



# **O Impacto do Investimento Direto Estrangeiro no Crescimento Económico de Angola**

**Henrique Nene Kunitama**

**Dissertação apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e  
Administração do Porto, para a obtenção do Grau de Mestre em  
Empreendedorismo e Internacionalização**

**Porto, julho de 2014**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**





# **O Impacto do Investimento Direto Estrangeiro no Crescimento Económico de Angola**

**Henrique Nene Kunieta**

**Dissertação apresentada ao Instituto Superior de Contabilidade e  
Administração do Porto, para a obtenção do Grau de Mestre em  
Empreendedorismo e Internacionalização**

**Orientação:  
Prof. Doutora Maria Clara Dias Pinto Ribeiro  
Prof. Doutora Celsa Maria Carvalho Machado**

**Porto, julho de 2014**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

## **Resumo**

Angola é um país que saiu recentemente de um período prolongado de guerra civil mas que se tornou na última década numa das economias com maior ritmo de crescimento económico. A estabilidade política alcançada, a riqueza em recursos naturais e o seu elevado potencial de crescimento exercem forte atração sobre o IDE. Efetivamente, Angola atraiu elevados fluxos de IDE e aumentou substancialmente o seu *stock* de IDE entre meados dos anos 90 e meados dos anos 2000. Alguns desses anos foram também anos em que Angola registou das suas maiores taxas de crescimento económico. A investigação sobre o impacto do IDE no crescimento económico é extremamente relevante, num contexto em que a literatura empírica apresenta resultados contraditórios sobre a importância desse nexo de causalidade e sobre o sinal dessa relação. O objetivo desta dissertação é contribuir para essa linha de investigação com um estudo econométrico sobre a relação existente entre o IDE e o PIB em Angola, no período 1980-2012, testando-se a existência de cointegração entre as séries temporais. As estimações realizadas revelaram que o aumento do *stock* do IDE em Angola contribuiu positiva, ainda que modestamente, para o crescimento do PIB.

**Palavras-chave:** Angola, África, Investimento Direto Estrangeiro, Crescimento Económico

## **Abstract**

Angola is a country which recently came out from a prolonged period of civil war but has become, in the last decade, one of the economies with the highest rate of economic growth. Its achieved political stability, richness of natural resources and a high potential of growth exert strong attraction on the FDI. Indeed, Angola attracted high flows of FDI and substantially increased its stock of FDI between the mid of 90s and the mid of 2000s. Some of these years were also years in which Angola registered its highest rates of economic growth. Research on the impact of FDI on economic growth is extremely relevant, in a context in which the empirical literature presents conflicting results about the relevance of this causation and on the signal of this relationship. The aim of this dissertation is to contribute to this line of research with an econometric study on the relationship between FDI and GDP in Angola, in the period 1980-2012, testing the existence of cointegration between the time series. The estimations carried out revealed that the increase in the stock of FDI in Angola has contributed positively, albeit modestly, for GDP growth.

**Keywords:** Angola, Africa, Foreign Direct Investment, Economic Growth

## **Agradecimentos**

A realização deste trabalho não teria sido conseguida sem a ajuda preciosa de algumas pessoas que me acompanharam ao longo do meu percurso. Por isso, reservo este espaço para agradecer a todos aqueles que, de forma direta ou indireta, permitiram que eu aqui chegasse.

Gostaria de começar por agradecer ao Governo Angolano, pelo apoio financeiro concedido, para que a concretização deste trabalho fosse possível.

Ao corpo reitoral, especificamente ao Magnífico Reitor e à Diretora da ESPU por terem apostado em mim.

À Presidência do IPP e do ISCAP, pelo apoio substancial que me concederam ao longo de toda a minha formação.

A todos os docentes do ISCAP, que contribuíram de forma direta e indireta para a minha formação pessoal e profissional e para concretização do meu sonho.

Quero deixar, também, uma menção especial às minhas orientadoras, Prof. Doutora Celsa Carvalho Machado e Prof. Doutora Maria Clara Dias Ribeiro, pela forma sábia que me orientaram, pelo carinho demonstrado, pelo incentivo e apoio incomensuráveis que recebi ao longo de todo o meu percurso.

À minha família e em especial à minha falecida mãe, que em muito contribuiu para a construção da pessoa que hoje sou...

À minha esposa, aos meus filhos, e restante família e amigos que sempre me apoiaram, dando-me força e alegria para viver e acreditar, mesmo nos momentos mais difíceis!

A todos, o meu **MUITO OBRIGADO!**

## **Citação**

*O nosso conhecimento é necessariamente finito, enquanto a nossa ignorância é necessariamente infinita.*

**Karl Popper**

## Lista de Abreviaturas

AICEP	Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
AKZ	Kwanza
ANIP	Agência Nacional de Investimento Privado
cf.	Confere
CIA	<i>Central Intelligence Agency</i>
e.g.	Exemplo
EIU	<i>Economist Intelligence Unit</i>
EMNs	Empresas Multinacionais
EUA	Estados Unidos da América
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FDI	<i>Foreign Direct Investment</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
I&D	Investigação e Desenvolvimento
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
INE	Instituto Nacional de Estatística
IPC	Índice de Preços ao Consumidor (Inflação)
Mncs	<i>Multinational Companies</i>
n.d	Não disponível
OECD	<i>Organization for Economic Co-operation and Development</i>
PEST	Política, Económica, Social e Tecnológica
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
SADC	<i>Southern African Development Community</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
USD	Dólar Americano

## Índice Geral

Resumo .....	i
Abstract .....	ii
Agradecimentos .....	iii
Citação .....	iv
Lista de Abreviaturas .....	v
Índice Geral .....	vi
Índice de Tabelas .....	viii
Índice de Quadros .....	ix
Índice de Figuras .....	x
<b>1. Introdução .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Considerações Teóricas sobre o Investimento Direto Estrangeiro .....</b>	<b>3</b>
2.1. Teorias Explicativas do Investimento Direto Estrangeiro .....	5
2.1.1. Teoria da Vantagem Monopolista .....	5
2.1.2. Teoria do Comportamento Oligopolístico .....	6
2.1.3. Teoria da Internalização .....	7
2.1.4. Teoria dos Custos de Transação .....	8
2.1.5. Teoria das Vantagens de Localização .....	8
2.1.6. Teoria do Ciclo de Vida do Produto .....	10
2.2. Efeitos do Investimento Direto Estrangeiro para o País Recetor .....	10
2.2.1. Custos dos Investimento Direto Estrangeiro .....	10
2.2.2. Benefícios do Investimento Direto Estrangeiro.....	11
<b>3. Considerações Teóricas sobre o Crescimento Económico .....</b>	<b>14</b>
3.1. Definição .....	14
3.2. As Quatro Rodas do Crescimento .....	15
3.2.1. Acumulação de Capital.....	15
3.2.2. Progresso Tecnológico.....	15
3.2.3. Capital Humano .....	16
3.2.4. Recursos Naturais .....	17
3.3. Mecanismos de Transmissão do Investimento Direto Estrangeiro para um Crescimento Económico .....	18
<b>4. Caraterização da Evolução do Investimento Direto Estrangeiro em Angola .....</b>	<b>24</b>
4.1. Introdução .....	24
4.2. Breve Caraterização Socioeconómica .....	25
4.2.1. Produção .....	25
4.2.2. Comércio Internacional .....	27
4.3. A Importância do Investimento Direto Estrangeiro na Economia Angolana .....	29
4.4. Fatores Potenciadores do Investimento Direto Estrangeiro em Angola .....	34
<b>5. Estimações .....</b>	<b>35</b>
5.1. Metodologia .....	35
5.1.1. Dados e Amostra.....	35
5.1.2. Análise Descritiva .....	36
5.1.3. Considerações Técnicas Prévias à Modelização .....	38
5.2. Os Modelos Econométricos .....	40

5.3. Interpretação dos Resultados .....	47
<b>6. Considerações Finais .....</b>	<b>49</b>
<b>Referências Bibliográficas .....</b>	<b>51</b>

## Índice de Tabelas

Tabela 4.1 – Estrutura Setorial do PIB Angolano .....	26
Tabela 4.2 – Principais Clientes de Exportação de Angola .....	28
Tabela 4.3 – Principais Fornecedores de Angola e Ranking .....	28
Tabela 4.4 – Síntese dos Principais Produtos Transacionados em 2011 .....	29
Tabela 4.5 – IDE de Angola e seu Ranking .....	30
Tabela 5.1 - Estatísticas Descritivas das Variáveis .....	36
Tabela 5.2 - Estatísticas Descritivas das Variáveis Logaritmizadas .....	36
Tabela 5.3 - Correlações entre as Variáveis dos Modelos .....	38
Tabela 5.4 - Teste Inicial às Séries Individuais (PP) - Em Nível .....	39
Tabela 5.5 - Teste Inicial às Séries Individuais (PP) - Em Primeira Diferença .....	40
Tabela 5.6 - Modelo Inicial .....	41
Tabela 5.7 - Teste de Breusch-Godfrey (Autocorrelação) - Modelo Inicial .....	42
Tabela 5.8 - Modelo Final .....	43
Tabela 5.9 - Teste de Breusch-Godfrey (Autocorrelação) - Modelo Final .....	44
Tabela 5.10 - Teste de Cointegração (Teste do Máximo do valor próprio ("max- eigenvalue") .....	45
Tabela 5.11 - Teste de Estacionaridade dos Resíduos (Teste de Phillips Perron) .....	46

## **Índice de Quadros**

Quadro 4.1 – Alguns Dados Relevantes de Angola .....	25
Quadro 5.1 - Variáveis Incluídas nos Modelos .....	35

## **Índice de Figuras**

Figura 4.1 – Crescimento Real do PIB .....	26
Figura 4.2 – Grau de Abertura de Angola .....	27
Figura 4.3 – IDE em Angola e na África Subsaariana (% PIB) .....	29
Figura 5.1 – Evolução das Séries .....	37

## **1. Introdução**

A literatura existente sobre o impacto do investimento direto estrangeiro (IDE) no crescimento económico não apresenta resultados unânimes.

Alguns desses estudos apontam para o facto de o IDE gerar um crescimento económico a partir do progresso tecnológico e da acumulação de capital, o que incrementa a produtividade das empresas e, conseqüentemente, o crescimento.

No entanto, outros estudos objetam que o IDE nem sempre se assume como um vetor de crescimento. Com efeito, o IDE pode criar barreiras e conduzir a uma inadaptação das empresas nacionais, tendo um impacto prejudicial no conjunto da economia (com efeitos perversos no nível do desemprego, na falência das empresas nacionais e na perda de soberania do país recetor).

Especificamente, nos países em desenvolvimento, subsistem inúmeras dificuldades que condicionam o bem-estar das populações, devido à escassez dos recursos financeiros, sendo que o IDE é identificado como uma forma que pode promover a resolução dos problemas estruturais encontrados em alguns destes países.

Angola é considerado um país em desenvolvimento e que tem crescido acentuadamente nos últimos anos. Apesar deste crescimento, o seu Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é ainda dos mais baixos e, quase um terço da sua população encontra-se abaixo da linha da pobreza. Tem uma estrutura produtiva muito dependente do setor petrolífero, uma população jovem mas pouco qualificada e regista elevadas assimetrias e desigualdades regionais. É contudo uma economia extremamente rica em recursos naturais e possui um elevado potencial de crescimento, exercendo por isso forte atração sobre o IDE.

Atendendo à controvérsia dos diversos estudos relativamente ao impacto do IDE na economia dos países em desenvolvimento e, considerando que Angola se apresenta como um país que atrai este tipo de investimento, é relevante analisar qual a contribuição do mesmo para o crescimento económico do país. Nesse sentido, a presente dissertação propõe-se avaliar se o IDE realizado em Angola tem ou não contribuído positivamente para o seu crescimento económico, através de um estudo

econométrico sobre a relação existente entre o IDE e o PIB em Angola, no período 1980-2012, onde se testará a existência de cointegração entre as séries temporais.

A relevância científica deste estudo parece evidente, tanto mais que os estudos sobre esta temática aplicada à economia angolana são exíguos. A sua utilidade estende-se eventualmente aos decisores políticos que pretendam implementar políticas que promovam o crescimento económico. Será desejável adotar políticas que atraiam mais IDE, independentemente do seu destino (setor de atividade/região) e da forma como se concretiza?

O corpo do presente trabalho encontra-se estruturado em seis capítulos.

No segundo capítulo, apresentam-se as principais teorias explicativas do IDE e os efeitos no país recetor.

O terceiro capítulo integra as considerações teóricas relativas ao crescimento económico, abordando-se a definição deste conceito, a sua relação com a acumulação de capital, progresso tecnológico e capital humano, bem como são referenciados os mecanismos de transmissão do IDE ao nível do crescimento económico.

No quarto capítulo procura-se analisar a evolução do IDE em Angola. Previamente faz-se uma breve caracterização política e socioeconómica deste país, abordando-se os aspetos relativos à sua economia, integrando a importância do IDE e referenciando os seus efeitos na realidade angolana.

No quinto capítulo procede-se ao estudo econométrico. Especifica-se, inicialmente, a metodologia utilizada. Procede-se à estimação do modelo econométrico, inicial e final, e faz-se a discussão e interpretação dos principais resultados.

Conclui-se o presente trabalho com as considerações finais.

## **2. Considerações Teóricas sobre o Investimento Direto Estrangeiro**

O conceito de IDE encontra-se associado àquelas empresas estrangeiras ou a investidores estrangeiros de um outro país (neste caso emissor), que promovem a criação ou a toma de posse de uma firma num outro local estrangeiro (neste caso recetor), com o intuito de realizar a sua atividade de forma lucrativa, com vista ao controlo da mesma, à proteção do seu *know-how*, da marca, das tecnologias, entre outros (Ferreira, Reis, & Serra, 2011).

Por conseguinte, os países emergentes ou em desenvolvimento procuram atrair um IDE, uma vez que este se assume como uma fonte importante na angariação de fundos necessários à resolução de problemas estruturais e relacionados com o bem-estar da população, já que nestes países, estes recursos financeiros são escassos. Nesta linha de pensamento, o IDE é considerado por várias instituições internacionais, políticas e económicas como um fator gerador do crescimento económico uma solução para os problemas económicos que caracterizam os países em desenvolvimento (Mencinger, 2003).

Neste sentido, podemos dizer que o IDE é uma componente que gera crescimento quando os países (emissores e recetores) o utilizam de forma racional, isto é, para que o resultado seja satisfatório, o país emissor deve realizar previamente um estudo relativamente às oportunidades e às ameaças do país recetor do investimento, decidindo sobre a viabilidade (ou não) do negócio, bem como às estratégias que devem ser implementadas no sentido de minimizar o risco inerente à perda do capital a investir (Caetano & Galego, 2009). Esta ideia, na verdade, vai ao encontro das teorias económicas que sugerem que os fluxos de capital estrangeiro, quando alocados de forma eficiente, acabam por gerar um crescimento económico (Mencinger, 2003).

Na verdade, é consensual no seio dos economistas a ideia de que há uma correlação entre o IDE e o crescimento económico, na medida em que aquele pode influenciar, de forma positiva ou negativa, este último. Portanto, as EMNs são consideradas agentes económicos que fomentam o IDE, já que pretendem alargar o seu poder económico em outros mercados, integrando-se em ambientes altamente competitivos, associados à internacionalização dos seus negócios, como ação estratégica que os prepara para o futuro (Pessoa, 2007).

Tal como Ferreira et al. (2011) assinalam:

“Estas empresas multinacionais constituem assim uma fonte essencial de recursos financeiros, tecnológicos e organizacionais para os países, revelando-se os fluxos de IDE um mecanismo importante na provisão daqueles recursos, em especial nos países menos desenvolvidos. Este tipo de investimento engloba o controlo de uma empresa, ou parte dela, num país estrangeiro, sendo acompanhado por algumas transferências de recursos técnicos, humanos, de conhecimento, marcas e outros para o estrangeiro. O fundamental para distinguir o IDE de outras formas de operação é que a empresa tem um controlo sobre os ativos de que são detentoras no estrangeiro” (p. 156).

Se tivermos este aspeto em consideração, facilmente compreendemos que os países com economias mais frágeis assumem o IDE como a única fonte de crescimento e de modernização da economia, pelo que o acolhem e o atraem de forma especial (Carkovic & Levine, 2002; Ford, Rork, & Elmslie, 2008), através, por exemplo, da criação de concessões de benefícios fiscais e de empréstimos bonificados (Hanson, 2001).

Assim sendo, o país recetor do IDE deve garantir um quadro micro e macroeconómico que seja favorável ao negócio, sobretudo assegurando uma estabilidade política para atrair investidores e beneficiar das vantagens que esses investimentos aportam para o seu país, em termos económicos, sociais e políticos (Ferreira et al., 2011).

As estimativas decorrentes da *Economist Intelligence Unit* (EIU, 2014) apontam para o facto de o IDE ter vindo a aumentar nas últimas décadas e sublinham o seu crescimento em termos futuros. Assim sendo, cerca de 15% dos IDEs encontram-se, agora voltados para os países em desenvolvimento, o que pode ser justificado, em parte, pela deslocalização da produção das atividades industriais e da mão-de-obra intensiva, nomeadamente para a China, uma vez que aqui se encontram taxas de retorno sobre os investimentos geralmente mais elevadas do que nos países desenvolvidos.

Apesar de o impacto do IDE no crescimento económico ser amplamente estudado (e.g., Carkovic & Levine, 2002; Lim, 2001; Sylwester, 2005), ainda persistem dúvidas relativamente aos seus efeitos provocados, bem como quais as condições necessárias e os meios que proporcionam um crescimento económico (e.g., Balasubramanyam et al., 1996).

Na verdade, muito embora os diversos estudos apontam para os efeitos positivos do IDE, alguns autores sublinham a discrepância de posições relativamente ao grau de efeitos provocados pelo IDE no país recetor, sendo que há estudos que apresentam resultados discrepantes (e.g., Blomström & Kokko, 1998; Lim, 2001; Pessoa, 2007).

Em suma, podemos afirmar que o IDE é uma variável preponderante na formação bruta do capital, que pode gerar o crescimento dos países em desenvolvimento, tendo em conta que estes carecem de recursos financeiros e possuem mão-de-obra e recursos naturais pleróricos ou não explorados, que se constituem como uma fonte de recursos vasta, obrigando, certamente, a uma transformação da cadeia onde atualmente se encontram integrados.

## **2.1. Teorias Explicativas do Investimento Direto Estrangeiro**

Em seguida, apresentamos algumas das teorias que emergiram na explicação do IDE, nomeadamente a Teoria da Vantagem Monopolista, Teoria do Comportamento Oligopolístico, Teoria da Internalização, Teoria dos Custos de Transação, Teoria das Vantagens de Localização e Teoria do Ciclo de Vida do Produto.

### **2.1.1. Teoria da Vantagem Monopolista**

Esta teoria debruça-se sobre as vantagens monopolistas das EMNs, sendo que se encontra associada à perspetiva de Hymer (1979) e Kindleberger (1969), segundo a qual a existência das EMNs decorre do facto de estas possuírem algum tipo de conhecimento ou vantagem competitiva, de cariz monopolista, que lhes permite competir com as empresas locais, descrevendo, assim, as vantagens específicas da empresa como uma manifestação das imperfeições estruturais do mercado e conseqüente existência de benefícios oligopolísticos (Sánchez & Camacho, 2007).

Na perspetiva de Hymer (1979), para que uma empresa possa competir e operar de forma eficaz com as empresas locais, é necessário que possuam algum tipo de vantagem financeira, tecnológica, de gestão, marketing ou de produção, resultante, essencialmente das falhas dos mercados envolventes. Já Kindleberger (1969) tinha

afirmado que se constituía uma condição necessária ao IDE, que o mercado de bens e serviços fosse imperfeito ou que existisse uma interferência na competição por parte do governo, dado que as empresas locais teriam vantagens sobre as multinacionais devido à proximidade dos centros de tomada de decisão. Assim, para este autor, a estrutura de determinados mercados determinaria o aparecimento do IDE.

Em suma, esta teoria defende que é a existência das imperfeições do mercado de produtos, a economia de escala e a intervenção governamental nos mercados, que alimentam o IDE. No entanto, apresentam a debilidade de não considerarem os fatores que incidem na escolha da localização, nem o motivo pelo qual as empresas escolhem o IDE como mecanismo de operação no exterior e explorar as chamadas vantagens de propriedades.

### **2.1.2. Teoria do Comportamento Oligopolístico**

Esta teoria, também denominada de teoria da reação oligopolista, assenta no pressuposto de que a internalização de uma empresa que atua num mercado oligopolista (sendo que ela própria é também oligopolista), resulta da reação à internalização de uma empresa concorrente. Neste sentido e tal como sugere Knickerbocker (1973), quando uma empresa ou uma indústria realiza um IDE, as outras empresas sentem-se obrigadas a imitá-la, realizando elas também, o seu IDE.

Ferreira et al. (2011) defendem que as empresas oligopolistas procuram estabilidade, isto é, manter e consolidar uma posição no mercado oligopolista, tanto a nível local como internacional. Por conseguinte, um dos determinantes do IDE é a motivação de certas empresas estrangeiras seguirem o exemplo das empresas competidoras. Assim, a estratégia de investir no estrangeiro, por parte de uma delas, gera uma reação em cadeia no seio das suas competidoras, já que procura manter o equilíbrio e as mesmas condições entre todos os participantes do oligopólio sem distinção de localização de mercado, correndo o risco de não obter taxas de retorno atrativas e inclusivamente obter taxas de retorno negativas, pelo menos durante um certo período de tempo.

Neste sentido e tal como Sánchez e Camacho (2007) sublinham, as EMNs produzem mais benefícios resultante da diversificação dos investimentos que realizam, reduzindo, desta forma, os riscos de conjunturas e ambientes negativos no mercado.

### **2.1.3. Teoria de Internalização**

As teorias anteriores não explicam a razão pela qual as empresas escolhem explorar a sua vantagem monopolística através do IDE e, por conseguinte, surge a teoria da internalização que se baseia na existência de falhas nos mercados de bens e fatores que podem induzir as empresas ao IDE (Medina, 2005; Ramón, 2002; Rialp, 1999).

Assim, de entre os trabalhos desenvolvidos em torno desta teoria, destacam-se os de Buckley e Casson (1976) que sublinham a necessidade de existência de quatro grupos de fatores para que esta teoria possa ser colocada em prática: (a) fatores específicos da indústria, relacionados com a natureza do produto e com a estrutura do mercado externo; (b) fatores específicos da região, decorrentes das suas características sociais e geográficas; (c) fatores específicos dos países, associados às suas relações políticas e fiscais e; (d) fatores específicos da empresa, que refletem a habilidade das estruturas de gestão em organizarem um mercado interno. Neste sentido e para estes autores, a integração dos mercados de produtos intermediários através do IDE, permitiria a redução de custos.

Por conseguinte, a empresa desenvolve uma vantagem específica no seu mercado doméstico, possivelmente na forma de algum ativo intangível (e.g., produção marketing ou gestão), que lhe confere alguma vantagem face às outras empresas, nomeadamente às empresas locais, tal como assinalam Ferreira et al. (2011).

Em suma, a internalização das transações, a partir do IDE, poderá assumir-se na melhor forma de explorar os bens intangíveis (e.g., conhecimentos) e ultrapassar as próprias imperfeições do mercado. Com a internalização podem ser evitadas as imperfeições e as empresas podem expandir as suas atividades a outros mercados, reforçando, assim, as suas vantagens.

#### **2.1.4. Teoria dos Custos de Transação**

Esta teoria supõe uma intenção de justificar qual a razão para uma empresa optar pelo mecanismo de IDE, em vez de exportar ou de estabelecer relações contratuais com o exterior, afirmando que este aspeto resulta do uso das suas vantagens de propriedade (Medina, 2005).

Na verdade, no caso em que o custo da transação através de uma organização seja menor que o intercâmbio através do mercado, a empresa cresce internalizando o mercado até ao ponto de conseguir que os benefícios dessa sua ação compensem os seus custos, além de um melhor aproveitamento das economias de escala e alcance que reduzem o custo associado à transação de informação, o oportunismo e a incerteza (Alonso, 1994; Sánchez & Camacho, 2007).

Em suma, de acordo com esta teoria, a unidade de análise seria a transação e o objetivo seria minimizar os custos da transação associados a cada alternativa que pudesse ser apresentada.

#### **2.1.5. Teoria das Vantagens de Localização**

Sob esta teoria, a empresa situa as suas atividades onde existam menores custos. Na verdade, os fatores de localização são capazes de motivar, *per si*, a internacionalização da empresa (Durán, 2001; Sánchez & Camacho, 2007), na procura de recursos naturais, tecnológicos ou financeiros no exterior, com o intuito de melhorar a sua cadeia de valor.

Por conseguinte, os fatores de localização estão condicionados pelas características do país de destino do IDE, pelo seu sistema económico imperante, pelo seu ambiente cultural, social, político e legal, pela disponibilidade dos recursos no país e pelas próprias características do mercado interno (Medina, 2005).

A título de exemplo e tal como assinalam Ferreira et al. (2011), as empresas petrolíferas investem onde existem reservas de petróleo e, para a sua exploração, combinam as suas capacidades técnicas e de gestão, com os recursos locais disponíveis (e.g., mão-de-obra, conhecimentos ou progresso em semicondutores e informática). No

entanto e na perspectiva destes autores, a seleção da localização nem sempre se afigura como óbvia, uma vez que existem uma multiplicidade de fatores que condicionam as escolhas, nomeadamente:

- a) Algumas atividades podem gerar economias de escala crescentes, diminuindo, substancialmente, o custo utilitário através do aumento da qualidade produzida. Neste caso, há um incentivo para aumentar a escala das operações atuais e não a realização de um investimento em novas subsidiárias no estrangeiro.
- b) A produção não é uma fase única na cadeia de valor, pelo que as empresas necessitam de analisar as suas atividades ao nível das atividades de Investigação e Desenvolvimento (I&D) ou marketing, procurando localizações que minimizem os seus custos. A título de exemplo, podemos dizer que a I&D pode ser melhor localizada em regiões onde exista mais material usado ou trabalhadores qualificados para o fazer. Relativamente ao marketing, este integra aspetos como o estado de desenvolvimento e de funcionamento dos canais de distribuição, limites e restrições a campanhas publicitárias, fixação de preços, entre outros, o que exige, necessariamente, mercados com características particulares e específicas.
- c) Algumas empresas conseguem influenciar os preços dos fatores produtivos numa dada região, pelo que tenderá a localizar os seus processos de produção intensivos desses fatores (ou fator) nesse local.
- d) É ainda necessário considerar-se o impacto da própria intervenção governamental (e.g., através de tarifas, impostos, taxas, direitos preferenciais), que influencia as vantagens de cada localização. Os governos de determinados países como a China, utilizam barreiras comerciais para incentivar o IDE em detrimento da exportação.
- e) Por fim, o fator trabalho não é o único que deve ser contemplado. Apesar de os custos do trabalho poderem ser relativamente baixos em determinados países, é necessário considerarem-se outros aspetos, como por exemplo a qualificação e formação da mão-de-obra disponível, uma vez que a falta de formação específica irá acarretar um custo na sua formação.

### **2.1.6. Teoria do Ciclo de Vida do Produto**

A teoria do ciclo de vida do produto defende que alguns tipos de produto passam por um contínuo ou ciclo, composto, essencialmente, por quatro fases: (a) introdução; (b) crescimento; (c) maturidade e; (d) declínio (Ferreira et al., 2011). Por conseguinte, na primeira fase, podem registar-se exportações de pequena escala para outros países; na segunda, pode produzir-se uma deslocalização parcial ou total da produção para países estrangeiros, sempre que o custo de transporte ou as barreiras aduaneiras sejam suficientes para justificar a descentralização da produção; na terceira fase, um aspeto particular é a transladação da produção para países em desenvolvimento, no sentido de obter certas vantagens nos custos e, na última fase, a procura cresce nesses países em desenvolvimento, que é onde se produz, maioritariamente o produto e a partir de onde se exporta para os países desenvolvidos (Ferreira et al., 2011; Sánchez & Camacho, 2007).

Esta teoria do ciclo de vida do produto estabelece que quando um mercado estrangeiro é suficientemente grande para suportar a produção local, a empresa estrangeira realiza investimento, ou seja, IDE (Sánchez & Camacho, 2007).

Sumariamente e atendendo à perspetiva de Vernon (1966), podemos dizer que a teoria do ciclo de vida do produto tem presente as vantagens de localização dos países e a sua relação entre a produção de certos tipos de bens, em cada uma das fases do seu ciclo de vida, sendo que a inovação dos produtos seria uma condição eminente, sobretudo nos países com grande desenvolvimento económico e de capitais.

## **2.2. Efeitos do Investimento Direto Estrangeiro para o País Recetor**

Neste ponto, abordaremos os custos e os benefícios do IDE para o país recetor.

### **2.2.1. Custos do Investimento Direto Estrangeiro**

Podemos, basicamente, considerar três tipos de custos associados ao IDE para o país recetor. Assim, as EMNs procuram empresas nacionais no país recetor, que

possuem o mesmo setor de atividade, já que estas não são detentoras de capacidades suficientes para poderem competir com aquelas que possuem recursos mais avultados, sendo que correm o risco de falirem e/ou criarem maiores níveis de desemprego (Ferreira et al., 2011).

Um outro aspeto que se encontra associado prende-se com o efeito notável sobre a balança de pagamentos, uma vez que o capital, sendo de origem estrangeira, obriga a uma transferência do lucro, caso seja necessário, para pagamento dos sócios ou donos das empresas, sendo que neste caso, esta operação constitui um *out flow* na balança de pagamentos. Por isso, estas empresas recorrem geralmente a importações avultadas no sentido de sustentarem a sua atividade, sendo que este aspeto aporta um débito na balança de pagamentos (Sánchez & Camacho, 2007).

Por fim, as EMNs possuem influências sobre o regime político do país, particularmente nos países em desenvolvimento, onde a tendência é a manutenção dos dirigentes que favorecem a entrada destas empresas no país recetor. Por conseguinte, pode haver uma perda da soberania ou da identidade nacional que se justifica pelo facto de a instabilidade encontrada na maioria destes países em desenvolvimento originar a necessidade de controlo sobre a variável política em detrimento da variável da população. Normalmente, quando o país não possui um controlo fiscal que seja eficaz, as EMNs optam por aplicar preços de transferências que não são abonatórios para o país recetor (Medina, 2005).

### **2.2.2. Benefícios do Investimento Direto Estrangeiro**

No que diz respeito aos benefícios do IDE, sabe-se que os países recetores possuem uma variedade de interesses relativamente ao IDE, sendo que os benefícios, tal como os custos, podem ser divididos em três categorias: (a) efeitos sobre a transferência de recursos; (b) efeitos sobre o emprego e; (c) efeitos sobre a balança de pagamentos (Ferreira et al., 2011; Ford et al., 2008; Hanson, 2001; Sylwester, 2005).

As EMNs exigem que as empresas nacionais melhorem a sua gestão, sob pena de não conseguirem vingar no mercado e, com a melhoria da sua gestão, estas empresas podem observar um aumento da qualidade dos produtos e serviços devido à potenciação

da produtividade. A subcontratação que possa existir obriga as empresas nacionais a adquirir novas tecnologias e a inovar. Neste contexto, os consumidores encontram-se perante um leque de produtos diversificados e perante novos hábitos de consumo, que os acaba por igualizar relativamente ao país desenvolvido. A presença das EMNs favorece a circulação da massa monetária, tendo em conta a amplitude do capital investido e à facilidade que as EMNs possuem na obtenção de créditos avultados, o que acaba por contaminar toda a economia e provocar o efeito de alavanca (Carkovic & Levine, 2002; Ferreira et al., 2011; Lim, 2001).

Relativamente aos efeitos sobre a transferência de recursos, a nossa análise remete-nos para três recursos: gestão, capital e equipamentos<sup>1</sup>. Assim, as capacidades de gestão das EMNs podem contribuir para melhorar as técnicas de gestão nos países recetores, formando trabalhadores e gestores locais. Estas capacidades vão-se tornando cada vez mais disponíveis à generalidade das empresas locais, contribuindo para a sua melhoria. As EMNs tendem a possuir tecnologias e equipamentos mais avançados, pelo que os países recetores beneficiarão destas tecnologias mais modernas que são introduzidas localmente através dos seus investimentos (Medina, 2005; Rialp, 1999; Sánchez & Camacho, 2007).

No que diz respeito aos efeitos sobre o desemprego, o IDE gera emprego, quer direta quer indiretamente. Assim, quando as EMNs empregam os trabalhadores nas suas fábricas, incrementam a diminuição do desemprego, potenciando o nível de vida das populações e impulsionando a procura nacional, o que acaba por acarretar um aumento da produção nos outros mercados e uma diminuição das tensões sociais entre os países recetores, caso as empresas utilizem mão-de-obra intensiva. Indiretamente, as EMNs subcontratam Pequenas e Médias Empresas (PMEs) e recorrem a compras em outras empresas, o que provoca um efeito positivo na produção geral do país, aportando uma mais-valia na economia do país recetor, que angariará receitas fiscais importantes (Ferreira et al., 2011; Ford et al., 2008; Medina, 2005; Slywester, 2005).

Por fim, no que tange aos efeitos sobre a balança de pagamentos, verifica-se que o IDE faz aumentar os créditos da balança de pagamentos, decorrente do aumento das exportações por parte das EMNs. Da mesma forma, o IDE, ao fomentar a competição entre as empresas no país recetor, faz com que estas se integrem no comércio global ou

---

<sup>1</sup> Management, Money, and Machines (3Ms)

internacional, potenciando as suas exportações e originando um maior crédito na balança de pagamentos (e.g., Balasubramanyam et al., 1996; Ferreira et al., 2011; Lim, 2001; Pessoa, 2007).

### 3. Considerações Teóricas sobre o Crescimento Económico

#### 3.1. Definição

Hoje em dia, o conceito de crescimento e de desenvolvimento estão em voga, fazendo parte dos conceitos da atualidade. Tendo em linha de conta o aumento da população, enquanto variável não controlável, os recursos são, cada vez mais escassos e as necessidades dos consumidores, ilimitadas, pelo que os diversos países se preocupam em fomentar uma produção que seja capaz de satisfazer a procura nacional, em primeira instância e garantir o bem-estar das populações e, em segunda instância, preocupam-se em serem competitivas sob o ponto de vista internacional para a sustentabilidade das mesmas. Neste prisma, a produção de bens e de serviços assume-se como uma componente crucial que deve ser gerida, já que não se pode falar de crescimento e/ou desenvolvimento sem produção (Barro, 1991; Louça & Caldas, 2010).

A teoria do crescimento pode, assim, ser definida como o ramo da economia que estuda o crescimento histórico do Produto Interno Bruto (PIB) dos diversos países ou regiões, interessando-se, quase exclusivamente, pelo crescimento do PIB e do PIB *per capita*, porque assume que o bem-estar das populações se encontra estritamente correlacionado com estes indicadores (Sen, 1997).

Neste sentido, o crescimento económico refere-se a um crescimento que alberga a expansão do PIB de um determinado país. Quando procuramos avaliar o empenho ou a eficiência de uma dada economia, recorreremos ao PIB *per capita*, já que este indicador nos fornece dados absolutos, ou seja, valores referentes ao PIB em função da população de um país. Este indicador é importante uma vez que um determinado país pode apresentar um PIB elevado em função do tamanho da sua população, todavia este valor pode assumir-se como insignificante quando o comparamos com o de outros países, que possuem um PIB relativamente baixo. Na verdade, esta constatação sublinha a importância de considerarmos os indicadores de desenvolvimento num sentido abrangente, já que por si só, podem não ter em conta a eventual desigualdade existente na repartição social dos rendimentos, tal como assinalam Caetano e Galego (2009).

Mesmo que atualmente o PIB *per capita* não seja um indicador por excelência que mede o bem-estar da população, ele não pode ser desprezável na avaliação da eficiência

de uma economia, já que a componente de onde ele deriva assume-se como motor do crescimento (Louça & Caldas, 2010).

### **3.2. As Quatro Rodas do Crescimento**

Existem, basicamente, quatro elementos ou rodas que são assumidos, pela maioria dos economistas, como sendo os motores do crescimento de um país, podendo estes elementos ser explorados distintamente para se chegar ao resultado, tendo em conta os diferentes recursos que fazem parte de cada país. De entre estes, destacamos a acumulação de capital, o progresso tecnológico, os recursos humanos e os recursos naturais, que apresentamos, resumidamente, em seguida.

#### **3.2.1. Acumulação de Capital**

O capital de um país pode ser analisado a partir das infraestruturas de viabilização existentes, máquinas, camiões, bens intangíveis, entre outros. Quando um determinado país acumula capital, isto significa que aumenta a sua capacidade produtiva. Este mecanismo de acumulação é favorecido quando existe uma poupança disponível que as empresas utilizam para investir através de intermediários financeiros. Quando há investimento, há uma acumulação física de capital e, nesta perspetiva, há lugar a uma potenciação dos meios de produção e conseqüente aumento da produção, em função da existência de boas infraestruturas de comunicação, centrais elétricas e boas vias de comunicação que auxiliam a produtividade das empresas (Caetano & Galego, 2009; Samuelson, 2012).

#### **3.2.2. Progresso Tecnológico**

O segundo aspeto remete-nos para o progresso tecnológico, sendo este um grande indicador dos processos de transformação que influenciam a dinâmica económica. O progresso tecnológico inclui diferentes tipos de inovações, nomeadamente, inovações incrementais, que melhoram os processos de produção a partir do que já existe, mas

também inovações radicais, que criam novos processos de produção e novos produtos (Sharma & Abekah, 2008).

O crescimento tem criado novos limites e tem sido impulsionadas mudanças sociais e tecnológicas que afetam a produtividade no trabalho e a organização do capital. O progresso tecnológico assegura que possa haver uma maior produção com a mesma quantidade de equipamentos de trabalho (Barro, 1991; Samuelson, 2012; Sen, 1997).

Nesta linha de pensamento, o crescimento populacional, o aumento de trabalho e de inovação, assumem-se como fatores decisivos no ciclo do crescimento económico. Estes fatores interagem de forma particular em contextos diversos, caracterizados por trajetórias históricas e instituições particulares. É evidente que, ao longo do tempo, o conhecimento acrescido e a disponibilidade das técnicas mais sofisticadas tornam os trabalhadores e os equipamentos mais produtivos (Sharma & Gani, 2004).

### **3.2.3. Capital Humano**

O capital humano é assumido como um dos fatores mais preponderantes no desenvolvimento de um país, porque uma nação pode ter muitos recursos naturais, uma tecnologia de ponta, um capital físico avultado, mas se não possuir recursos humanos qualificados, será rapidamente confrontada com a dificuldade em integrar esses recursos humanos no mercado de trabalho. Este aspeto assume particular relevância em muitos países, como é o caso da Holanda, onde por exemplo, apesar de não existirem amplos recursos naturais, observa-se um grande investimento ao nível dos recursos humanos, colocando este país num *ranking* superior relativamente a outros países detentores de recursos naturais e tecnológicos avançados (Sen, 1997; Sharma & Abekah, 2008; Sharma & Gani, 2004).

Quando os recursos humanos são bem formados e qualificados, tornam-se num capital, ou seja, numa mais-valia já que contribuem eficiente e eficazmente para a produção, sendo que a sua produtividade é potenciada, aportando benefícios positivos para a empresa, seja em contexto nacional seja em contexto internacional. No âmbito internacional, esta diferenciação do capital humano assume fundamental relevância,

pois poderá constituir-se num fator atrativo para o IDE, sobretudo em setores de atividade em que é essencial a componente de I&D. Assim sendo, hoje em dia, a aposta na formação e na qualificação técnica dos recursos humanos é tido como um grande investimento que aporta, numa proporção incomensurável, o crescimento de uma nação (Barro, 1991; Caetano & Galego, 2009; Samuelson, 2012; Sen, 1997; Sharma & Abekah, 2008; Sharma & Gani, 2004).

#### **3.2.4. Recursos Naturais**

Um outro fator de grande importância remete-nos para os recursos naturais, nomeadamente para a terra arável, petróleo, gás, florestas, água e recursos minerais. Alguns países desenvolvidos, como é o caso do Canadá e da Noruega, cresceram graças à amplitude dos seus recursos naturais primários, com grandes produções de petróleo e gás, agricultura, pescas e recursos florestais. Similarmente, os Estados Unidos da América (EUA), com os seus terrenos agrícolas férteis, assume-se como o maior produtor e exportador de cereais (Caetano & Galego, 2009).

Todavia, a existência de recursos naturais não é condição necessária para o sucesso económico no mundo moderno. A cidade de Nova Iorque, por exemplo, prospera principalmente, devido à sua rede densa de indústrias e serviços. Muitos países como o Japão, não possuem praticamente recursos naturais, mas desenvolveram-se através da especialização em determinados setores que dependem muito mais do trabalho e do capital humano, do que propriamente dos recursos naturais. Na verdade, tal como Samuelson (2012) advoga, possuindo apenas uma ínfima parcela da área da Nigéria, que é rica em recursos naturais, a minúscula cidade de Hong Kong possui, efetivamente, um PIB maior do que aquele grande país africano.

Neste sentido, os recursos naturais parecem ser condição suficiente, mas não necessária para o desenvolvimento de uma nação, porque existem países com imensas potencialidades, como é o caso da República Democrática do Congo, e que se encontram dentro dos últimos na classificação do IDH. Por este motivo, é importante analisar, também, a racionalidade da gestão do país que possui diversos recursos naturais e que os consegue otimizar, aportando uma maior vantagem para o seu desenvolvimento, já que atrai o investimento, minimizando o custo das transações, dada

a existência de outras infraestruturas significativas, como por exemplo a distância entre a empresa e a fonte de aprovisionamento das matérias-primas (Louçã & Caldas, 2010).

### **3.3. Mecanismos de Transmissão do Investimento Direto Estrangeiro para um Crescimento Económico**

Refletindo, agora, um pouco sobre os mecanismos de transmissão subjacentes ao IDE e que influenciam o crescimento económico, podemos dizer que a *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2002), a partir da teoria do crescimento endógeno, sugere a existência de vários mecanismos ou canais através dos quais o IDE pode influenciar o crescimento económico do país recetor. Esta influência pode ser perspectivada numa dupla orientação, ou seja, positiva e/ou negativa, já que para além de benefícios, o IDE pode aportar custos para a economia do país recetor, tal como Mencinger (2003) assinala.

Os mecanismos de influência positivos no crescimento económico podem ser agrupados em cinco grupos: transferência de novas tecnologias e *know-how*; formação da força de trabalho; integração na economia global; aumento da concorrência no país recetor e desenvolvimento e reestruturação empresarial (OECD, 2002). Apesar desta consideração é importante assinalar que os quatro primeiros podem atuar de forma negativa sobre o crescimento económico e que o IDE pode afetar o crescimento económico do país recetor quando surgem dificuldades na aplicação de medidas económicas.

Neste sentido, podemos considerar que o IDE pode influenciar o crescimento económico do país recetor através da transferência de novas tecnologias e *know-how* de forma positiva ou negativa. Assim, num prisma de análise positivo, verifica-se que as transferências de novas tecnologias e *know-how* potenciam aumentos na produtividade das empresas locais (Saggi, 2002); melhorias no desempenho dessas empresas (Varamini & Vu, 2007) e redução dos custos de investigação e desenvolvimento das empresas recetoras, tornando-as mais competitivas (Berthélemy & Démurger, 2000).

As EMNs quando se implementam num determinado país, aportam novas tecnologias e *know-how*, cujo impacto nas estruturas das empresas existentes é uma

constatação, já que estas procuram adaptar-se à nova realidade. Nesta perspetiva, a competitividade entre as empresas acaba por gerar crescimento. A própria estabilidade política e económica do país são condições necessárias para que se possa tirar proveito do IDE, caso contrário, este assumir-se-á como um vetor de efeitos negativos, com impacto visível ao nível do emprego e da estrutura empresarial das empresas existentes, que não conseguem adaptar-se e enquadrar-se nesta nova realidade, não conseguindo, por conseguinte, competir com as EMNs. É o caso mais comum dos conflitos armados ou das tensões sociais existentes nos países recetores, que não permitem que as EMNs evoluam normalmente, já que o Estado do país recetor não consegue exercer o seu poder para que estas EMNs respeitem as leis vigentes em matéria fiscal e legislação de trabalho.

Neste sentido, podemos dizer que os efeitos negativos da transferência de novas tecnologias e *know-how* através dos mecanismos de IDE decorrem, por um lado, da dependência das empresas locais às tecnologias aportadas pelas EMNs, perdendo o interesse na sua própria produção (Vissak & Roolah, 2005) e, por outro, nas atitudes de imposição que muitas das EMNs promovem junto das empresas locais, no sentido de fazerem valer as suas vantagens (Sen, 1998).

Na verdade, sabemos que as EMNs são tidas como muito desenvolvidas tecnologicamente, já que elas são responsáveis pelos processos de investigação e desenvolvimento que ocorrem no mundo, todavia, muitas vezes, esses desenvolvimentos tecnológicos encontram-se dispersos pelas diversas partes do mundo, nas diferentes sucursais, tal como Ford et al. (2008) referem.

Nos países em desenvolvimento, o IDE promove um crescimento económico nos países recetores, a partir da disponibilização das tecnologias que estas EMNs aportam, sendo que os ganhos daí decorrentes não poderiam ser conseguidos de outra forma, como por exemplo através de investimentos financeiros ou pela aquisição de bens e serviços. A melhoria do desempenho económico de um país ocorre através do efeito de contágio promovido pelas EMNs, relativamente às tecnologias que aportam para os países recetores, contribuindo para o aumento da produtividade nas empresas locais e, consequentemente, para o crescimento do PIB (Varamini & Vu, 2007).

Estas novas tecnologias provocam uma diminuição dos custos suportados pelas empresas recetoras dessas tecnologias, em matéria da I&D, permitindo que se tornem mais competitivas (Berthélemy & Démurger, 2000), sendo que novos produtos e novos processos produtivos podem ser desenvolvidos. Por outro lado, importa referir tal como Kottaridi (2005) assinala, que estas EMNs estabelecem, por diversas vezes, ligação com entidades locais de pesquisa (e.g., institutos públicos e universidades), assegurando essa mesma transferência tecnológica.

Neste sentido, a dependência a estas EMNs e às tecnologias e *know-how* por elas aportado é uma realidade inquestionável, já que o crescimento das empresas locais passa a depender destas tecnologias e do conhecimento que é transmitido pelas EMNs.

A influência do IDE ao nível da formação da força de trabalho é igualmente uma realidade que afeta grandemente o crescimento económico do país recetor. Tal como o anterior, este mecanismo de transmissão pode favorecer a ocorrência quer de efeitos positivos quer negativos. No que tange aos aspetos positivos, podemos referir o facto de as EMNs, através do IDE, transportarem trabalhadores altamente especializados; fornecerem formação superior à força de trabalho das empresas locais havendo uma melhoria desta, o que acaba por permitir a abertura de empresas próprias por parte dos trabalhadores das EMNs (OECD, 2002).

Os seus efeitos negativos, no entanto, são igualmente visíveis ao nível do desemprego, já que a utilização de tecnologias avançadas provoca diminuição do recurso à mão-de-obra; o facto de as EMNs assegurarem a formação da força de trabalho faz com que as autoridades locais não invistam nesta área e a saída do país de trabalhadores qualificados, devido ao decréscimo das atividades de I&D (Ford et al., 2008).

Nesta linha de pensamento, podemos pensar que o IDE encoraja as empresas do país recetor a terem uma visão mais ampla dos negócios e a integrarem-se no contexto global, sendo necessária a aquisição de novos conhecimentos e de novas tecnologias, assim como de formação profissional técnica. Esta nova visão lança os países recetores para a sua integração na economia global (OECD, 2002). De facto, a relação direta entre o aumento do IDE e a rápida integração no comércio global é resultante do facto de o

IDE provocar um crescimento económico tanto maior quanto maior receptividade o país recetor demonstrar (Mencinger, 2003).

Na verdade, quando um país recetor atrai o IDE, atrai naturalmente consequências positivas e negativas respeitantes à sua integração na economia global. Assim, as positivas passam pelo facto de as empresas locais procurarem copiar as EMNs; se integrarem nas redes e canais internacionais das EMNs; exportarem produtos locais com a marca das EMNs; serem, muitas vezes, incorporadas nas estratégias de internacionalização das EMNs e a potenciação das exportações provocadas pelas EMNs (OECD, 2002).

Os efeitos negativos desta integração na economia global passam pelo facto de poder ocorrer uma propagação dos problemas económicos para o exterior; a necessidade de se aumentarem as importações de matéria-prima com maior qualidade e quantidade; o repatriamento dos lucros provoca a saída de fundos do país, originando a longo prazo, um impacto superior ao investimento inicial e; um aumento de gastos com pagamentos de direitos de utilização de tecnologia ao exterior (Mencinger, 2003; OECD, 2002).

O IDE, tal como assinalam Lee e Tcha (2004), promove um papel fundamental na melhoria dos fatores de produção e da acumulação de capital no país recetor, devido à competição que cria. A entradas das EMNs faz aumentar a oferta no mercado do país recetor levando as empresas locais a aderir a essa concorrência na expectativa de manterem as suas quotas de mercado (Pessoa, 2007).

O aumento da concorrência no país, decorrente do aumento do IDE pode ter implicações positivas e negativas. As positivas remetem-nos para o aumento das atividades de I&D das empresas locais, bem como a melhoria das tecnologias e métodos utilizados; as empresas locais tendem a investir em equipamentos e formação; o aumento da produtividade leva a que haja um abaixamento dos preços e uma melhor alocação dos recursos (Pessoa, 2007; Varamini & Vu, 2007).

Todavia, os efeitos negativos da concorrência são igualmente um facto, já que o aumento dos rendimentos das EMNs decorre da diminuição dos rendimentos das empresas locais; a concorrência cerrada leva ao encerramento de empresas locais e, consequentemente à diminuição da concorrência; possibilidade de aparecimento de oligopólios que levam ao desaparecimento das empresas locais; as empresas locais

perdem o apoio das autoridades para que as verbas sejam utilizadas na captação do IDE; aumento da mobilidade dos trabalhadores das empresas locais para as EMNs; o aumento das necessidades de financiamento pelas EMNs provoca aumento nos custos do crédito e a dificuldade ao seu acesso e o IDE provoca o desaparecimento de poupanças internas, fazendo diminuir a disponibilidade para a concessão de crédito (Carkovic & Levine, 2002; Hanson, 2001; Sylwester, 2005; OECD, 2002).

De facto, numa situação de mercado altamente protegido, as EMNs presentes no país recetor irão utilizar a sua influência junto das autoridades para que a sua posição seja mantida. Desta forma, pretendem conseguir a manutenção da sua posição no mercado, apenas com a concorrência já existente e sem o aparecimento de mais capacidade instalada e nova oferta.

Aquilo que se verifica é que no mercado, as EMNs colocam barreiras e dificultam a evolução das empresas do mesmo setor de atividade, através do seu poder económico elevado, atraindo os trabalhadores mais qualificados destas empresas através de incentivos apelativos, impedindo que as empresas nacionais mantenham os seus recursos humanos se não lhes proporcionarem uma formação interna e outras condições para os motivar. Muitas vezes, como não conseguem fazer face a esta competitividade, acabam por perder os seus trabalhadores para as EMNs.

Por outro lado, as EMNs conseguem rapidamente ganhar a confiança junto das instituições de crédito, que lhes proporcionam montantes consideráveis, obrigando-as a elevar as taxas de juro, o que acaba por limitar o crescimento das empresas nacionais do país recetor, já que o crédito alavanca a economia. A variação da taxa de juro acaba por afetar todas as empresas e a economia em geral, pelo que é preciso alguma atenção a este nível, sendo fundamental ter em linha de consideração que a presença das EMNs acarreta uma mudança no ambiente económico do país, não obstante a criação de um impulso para a economia no que toca à qualidade dos bens e dos serviços, à formação do pessoal e à transmissão de *know-how*.

Por último, importa referir que o IDE é fundamental no processo de criação de um ambiente económico melhor, com efeitos positivos no desenvolvimento e reestruturação empresarial do país recetor. Esses efeitos passam pelo facto de as EMNs entrarem em setores com elevadas barreiras, diminuindo, assim, os monopólios existentes; alterações

políticas das regras aportadas pelas EMNs e adoção de políticas e regras trazidas pelas EMNs.

Em suma, podemos dizer que os efeitos do IDE dependem de diversas condições internas de cada país em particular, sejam elas de natureza económica, política, social, cultural ou outra existente na altura do IDE ou propiciadas posteriormente, não estando diretamente relacionadas com o nível de desenvolvimento do país, assim como do tipo de investimento realizado. As justificações mais assinaladas pelos diversos estudos apontam para a forma como o país pode beneficiar com a presença das EMNs e nas vantagens que estas aportam, podendo a sua presença ser aproveitada para a melhoria da economia do país.

Diversos estudos foram preconizados no sentido de procurarem estabelecer uma correlação entre o IDE e o crescimento económico do país recetor. Um dos estudos realizados pela UNCTAD (1999), que analisou 183 estudos relativos a 30 países indistintamente dos seus estados de desenvolvimento e de localização geográfica, revelou que entre 55% a 75% dos IDE gerou crescimento nos países recetores analisados. Assim, podemos concluir que o benefício do IDE, em qualquer país, decorre da forma como esse país se empenha para atingir os benefícios aportados pelo IDE. Os fatores políticos, económicos, sociais e culturais são preponderantes nos ganhos do IDE e influenciam grandemente o crescimento económico.

## **4. Caracterização da Evolução do Investimento Direto Estrangeiro em Angola**

### **4.1. Introdução**

Angola deixou de ser uma colónia portuguesa e tornou-se um país independente em 11 de Novembro de 1975, após 14 anos de guerra anticolonial. Após a independência, o país entrou num período de guerra civil violenta que se prolongou até Abril de 2002 e causou um milhão de mortos e mais de quatro milhões de deslocados (Jover, Pinto, & Marchand, 2012). 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 está estimada em 20.8 milhões (estimativa de 2012, da UNCTAD<sup>2</sup>) e regista uma taxa de crescimento anual elevada (superior a 3% na última década).

De acordo com um inquérito realizado pelo Instituto Nacional de Estatística em 2008-2009 para o estudo sobre o bem-estar da população angolana (INE, 2011), a população angolana é extremamente jovem: 48% tem idade inferior a 15 anos e apenas 2.4% tem mais de 64 anos. A esperança média de vida é de apenas 48 anos.

A proporção de analfabetos na população angolana é de 34%, com maior incidência nas mulheres (cerca de metade é analfabeta) e nos meios rurais. Mais de metade da população angolana tem apenas o ensino primário concluído e menos de um quarto tem o primeiro ciclo do ensino secundário. Apenas 4% concluiu o ensino superior (INE, 2011).

Angola é uma das maiores economias da África Subsaariana, sendo considerada uma economia com rendimento médio-baixo. Angola enfrenta ainda o enorme desafio do desenvolvimento. 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).

---

<sup>2</sup> *United Nations Conference on Trade and Development*

O Quadro 4.1 reporta alguns dados relevantes para caracterização de Angola.

**Quadro 4.1 - Alguns Dados Relevantes de Angola**

Nº	Rubrica	Dados estatísticos
1	Moeda	Kwanza
2	Blocos comercias	OMC, União Africana
3	PIB em USD	Em 2010: 126,2 Milhões - (66º lugar)
4	Varição PIB	Em 2010: 6.8%
5	PIB <i>per capita</i>	Em 2010: 6200
6	PIB por sector	Em 2011: Agricultura (10.2%), Indústria (61.4%), Serviço (28.4%)
7	Inflação (IPC)	Em 2012: 10.3%
8	População abaixo da linha da pobreza	Em 2006: 40.5%
9	Coefficiente de Gini	0.602%
10	Força de trabalho	Em 2003: 8.468.000
11	Força de Trabalho por ocupação	Em 2003: Agricultura (85%), Indústria, Comércio e Serviços (15%)
12	Desemprego	Não Disponível
13	Principais Indústrias	Petróleo, diamante, mercúrio de ferro, fosfato, bauxita, uranio e ouro, cimento, reparação naval, metalurgia básica, processamento de peixe
14	Exportações Produtos exportados	Em 2012: 71.95 Mil milhões USD Petróleo, diamante, vários minerais, madeira, peixe, algodão e sisal
	Principais parceiros de Exportação	Em 2012: Republica Popular de China (36.3%), EUA (18.5%), Índia (10.5%),Taiwan (8%),Canadá (6.9%)
15	Importações Produtos importados	Em 2012: 22.32 Mil milhões de USD Produtos alimentares, bebidas, equipamentos elétricos, viaturas
	Principais parceiros	Em 2012: República Popular de China (36.3%),Portugal (16.5%),Coreia do Sul (11.3%), Países Baixos (9%),Taiwan (8.8%), EUA (8.1%),França (4.2%), África do Sul (4.9%), Brasil (4.5%)
16	Dívida Externa Bruta	Em 2012: 19.5 Mil milhões USD
	Receitas	56.07 Mil milhões de USD
	Despesas	42.26 Mil milhões de USD

Fonte: *Central Intelligence Agency* (CIA, 2013)

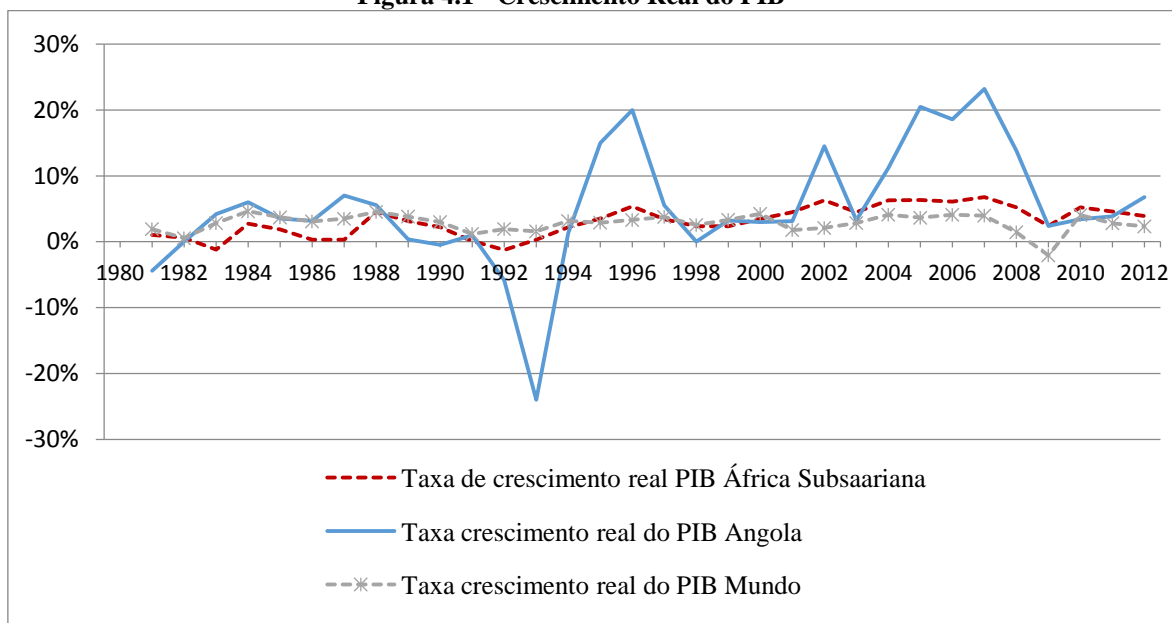
## 4.2. Breve Caracterização Socioeconómica

### 4.2.1. Produção

Na última década, a economia angolana encontra-se entre as economias com maior crescimento económico do mundo (cf. Jover et al., 2012). Apesar dos efeitos negativos da crise mundial de 2008-2009, o crescimento real anual médio do PIB angolano foi de 11%, no período 2002-2012. A estabilidade política conseguida com o fim da guerra civil e a reconstrução do país subsequente foram com certeza fatores

determinantes para este elevado crescimento. No período 1980-2002, a economia angolana cresceu a um ritmo substancialmente menor: 2.3% por ano, em média. Ainda assim, como se pode observar na Figura 4.1., nos últimos 32 anos, Angola registou um crescimento económico superior à média mundial e à média da África Subsaariana.

**Figura 4.1 - Crescimento Real do PIB**



Fonte: UNCTAD (2013)

Angola é altamente dependente do setor petrolífero. De acordo com Jover et al. (2012), o petróleo representa, sensivelmente, 98% das exportações angolanas, é a principal fonte de atração de IDE e assegura cerca de 80% das receitas fiscais. É atualmente a segunda maior potência petrolífera da África Subsaariana, com uma produção diária de aproximadamente 1.7 milhões de barris em 2011. A forte dependência da economia angolana do setor petrolífero é também evidente na repartição setorial do PIB reportada na Tabela 4.1.

**Tabela 4.1 - Estrutura Setorial do PIB Angolano**

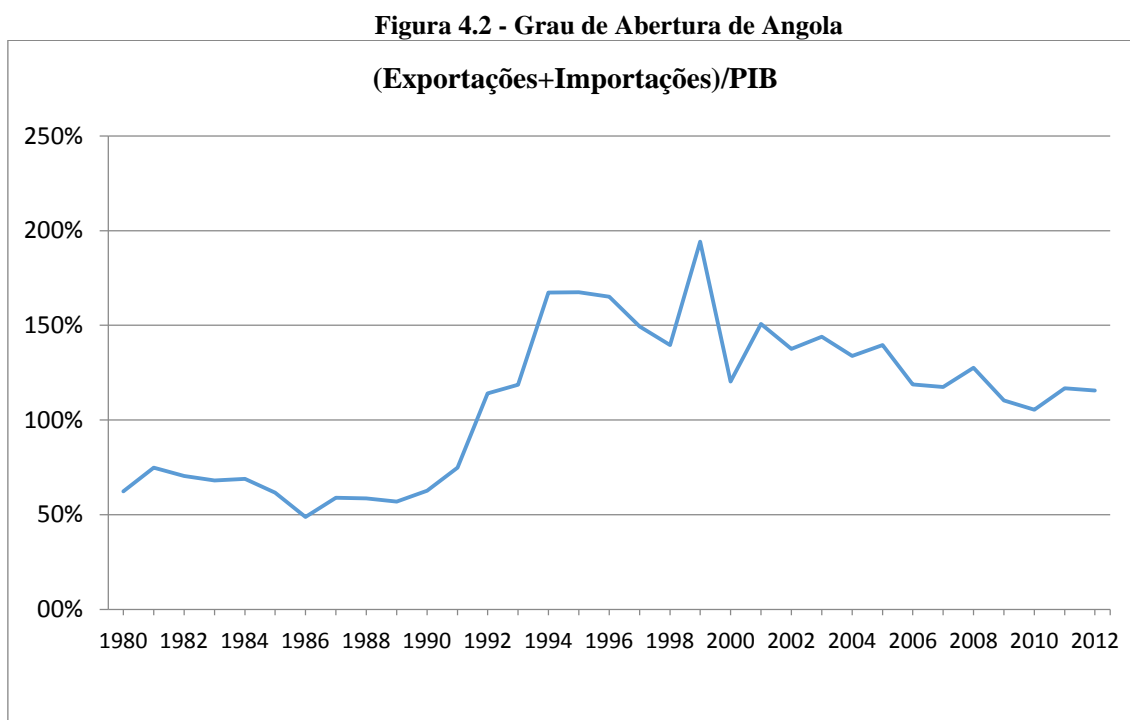
	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2012
<b>Agricultura, caça, silvicultura e pesca</b>	14.9%	11.9%	7.9%	9.7%
<b>Indústria</b>	39.8%	57.4%	68.1%	62.7%
Indústria extrativa, energia e água	35.2%	51.5%	59.5%	48.6%
Indústria transformadora	8.8%	4.8%	4.3%	6.2%
Construção	4.6%	4.0%	4.3%	7.9%
<b>Serviços</b>	45.3%	30.8%	23.9%	27.6%
Comércio por grosso e a retalho, restauração e alojamento	12.4%	13.0%	12.5%	15.4%
Transporte, armazenagem e comunicações	4.2%	3.9%	3.8%	4.7%
Outros serviços	28.6%	13.8%	7.7%	7.5%
<b>Total</b>	100%	100%	100%	100%

Fonte: UNCTAD (2013)

A atividade produtiva da indústria extrativa e energética representa mais de 50% do PIB angolano nas últimas duas décadas, ainda que a sua importância relativa tenha registado uma quebra acentuada nos últimos anos. No período 1980-2009, com exceção da indústria extrativa e energética, todos os setores diminuíram ou mantiveram o seu peso no conjunto da atividade económica. Nos últimos anos, os setores que se revelaram mais dinâmicos e mais cresceram em percentagem do PIB foram a construção, a indústria transformadora e os serviços mercantis de comércio e transporte.

#### 4.2.2. Comércio Internacional

A economia angolana apresenta um grau de abertura ao exterior elevado. Esta exposição ao exterior é significativamente acrescida a partir da década de 90 (cf. Figura 4.2.).



Fonte: UNCTAD (2013)

As transações efetuadas entre Angola e os seus principais clientes atinentes às suas exportações representaram 95.1% em 2011 (AICEP, 2013), conforme se pode observar na Tabela 4.2.

**Tabela 4.2 - Principais Clientes de Exportação de Angola**

Mercado	2009		2010		2011	
	Quota %	Posição	Quota %	Posição	Quota %	Posição
China	36.6	1 <sup>a</sup>	42.7	1 <sup>a</sup>	42.0	1 <sup>a</sup>
EUA	24.2	02 <sup>a</sup>	23.0	2 <sup>a</sup>	23.3	2 <sup>a</sup>
Taiwan	2.6	7 <sup>a</sup>	5.4	4 <sup>a</sup>	9.5	3 <sup>a</sup>
Canadá	3.0	6 <sup>a</sup>	2.9	7 <sup>a</sup>	4.2	4 <sup>a</sup>
Itália	0.1	26 <sup>a</sup>	0.7	13 <sup>a</sup>	3.5	5 <sup>a</sup>
França	8.1	4 <sup>a</sup>	4.0	5 <sup>a</sup>	3.1	6 <sup>a</sup>
Portugal	0.5	17 <sup>a</sup>	1.4	9 <sup>a</sup>	2.8	7 <sup>a</sup>
África do Sul	3.4	5 <sup>a</sup>	3.7	6 <sup>a</sup>	2.7	8 <sup>a</sup>
Alemanha	0.9	13 <sup>a</sup>	0.6	14 <sup>a</sup>	2.1	9 <sup>a</sup>
Holanda	2.5	8 <sup>a</sup>	1.7	8 <sup>a</sup>	1.9	10 <sup>a</sup>

Fonte: AICEP (2013)

Depois do regresso massivo dos antigos colonos, justificado pela estabilidade política e económica, também a normalização e o reforço das relações diplomáticas como mencionamos nas alíneas precedentes, Portugal voltou a ser o principal parceiro de Angola em termos das importações, cujos principais produtos transacionados são combustíveis minerais (99.3%), produtos agrícolas e aparelhos (0.2%), conforme consta na Ficha de Mercado (AICEP, 2013).

Para além de Portugal, ainda temos a China, os EUA, Brasil, África do Sul e o Reino Unido, conforme se pode observar na tabela 4.3. De salientar que as importações emanantes dos países referenciados, representam um pacote de 79.1% no ano de 2011, conforme é revelado na Ficha de Mercado (AICEP, 2013).

**Tabela 4.3 - Principais Fornecedores de Angola e Ranking**

Mercado	2009		2010		2011	
	Quota %	Posição	Quota %	Posição	Quota %	Posição
Portugal	18.5	1 <sup>a</sup>	16.9	1 <sup>a</sup>	21.4	1 <sup>a</sup>
China	14.2	2 <sup>a</sup>	13.3	2 <sup>a</sup>	18.3	2 <sup>a</sup>
EUA	8.4	3 <sup>a</sup>	8.6	3 <sup>a</sup>	6.9	3 <sup>a</sup>
Brasil	7.9	4 <sup>a</sup>	6.3	4 <sup>a</sup>	7.1	4 <sup>a</sup>
África do sul	4.0	8 <sup>a</sup>	4.7	8 <sup>a</sup>	5.9	5 <sup>a</sup>
França	4.5	6 <sup>a</sup>	5.6	6 <sup>a</sup>	5.4	6 <sup>a</sup>
Reino Unido	3.1	10 <sup>a</sup>	5.5	7 <sup>a</sup>	4.0	7 <sup>a</sup>
Bélgica	2.7	12 <sup>a</sup>	2.5	11 <sup>a</sup>	2.4	8 <sup>a</sup>
Espanha	2.9	11 <sup>a</sup>	2.5	12 <sup>a</sup>	2.4	9 <sup>a</sup>
Holanda	2.2	14 <sup>a</sup>	2.2	14 <sup>a</sup>	2.3	10 <sup>a</sup>

Fonte: AICEP (2013)

De salientar ainda, como já referido anteriormente, que a economia de Angola depende, quase na totalidade, do petróleo, como se observa na Ficha de Mercado (AICEP, 2013) referente ao ano de 2011, sendo que os produtos energéticos

representaram 98.9% das exportações, fortalecendo a ideia de vulnerabilidade da economia angolana perante as flutuações negativas do preço do petróleo (cf. tabela 4.4).

**Tabela 4.4 - Síntese dos Principais Produtos Transacionados em 2011**

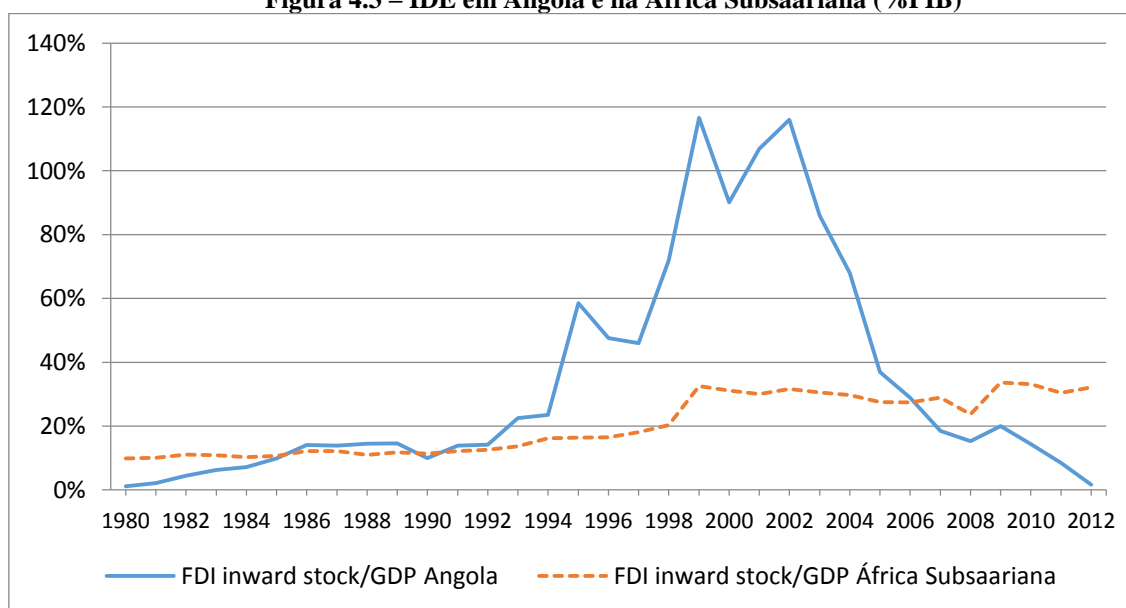
Exportações/setor	%	Importações/setor	%
27. Combustíveis e óleos minerais	98.9	84. Máquinas e aparelhos mecânicos	16.6
71. Pedras preciosas e metais preciosos	0.8	85. Máquinas e aparelhos elétricos	8.7
84. Máquinas e aparelhos mecânicos	0.1	73. Obras de ferro fundido, aço	7.0
25. Sal, enxofre, terras e pedras	0.1	87. Veículos automóveis e partes	6.0
		27. Combustíveis e óleos minerais	5.1
		02. Carne e miudezas comestíveis	4.5
Outros	0.1	Outros	52.1

Nota: Valores reportados pelos parceiros comerciais (*mirror statistics*)

### 4.3. A Importância do Investimento Direto Estrangeiro na Economia Angolana

O IDE é uma das opções estratégicas para relançar as economias dos países emergentes e em desenvolvimento onde abundam recursos humanos e naturais mas carecem de recursos financeiros para acumular os capitais necessários para alavancar as suas economias e garantir o bem-estar das suas populações. Neste contexto, Angola não foge à regra e destaca-se em África no que tange à atratividade do IDE, ocupando o sétimo lugar no contexto africano e o terceiro lugar na África Subsaariana, precedido pela África do Sul, Egito, Marrocos, Argélia, Tunísia e Nigéria (Ernst & Young, 2012).

**Figura 4.3 – IDE em Angola e na África Subsaariana (%PIB)**



Fonte: UNCTAD (2013)

A Figura 4.3 reflete a evolução do *stock* de IDE (em % do PIB) em Angola e na África Subsaariana. Em Angola, este indicador regista um crescimento acentuado a partir de 1994, invertendo-se esta tendência de crescimento a partir de 2002. Registe-se que o comportamento em Angola deste indicador é mais errático do que no conjunto da África Subsaariana, onde se verifica um crescimento continuado do peso do IDE no PIB. Esta especificidade do caso angolano poderá ficar a dever-se ao clima político-militar vivenciado por este país.

Angola é um país que consegue oferecer inúmeros excedentes atrativos aos novos investidores estrangeiros que decidem ampliar os seus mercados pelo mundo. Estabelece acordos com muitas isenções fiscais que variam consoante a área geográfica do investimento. Oferece ainda uma população jovem e vários recursos naturais. Todavia a precariedade económica está patente na incidência de um PIB completamente dependente do petróleo.

Mas, as EMNs, depois de realizarem uma análise Política, Económica, Social e Tecnológica (PEST) ponderam relativamente aos pontos positivos e negativos, com intuito de adotarem estratégias suscetíveis de minimizarem os riscos, caso decidam investir no país. Angola é também um emissor do IDE, todavia, o seu posicionamento como país recetor ocupa um lugar de maior destaque, isto é, o 25º lugar no *ranking* como recetor e o 52º lugar como emissor de IDE, num universo de 208 países (Ernst & Young, 2012), conforme se pode observar na Tabela 4.5.

No entanto e independentemente da posição ocupada por Angola enquanto recetor ou enquanto emissor do IDE, o que importa é que este se deve basear em critérios económicos que possam assegurar fluxos positivos para que alcance o objetivo primordial de qualquer estado responsável, que é o de garantir o bem-estar da sua população em quase todas as vertentes.

**Tabela 4.5 - IDE de Angola e seu Ranking**

(10 <sup>6</sup> usd)	2007	2008	2009	2010	2011 <sup>a</sup>
IDE em Angola	9.796	16.581	11.672	9.942	12.565
Investimento de Angola no Estrangeiro	916	2.570	8	1.163	1.250
<b>Posição no ranking mundial</b>					
Como recetor	39 <sup>a</sup>	20 <sup>a</sup>	28 <sup>o</sup>	25 <sup>a</sup>	n.d
Como emissor	60 <sup>a</sup>	44 <sup>a</sup>	105 <sup>a</sup>	52 <sup>a</sup>	n.d

Fonte: Ernst & Young (2012)

Segundo a Agência Nacional de Investimento Privado (ANIP), em 2010, o investimento privado nos setores não petrolíferos registou um aumento significativo, comparativamente ao ano anterior, atingindo um valor de cerca de 2.4 mil milhões de USD.<sup>3</sup> O setor da indústria transformadora lidera a lista dos investimentos, seguindo-se o da construção civil e da agricultura. Os setores do comércio, transportes e comunicações e imobiliário, também registaram investimentos privados.

Ainda de acordo com a ANIP (2013), as províncias de Luanda, Malange, Benguela, Huambo, Huíla, Bengo, Kwanza Sul e Lunda Norte, são as regiões do país com maior interesse para o investimento privado, embora Luanda assuma um papel de grande destaque relativamente às restantes províncias.

Um estudo recente da Ernst & Young (2012) revela que, entre 2003 e 2011, cerca de 80% dos fluxos de IDE destinou-se ao setor petrolífero que, a par da indústria extrativa em geral, deverá continuar a ser a maior fonte de atração de capital estrangeiro. Embora os setores do petróleo, gás e carvão sejam os que atraíram mais capital, foi nos serviços financeiros que se verificou o maior número de projetos (42.5% do total). Segundo o mesmo documento, Portugal foi o país que, no período referido, mais projetos desenvolveu em Angola, seguido dos EUA, Reino Unido, Espanha e África do Sul.

Não obstante o capital estrangeiro continuar a afluir, o país parece não descolar da cauda do *ranking* mundial em matéria de competitividade. Angola ocupa atualmente o 139º lugar entre os 142 países classificados no índice de competitividade global, divulgado pelo *World Economic Forum*. Por outro lado, em termos de facilidade em fazer negócios, Angola está classificada no 172º lugar no *ranking* da *Doing Business* 2012, num conjunto de 183 países<sup>4</sup>.

Os fluxos de capitais para Angola tendem a diminuir a forma de IDE não só devido às oportunidades que um país rico em recursos naturais apresenta, mas também devido ao desenvolvimento incipiente dos mercados locais e à fraca integração do sistema bancário nos mercados internacionais. Em 2012, segundo a Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento, os fluxos de investimento líquido para Angola foram negativos, pelo terceiro ano consecutivo sugeriu um

---

<sup>3</sup> Acedido em <http://www.anip.co.ao/index.php?pag=conteudos&id=59>

<sup>4</sup> Acedido em <http://www.angonoticias.com/Artigos/item/31572>

desenvolvimento superior ao desenvolvimento bruto efetuado no país (UNCTAD, 2012). O *stock* de IDE atingiu 1.9 mil milhões de USD, depois 8.8 mil milhões no ano anterior e abaixo da média de 11.3 mil milhões de USD, nos últimos dez anos. Esta tendência contrasta com o aumento dos fluxos líquidos do IDE para o continente africano (+5,5% em 2012, para 45.8 mil milhões USD). Em percentagem do PIB, o *stock* de IDE em Angola atingiu apenas 1.6% do PIB em 2012, quando na África Subsaariana este rácio era de 32.2%.

O polo principal de atratividades dos investidores estrangeiros é, especificamente, na área petrolífera e mineira, bem como na construção civil. Os setores disponíveis para os negócios são o petróleo, minerais, construção civil e infraestruturas, obras portuárias, agricultura, telecomunicações, banca, turismo e energia. Nesta perspetiva, o governo angolano deve trabalhar no sentido de diversificar a sua economia, evitando a sua vulnerabilidade quando o preço do petróleo desce ou durante períodos de crise.

O último relatório Mundial de Investimento das Nações Unidas mostra que o retorno do investimento em África ainda é elevado: o rácio entre o rendimento do IDE e o seu *stock* é de 20% em África, face a 14% na América Latina e Caraíbas e 15% no continente asiático. Mas existem entraves consideráveis ao desenvolvimento natural dos negócios que impedem novos investimentos e limitam o crescimento potencial, sendo necessário enveredar por mais esforços na redução de constrangimentos a este nível (UNCTAD, 2013).

A redução do *stock* de IDE em Angola sugere uma estabilização da entrada de fluxos de capitais no país, depois de um período de forte investimento decorrente da assinatura de acordos de paz entre as principais forças políticas, em 2002. Atualmente, a tendência de desenvolvimento em Angola parece indicar que as empresas estrangeiras sediadas em Angola têm diminuído a parcela dos seus lucros, o que afeta o reinvestimento no mercado nacional. A nova lei do investimento privado que limita a concessão de benefícios fiscais a investimentos superiores a um milhão de dólares, poderá ter também influenciado a entrada do IDE no país. Projetos de menor dimensão e focalizados no capital físico poderão ter sido adiados devido à imposição desse limite de investimento (UNCTAD, 2013).

A entrada de IDE no país poderia ajudar a acelerar o plano de diversificação de IDE e se se mantiver, esta deverá constituir motivo de preocupação por parte das autoridades angolanas. Um estudo da consultora Ernst & Young (2012) sugere, no entanto, que Angola permanece um dos destinos principais de IDE em África nos últimos anos. O país encontra-se em 7º lugar no *ranking* de países com maior número de projetos de IDE implementados desde 2003 (num total de 309 projetos), sendo que esta lista é liderada pela África do sul, Marrocos e Nigéria, respetivamente. Já no *ranking* dos países africanos com maior número de projetos de IDE em 2012, a economia encontra-se um lugar à frente de Moçambique, mas suplantada por outros países subsaarianos, como o Gana.

A inexistência de informação recente sobre a evolução do IDE por setor não permite aprofundar quais as atividades que têm registado mais investimento ou desinvestimento, em Angola, nos últimos anos. Estudos gerais sobre Angola apontam para uma importância crescente do investimento ligado à indústria transformadora, infraestrutura e serviços financeiros empresários. Em 2012, a Ernst & Young estimou que 73.5% dos fluxos de capital se destinavam a investimentos na indústria transformadora e em atividades relacionadas com a construção de infraestruturas, o que contribuiu para a diversificação económica de setor intensivos em capital, nomeadamente, a exploração do petróleo e gás.

Segundo a ANIP de Angola (2013), os setores prioritários para o investimento nesta altura, são a produção agropecuária, indústria de transformação, pescas e derivados, construção civil, saúde e educação, infraestruturas rodoviárias, portuárias e aeroportuárias, telecomunicações, energias e saneamento. Os incentivos incidem ainda em função da zona onde é investido o capital quer seja A, B ou C. A zona A, com as províncias de Luanda, municípios sede de Benguela, Cabinda e município de Lobito (isenção de 1 a 5 anos de imposto industrial e concessão dos outros direitos alfandegários), a zona B, com os municípios das províncias de Benguela, Cabinda e Huila, províncias do Kuanza norte, Kuanza sul, Namibe, Bengo e Uige. A zona C, com as províncias do Huambo, Bié, Moxico, Kuando Cubango, Lunda norte, Lunda sul e Zaire, como espelhado no guia de investimento de Angola.

Relativamente aos países investidores em Angola, Portugal e a China são os principais parceiros de 2003 a 2011, sendo que Portugal foi o país que mais investiu em

novos projetos de IDE em Angola, prevendo-se um acréscimo de entrada em Angola que possa chegar a 7.6 mil milhões de Euros, em 2016.

#### **4.4. Fatores Potenciadores do Investimento Direto Estrangeiro em Angola**

Angola, desde que alcançou a paz em 2002, tornou-se potencialmente mais atrativa para o IDE.

Muitos fatores podem ser identificados como incentivos do IDE em Angola, dentro dos quais identificamos, em primeira instância, a estabilidade política e económica, mesmo não sendo esta considerada como primordial, pois como já observamos, as EMNs conseguem atuar mesmo quando colocadas em ambientes conflituosos ou de guerra.

Os recursos naturais são um outro aspeto que poderá estar na base da atração do IDE em Angola. Destes recursos destacam-se o petróleo, enquanto produto estratégico no comércio mundial e os diamantes.

Atendendo à estabilidade política e económica que se observa em Angola, o acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a regularização das dívidas do setor privado, foram motivadores do IDE, tendo em conta que auxiliou o país a equilibrar as suas contas públicas e a renovar a confiança nos investidores. A necessidade de reabilitação e construção das infraestruturas danificadas e de raiz, incentivaram o IDE no setor da construção civil. Angola produziu uma série de leis, oferecendo isenção em matéria fiscal de 8 a 15 anos, consoante as áreas geográficas, no que toca ao imposto industrial e direito alfandegário, com intuito de potenciar o IDE.

Um outro elemento importante é o da mão-de-obra disponível e a sua qualificação. Angola é um país jovem e há um esforço público acentuado na formação do capital humano que se espera atrair IDE para o país.

De acordo com a revisão de literatura efetuada no capítulo 2, parece que a teoria das vantagens de localização é aquela que se afigura como mais pertinente para explicar o IDE em Angola.

## 5. Estimações

Neste capítulo vai-se proceder ao estudo econométrico do impacto do IDE no crescimento económico de Angola. Avançou-se, inicialmente, com a estimação de um modelo tradicional de crescimento económico, não se tendo obtido resultados estatisticamente significativos pelo que não explicitados na presente dissertação<sup>5</sup>. Na sequência destes resultados foi estimado um modelo enfatizando o lado da procura.

### 5.1. Metodologia

#### 5.1.1. Dados e Amostra

Foram recolhidos dados de 1970-2012 para a generalidade das variáveis, mas a informação sobre o *stock* de IDE apenas está disponível após 1980. Assim, os dados que serviram de base às estimações referem-se ao período de 1980 a 2012. Daí que a amostra corresponda a séries temporais abarcando 33 anos.

As variáveis incluídas nos modelos são as descritas no Quadro 5.1 infra.

**Quadro 5.1 – Variáveis Incluídas nos Modelos**

Variáveis	Descrição	Unidades	Fonte
GDP	PIB, a preços correntes	Milhões de USD	UNCTAD
G	Despesa Final do Estado, a preços correntes	Milhões de USD	UNCTAD
HC	Despesa Final das Famílias, a preços correntes	Milhões de USD	UNCTAD
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo	Milhões de USD	UNCTAD
XBS	Exportações de Bens e Serviços	Milhões de USD	UNCTAD
QBS	Importações de Bens e Serviços	Milhões de USD	UNCTAD
FDlinward	<i>Stock</i> de IDE	Milhões de USD	UNCTAD
PSYS1	Sistema político	Indicador compósito estandardizado [-10;+10]	<a href="http://www.systemicpeace.org/polity/ang.2.htm">www.systemicpeace.org/polity/ang.2.htm</a>
D00D03	<i>Dummy</i> que capta o período antes da consolidação da paz (2000 a 2003)	0 ou 1	

<sup>5</sup> Os resultados destas estimações iniciais serão disponibilizados se solicitadas.

### 5.1.2. Análise Descritiva

As estatísticas descritivas das variáveis originárias encontram-se especificadas na Tabela 5.1. Por exemplo, o PIB apresenta, no período, uma mediana de 7419 milhões de USD, com oscilações muito elevadas (desvio-padrão de 29279).<sup>6</sup>

**Tabela 5.1 – Estatísticas Descritivas das Variáveis**

Sample: 1970 2012								
	GDP	G	HC	FBCF	XBS/GDP	QBS/GDP	FDIINWARD/ GDP	PSYS1
Mean	19728.44	5311.535	7577.975	3193.430	0.537287	0.464361	0.340431	-5.052632
Median	7419.213	2638.846	3115.282	1292.381	0.395874	0.363945	0.153018	-7.000000
Maximum	116307.9	27741.66	45505.46	17661.49	0.936272	1.005718	1.166063	-2.000000
Minimum	2864.618	813.5864	1166.870	701.1327	0.229943	0.230677	0.011284	-7.000000
Std. Dev.	29278.52	6959.591	11537.81	4288.341	0.210823	0.195481	0.350527	2.300968
Skewness	2.097039	2.018520	2.252069	2.223813	0.349588	0.947172	1.209604	0.388816
Kurtosis	6.118970	5.923863	6.715466	6.693783	1.548139	2.940960	3.162033	1.248836
Jarque-Bera Probability	48.94521 0.000000	44.51695 0.000000	61.08140 0.000000	59.88718 0.000000	4.652508 0.097661	6.435718 0.040041	8.083375 0.017568	5.812871 0.054670
Sum	848323.1	228396.0	325852.9	137317.5	23.10335	19.96752	11.23422	-192.0000
Sum Sq. Dev.	3.60E+10	2.03E+09	5.59E+09	7.72E+08	1.866746	1.604935	3.931812	195.8947
Observations	43	43	43	43	43	43	33	38

Para o processo de estimação as variáveis foram logaritmizadas e os dados estatísticos descritivos apresentam-se na Tabela 5.2.

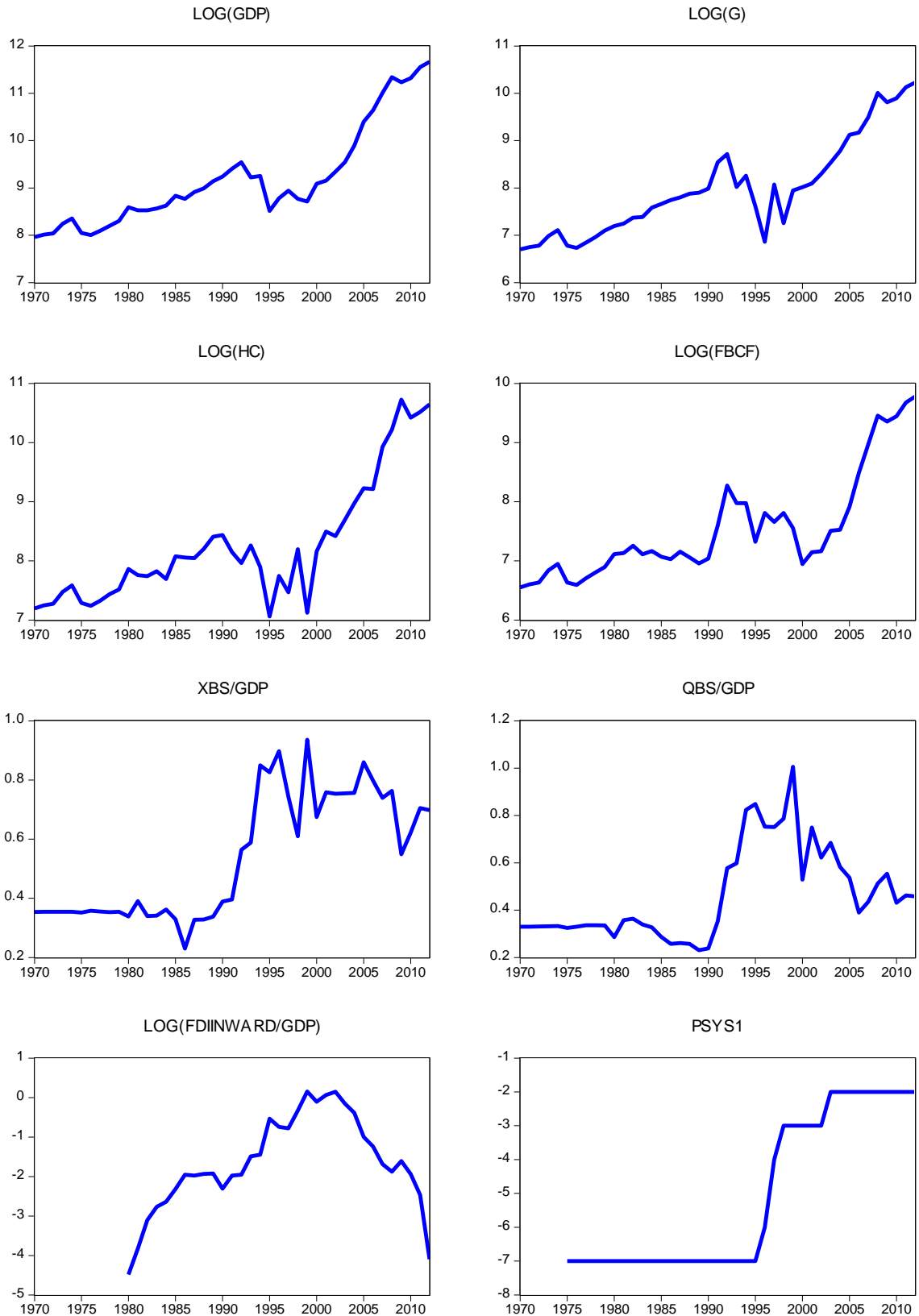
**Tabela 5.2 – Estatísticas Descritivas das Variáveis Logaritmizadas**

Sample: 1970 2012									
	LOG(GDP)	LOG(G)	LOG(HC)	LOG(FBCF)	XBS/GDP	QBS/GDP	LOG(FDIIN WARD/GDP)	PSYS1	D00D03
Mean	9.193519	7.985230	8.260428	7.550094	0.537287	0.464361	-1.657298	-5.052632	0.093023
Median	8.911828	7.878097	8.044075	7.164242	0.395874	0.363945	-1.877199	-7.000000	0.000000
Maximum	11.66400	10.23069	10.72559	9.779142	0.936272	1.005718	0.153633	-2.000000	1.000000
Minimum	7.960190	6.701452	7.062080	6.552697	0.229943	0.230677	-4.484357	-7.000000	0.000000
Std. Dev.	1.065567	1.028341	1.026746	0.901627	0.210823	0.195481	1.201996	2.300968	0.293903
Skewness	1.050200	0.723154	1.162437	1.218589	0.349588	0.947172	-0.406326	0.388816	2.802243
Kurtosis	3.028576	2.550813	3.362773	3.442648	1.548139	2.940960	2.763970	1.248836	8.852564
Jarque-Bera Probability	7.905724 0.019200	4.109328 0.128136	9.919816 0.007014	10.99326 0.004101	4.652508 0.097661	6.435718 0.040041	0.984657 0.611202	5.812871 0.054670	117.6458 0.000000
Sum	395.3213	343.3649	355.1984	324.6540	23.10335	19.96752	-54.69083	-192.0000	4.000000
Sum Sq. Dev.	47.68819	44.41439	44.27669	34.14315	1.866746	1.604935	46.23344	195.8947	3.627907
Observations	43	43	43	43	43	43	33	38	43

<sup>6</sup> Para a análise empírica recorreu-se ao *software* Eviews, versão 7.

Observando as séries envolvidas no processo de estimação, através da Figura 5.1, vê-se, claramente, que são não estacionárias.

**Figura 5.1 – Evolução das Séries**



Na Tabela 5.3 apresentam-se as correlações entre as variáveis incluídas nos modelos.

**Tabela 5.3 – Correlações entre as Variáveis dos Modelos**

Covariance Analysis: Ordinary  
Sample (adjusted): 1980 2012  
Included observations: 33 after adjustments  
Balanced sample (listwise missing value deletion)

---

Correlation Probability	LOG(GDP)	LOG(G)	LOG(HC)	LOG(FBCF)	XBS/GDP	QBS/GDP	LOG(FDIIN WARD/GDP)	PSYS1
Observations								
LOG(GDP)	1.000000 ----- 33							
LOG(G)	0.971059 0.0000 33	1.000000 ----- 33						
LOG(HC)	0.959493 0.0000 33	0.900736 0.0000 33	1.000000 ----- 33					
LOG(FBCF)	0.912085 0.0000 33	0.867308 0.0000 33	0.840942 0.0000 33	1.000000 ----- 33				
XBS/GDP	0.369998 0.0341 33	0.374868 0.0316 33	0.205533 0.2512 33	0.415695 0.0161 33	1.000000 ----- 33			
QBS/GDP	-0.043693 0.8092 33	0.000680 0.9970 33	-0.173979 0.3329 33	0.137556 0.4452 33	0.818444 0.0000 33	1.000000 ----- 33		
LOG(FDIINWARD/ GDP)	-0.081625 0.6516 33	-0.022897 0.8994 33	-0.151577 0.3998 33	-0.142530 0.4288 33	0.630725 0.0001 33	0.691220 0.0000 33	1.000000 ----- 33	
PSYS1	0.724401 0.0000 33	0.708078 0.0000 33	0.694463 0.0000 33	0.615018 0.0001 33	0.661034 0.0000 33	0.366324 0.0360 33	0.413035 0.0169 33	1.000000 ----- 33

---

### 5.1.3. Considerações Técnicas Prévia à Modelização

Como se observou pela simples análise gráfica, as séries estatísticas envolvidas no processo de modelização são não estacionárias.

A não estacionaridade é confirmada pelo teste de Phillips-Perron (PP), ao nível de significância de 5%, em que a hipótese nula é a de não estacionaridade (ou existência de uma raiz unitária). Conforme se pode constatar na Tabela 5.4, as hipóteses nulas, relativas a cada uma das séries, são conservadas.

**Tabela 5.4 - Teste Inicial às Séries Individuais (PP) - Em Nível**

---

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)

Series: LOG(GDP), LOG(G), LOG(HC), LOG(FBCF), XBS  
 /GDP, QBS/GDP, LOG(FDIINWARD/GDP), D(PSYS1)

Sample: 1970 2012

Exogenous variables: Individual effects, individual linear trends

Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Total number of observations: 320

Cross-sections included: 8

---

Method	Statistic	Prob.**
PP - Fisher Chi-square	9.93511	0.8700
PP - Choi Z-stat	1.83809	0.9670

---

\*\* Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Intermediate Phillips-Perron test results GROUP\_F\_DADOS

---

Series	Prob.	Bandwidth	Obs
LOG(GDP)	0.9354	3.0	42
LOG(G)	0.4248	4.0	42
LOG(HC)	0.8640	1.0	42
LOG(FBCF)	0.8132	2.0	42
XBS/GDP	0.2549	4.0	42
QBS/GDP	0.6328	1.0	42
LOG(FDIINWARD/GDP)	0.9994	2.0	32
D(PSYS1)	0.1547	6.0	36

---

O estudo da estacionaridade das séries nas suas primeiras diferenças confirmou que estas são integradas de ordem um, com exceção da série relativa ao sistema político que só é estacionária na sua segunda diferença (Tabela 5.5).

**Tabela 5.5 - Teste Inicial às Séries Individuais (PP) - Em Primeira Diferença**

Null Hypothesis: Unit root (individual unit root process)  
 Series: LOG(GDP), LOG(G), LOG(HC), LOG(FBCF), XBS  
 /GDP, QBS/GDP, LOG(FDIINWARD/GDP), D(PSYS1)  
 Sample: 1970 2012  
 Exogenous variables: Individual effects, individual linear Trends  
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel  
 Total number of observations: 312  
 Cross-sections included: 8

Method	Statistic	Prob.**
PP - Fisher Chi-square	375.851	0.0000
PP - Choi Z-stat	-16.6705	0.0000

\*\* Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Intermediate Phillips-Perron test results D(GROUP\_F\_DADOS)

Series	Prob.	Bandwidth	Obs
D(LOG(GDP))	0.0001	3.0	41
D(LOG(G))	0.0000	3.0	41
D(LOG(HC))	0.0000	1.0	41
D(LOG(FBCF))	0.0001	6.0	41
D(XBS/GDP)	0.0000	2.0	41
D(QBS/GDP)	0.0000	1.0	41
D(LOG(FDIINWARD/GDP))	0.0228	2.0	31
D(D(PSYS1))	0.0000	34.0	35

## 5.2. Os Modelos Econométricos

Procedeu-se à análise dos modelos em duas fases: numa primeira fase, introduziram-se todas as variáveis (Tabela 5.6), e num segundo momento, retiraram-se

as não significativas (Tabela 5.8). Nas equações foi considerada a variável binária (*dummy*) relativa aos 4 anos antes da consolidação do processo de paz.

Em cada equação – inicial e final – analisou-se também a hipótese (pressuposto) de autocorrelação, atendendo à natureza temporal da amostra, através do teste de Breusch- Godfrey, em que se considera a autocorrelação de primeira ordem que não foi verificada: conserva-se a hipótese nula de ausência de autocorrelação ao nível de significância de 5% e 1% – Tabelas 5.7 e 5.9. Aliás, também se considerou a autocorrelação de segunda ordem que forneceu resultados semelhantes.

**Tabela 5.6 – Modelo Inicial**

Dependent Variable: LOG(GDP)				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 1980 2012				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.094029	0.067933	16.10450	0.0000
LOG(G)	0.402664	0.018744	21.48180	0.0000
LOG(HC)	0.360595	0.018876	19.10326	0.0000
LOG(FBCF)	0.244568	0.026024	9.397737	0.0000
XBS/GDP	1.066903	0.064166	16.62711	0.0000
QBS/GDP	-1.000557	0.079533	-12.58045	0.0000
LOG(FDIINWARD/GDP)	0.020357	0.009457	2.152667	0.0416
D(PSYS1)	0.010482	0.015391	0.681015	0.5024
D00D03	-0.069803	0.025256	-2.763836	0.0108
R-squared	0.999228	Mean dependent var		9.516948
Adjusted R-squared	0.998971	S.D. dependent var		1.010440
S.E. of regression	0.032417	Akaike info criterion		-3.793237
Sum squared resid	0.025221	Schwarz criterion		-3.385098
Log likelihood	71.58841	Hannan-Quinn criter.		-3.655911
F-statistic	3883.179	Durbin-Watson stat		1.484675
Prob(F-statistic)	0.000000			

**Tabela 5.7 – Teste de Breusch-Godfrey (Autocorrelação) - Modelo Inicial**

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:				
F-statistic	1.453878	Prob. F(1,23)	0.2402	
Obs*R-squared	1.961978	Prob. Chi-Square(1)	0.1613	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Sample: 1980 2012				
Included observations: 33				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.002643	0.067335	-0.039257	0.9690
LOG(G)	-0.002514	0.018686	-0.134519	0.8942
LOG(HC)	0.010247	0.020541	0.498861	0.6226
LOG(FBCF)	-0.009527	0.026965	-0.353324	0.7271
XBS/GDP	-0.001464	0.063580	-0.023024	0.9818
QBS/GDP	0.021588	0.080800	0.267180	0.7917
LOG(FDIINWARD/GDP)	-0.001089	0.009412	-0.115713	0.9089
D(PSYS1)	-0.001053	0.015273	-0.068924	0.9456
D00D03	-0.008977	0.026104	-0.343897	0.7340
RESID(-1)	0.272178	0.225730	1.205769	0.2402
R-squared	0.059454	Mean dependent var	1.01E-15	
Adjusted R-squared	-0.308586	S.D. dependent var	0.028074	
S.E. of regression	0.032115	Akaike info criterion	-3.793925	
Sum squared resid	0.023722	Schwarz criterion	-3.340438	
Log likelihood	72.59977	Hannan-Quinn criter.	-3.641341	
F-statistic	0.161542	Durbin-Watson stat	1.917888	
Prob(F-statistic)	0.996194			

**Tabela 5.8 – Modelo Final**

Dependent Variable: LOG(GDP)

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1980 2012

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.101643	0.066284	16.61996	0.0000
LOG(G)	0.398651	0.017602	22.64820	0.0000
LOG(HC)	0.359898	0.018645	19.30257	0.0000
LOG(FBCF)	0.249174	0.024859	10.02349	0.0000
XBS/GDP	1.066223	0.063467	16.79967	0.0000
QBS/GDP	-1.000461	0.078675	-12.71638	0.0000
LOG(FDIINWARD/GDP)	0.021808	0.009115	2.392613	0.0246
D00D03	-0.068520	0.024914	-2.750284	0.0109
R-squared	0.999213	Mean dependent var		9.516948
Adjusted R-squared	0.998993	S.D. dependent var		1.010440
S.E. of regression	0.032068	Akaike info criterion		-3.834703
Sum squared resid	0.025709	Schwarz criterion		-3.471913
Log likelihood	71.27260	Hannan-Quinn criter.		-3.712635
F-statistic	4535.126	Durbin-Watson stat		1.429688
Prob(F-statistic)	0.000000			

**Tabela 5.9 – Teste de Breusch-Godfrey (Autocorrelação) - Modelo Final**

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	1.823930	Prob. F(1,24)	0.1894
Obs*R-squared	2.330771	Prob. Chi-Square(1)	0.1268

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Sample: 1980 2012

Included observations: 33

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.002904	0.065254	-0.044501	0.9649
LOG(G)	-0.002006	0.017382	-0.115402	0.9091
LOG(HC)	0.009756	0.019716	0.494808	0.6252
LOG(FBCF)	-0.009678	0.025487	-0.379735	0.7075
XBS/GDP	0.002041	0.062465	0.032675	0.9742
QBS/GDP	0.018009	0.078550	0.229265	0.8206
LOG(FDIINWARD/GDP)	-0.001575	0.009043	-0.174129	0.8632
D00D03	-0.007350	0.025110	-0.292729	0.7722
RESID(-1)	0.289395	0.214283	1.350529	0.1894

R-squared	0.070629	Mean dependent var	-1.21E-15
Adjusted R-squared	-0.239161	S.D. dependent var	0.028344
S.E. of regression	0.031552	Akaike info criterion	-3.847345
Sum squared resid	0.023893	Schwarz criterion	-3.439206
Log likelihood	72.48119	Hannan-Quinn criter.	-3.710018
F-statistic	0.227991	Durbin-Watson stat	1.907236
Prob(F-statistic)	0.981932		

As equações finais apresentadas são relativas às relações de longo prazo. Para justificar esta característica, procedeu-se ao estudo da cointegração, pretendendo-se que as séries estatísticas (sendo, como vimos anteriormente, integradas de ordem 1), evoluam no tempo de forma relacionada não espúria. Para esta análise, procedeu-se a

dois testes de cointegração. O teste do máximo do valor próprio (“max- eigenvalue”) confirma a existência de uma relação de cointegração (Tabela 5.10). Para reconfirmar a relação de longo prazo efetuou-se um teste de estacionaridade aos resíduos das equações finais selecionadas. O teste de Phillips-Perron (PP) permitiu confirmar que os resíduos da equação (de longo prazo) estimada são estacionários (Tabela 5.11).

**Tabela 5.10 – Teste de Cointegração** (teste do Máximo do valor próprio (“max- eigenvalue”))

Sample (adjusted): 1982 2012  
 Included observations: 31 after adjustments  
 Trend assumption: Linear deterministic trend  
 Series: LOG(GDP) LOG(G) LOG(HC) LOG(FBCF) XBS/GDP QBS/GDP LOG(FDIINWARD/GDP)  
 D(PSYS1)  
 Lags interval (in first differences): 1 to 1  
 Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.910621	237.5645	159.5297	0.0000
At most 1 *	0.737070	162.7036	125.6154	0.0000
At most 2 *	0.707548	121.2917	95.75366	0.0003
At most 3 *	0.607074	83.17855	69.81889	0.0030
At most 4 *	0.536818	54.22037	47.85613	0.0112
At most 5 *	0.473561	30.36170	29.79707	0.0430
At most 6	0.229310	10.47147	15.49471	0.2462
At most 7	0.074406	2.396916	3.841466	0.1216

Trace test indicates 6 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

\* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

\*\*MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.910621	74.86096	52.36261	0.0001
At most 1	0.737070	41.41191	46.23142	0.1502
At most 2	0.707548	38.11312	40.07757	0.0819
At most 3	0.607074	28.95818	33.87687	0.1727
At most 4	0.536818	23.85867	27.58434	0.1397
At most 5	0.473561	19.89023	21.13162	0.0738
At most 6	0.229310	8.074552	14.26460	0.3712
At most 7	0.074406	2.396916	3.841466	0.1216

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

\* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

\*\*MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

**Tabela 5.11 – Teste de Estacionaridade dos Resíduos (teste de Phillips Perron)**

Null Hypothesis: RES\_EQFINAL has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Bandwidth: 1 (Newey-West automatic) using Bartlett kernel

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-4.387849	0.0076
Test critical values:		
1% level	-4.273277	
5% level	-3.557759	
10% level	-3.212361	

\*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Residual variance (no correction)	0.000686
HAC corrected variance (Bartlett kernel)	0.000715

Phillips-Perron Test Equation

Dependent Variable: D(RES\_EQFINAL)

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1981 2012

Included observations: 32 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RES_EQFINAL(-1)	-0.754532	0.172749	-4.367796	0.0001
C	-0.011400	0.014779	-0.771310	0.4468
@TREND(1970)	0.000386	0.000527	0.732926	0.4695
R-squared	0.402833	Mean dependent var		-0.000733
Adjusted R-squared	0.361649	S.D. dependent var		0.034425
S.E. of regression	0.027505	Akaike info criterion		-4.259850
Sum squared resid	0.021939	Schwarz criterion		-4.122437
Log likelihood	71.15760	Hannan-Quinn criter.		-4.214301
F-statistic	9.781316	Durbin-Watson stat		1.891273
Prob(F-statistic)	0.000567			

Assim, conclui-se que as equações propostas verificam os pressupostos estatísticos e econométricos necessários para que se possam usar os modelos numa perspetiva económica.

### **5.3. Interpretação dos Resultados**

Interpretam-se de seguida as estimativas dos coeficientes do modelo de análise proposto, relativas às variáveis tradicionalmente relevadas pela literatura.

O IDE tem, no caso angolano, um efeito estrutural positivo sobre a produção do país. Quando o peso do *stock* de IDE no PIB aumenta em 1%, a produção cresce em 0,022%.

O investimento (avaliado pela FBCF) tem também um impacto positivo no crescimento económico angolano, com uma elasticidade estimada dos bens de capital de cerca de 0,25 (um aumento em 1% na FBCF gera um aumento de 0,25% no PIB).

As despesas públicas em bens e serviços têm também um efeito positivo no crescimento económico angolano que se pode ficar a dever ao esforço desenvolvido na qualificação do capital humano. Por cada 1% de aumento neste tipo de despesas, o PIB aumenta em cerca de 0,4%.

De sublinhar ainda que a variável que capta o período de 4 anos imediatamente anteriores ao processo de consolidação da paz angolana, corresponde a uma perda de 6,9% do PIB nacional, demonstrando que a guerra é inimiga do progresso e desenvolvimento económicos. Assim após 2002/2003 a economia não sofre do peso que até aí as condicionantes políticas impunham.

De referir, também, que a variável sistema político que mede os níveis de corrupção, não se revela significativa na determinação do PIB, embora o seu sinal algébrico esteja correto, pelo que será de desejar a continuação do esforço de combate à corrupção e democratização dos procedimentos no país, na linha das investigações internacionais.

A questão essencial levantada nesta investigação confirma a importância da entrada do IDE para o crescimento económico da economia angolana, ao dotar o país de recursos que pode ativar o desenvolvimento económico.

## 6. Considerações Finais

Angola é um país que só muito recentemente passou a beneficiar de um clima de paz e estabilidade política, tornando-se na última década numa das economias com maior ritmo de crescimento económico do mundo. É no entanto ainda uma economia com uma estrutura produtiva muito pouco diversificada e fortemente dependente do setor petrolífero. A sua população é extremamente jovem e ainda pouco qualificada academicamente. É uma economia rica em recursos naturais e com elevado potencial de crescimento e que, por isso, exerce forte atração sobre o IDE.

Não existe consenso, quer na literatura teórica quer na empírica, sobre os efeitos do IDE no crescimento económico dos países recetores. O IDE tem normalmente efeitos positivos sobre o crescimento económico, mas também pode ter efeitos contrários. Grande parte dos estudos empíricos encontra evidência de que o IDE estimula o crescimento económico. Contudo, existem outros estudos que não encontram evidência de qualquer efeito do IDE no crescimento económico ou que encontram evidência de efeito negativo.

O objetivo que nos propusemos com a presente dissertação foi avaliar se o IDE realizado em Angola tem ou não contribuído positivamente para o seu crescimento económico. Para tal, procedeu-se a um estudo econométrico sobre a relação existente entre o IDE e o PIB em Angola, testando-se a existência de cointegração entre as séries temporais.

Efetivamente, Angola atraiu elevados fluxos de IDE e aumentou substancialmente o seu *stock* de IDE entre meados dos anos 90 e meados dos anos 2000. Alguns desses anos foram também anos onde Angola registou das suas maiores taxas de crescimento económico. Contudo, o estudo econométrico realizado com base nos modelos tradicionais de crescimento económico, para o período 1980-2012 e dados fornecidos pela UNCTAD, não revelou que o IDE tivesse tido impacto estatisticamente significativo no crescimento do PIB angolano.

As estimações realizadas com base em modelos do lado da procura revelaram que o aumento do *stock* do IDE em Angola contribuiu positiva, ainda que modestamente, para o crescimento do PIB. O aumento de 1% do peso do *stock* de IDE no PIB angolano permite um crescimento do PIB de 0,022%. Este modesto contributo e a ausência de

evidência estatística de um efeito positivo do IDE no crescimento económico angolano com os modelos tradicionais de crescimento do lado da oferta, aconselham alguma prudência no desenho das políticas públicas de atração de IDE. É desejável que as políticas de captação do IDE o direcionem para a diversificação do tecido produtivo e que de facto potenciem o crescimento e alavanquem o desenvolvimento económico.

Refira-se que um dos fatores que usualmente se aponta como limitador do impacto positivo do IDE no crescimento é a envolvente político-institucional. No estudo utilizou-se um indicador compósito da qualidade democrática do regime político angolano que não revelou afetar de modo significativo o crescimento económico.

A qualidade dos resultados obtidos com as estimações pode estar afetada pela fiabilidade dos dados, já que as séries temporais apresentam comportamentos muito erráticos. Adicionalmente, o indicador usado para avaliar a qualidade do sistema político/institucional apresenta também valores que parecem atípicos.

Perante os resultados patentes na avaliação destas estimativas, consideramos que algumas recomendações podem ser mencionadas, para que o IDE continue a assumir-se como vetor fundamental no crescimento económico de Angola, nomeadamente:

- a) Agilização ou flexibilização do capital exigido nas empresas estrangeiras para investir em Angola, especificamente em áreas prioritárias como a agricultura e pesca que não exigem grandes investimentos, mas que possuem um efeito multiplicador na economia.
- b) Redinamização e modernização do sistema fiscal angolano, para combater a fuga e a evasão fiscal.
- c) Negociação inicial com as EMNs no sentido de potenciar a subcontratação das PMEs nacionais para a sua integração na economia global.
- d) Formação do capital humano nas áreas estratégicas com intuito de evitar a utilização de capital humano exterior.
- e) Cultivar a noção de interesse global e geral e reforçar o aparelho judicial no sentido de sancionar a corrupção.
- f) Reforçar a democratização das instituições, dotando-as, cada vez mais, de um poder de decisão concertado.

## Referências Bibliográficas

- Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal [AICEP]. (2013). *Angola: Ficha de mercado*. Lisboa: AICEP Portugal Global. Acedido em [http://www.chooseportugal.com.pt/files/1235\\_FM\\_517fd321262c2.pdf](http://www.chooseportugal.com.pt/files/1235_FM_517fd321262c2.pdf)
- Agência Nacional para o Investimento Privado [ANIP]. (2013). *Relatório do movimento do investimento privado*. Acedido em [http://www.anip.co.ao/ficheiros/pdfs/Relatorio\\_lelo\\_portugues.pdf](http://www.anip.co.ao/ficheiros/pdfs/Relatorio_lelo_portugues.pdf)
- Alonso, A. (1994). El proceso de internacionalización de la empresa. *Revista ICE*, 725, 127-143.
- Balasubramanyam, V., Salisu, M., & Sapsford, D. (1996). Foreign direct investment as an engine of growth. *Journal of International Trade & Economic Development*, 8 (1), 27-40.
- Barro, R. (1991). Economic growth in a cross-section of countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 407-443.
- Berthélemy, J-C., & Démurger, S. (2000). Foreign direct investment and economic growth: Theory and application to China. *Review of Development Economics*, 4 (2), 140-155.
- Blomström, M., & Kokko, A. (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12 (3), 247- 277.
- Bost, B., Carroué, L., Colin, S., Girault, C., Humain-Lamoure, A., Sanmartin, O., & Teurtrie, D. (2012). *Images économiques du monde géo politique économique*. Paris: Armand Colin.
- Buckey, P. J., & Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: MacMillan.
- Caetano, J., & Galego, A. (2009). *Investimento direto estrangeiro e desenvolvimento humano em África*. 1º Congresso de Desenvolvimento Regional de Cabo Verde. Acedido em <http://www.apdr.pt/congresso/2009/pdf/Sess%C3%A3o%2024/127A.pdf>

- Carkovic, M., & Levine, R. (2002). Does foreign direct investment accelerate growth?.  
Acedido em <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/fdi.pdf>
- Central Intelligence Agency [CIA]. (2013). *The world factbook*. Washington: Central Intelligence Agency. Acedido em [https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/print/country/countrypdf\\_ao.pdf](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/print/country/countrypdf_ao.pdf)
- Durán, H. (2001). *Estrategia y economía de la empresa multinacional*. Madrid: Pirámide.
- Economist Intelligence Unit [EIU]. (2014). *Growing Africa Cities. Forecasting data and analysis from the EIU*. Acedido em [http://www.eiu.com/public/topical\\_report.aspx?campaignid=africacities2013](http://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=africacities2013)
- Ernst & Young (2012). *Estudo sobre a atratividade*. Acedido em [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/A\\_hora\\_de\\_investir/\\$FILE/BAS\\_Po rtuguese.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/A_hora_de_investir/$FILE/BAS_Po rtuguese.pdf)
- Ferreira, M. P., Reis, N., & Serra, F. (2011). *Negócios internacionais e a internacionalização para economias emergentes*. Lisboa: Lidel Ed. Técnicas.
- Ford, T., Rork, J., & Elmslie, B. (2008). Foreign direct investment, economic growth, and the human capital threshold: Evidence from US states. *Review of International Economics*, 16 (1), 96-113.
- Fortes, A., & Makanda, N. (2012). *Gestão em Angola – Pistas para viver e gerir*. Acedido em <http://novafrica.org/wp-content/uploads/2013/05/Gestao-em-Angola.pdf>
- Hanson, G. (2001). *Should countries promote foreign direct investment?* G-24 Discussion Paper Series, 9. Acedido em <http://unctad.org/en/Docs/pogdsmdpbg24d9.en.pdf>
- Hymer, S. (1979). *The multinational corporation: A radical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kindleberger, C. P. (1969). *American business abroad*. New Haven: Yale University Press.

- Instituto Nacional de Estatística [INE]. (2011). *IBEP: Inquérito integrado sobre o bem-estar da população 2008-2009*. Luanda: INE.
- Jover, E., Pinto, A., & Marchand, A. (2012). *Angola: Perfil do setor privado do país*. Luanda: Ed. Imara. Acedido em <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Evaluation-Reports/Angola%20-%20Private%20Sector%20Country%20Profile%20-%20Portuguese%20Version.pdf>
- Knickerbocker, F. T. (1973). *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*. Boston: Harvard Graduate School of Business Administration.
- Kottaridi, C. (2005). The core-periphery pattern of FDI – led growth and production structure in the EU. *Applied Economics*, 37, 99-113.
- Lee, M., & Tcha, M. (2004). The color of money: the effects of foreign direct investment on economic growth in transition economies. *Review of World Economies*, 140 (2), 211-229.
- Lim, E. (2001). *Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: A summary of the recent literature*. International Monetary Fund Working Paper, Middle Eastern Department. Acedido em <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp01175.pdf>
- Louça, F., & Caldas, J. C. (2010) *Economia(s)*. Porto: Edições Afrontamento.
- Medina, A. (2005). Causas de la internacionalización de la empresa. *Análisis Económico*, 45(20), 49-62.
- Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth? *Kilkos*, 56 (4), 491-508.
- Organization for Economic Co-operation and Development [OECD]. (2002). *Foreign direct investment for development: Maximising benefits, minimising costs*. Paris: OECD. Acedido em <http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>

- Pessoa, A. (2007). *FDI and host country productivity: A review*. Working Paper da Faculdade de Economia da Universidade do Porto nº 251. Acedido em [http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/07.10.16\\_wp251\\_Pessoa.pdf](http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/07.10.16_wp251_Pessoa.pdf)
- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento [PNUD]. (2013). *Relatório do desenvolvimento humano 2013. A ascensão do sul: Progresso humano num mundo diversificado*. New York: *Communications Development Incorporated*. Acedido em <http://www.un.cv/files/HDR2013%20Report%20Portuguese.pdf>
- Ramón, A. B. (2002). *La expansión internacional del sector hotelero español*. Alicante: Caja de Ahorros del Mediterráneo.
- Rialp, A. (1999). Los enfoque micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: Una revisión y síntesis de la literatura. *ICE: cambio tecnológico y competitividad*, 781, 117-128.
- Saggi, K. (2002). On technology transfer from trade and foreign direct investment. *World Bank Research Observer*, 17, 191-236.
- Samuelson, N. (2012). *Economia 19º*. Lisboa: Bookman.
- Sánchez, A., & Camacho, E. (2007). *Internacionalização empresarial: Um modelo explicativo do modo de entrada*. Acedido em [http://www.uhu.es/alfonso\\_vargas/archivos/Artigo\\_Encontros\\_Cientificos\\_3.pdf](http://www.uhu.es/alfonso_vargas/archivos/Artigo_Encontros_Cientificos_3.pdf)
- Sen, H. (1998). Different arguments for and against the role and impact of foreign direct investment on the development potentials of developing countries: an overview. *Journal of Economics and Administrative Sciences*, 13 (1), 181-190.
- Sen, A. (1997). From income inequality to economic inequality. *Southern Economic Journal*, 64 (2), 384-401.
- Sharma, B., & Abekah, J. (2008). Foreign direct investment and economic growth of Africa. *International Atlantic Economic Journal*, 36, 117-118.
- Sharma, B., & Gani, A. (2004). The effects of foreign direct investment on human development. *Global Economy Journal*, 4 (2), Article 9.

- Sylwester, K. (2005). Foreign direct investment, growth and income inequality in less developed countries. *International Review of Applied Economics*, 19 (3), 289-300.
- United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD]. (1999). *World investment report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York: United Nations. Acedido em [http://unctad.org/en/docs/wir1999\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir1999_en.pdf)
- United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD]. (2012). Trade and Development Report, 2012. New York: United Nations. Acedido em [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf)
- United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD]. (2013). Trade and Development Report, 2013. New York: United Nations. Acedido em [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013_en.pdf)
- Varamini, H., & Vu, A. (2007). Foreign direct investment in Vietnam and its impact on economic growth. *International Journal of Business Research*, 7 (6), 132-139.
- Vernon, R. (1966). International trade and international investment in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 190-207.
- Vissak, T., & Roolaht, T. (2005). The negative impact of foreign direct investment on the Estonian economy. *Problems of Economic Transition*, 48 (2), 43-66.