationalization theories in an unlimited world. *International Marketing Review*, Vol. 19 n.º 5, 436-449.
- 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*. The Macmillan Press.
- 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.
- Johanson, J., & Vahlne, J. (2009). The Uppsala internationalisation process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, Vol. 40 n.º 9, 1411-1431.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol. 8 n.º 1, 23-32.
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm – four Swedish cases. *The Journal of Management Review*, Vol. 12 n.º 3, 305-322.
- Knight, G., & Cavusgil, S. (1996). The Born Global Firm: a challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing*, Vol.8, 11-26.

- Knight, G., Madsen, T., & Servais, P. (2004). An inquiry into born-global firms in Europe and the USA. *International Marketing Review*, Vol. 21 n.º 6, 645-665.
- 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*, Vol. 6 n.º 6, 561-583.
- McDougall, P., & Oviatt, B. (2000). International entrepreneurship: the intersection of two research paths. *Academy of Management Journal*, Vol. 43 n.º 5, 902-906.
- Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth? *Kilkos*, Vol. 56 (4), 491-508.
- 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. (2015, 04 06). *Angola*. Retrieved from African Economic Outlook: <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/southern-africa/angola/>
- OECD. (2014, 10 31). *African Economic Outlook*. (J. Muzima, & D. Mazivila, Eds.) Retrieved Abril 13, 2015, from www.afdb.org: www.afdb.org
- 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*, Vol. 24 n.º 4, 45-64.

- Oviatt, B., & McDougall, P. (2005). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.29 n.º 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*, Vol. 4 (2), pp 79-98.
- 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.
- Saggi, K. (2002). On technology transfer from trade and foreign direct investment. *World Bank Research Observer*, Vol. 17, 191-236.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: towards a theoreticaj shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, Vol. 26 n.º 2, 243-263.
- Sharma, B., & Abekah, J. (2008). Foreign Direct Investment and economic growth of Africa. *International Atlantic Economic Journal*, Vol. 36, 117-118.
- The Society for Effectual Action. (2012). *About Effectuation*. (U. o.-D. Business, Editor) Retrieved 07 12, 2012, from Society for Effectual Action - Research Community: <http://effectuation.org/about-effectuation>
- United Nations. (1998). *World Investment Report 1998 - Trends and Determinants*. 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*, Vol. 7 (6), 137-139.
- World Bank. (2015). *Doing Business 2015 - Going Beyond Efficiency. Economy Profile 2015 - Angola*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.