

MALAM SAMBÚ

**A POLITICA ECONÓMICA NO CONTEXTO DA
UEMOA: INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO
NA ECONOMIA DA GUINÉ-BISSAU - Uma Abordagem**

Orientadora: Professora Doutora Ana Isabel G. C. Lorga da Silva
Coorientador: Professor Doutor António Augusto Teixeira da Costa

Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

Escola das Ciências Económicas e das Organizações

Lisboa

2015

MALAM SAMBÚ

**A POLITICA ECONÓMICA NO CONTEXTO DA
UEMOA: INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO
NA ECONOMIA DA GUINÉ-BISSAU - Uma Abordagem**

Dissertação defendida em provas públicas na Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias no dia 29/02/2015, perante o júri, nomeado pelo Despacho de Nomeação nº 03/2015 de 12/01, com a seguinte composição:

- **Presidente:** Prof^a Doutora Ana Cristina Freitas Brasão Amador;
- **Arguente:** Prof. Doutor Idalino André Rodrigues Nascimento Magrinho;
- **Orientador:** Prof. Doutor António Augusto Teixeira da Costa

Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

Escola das Ciências Económicas e das Organizações

Lisboa

2015

*Honra e Glória Eterna ao meu falecido
Pai Abdú Sambú, que a sua Alma repouse
em Paz.*

Agradecimentos

Com a realização desta dissertação, considero ter contribuído de um modo estruturado para a consciencialização da evolução da situação económica da Guiné-Bissau ao longo da última década, terminado por agora um trabalho que desejo poder dar continuidade. É pois um passo de grande importância que se enquadra na atividade das organizações do setor privado da Guiné-Bissau e do seu desenvolvimento socioeconómico.

Este estudo começou com uma profunda reflexão, após a análise de dados disponíveis para concretizar o sonho de ver realizado este trabalho.

Pretendo que este trabalho seja passível de num futuro próximo poder servir de elemento base de estudo e comparação, a outra iniciativa do género.

Quero deixar testemunho do meu mui grato obrigado às seguintes pessoas e entidades, sem as quais, esta iniciativa jamais teria sido possível:

À Professora Doutora Ana Lorga da Silva, orientadora da dissertação, deixo uma palavra de estima e consideração, pelo excelente apoio prestado na elaboração deste trabalho. Agradeço ainda a sua disponibilidade, sempre que foi solicitada, para o esclarecimento de aspetos pontuais e relevantes.

Ao Professor Doutor António Augusto Costa, coorientador, agradeço a disponibilidade e o apoio oportuno e competente.

À minha esposa e os nossos filhos pelo estímulo e pelo apoio incansável que sempre me manifestaram.

Agradeço ao Instituto de Cooperação da Língua Portuguesa, Camões I.P., a bolsa de estudo que me permitiu concretizar este trabalho.

Ao senhor Jorge Mendes, esposa e filhos, Duscher Mendes e Inês Mendes, agradeço por me terem acolhido em sua casa, e pela forma amável como me trataram durante a minha estadia em Lisboa.

Ao meu querido amigo e irmão Eng.º Hugo de Jesus Nosoliny Vieira e esposa, agradeço a disponibilidade e colaboração.

Agradeço ao senhor Doutor Roberto Vieira, Diretor de serviço das Estatísticas Económicas e Financeiras do Instituto Nacional de Estatística (da Guiné-Bissau) – INE, à senhora Doutora Domingas Dias Lopes, Diretora de serviço da Informática e Estatística, ao senhor Doutor Paulo Mendes, Diretor de serviço da Unidade e Controlo do Ministério das Finanças (DGO) ao senhor Doutor António Sanca, Diretor das Alfândegas de Bissau, ao senhor Justino Fernandes, Diretor de serviço da Informática e Estatística do Ministério da Economia, Plano e Integração Regional (DPIP), por terem cedido meios logísticos e técnicos para a realização do trabalho.

Ao Coordenador da Unidade de Reforma do Ministério das Finanças, malgrado Eng.º Watna Almeida, a quem gostaria de dedicar este trabalho, a quem, com este trabalho, quero prestar uma cinzela homenagem.

Um agradecimento muito especial a dois amigos e colegas especiais, que de uma forma direta sempre me apoiaram neste projeto, o Dr. Samora Abia Có e o Dr. Gregório Varela.

Sou muito grato à Assembleia Nacional Popular, a sua Direção, particularmente os colegas funcionários, que com o seu apoio e carinho contribuíram para que este sonho se torne uma realidade, tão importante para o meu crescimento pessoal e profissional.

A todos aqueles, cujos nomes não foram nomeados, deixo aqui uma palavra de apreço e o meu muito obrigado.

Resumo

O principal problema com que se deparam as economias de muitos países em desenvolvimento, em particular da Guiné-Bissau, é a forte dependência de endividamento para financiar o seu orçamento, nomeadamente os investimentos.

A Guiné-Bissau é um estado frágil. Acontecimento do mês de abril de 2012 provocou um retrocesso importante nos progressos realizados nos anos anteriores com vista à melhoria das políticas macroeconómicas e das suas perspetivas. A crise política associada afetou negativamente os desenvolvimentos económicos, nomeadamente devido à redução de fluxos de IDE na sua economia para financiamento dos seus investimentos, à redução do apoio dos doadores tradicionais.

O objetivo do presente estudo é abordar o fluxo da entrada de IDE na economia guineense, no tocante a sua integração sub-regional. Estimam-se modelos de regressão linear, utilizando o método dos mínimos quadrados (*ordinary least squares*) de modo a construir um modelo em que o IDE é a variável dependente, pois é a que se pretende explicar.

Palavras – Chave: Situação Económica da Guiné-Bissau/UEMOA, Desenvolvimento Económico, Investimento Direto Estrangeiro, Método dos mínimos quadrados.

Abstract

The main problem facing the economies of many developing countries, particularly Guinea-Bissau is the heavy reliance on debt to finance its budget, particularly investments.

The Guinea-Bissau is a fragile state. Event of April 2012 caused a major setback in the progress made in previous years to improve macroeconomic policies and its prospects. The political crisis associated negatively affected economic developments, in particular due to the reduction of FDI flows in the economy to finance their investments, reduction of support from traditional donors.

The aim of this study is to address the flow of FDI inflows in Guinean economy, in terms of its sub-regional integration. It will be dealing with a linear regression model using the method of the ordinary least squares to construct a model in which FDI is the dependent variable, as is the one that is intended to explain.

Key - Words: Economic Situation of Guinea-Bissau / UEMOA, Economic Development, Foreign Direct Investment, Ordinary Least Squares.

Lista de Siglas e Abreviaturas

ANAG	Associação Nacional dos Agricultores da Guiné-Bissau
APD	Ajuda Pública ao Desenvolvimento
API	Análises de Políticas de Investimento
AS	África Subsariana
BAD	Banco Africano de Desenvolvimento
BCEAO	Banco Central dos Estados da África Ocidental
BCGB	Banco Central da Guiné-Bissau
BM	Banco Mundial
CEDEAO	Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental
CFA	Comunidade Financeira Franco Africana
CPLP	Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
DENARP	Documento de Estratégia Nacional de Redução de Pobreza
DGCI	Direção Geral das Contribuições e Impostos
ECF	Facilidade de Prolongamento de Crédito (do inglês, <i>Extended Credit Facility</i>)
EPCA	Assistência de Emergência Pós-Conflito do FMI
FAE	Facilidade de Ajustamento Estrutural
FCFA	Comunidade Financeira Franco Africana (do francês, <i>Franc Communauté Financière Africaine</i>)
FMI	Fundo Monetário Internacional
FRPC	Facilidade para a Redução da Pobreza e Crescimento
HIPC	Ponto de Conclusão da Iniciativa (do inglês, <i>Heavily Indebted Pour Countries</i>)
ICTE	Índice de Taxa de Câmbio Efetiva

IDE	Investimento Direto Estrangeiro
IGV	Imposto Geral sobre Vendas e Serviços
IHPC	Índice Harmonizado do Preço no Consumidor
INEC	Instituto Nacional de Estatística e Censo da Guiné-Bissau
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
NEPAD	Nova Parceria para o Desenvolvimento da África
OHADA	Organização para a Harmonização do Direito dos Negócios em África (do francês, <i>L'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires</i>)
ONG	Organização Não – Governamental
OMD	Objectivos de Desenvolvimento do Milénio
PALOP	Países Africano de Língua Oficial Portuguesa
PBR	Países de Baixos Rendimentos
PEFA	Despesa Pública e Responsabilidade Financeira (do inglês, <i>Public Expenditure and Financial Accountability</i>)
PEMFAR	Despesa Pública e Responsabilidade Financeira (do inglês, <i>Public Expenditure Management and Financial Accountability Review</i>)
PIB	Produto Interno Bruto
PPTE	Pais Pobre Altamente Endividado (do francês, <i>Pays Pauvre Très Endetté</i>)
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (do inglês, <i>Southern African Development Community</i>)
SIGFIP	Direcção Coordenadora dos Serviços de Informática
SPA	Setor Publico Administrativo
TIC	Técnicas de Informação e Comunicação
TVA	Taxa sobre o Valor Ajustado (do francês, <i>Taxe sur la Valeur Ajoutée</i>)

UEMOA	União Económica e Monetária da Africa Ocidental
UMOA	União Monetário Oeste Africano
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (do inglês, <i>United Nations Conference on Trade and Development</i>)
UE	União Europeia
WDI	Indicadores de Desenvolvimento Económico (do inglês, <i>World Development Indicators</i>)
ZEE	Zona Económica Exclusiva

Índice Geral

Índice de Figuras	13
Índice de Gráficos	14
Índice de Quadros	15
Índice de Tabelas.....	16
Introdução	17
1. Objeto e Motivação	18
2. Estrutura do Trabalho.....	20
CAPÍTULO 1: 21CONTEXTO ECONÓMICO E FINANCEIRO DA UEMOA	21
1.1 A Situação Económica atual da UEMOA	22
1.1.1 Comércio Exterior e Intra-UEMOA.....	27
1.1.1.1 Comércio Exterior	27
1.1.1.2 Comércio Intra-UEMOA.....	30
1.1.2 Finanças públicas nos países da UEMOA.....	30
1.1.3 Balanço de Pagamentos nos países da UEMOA	31
1.2 A inflação atual nos países da UEMOA.....	32
1.3 Perspetiva de Crescimento Económico	33
CAPÍTULO 2: INTEGRAÇÃO REGIONAL NA CEDEAO E ADESÃO À UEMOA (1997-2014) 36	
2.1 A CEDEAO.....	37
2.2 Enquadramento Regional e Político da Guiné-Bissau	38
2.2.1 Principais Indicadores Macroeconómicos.....	38
2.2.2 Abertura da Economia e Relações Comerciais	41
2.2.3 As Exportações.....	43
2.2.4 As Importações.....	45
2.2.5 Comércio Externo e Balança de Pagamentos.....	47
2.3 Finanças Públicas e Dívida Pública	48
2.4 Situação Monetária.....	51
2.5 Análise dos Critérios do Pacto de Convergência, de Estabilidade, de Crescimento e de Solidariedade	53
2.5.1 Aumentar a Receita Fiscal - Potencial Tributário e Esforço Tributário.....	55
2.6 Política das Taxas de Juro	56
2.6.1 Taxa de Câmbio	58
CAPÍTULO 3: AS TEORIAS SOBRE O IDE.....	59

3.1 O Investimento Direto Estrangeiro (Ide) e as Grandes Empresas (MNE's).....	60
3.1.1 Tipos de Investimento Direto Estrangeiro.....	62
3.1.2 Caraterização das Grandes Empresas (MNE's)	64
3.1.3 Fases do desenvolvimento dos mercados externos e formas de penetração.....	67
3.2 Revisão da literatura.....	73
3.2.1 As principais teorias sobre o IDE (a hipótese dos mercados perfeitos)	74
3.2.2 <i>Etapa de forte aumento do IDE (mercados imperfeitos e outras abordagens)</i>	79
3.2.3 - <i>Abordagens dinâmicas</i>	91
3.3 As motivações para a existência do IDE	99
3.3.1 <i>Market seeking</i>	100
3.3.2 <i>Resource-seeking</i>	100
3.3.3 <i>Efficiency seeking</i>	101
3.3.4 <i>Strategic Asset Seeking</i>	101
3.4 Os determinantes do IDE	103
3.4.1 <i>Medidas institucionais</i>	103
3.4.2 <i>Determinantes económicos</i>	103
3.4.3 <i>Políticas de facilitação dos negócios</i>	104
3.5 Os efeitos do IDE	104
3.6 Conclusões	106
CAPÍTULO 4: INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NA GUINÉ-BISSAU – UMA ABORDAGEM	109
4.1 Setores de Atividade Económica.....	112
4.2 A GUINÉ-BISSAU em Transformação	113
4.3 <i>Guiné-Bissau: um país lusófono no seio da comunidade francófona</i>	114
4.3.1 <i>Antecedentes históricos da UEMOA</i>	115
4.3.2 <i>UEMOA: Uma alavanca estratégica para a Guiné-Bissau</i>	117
4.3.3 <i>UEMOA: um balão de oxigénio para a economia guineense</i>	118
4.3.4 <i>Guiné-Bissau: entre a convergência macroeconómica e a convergência sociocultural</i>	120
4.3.5 <i>As razões da crise na zona Euro</i>	121
4.3.6 <i>Subsídios de UEMOA à zona Euro</i>	121
4.3.7 <i>Considerações globais sobre o efeito de IDE</i>	122
4.4 Competitividade	123
4.4.1 <i>Análise SWOT da Guiné-Bissau</i>	126
4.4.1.1 <i>Setores de Atividade</i>	127

4.5 A importância de IDE, da ajuda pública ao desenvolvimento e das remessas dos emigrantes nos países.....	128
4.6 Potencialidades e perspectivas de crescimento	131
CAPÍTULO 5: METODOLOGIA	136
5.1 Aspetos metodológicos qualitativos.....	137
5.2 Aspetos metodológicos quantitativos.....	139
CAPÍTULO 6: ESTUDOS EMPÍRICOS.....	140
6.1 O Modelo	141
6.2 Origem de Dados e Variáveis Relevantes	141
6.3 Escolha do horizonte temporal.....	142
6.4 Análise Econométrica	143
7. CONCLUSÃO	148
BIBLIOGRAFIA.....	151
WEBGRAFIA	168
Glossário	170
ANEXOS.....	I
Anexo 1	II
Anexo 2	III
Anexo 3	IV
Anexo 4.....	V

Índice de Figuras

Figura n.º 1: Países membros da UEMOA.....	22
Figura n.º 2: Países de membros da CEDEAO.....	37
Figura n.º 3: Representação esquemática do mecanismo do Ciclo do Produto.....	88
Figura n.º 4: Os 12 pilares da competitividade.....	124
Figura n.º 5: Estágio de desenvolvimento da Guiné-Bissau.....	125

Índice de Gráficos

Gráfico n.º 1: Evolução do PIB real dos países da UEMOA vs Guiné-Bissau	24
Gráfico n.º 2: Taxa de crescimento do PIB real da UEMOA.....	26
Gráfico n.º 3: Comércio exterior - Receitas/Vendas	28
Gráfico n.º 4: Evolução da Balança Comercial dos estados membros da UEMOA (em bilhões de Francos CFA).....	29
Gráfico n.º 5: Evolução de FBCF e das exportações e importações	43
Gráfico n.º 6: Representação gráfica da Dívida Externa total (Milhões USD)	51
Gráfico n.º 7: Evolução da Massa Monetária (2008 - 2012) - % do PIB	52
Gráfico n.º 8: Representação gráfica da Receita Fiscal (Percentagem do PIB)	55
Gráfico n.º 9: Fluxos de Financiamento Internacional da Guiné-Bissau.	131
Gráfico n.º 10: Cronograma do IDE na Guiné-Bissau no período de 1997 a 2012.....	146
Gráfico n.º 11: Cronograma das Exportações da Guiné-Bissau no período de 1997 a 2012	146

Índice de Quadros

Quadro n.º 1: Os principais objetivos e aspirações da CEDEAO	37
Quadro n.º 2: Reforma Económica e Abertura ao Exterior	42
Quadro n.º 3: A Comissão Bancária da UEMOA	57
Quadro n.º 4: Determinantes do IDE no país hospedeiro segundo as motivações das MNE's	102

Índice de Tabelas

Tabela n.º 1: Evolução dos principais saldos da balança de pagamentos dos estados membros da UEMOA	32
Tabela n.º 2: Evolução da inflação nos países membros da UEMOA	33
Tabela n.º 3: Taxa de crescimento reais dos Estados membros da UEMOA PIB (em percentagem)...	34
Tabela n.º 4: Indicadores Macroeconómicos	40
Tabela n.º 5: Balança de pagamento resumido (Milhões de FCFA correntes).....	48
Tabela n.º 6: Evolução das Finanças Públicas (Milhões de FCFA)	50
Tabela n.º 7: Critérios da primeira ordem	54
Tabela n.º 8: Critérios da segunda ordem.....	55
Tabela n.º 9: Evolução da Taxa de juro (Taxas anuais, em percentagem)	57
Tabela n.º 10: Principais modos de penetração nos mercados internacionais.....	69
Tabela n.º 11: Os efeitos do IDE nos países investidor e hospedeiro	106
Tabela n.º 12: Fluxos de IDE na Guiné-Bissau, entre 2003-2012.....	110
Tabela n.º 13: IDE na Guiné-Bissau: projetos <i>greenfield</i> de maior dimensão , entre 2003-2010.....	111
Tabela n.º 14: Guiné-Bissau: Projeções a Médio Prazo	112
Tabela n.º 15: Principais Indicadores macroeconómicos	119
Tabela n.º 16: <i>Doing Business</i> 2013 - Posição por país da CEDEAO/UEMOA.....	123
Tabela n.º 17: Peso dos três principais sub-índices de cada estágio de desenvolvimento.....	125
Tabela n.º 18: Análise SWOT	126
Tabela n.º 19: IDE por setor de atividade	127
Tabela n.º 20: Países Investidores em Guiné-Bissau.....	128
Tabela n.º 21: Resumo dos fluxos de IDE em África.....	128

Introdução

O objetivo do presente estudo consiste fundamentalmente em explorar, analisar e explicar a evolução do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) na economia guineense, focando a integração sub-regional da Guiné através do IDE.

Para melhor entender este fenómeno, em primeiro lugar será abordada a experiência da integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA. Logo após, tratar-se-á da Guiné-Bissau como hóspede do IDE, em aspetos como a sua evolução, caracterização por setores e importância para o crescimento económico do país.

O Investimento estrangeiro na Guiné-Bissau apresenta globalmente valores muito baixos, justificáveis pela instabilidade política, social e económica que o país vem atravessando.

A Guiné-Bissau sentiu a necessidade de integrar a UEMOA, por ter vivido anos de desequilíbrios macroeconómicos marcantes, nomeadamente:

- uma depreciação do peso (moeda nacional),
- um sistema financeiro deficiente,
- um défice persistente das contas externas e das finanças públicas,
- um mercado pouco atrativo para os investidores e com uma estrutura de produção pouco diversificada; com efeito, a castanha de caju constituía 90% do valor das exportações totais do país,
- o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e a poupança eram baixos, devido à não convertibilidade da sua moeda (Mendes e Sall, 2012).

Neste sentido, pretende-se, assim, abordar, em traços gerais, uma caracterização global da situação socioeconómica e das infraestruturas do país, indicar qual tem sido a sua evolução, nomeadamente, através dos seus indicadores macroeconómicos e, também da sua capacidade em termos de atratividade do IDE.

Em boa verdade, em países como a Guiné-Bissau, fazendo parte integrante das organizações, tais como CEDEAO, UEMOA e Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), as limitações e constrangimentos anteriormente enfrentados para atingir os seus objetivos deixaram de ter grande efeito.

Assim sendo, Mendes¹ (2013), ao analisar experiência da integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA, considerou a integração regional uma das saídas encontradas pelos líderes políticos africanos proeminentes da época para incrementar as trocas comerciais e promover o crescimento económico e o desenvolvimento. Esta perspetiva é corroborada pelos teóricos da integração económica, nomeadamente Balassa (1961) e Robson (1985), por advogarem que os países em desenvolvimento, agrupados em blocos económicos regionais, têm uma maior probabilidade de trabalharem numa maior sinergia política, o que contribui para fazer valer os seus interesses no mercado internacional e aumentar a sua competitividade.

A Guiné-Bissau difere do resto dos países desta união por ser o único colonizado por Portugal e por ter suportado uma luta armada que durou onze anos. Igualmente após a sua independência viveu períodos sucessivos de instabilidade sociopolítica, que contribuiu para o baixo nível das suas estruturas políticas e económicas.

Considerando o enquadramento atual do processo de estabilização política e social da Guiné-Bissau, com a realização das eleições gerais, que devem ser motivo de orgulho para qualquer guineense, deve-se fazer o melhor que soubermos fazer, partindo do conceito da vontade de que vamos mudar o país, rumo ao desenvolvimento económico sustentado. Para que tal aconteça, é necessária alargar a base produtiva da economia, essencialmente fundada no sector da agricultura, de forma a incentivar o processo produtivo e a garantir a sua competitividade, não só nacional como também internacional.

Fundamental para a expansão da base produtiva é apostar na capacidade de atrair investimento externo. Este deve constituir-se como um dos eixos das grandes opções de desenvolvimento de Guiné-Bissau, neste novo século, apostando-se na credibilidade externa das políticas de facilitação dos negócios e determinantes económicos.

1. Objeto e Motivação

A curiosidade enquanto gestor e Guineense impeliu-me a aceitar o desafio que este estudo propõe, tendo em conta a importância desta matéria para a vida nacional da Guiné-Bissau e dos propósitos da integração da Guiné-Bissau num espaço sub-regional. Identificar os setores mais atrativos para fazer investimentos na Guiné-Bissau, a par da escassez do nível de transparência do processo de investimento, a simplificação dos procedimentos

¹ Medes, P., é Investigadora Permanente do Centro de Estudos Socioeconómicos do Instituto Nacional de Educação e Pesquisa (INEP), em Bissau, Guiné-Bissau.

administrativos necessários à realização de operações de investimento e a limitação do âmbito de aplicação do regime contratual, fonte de incertezas e de arbitrariedade consideradas desincentivadores do investimento, são pontos a serem considerados pela importância que daí emerge.

Neste sentido, o tema deste trabalho tem enraizado ainda mais a convicção de que deveria aceitar este desafio, trazendo informações sobre aquilo que é a nossa política económica no atual contexto de globalização sub-regional para a promoção do IDE na economia guineense.

Esta constatação conduziu-me numa ação concertada, promovendo encontro-debate sobre a matéria, envolvendo o setor privado guineense, para, em simultâneo, partilhar com as diferentes sensibilidades, visões e opiniões sobre a experiência da integração da Guiné-Bissau num espaço económico e monetário sub-regional (UEMOA).

A atual situação económica e financeira mundial desfavorável e rodeada de incertezas, própria de clima de retoma gradual do crescimento económico mundial após a forte crise económica e financeira, de 2009, não melhorou a performance económica da Guiné-Bissau, uma pequena economia fortemente concentrada num só produto que é a castanha de caju.

A Guiné-Bissau é um estado frágil. O golpe de Estado de abril de 2012 provocou um retrocesso importante nos progressos realizados nos anos anteriores com vista à melhoria das políticas macroeconómicas e das suas perspetivas. A crise política associada afetou negativamente os desenvolvimentos económicos, nomeadamente devido à redução do apoio dos doadores tradicionais. Além disso, a Guiné-Bissau sofreu um choque grave em termos de troca, já que os preços do caju, o seu principal produto de exportação, caíram fortemente em 2012. Esperava-se uma ligeira recuperação da economia em 2013, mas esta continua altamente vulnerável ao desenvolvimento político e às exportações deste produto. Atingir um crescimento económico elevado e sustentável exigirá estabilidade política e o reinício de esforços de reformas estruturais. O programa apoiado por um acordo ECF de três anos, aprovado em maio de 2010, sofreu derrapagens a seguir ao golpe de Estado e chegou ao seu termo em maio de 2013. Facto que se justifica pela não existência do IDE na Guiné-Bissau.

Nesta perspetiva, num contexto marcado por mais de 11 anos de instabilidade política, o estado da Guiné-Bissau, enfrenta um desafio considerável de manutenção da paz, promoção da estabilidade e luta contra pobreza.

O presente trabalho visa, por um lado, destacar a experiência da integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA e evidenciar os setores mais atrativos para promover o

investimento com o impacto no domínio económico e social, e, por outro lado, realçar alguns subsídios que a UEMOA pode transmitir devido à longa experiência de integração monetária vivida. Pegando na observação do Primeiro-Ministro da Transição do Governo da Guiné-Bissau, Engenheiro Rui Duarte Barros: "o País [tem] das mais baixas taxas de pressão fiscal do mundo", isto significa, que há falta de "cobrança de impostos e muita fuga ao fisco" (Lusa, 2012), facto também a ser explorado nesta investigação.

2. Estrutura do Trabalho

Para facilitar a sua compreensão, esta dissertação está dividida em seis capítulos.

No primeiro capítulo será apresentada a UEMOA e o contexto económico e financeiro dos países que a compõe, dando especial ênfase à Guiné-Bissau.

O segundo capítulo enquadrará a integração da Guiné-Bissau à CEDEAO e a adesão à UEMOA, em termos regionais, políticos e económicos. Ainda neste capítulo serão caracterizadas as finanças públicas e a situação fiscal do país no passado e na atualidade.

O terceiro capítulo é composto por teorias sobre o IDE, os principais conceitos relacionados com as teorias sobre o IDE e verificar os tipos de IDE. Caracterizar o papel das MNE's no mercado atual e descrever em pormenor as fases de desenvolvimento das empresas nos mercados externos e as formas de entrada mais convenientes para cada situação.

Analisa-se no capítulo 4 Investimento Estrangeiro na Guiné-Bissau.

Descrevem-se as metodologias utilizadas, no capítulo 5 e no capítulo 6 o estudo empírico.

Finalmente serão apresentadas as conclusões retiradas, com um resumo das potencialidades e caminhos a seguir pelo país, bem como as perspetivas de crescimento em diferentes áreas socioeconómicas. Serão também apresentadas possíveis soluções políticas e económicas que visem o crescimento económico.

Importa, por fim, assinalar que este relatório foi elaborado segundo as normas da *American Psychological Association*, vulgarmente denominadas normas APA, e redigido segundo o acordo ortográfico em vigor.

CAPÍTULO 1

CONTEXTO ECONÓMICO E FINANCEIRO DA UEMOA

1.1 A Situação Económica atual da UEMOA

A União Monetária Oeste Africana (UMOA), criada pelo Tratado de 20 de janeiro de 2007, que substituiu o de 14 de novembro de 1973, integra os seguintes oito Estados membros, sitos na África Ocidental : Benim, Burkina-Faso, Costa do Marfim, Guiné-Bissau, Mali, Níger, Senegal e Togo (cf. Figura 1). Organizaram-se igualmente numa União Económica e Monetária – a UEMOA, partilhando a mesma moeda, o Franco CFA (Comunidade Financeira Franco Africana).

Figura n.º 1: Países membros da UEMOA



Fonte: BCEAO

A integração da Guiné-Bissau num espaço económico e monetário mais vasto, a UEMOA, não deixou de ser um importante marco histórico com implicações profundas no tecido económico, político, social, cultural e religioso do país mas, não deixou também de ser uma integração natural, resultante da sua colocação geográfica e estratégica geopolítica típica de estados contemporâneos.

Sem entrar em grandes detalhes sobre o que é a UMOA e a UEMOA, é bom referir que a adesão da Guiné-Bissau à UMOA significa, fundamentalmente, "a mudança de sistemas" (Lopes, 1987, p.16).

De acordo com Correia (1997, p.17), antes da mudança de "sistema monetário, tínhamos um sistema em que o Banco Central da Guiné-Bissau (BCGB) tenta quase que

diariamente, na medida das suas possibilidades e com os escassos recursos de que dispõe, manter uma certa estabilidade no mercado cambial" e interroga-se: "Porque a adesão à UEMOA?"

A adesão é a pergunta que muitos colocam. Este espaço, "é a forma mais inteligente de se fazer o debate deste complicado e complexo dossier, se nós tivermos em conta, e perguntarmos quais foram as vantagens e os possíveis inconvenientes da efetivação do processo da nossa adesão". (Idem, p.77)

Prossegue o autor, "num quadro de adesão já não houve essa preocupação como tarefa imediata do Banco Central da Guiné-Bissau (BCGB), porque a UMOA ergueu-se sobre três princípios basilares, o da convertibilidade, o da unicidade da política monetária e cambial e o da centralização das divisas".

Isto quer dizer, na luta por melhorias das condições de vida do seu povo, observa-se que o país vive momentos distintos e conturbados, que não dignifica o seu cidadão com a instabilidade política crónica, que poderia representar uma oportunidade de um verdadeiro salto em termos da relativa estabilização económica, após os terríveis conflitos dos anos 90.

Por outro lado, Santos (2013, p. 23), afirma que "as dificuldades e as limitações económico-financeiras contemporâneas como (inflação, recessão, desemprego, etc.) enfrentadas pelos Estados membros – aliadas às instabilidades políticas, convulsões e conflitos sociais – favorecem, obviamente, as desordens económicas e monetárias."

No sistema da UEMOA, 100% das receitas de exportação devem ser canalizadas para o Banco Central dos Estados da Africa Ocidental (BCEAO). Aqui, também não se põe o problema da falta de convertibilidade da moeda nacional que neste caso, é o Franco CFA (Franco da Comunidade Financeira de África). Para as operações de importação, sempre respeitando um conjunto de regras específicas, reguladoras do processo de venda de divisas no quadro da União Monetária, há sempre a possibilidade de se ter acesso, quase de imediato, às divisas para o cumprimento de obrigações externas do empresariado.

No fundo, o que se pretende é um corte radical entre o velho sistema e o que se adotou. De acordo com Correia (1997), a UEMOA tem um aspeto positivo, a criação de fundos estruturais. Estes estão ligados a um processo específico da União Europeia (UE), que partiu de uma união económica para, a partir de 1997, tentar uma união monetária.

Prossegue o mesmo autor, referindo que a UEMOA é o contrário. Com maiores ou menores percalços, a condução da política monetária, de uma forma comum, conseguiu aguentar, no decorrer destes trinta anos, com os países membros. Portanto, a ideia é partir de

uma união monetária para tentar alargá-la a uma união económica, o que não aconteceu com a UE. Daí colocar certas reservas à criação de fundos estruturais.

No entanto, quando analisamos os aspetos fundamentais do processo de institucionalização da UEMOA, percebemos que um dos seus aspetos é a autossuficiência, em termos de necessidades financeiras, de cada uma das instituições que se pensa criar.

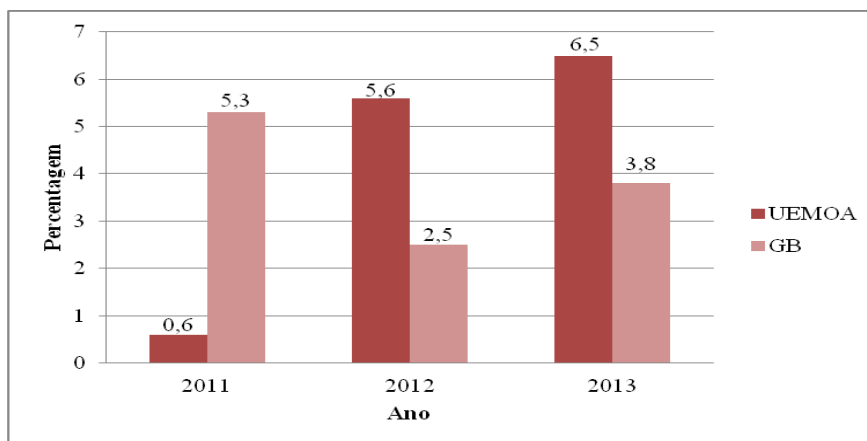
Fundamentalmente, conseguiu-se escapar a essa constatação imediatista de tentar fazer um paralelo entre os dois processos, porque eles não são idênticos.

"Há que ter em mente esta preocupação. A UE parte de uma união económica para uma união monetária e a UEMOA tem a particularidade única de ter sido primeiro união monetária que, agora tenta alargar-se a um espaço de concertação múltiplo com vista à criação de uma união económica" (Correia, 1997, p.17).

De acordo com o BCEAO, a situação económica na UEMOA registou performances mais favoráveis do que inicialmente previsto, devido à execução rigorosa dos grandes projetos de desenvolvimento e do investimento e à evolução favorável da campanha agrícola para o ano de 2012/2013. Ainda conforme o BCEAO, o crescimento económico da União foi de 5,6% em 2012.

O crescimento económico regional esperado em 2012 era de 5,6%, contra uma realização de 6,4%. Para o ano 2013, a taxa de crescimento previsto a nível da União é de 6,5%. O ritmo de progressão de atividade económica resultará de dinamização de produção agrícola, aceleração de produção industrial e o bom desempenho do comércio, embora existem o risco de instabilidade em alguns países da sub-região.

Gráfico n.º 1: Evolução do PIB real dos países da UEMOA vs Guiné-Bissau



Fonte: INEC, BCEAO

De acordo com o BCEAO, a atividade económica no seio da UEMOA registou, em 2013, uma taxa de crescimento de 6,5 por cento contra 5,6 por cento em 2012.

As perspetivas económicas são boas e explicam-se pelo aumento da produção agrícola, pelo desenvolvimento das atividades extrativas, bem como pelo acréscimo dos investimentos nas infraestruturas básicas e pela forte retoma da atividade económica na Costa do Marfim.

De realçar que a consolidação das conquistas e o melhoramento do bem-estar socioeconómico das populações da UEMOA exigem o reforço da paz e da segurança.

Não obstante, o ano de 2013 foi marcado pela normalização da situação sociopolítica no Mali com a reconquista da parte norte do país e pela realização das eleições presidenciais e legislativas com progressos realizados na transição. Facto que demonstra novamente que a solidariedade entre os países da UEMOA, e, sobretudo, com o apoio da comunidade internacional, permitiu resolver problemas de ordem política e de segurança com os quais estão confrontados alguns países da União.

Portanto, as grandes obras da União continuam a ser a manutenção das taxas de crescimento elevadas, o financiamento das economias, a reforma das finanças públicas e o prosseguimento do aprofundamento dos mercados monetários e financeiros.

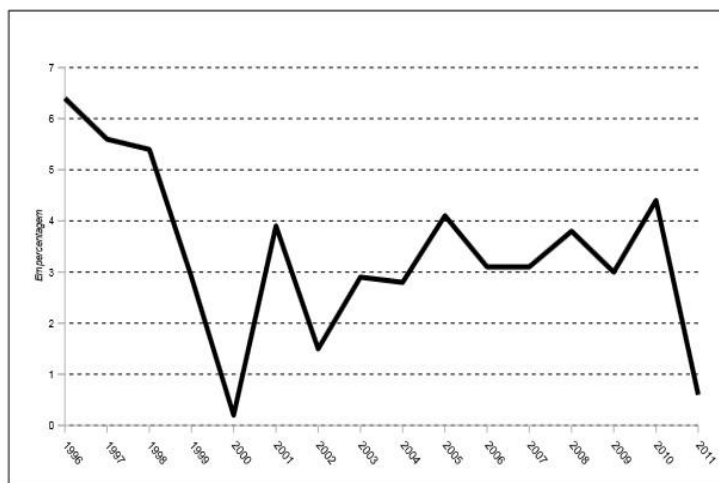
No seio dos países da UEMOA, a atividade económica decorreu num contexto caracterizado pela prossecução da crise da dívida soberana na Zona euro e nos Estados Unidos da América e pelos efeitos da crise pós-eleitoral surgida na Costa do Marfim e da seca do Sahel, nos Estados membros da UEMOA. Apesar de ser um contexto pouco favorável, induziu uma baixa sensível do crescimento económico no seio da UEMOA. A economia voltou com um novo e forte impulso de crescimento, impulsionado pela execução de grandes projetos de desenvolvimento e investimento privado.

No sector externo, as previsões para o ano 2012, indicam uma situação menos favorável da balança de pagamentos na zona UEMOA, influenciada pela evolução económica mundial, caracterizada pela queda de preços dos principais produtos de exportação da união e forte elevação de importações (Ver Gráfico n.º 4).

A evolução dos agregados monetários na zona UEMOA ressentir-se-á dos efeitos da degradação de tesouraria dos Estados membros da União, que iniciaram programas ambiciosos de investimento, e, conseqüente, evolução desfavorável da balança de transações correntes.

Em termos gerais, no ano 2012 a situação económica e financeira da União apresenta condições mais favoráveis comparativamente ao ano precedente, apesar da evolução não ser uniforme em todos os países.

Gráfico n.º 2: Taxa de crescimento do PIB real da UEMOA



Fonte: BCEAO.

O declínio da atividade deveu-se à diminuição da produção e das exportações de castanha de caju e o declínio do investimento público, em particular, foi causado pela suspensão do financiamento por alguns parceiros do desenvolvimento, após a crise pós-eleitoral.

A crise no sector industrial, construção e serviços também têm contribuído para esta tendência. Nesse contexto, o comércio exterior foi caracterizado por uma forte deterioração do défice da balança de conta corrente, que ascendeu a 42. 497,3 milhões, em 2012, contra 6.630,0 milhões, em 2011, em comparação com a queda acentuada do valor das exportações e a deterioração da balança de rendimentos primários e secundários. O excedente da balança de capitais também foi reduzido e a conta financeira deteriorou-se, o que resultou numa deterioração da posição externa líquida de ativos de 33, em 2012, contra 200,4 milhões e melhorou 26. 769,6 milhões um ano antes.

O PIB da União registou, portanto, em termos reais, uma progressão de 0,6%, em 2011, contra 4,4%, em 2010. Com as ações levadas a cabo pelas novas Autoridades da Costa do Marfim, para assegurar um relançamento rápido do aparelho produtivo do país, levou a que o PIB da União registasse, em termos reais, uma progressão de crescimento da produção mineira, nomeadamente no Burkina-Faso e no Níger, bem como o aumento das despesas

públicas em infraestruturas, na maioria dos países, permitiu à União evitar uma recessão económica em 2011.

1.1.1 Comércio Exterior e Intra-UEMOA

1.1.1.1 Comércio Exterior

O perfil do Comércio Exterior da UEMOA é caracterizado por um défice estrutural da balança comercial. No entanto, de um trimestre para outro, o deficit da balança comercial da UEMOA reduziu 20,8 bilhões, de 883.700 milhões dólares no terceiro trimestre de 2013 para 862,9 bilhões no quarto trimestre de 2013. Incidência de maior valor FOB importações (+1,1%) sobre a balança comercial foi mais que compensado pelo crescimento das exportações (2,0%). O valor das exportações da UEMOA, no quarto trimestre de 2013, aumentou 2,0%, situando-se em 3,299.2 bilhões contra 3,233.1 bilhões no trimestre anterior.

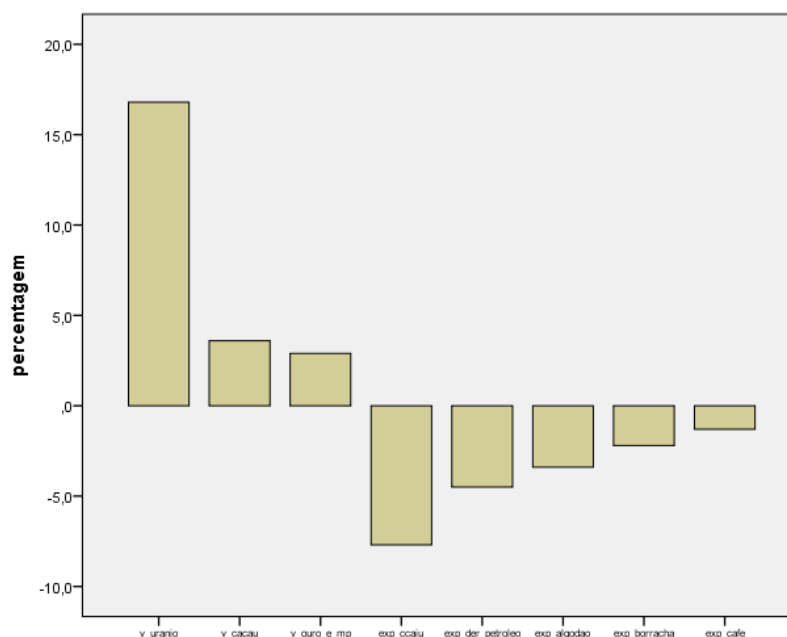
Esta evolução reflete o aumento da receita de vendas ao exterior de urânio (106,8%), cacau (3,6%), bem como de ouro e metais preciosos (2,9%). No entanto, o impacto das fortes vendas ao exterior foi compensado por menores exportações de castanha de caju (-7,7%), produtos de petróleo (-4,5%), algodão (-3,4%), borracha (-2,2%) e café (-1,3%), que foram afetados pelo efeito combinado da redução de demanda e os preços mundiais.

O forte aumento das exportações de urânio está ligado a um retorno ao ritmo normal de produção das empresas de mineração no Níger, após a desaceleração que levou à degradação da situação de segurança que ocorreu em maio de 2013. Melhor ainda, são as receitas do cacau devido a uma recuperação no volume de vendas ao exterior do cacau num contexto de aumento dos preços internacionais no quarto trimestre de 2013.

As receitas de vendas de ouro aumentaram de um trimestre para o outro, apesar da queda dos preços está em linha com o aumento do volume exportado pelo Burkina Faso, seguindo o crescimento significativo (86,3%) da produção ao longo dos últimos três meses de 2013, em minas de Amara.

As tendências de queda da castanha de caju e algodão são principalmente devido ao esgotamento dos *stocks* para exportação, à espera do início da próxima campanha planeadas para os dois primeiros trimestres do ano. O declínio nas vendas de produtos de petróleo, devido à queda dos preços nos mercados internacionais, também mostra sinais de aumento.

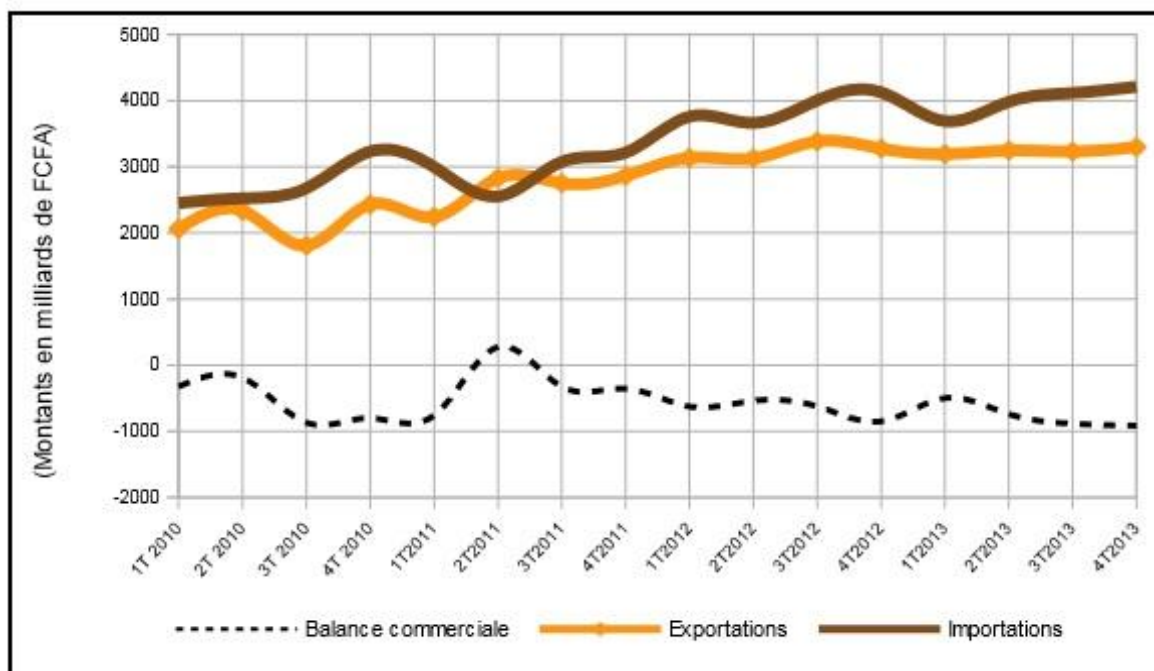
Gráfico n.º 3: Comércio exterior - Receitas/Vendas



Fonte: Elaboração própria usando os dados do Relatório da UEMOA/2013.

Dependendo da orientação geográfica, os países da zona do euro são o principal destino das exportações da UEMOA, com compras de 1.085,4 bilhões, contra 1,063.7 bilhões no trimestre anterior. Os embarques de mercadorias para a área consistem basicamente de produtos agrícolas, como cacau, café, algodão, borracha, madeira e produtos derivados do petróleo, produtos da pesca e urânio. As exportações da UEMOA para outras partes do mundo somaram 1,605.2 bilhões contra 1,574,1 bilhões no trimestre anterior e são compostas principalmente de ouro, algodão, castanha de caju, produtos de petróleo, fosfatos e produtos químicos. As importações da UEMOA estão estimadas em 4,162.2 bilhões em valor FOB no quarto trimestre de 2013, um aumento de 1,1% em relação ao trimestre anterior. Isso reflete tanto o aumento do volume e os preços da maioria dos principais produtos encomendados pelos países da UEMOA, no período em análise. Os maiores aumentos foram observados em produtos de petróleo (4,4%) e bens intermediários e de capital (9,5%), em linha com o aumento do investimento público em infraestrutura. O declínio em produtos alimentares, deveu-se à colocação no mercado de novas culturas na maioria dos países da UEMOA.

Gráfico n.º 4: Evolução da Balança Comercial dos estados membros da UEMOA (em bilhões de Francos CFA)



Fonte: BCEAO

Dependendo da orientação geográfica, os pedidos por parte da União para a área do euro totalizou 1,406.8 bilhões no quarto trimestre de 2013, contra 1.391,5 milhões no trimestre anterior. O interesse dos países da União pelas mercadorias da zona Euro concentra-se em bens, produtos refinados de petróleo, produtos intermediários, produtos alimentícios, especialmente trigo e leite, bem como produtos farmacêuticos. Por sua vez, as importações de outros produtos fora da área do euro aumentou de 2,130.0 bilhões no terceiro trimestre, para 2,151.0 bilhões, em 2013. Entre estes produtos, salienta-se o arroz, vindo da Tailândia, Índia e Paquistão; o açúcar do Brasil; e os bens de capital e intermediários enviados principalmente pela China, Índia, Japão e Estados Unidos, para a realização de grandes programas de investimento no país UEMOA.

Em comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, o saldo da balança comercial da UEMOA deteriorou 71,9 bilhões, devido ao aumento das importações (+2,3%), em relação às exportações (0,6%). No geral, a taxa de cobertura das importações pelas exportações situou-se em 79,3% no quarto trimestre de 2013, contra 78,5% no trimestre anterior e 80,6% para o mesmo período em 2012.

1.1.1.2 Comércio Intra-UEMOA

As estimativas disponíveis mostram uma tendência de aumento do comércio intra-UEMOA comércio. As vendas entre os Estados-Membros são, de facto, no valor de 604.400 milhões no quarto trimestre de 2013, contra 595,3 bilhões no trimestre anterior, um aumento de 1,5%. A participação do comércio intrarregional de bens no total das exportações da UE é de 18,5%. Costa do Marfim e Senegal são os principais fornecedores, com mais de 57% da oferta total intracomunitário. Do lado da procura, o Mali e o Burkina Faso acolheram 30,3% e 19,7%, respetivamente, das mercadorias. Os principais produtos comercializados são de petróleo, preparações alimentícias, produtos cultivados (cereais, animais vivos) e óleos comestíveis.

1.1.2 Finanças públicas nos países da UEMOA

De acordo com o BCEAO, em 2012, a situação das finanças públicas da UEMOA foi caracterizada por um agravamento do défice orçamental, ligado ao aumento importante nas despesas em relação aos efeitos da retoma das económicas na Costa do Marfim e a ambição dos Estados membros em manter a tendência de aumentar as despesas públicas em infraestruturas. Contudo, as receitas orçamentais aumentaram em 21,7%, ou seja, 18,7% do PIB. Tendo como resultado um aumento da taxa de pressão fiscal de 16,6% contra 15,2% em 2011. Quanto às receitas não fiscais, aumentaram em 54,8%, passando a representar 2,0% do PIB contra 1,4% em 2011. Este aumento foi motivado principalmente pelo acréscimo esperado das receitas na Costa do Marfim, seguida da normalização da situação socioeconómico. Os donativos mobilizados tiveram um aumento de 33,6%, o que representa 3,2% do PIB contra 2,6% em 2011.

As despesas totais e empréstimos líquidos aumentaram em 21,4%, passando a representar 26,1% do PIB imputado, essencialmente pelo aumento conjugado nas despesas de investimento e das despesas correntes. O aumento das despesas correntes explica-se, nomeadamente pelo aumento da massa salarial, 16,8%, baseada nos recrutamentos esperados na Costa do Marfim em torno dos 30,6%. Por outro lado, as despesas de investimento aumentaram em 42,3%.

O total do saldo global sem donativos agravou-se passando a representar 7,1% do PIB e o saldo global situar-se-á em 3,9%, respetivamente, contra 6,4% e 3,7 do PIB em 2011.

Para o ano de 2013 é esperada uma atenuação dos défices. Uma vez que as receitas orçamentais aumentarão em 9,6% para se representar 18,8% do PIB, sob o efeito de progressão das receitas fiscais de 11,4% e a taxa de pressão fiscal passará a situar-se em torno de 17,0% do PIB. O aumento das receitas será explicado pelos esforços a serem tomados a nível das administrações fiscais e aduaneiros, com vista a aumentar arrecadações. As receitas não fiscais diminuirão em 4,9% por representar 1,7% do PIB. Os donativos terão um aumento de 8,4% e passará a situar-se em 3,2% do PIB.

As despesas totais e empréstimos líquidos aumentarão em 3,0% para se representar 24,6% do PIB. Este aumento é explicado, principalmente, pelas despesas em investimento, que aumentarão em 10,2%. As despesas totais e empréstimos líquidos aumentarão em 3,0%, por representarem 24,6% do PIB. Este aumento será assegurado principalmente pelas despesas de investimento que aumentarão em 10,2%. Em relação às despesas correntes, aumentarão 1,0%, o acréscimo da massa salarial 8,4% justificara esta tendência.

O saldo do défice global sem donativos e o défice global diminuirão, passando situar-se em 5,8% e 2,6%, respetivamente.

1.1.3 Balanço de Pagamentos nos países da UEMOA

Nesse contexto, o comércio exterior foi caracterizado por uma forte deterioração do défice da balança de conta corrente, que ascendeu a 42.497,3 milhões, em 2012, contra 6.630,0 milhões, em 2011, em comparação com a queda acentuada do valor das exportações e a deterioração da balança de rendimentos primários e secundários. O excedente da balança de capital também foi reduzido e a conta financeira deteriorou-se, o que resultou numa deterioração da posição externa líquida de ativos de 33.200,4 milhões, em 2012, contra 26.769,6 milhões um ano antes.

Tabela n.º 1: Evolução dos principais saldos da balança de pagamentos dos estados membros da UEMOA

Designação	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Contas das Transações e Corrente	-14.674,0	-12.874,4	-22.615,1	-35.039,8	-6.630,0	-42.497,3
Bens e Serviços	-45.847,2	-50.163,6	-63.883,1	-63.638,0	-27.025,4	-51.678,5
Rendimentos Primário	-4.742,8	6.580,4	-5.279,6	-1.143,7	-8.733,6	-16.864,2
Rendimento Secundário	35 916,1	43 869,7	46 546,6	29 742,0	29 129,0	26 045,4
Contas de Capitais	15 387,8	16 464,6	33 478,4	485 427,5	26 958,0	15 863,0
Contas Financeiras	-8 891,6	-13 254,9	-7 313,4	436 093,5	-8 703,3	1 688,7
Erros e omissões líquidos	2 481,6	-2 180,1	-4 433,7	-2 114,2	-2 261,7	-4 877,4
Saldo global	12 087,0	14 665,0	13 743,0	12 180,0	26 769,6	-33 200,4
Os ativos e passivos externos	-12 087,0	-14 665,0	-13 743,0	-12 180,0	-26 769,6	33 200,4
Banco Central	-10 788,7	-8 823,2	-8 354,1	-1 985,4	-31 244,3	30 550,7
Outras sociedades de depósitos	-1 298,3	-5 841,8	-5 388,9	-10 194,6	4 474,7	2 649,7

Fonte: BCEAO e Elaborado pelo autor

1.2 A inflação atual nos países da UEMOA

A taxa de inflação média anual situou-se em 1,5% no UEMOA em 2013, depois de 3,9% e 2,4%, respetivamente em 2011 e 2012. Esta desaceleração da inflação está em esteira da tendência geral no mundo, em relação à lenta recuperação económica na Europa e à desaceleração do crescimento nos países emergentes. A queda da taxa de inflação na UE também está intimamente relacionada com o nível relativamente satisfatório da produção de alimentos no país, particularmente durante o ano supra anterior. Com as tensões inflacionistas observadas no primeiro trimestre de 2011, o nível geral dos preços, medido pelo índice harmonizado de preços no consumidor (IHPC), continua a persistir no segundo trimestre de 2011. Com efeito, a taxa de variação de inflação anual passou de 3,9% no final de março de 2011 para 5,7% no final de abril, devido à crise na Costa de Marfim e aumento dos preços dos produtos alimentares e combustíveis, tendo diminuído no final de maio para 4,8% e 3,9% no final de junho do mesmo ano.

A taxa de inflação média anual progrediu em 3,9%, em 2011, contra 1,4% no decurso do mesmo período de 2010. Esta evolução explica-se, essencialmente, pelo aumento registado no preço dos cereais em alguns Estados da União, nomeadamente na Guiné- Bissau, no Togo, na Costa do Marfim e no Senegal.

Tabela n.º 2: Evolução da inflação nos países membros da UEMOA (percentagem)

	2009	2010	2011	2012	2013
Benim	0,4	2,1	2,7	6,7	1,0
Burkina Faso	0,9	-0,6	2,8	3,8	0,5
Costa de Marfim	0,5	1,7	4,9	1,3	2,6
Guiné-Bissau	-2,8	2,2	5,1	2,6	0,9
Mali	2,4	1,2	3,0	5,3	-0,6
Níger	0,5	0,9	2,9	0,5	2,3
Senegal	-2,2	1,2	3,4	1,4	0,7
Togo	3,7	1,5	3,6	2,6	1,8
UEMOA	0,4	1,4	3,9	2,4	1,5

Fonte: INE, BCEAO e Elaborado pelo autor.

1.3 Perspetiva de Crescimento Económico

A atividade económica dentro da UEMOA, em 2013, cresceu, em termos reais, 6,3%, um aumento de 0,3 pontos percentuais em comparação com as previsões publicadas no relatório anterior. Este crescimento extra segue as perspetivas económicas revistas em Benim, Níger e Senegal. Em Benim, o crescimento económico atingiu 6,2%, 1,1 pontos percentuais a mais do que a previsão anterior, devido a uma melhor produção esperada de algodão e seus efeitos em cascata sobre o desempenho de fabricação.

No Níger, a revisão em alta das previsões de crescimento de um ponto percentual, a passagem de 2,6% para 3,6%, deve-se à menor incidência de cessação antecipada das chuvas sobre produção agrícola, bem como a aceleração de refino de petróleo. No Senegal, o crescimento económico anteriormente esperado de 3,7% foi revisto para 4,0%. Esta melhoria é explicada pelo dinamismo dos serviços e atividades industriais mais rápidos do que o esperado em unidades de produção que tinham experimentado a recuperação falha técnica. Em 2014, a atividade económica na UE está prevista acelerar, com uma taxa de crescimento do PIB, em termos reais, de 7,0%.

Este bom desempenho observado desde 2012 reflete as mudanças em curso nas economias da região, com a implementação de novos programas estratégicos de desenvolvimento concebidos para enfrentar os desafios de uma maior resiliência a choques externos e um aumento gradual do nível de crescimento. O desenvolvimento do potencial de mineração tem desempenhado um papel importante, mas esse desempenho deve-se mais para a melhoria da qualidade das políticas económicas e programas de investimento ambiciosos em execução para reduzir as restrições na infraestrutura.

A taxa de investimento, que há muito estagnado abaixo de 20% na década de 2000, chegou a 21,5% em 2012, 24,6% em 2013 e 24,9% aparente em 2014. A recuperação progressiva do setor agricultura nos Estados-Membros da UE também contribuiu para consolidar o crescimento económico. O dinamismo deste sector resulta da continuação da implementação a nível nacional e regional de grandes projetos de investimento e programas em sistemas de irrigação e aumento da produtividade.

Tabela n.º 3: Taxa de crescimento reais dos Estados membros da UEMOA PIB (em percentagem)

Países	2012	2013	2014 Previsão
Benim	5,4	6,2	6,5
Burkina-Faso	9,0	6,8	6,8
Costa de Marfim	9,8	9,0	9,1
Guiné-Bissau	-1,5	0,3	3,5
Mali	-0,4	5,1	6,6
Níger	11,1	3,6	6,5
Senegal	3,5	4,0	4,2
Togo	5,9	5,0	6,2
UEMOA	6,5	6,3	7,0

Fonte: BCEAO, e Elaborado pelo autor

No entanto, os valores esperados da UEMOA em 2014 referentes ao desempenho económico demonstram que este continua frágil, devido à persistência de certos fatores de risco. De acordo com a situação internacional, a lenta recuperação económica na zona do euro e a desaceleração do ritmo de expansão da economia no BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul) poderia influenciar a receita das exportações dos países da UE e interromper o financiamento de determinados projetos de capital. Internamente, apesar da melhoria da situação sociopolítica na UE, os riscos de segurança permanecem, o que leva a prevenir ameaças transfronteiriças.

Referenciado por Ferreira e Ferreira (4^a ed, 2012), Schumpeter considera que os principais desafios dos Estados membros numa globalização devem incluir:

- a sustentabilidade das taxas de crescimento elevadas, através de uma melhor gestão da água, como prioridade de investimento público para apoiar a produção e o processamento de produtos agrícolas, e a criação de infraestrutura e capacidade adequada no fornecimento de energia elétrica;
- maximizar o impacto positivo do crescimento no emprego, através da reorientação das políticas económicas atuais em favor de programas intensivos de mão de obra;
- mitigar as incertezas relacionadas com o ambiente sociopolítico, económico e de segurança;
- maximizar os ganhos da integração económica, através da aceleração da integração dos principais projetos, tais como o Programa Regional Económica (REP) e a Iniciativa Regional para a Energia Sustentável (IRED).

CAPÍTULO 2

INTEGRAÇÃO REGIONAL NA CEDEAO E ADESÃO À UEMOA (1997-2014)

2.1 A CEDEAO

A CEDEAO é composta por quinze Estados-Membros: Benim, Burkina-Faso, Cabo Verde, Costa do Marfim, Gâmbia, Gana, Guiné-Conacri, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo.

Não obstante a pluralidade linguística e de dialetos que se encontram na região, a língua oficial predominante é o Inglês (65% da população da região), seguida do Francês. O Português surge como terceira língua, sendo a língua oficial em Cabo Verde e Guiné-Bissau, que no seu conjunto representam 0,7% da população residente na CEDEAO.

Figura n.º 2: Países de membros da CEDEAO



Fonte: <http://www.spu.ecowas.int/>

Quadro n.º 1: Os principais objetivos e aspirações da CEDEAO

A CEDEAO foi criada em 1975 e é composta atualmente por quinze Estados-Membros. Inicialmente, a constituição desta comunidade teve como objetivo principal a diminuição das barreiras tarifárias e não tarifárias; a supressão dos direitos e taxas de importação; a eliminação das restrições de comércio intrarregional; a introdução progressiva de uma política comercial comum; a supressão dos obstáculos à livre circulação de pessoas, bens, serviços e capitais; e a harmonização das políticas económicas, industriais, agrícolas, monetárias e de infraestruturas.

A integração no espaço mais amplo da CEDEAO é, assim, uma mais-valia para a Guiné-Bissau no que respeita a capacidade de captação de capital externo, criando-se desse modo, condições para colmatar a exiguidade do seu mercado interno e a inexistência de uma tradição comercial, em termos de economia formal, com os países com quem tem fronteiras comuns.

Segundo dados do PNUD (2012), estes países representam um mercado potencial de 318.500.013 milhões de habitantes e gozam de uma razoável estabilidade política e dispõem de uma moeda estável e livremente convertível (Franco CFA).

Fonte: CEDEAO.

2.2 Enquadramento Regional e Político da Guiné-Bissau

A Guiné-Bissau tem uma extensão territorial de 36.544 km² e situa-se na Costa Ocidental da África, limitada a norte pela República do Senegal, a leste e sul pela República da Guiné-Conacri e a oeste pelo Oceano Atlântico. A população em 2012² era de cerca de 1.663.558 milhões de habitantes, dos quais três quartos viviam no meio rural e cerca de 20% na capital Bissau.

Os portugueses chegaram a Guiné-Bissau em 1446, com o objetivo de dominar e explorar o país. Contudo, esta aspiração da potência colonial conheceu sobressaltos, tendo sido confrontada com uma resistência impar da parte do povo guineense. Esta resistência refletiu-se no curto período de dominação de Portugal em relação a este país, sendo menos de 60 anos no continente e 37 anos no arquipélago dos Bijagós (Mendy,1997).

A Guiné-Bissau, diferentemente de Angola e Moçambique, que foram colónias de povoamento, foi uma colónia do enquadramento para exploração. Contudo, o facto de ser colonizada por Portugal valeu-lhe a prerrogativa de integrar a CPLP, criada em 1996, que integra Angola, Brasil, Cabo-verde, Moçambique, Portugal, São-Tomé e Príncipe e Timor-Leste.

Em termos de localização geográfica em relação aos congéneres com os quais partilharam o mesmo passado colonial, considera-se a Guiné-Bissau um enclave, localizando-se geograficamente distante dos outros países, exceto Cabo Verde. Por sua vez, partilha as fronteiras físicas apenas com países francófonos, antigas colónias da França, nomeadamente a Guiné ao sul e a República do Senegal a norte. Assim, em termos culturais a Guiné-Bissau aproxima-se mais dos seus vizinhos francófonos da sub-região, o que faz com que a integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA seja uma forma de reencontro entre irmãos, que foram separados relutantemente pelas potências coloniais no decurso da conferência do Berlim de 1884.

2.2.1 Principais Indicadores Macroeconómicos

Até finais do ano 2009, a economia da Guiné-Bissau estava caracterizada por fortes desequilíbrios estruturais e macroeconómicos. A conjuntura económica internacional que atualmente se vive é marcada, cada vez mais, por uma tendência de criação de grandes blocos económicos comerciais.

² Fonte: PNUD 2012 e World Bank.

A mundialização das economias, para já não citar as implicações que daí possam advir, tais como a aberturas das fronteiras entre os países; a redução do papel do Estado; a adoção de uma política com vista à aceleração das reformas estruturais destinadas a promover o crescimento económico e a redução da pobreza; e a forte pressão da concorrência internacional (orientados numa política económica de dimensão Regional), são fatores que devem conduzir os países a organizarem-se em torno de mercados comuns, uma vez que isoladamente é impossível agirem.

A Guiné-Bissau registou, em 2011, um nível de crescimento económico superior à média dos anos precedentes, impulsionado pelo bom comportamento das exportações de castanha de caju, o seu produto preponderante. A inflação vem mantendo até ao presente a trajetória descendente que vinha registando desde meados do ano anterior (2010). Tendo a evolução económica sido ainda marcada pela instabilidade política e social, com reflexos transversais à atividade económica, houve uma desaceleração do crescimento, que se traduziu, por sua vez, num grave desequilíbrio externo, produtividade muito baixa, ausência de competitividade decorrente da conjugação da descida do preço internacional do caju e dos níveis de fiscalidade aplicados às exportações, a que se juntou um acentuado desequilíbrio nas contas públicas, no contexto do clima de incertezas vivido no país.

A Guiné-Bissau é um dos países mais pobres do mundo, segundo os dados do Instituto Nacional de Estatística e Censos da Guiné-Bissau (INEC), com um PIB estimado em cerca de 200 bilhões francos CFA (cerca de 425 milhões de USD), em 2010, para uma população de aproximadamente 1.6 milhões de habitantes.

A Guiné-Bissau iniciou, depois de vários anos, uma série de reformas, entre as quais o saneamento das Finanças Públicas. Assim, em 2010, o Governo baseou a sua política na aceleração das reformas estruturais destinadas a promover o crescimento económico e a redução da pobreza, assim como a atingir o ponto de conclusão da Iniciativa de Países Pobres altamente Endividados (PPTE).

No ano 2011, após ter beneficiado de uma boa campanha de comercialização de castanha de caju, a taxa do crescimento do PIB real situou-se em 5.3%.

O acontecimento político militar de 12 de abril de 2012 afetou os principais sectores da economia, nomeadamente as Finanças Públicas, sector real e sector externo. Por conseguinte, certos credores e parceiros de desenvolvimento, nomeadamente a UE, o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), o Banco Mundial e países como Angola, suspenderam o financiamento de alguns projetos públicos, o

que condicionou a sua execução. Um exame das evoluções do crescimento do PIB por setores de atividade revela uma forte flutuação, sinal de instabilidade de atividade sectorial.

Dados do FMI (2012) indicam que a taxa de crescimento do PIB real inicialmente previsto foi de 4,5%, mas a realização com a base nos resultados do exercício económico foi de -1,5% contra 5,3% em 2011. Esta forte desaceleração da taxa do crescimento em 2012 explica-se essencialmente pela diminuição da produção e exportações de castanha de caju e a diminuição do Investimento público.

Tabela n.º 4: Indicadores Macroeconómicos

Indicadores	2009	2010	2011	2012	2013
PIB real (t.v. anual)	3,4	4,5	5,2	-1,5	3,5
Inflação (t.v.a. Média)	-2,8	2,3	5,0	2,1	2,6
Massa monetária (t.v. anual)	6,8	29,6	39,1	-5,2	3,1
Balança corrente (% PIB)	-5,7	-8,4	-1,1	-5,8	-5,2
Saldo orçamental (% PIB)	3,7	-2,2	-1,4	-2,8	-0,1
Dívida externa (% PIB)	129,0	22,4	21,3	25,2	27,0

Fonte: Agência BCEAO na Guiné-Bissau, FMI

De acordo com as previsões do INEC, até final de 2012 a economia da Guiné-Bissau atingiu uma taxa de crescimento negativo de 2,2% contra 5,3% em 2011. Este forte recuo no crescimento económico tem como reflexo o fraco desempenho nos diferentes sectores das atividades económicas.

De acordo com a Agência de BCEAO na Guiné-Bissau (2011), a perspetiva sobre a taxa de inflação média anual deverá melhorar, sob a hipótese de uma estabilidade na evolução de preços dos produtos petrolíferos e alimentares no mercado internacional. No ano 2012, o preço situou-se em 2,2% contra 5,1% em 2011 e 2,9% para 2013.

A Guiné-Bissau tem tido, tradicionalmente, um défice comercial de grandes dimensões (ver Tabela 1). Os saldos das balanças comercial e corrente do país melhoraram sensivelmente em 2011, tendo-se aproximado de uma situação de equilíbrio (-1,2 e - 1,1% respetivamente), fruto do rápido aumento das exportações de castanha de caju, as quais registaram um aumento de 100% e correspondem a mais de 95% das exportações totais.

As contribuições dos respetivos bens e serviços para o défice comercial variam significativamente, em parte devido à flutuação nos preços das matérias-primas, tanto para a importação, predominantemente arroz, e de produtos petrolíferos.

2.2.2 Abertura da Economia e Relações Comerciais

De acordo com o *African Economic Outlook*, a Guiné-Bissau depende fortemente de ajuda externa. A balança comercial da Guiné-Bissau tem vindo, desde 2008, a mostrar-se deficitária e fortemente dependente das exportações de castanha de caju, cuja performance é afetada pela variação dos preços deste produto nos mercados internacionais e flutuação nas colheitas.

A média do défice da balança comercial nos últimos 5 anos é de 80 milhões de USD, refletindo a dependência externa do país ao nível das trocas comerciais.

A castanha de caju é de longe a cultura comercial mais importante da Guiné-Bissau. Na realidade, o grau de dependência em relação às exportações desta cultura é mesmo superior à dependência das exportações da maioria dos países da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) relativamente às exportações de petróleo. Este facto levou muitos observadores a promover a diversificação relativamente ao caju como um objetivo primário de qualquer esforço de promoção comercial. Independentemente de quão louvável a diversificação possa ser (e, deveras, constitui um objetivo válido, não só por aumentar rendimentos mas, também, por reduzir as características de risco das receitas das exportações) é impossível alcançar o sucesso alargado na promoção de exportações sem um alto grau de sucesso no sector da castanha de caju.

Em grande parte, a instabilidade das receitas de exportação, deve-se, para os países onde as receitas externas são muito vulneráveis, às características da economia do país, sobretudo àqueles em que os recursos são precários. E mesmo aqueles que têm uma renda limitada no tempo, em resultado da exploração de um único produto da exportação para financiamento da sua economia, a vulnerabilidade poderá voltar quando esses recursos deixarem de constituir uma renda ao país e não tiverem criado um mecanismo de renda adequada a uma estratégia em que se prossiga o desenvolvimento do setor. Neste sentido, a preocupação manifestada na Conferência Nacional sobre o caju em outubro de 2008 acordou que a promoção da transformação e de uma melhor produção e comercialização seriam elementos chaves da estratégia nacional.

Uma aritmética simples reforça esta observação – com 98% das receitas de exportação e 10% da receita fiscal proveniente desta cultura, um sucesso sem precedentes pode produzir só um aumento marginal no valor total. Contudo, outros fatores além da aritmética ditam que o primeiro objetivo de qualquer esforço comercial seja dirigido para o sector da castanha de caju.

Mesmo obtendo uma renda pela exportação dum só produto, em que o aumento no cultivo do caju não é, por conseguinte, um acidente – os produtores estão a comportar-se muito de acordo com o que as previsões de vantagem comparativa ditariam. Eles gravitam à volta dum produto em que têm custos relativamente mais baixos do que os outros produtores. Assim sendo, a Guiné-Bissau vai continuar dependente de importantes ajudas externas para financiar grande parte das suas despesas do Orçamento de Estado e outras atividades de desenvolvimento, sempre que aquelas rendas se revelam insuficientes para as suas necessidades. A dependência é, sobretudo, em relação aos mercados externos e é reforçada pelo facto de não se poder influenciar o mercado dos produtos que se exporta. Por outro lado, esses bens de exportação são, geralmente, bens cuja procura mundial não é crescente, mas sim estacionária ou mesmo decrescente.

Neste sentido, a economia guineense está confrontada com dificuldades e é preciso aumentar a diversificação das suas exportações, só assim pode contribuir para a não redução da instabilidade das suas receitas de exportação.

A pequena procura externa do produto, associada ao aumento da população gera um aumento de excedente de mão-de-obra que não é absorvida pelo mercado local de trabalho, devido à falta da implementação de uma estratégia clara e bem definida para o setor da castanha de caju. Isto obriga as populações que vivem no campo a procurarem na migração uma oportunidade para melhorarem a sua condição de vida na cidade e/ou emigrar para o estrangeiro.

Autores como Kuznet (1960) e Galbis (1984) demonstraram que os estados com as economias frágeis são condicionadas a abrirem-se mais às trocas internacionais, em razão da sua fraca capacidade de especialização, e que essa abertura é tanto mais acentuada quanto maior for o grau do seu desenvolvimento.

Também Guillaumont (1988), defendeu a abertura ao exterior é uma necessidade vital para as pequenas economias, devido ao desequilíbrio estrutural existente entre a procura e a oferta.

Quadro n.º 2: Reforma Económica e Abertura ao Exterior

A política comercial está enquadrada nas recomendações da UEMOA, de orientação bastante liberal, com previsibilidade e transparência do regime tarifário. A Guiné-Bissau aplica a tarifa externa comum (TEC) da UEMOA sobre todos os produtos importados.

A TEC dispõe de 4 categorias tarifárias com uma taxa máxima (exceto para álcool e tabaco) limitada a 20%.

Fonte: African Economic Outlook

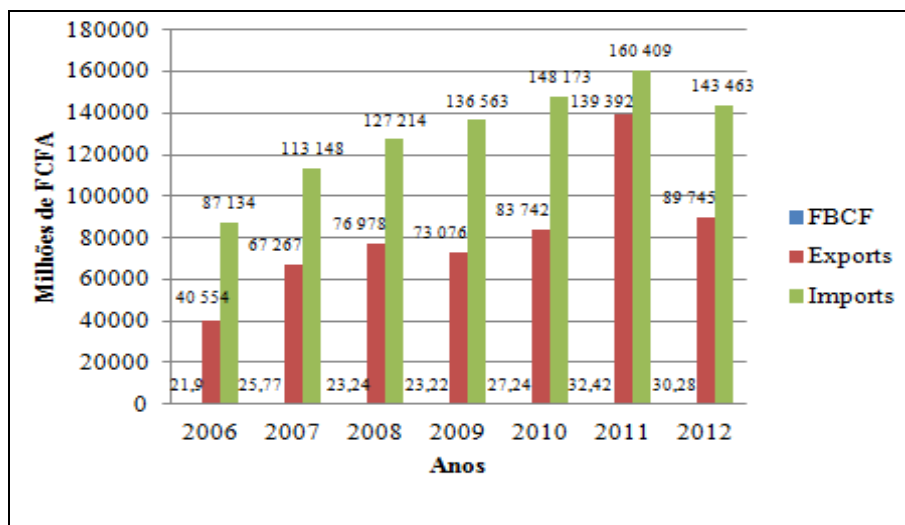
2.2.3 As Exportações

Nos últimos anos, cerca de 80% das exportações da Guiné-Bissau destinam-se ao mercado indiano, 99% das quais consistiram em exportações de castanha de caju, num valor global médio de 60 milhões de USD.

As exportações da Guiné-Bissau para a CPLP apresentam pouca expressão, sendo Portugal o maior cliente da comunidade, importando fundamentalmente madeira e algodão em bruto ou simplesmente esquadriada (0,5 M USD), algodão (0,3 M USD) e máquinas para fabricação de papel ou celulose (0,2 M US \$)³. Isto é, 1% das importações portuguesas têm como origem a Guiné-Bissau.

Em 2012, as principais exportações para Portugal foram matérias-primas, representando cerca de 66,8% do total deste fluxo, nomeadamente, outros artigos manufaturados (73%), alimentos e animais vivos (14%), máquinas e equipamentos de transporte (7%) e Bebidas e tabaco (3%)⁴.

Gráfico n.º 5: Evolução de FBCF e das exportações e importações



Fonte: Dados de INE, BCEAO elaborado por autor

A castanha de caju é, como já referido, a principal cultura de exportação e para a qual a Guiné-Bissau dispõe de significativas vantagens comparativas, tais como o clima e as propriedades do solo. A produção e exportação deste fruto apresentam um sucesso considerável. Não obstante o conflito político-militar, restrições financeiras e económicas, pouco apoio do governo, relatos de corrupção, interferências e manipulações do mercado, o

³ Fonte: UNCTAD, UNCTADstat, 2012

país é, neste momento, um dos maiores produtores deste fruto e um dos três maiores exportadores *in natura* desse produto. O destino principal é a Índia, onde a castanha é depois processada para o consumo local e reexportada para a Ásia Ocidental e mercados de países desenvolvidos (entre 95% e 99% nos últimos anos, de acordo com a administração das Alfândegas). A castanha de caju representou entre 88% e 99% da receita total de exportação entre 1999 e 2007, de acordo com as fontes do BCEAO/FMI. Apesar das flutuações anuais, a tendência manteve-se durante a década seguinte, para se situar em 120.000 toneladas em 2008 e 135.500 toneladas em 2009⁵.

Não se sabe bem se o aumento da participação de 99% de castanha de caju em 2006 e 2007, comparada com uma participação ligeiramente inferior nos anos anteriores, se deve ao desaparecimento de outros produtos marginais de exportação, ou a uma mudança de metodologia estatística. O quadro é um pouco elucidativo, contudo, uma vez que volumes importantes de pescado são também exportados das águas da Guiné-Bissau. As exportações de pescado não aparecem nas estatísticas oficiais de exportação devido à estrutura específica das normas de origem do pescado. O pescado toma a nacionalidade do navio que o captura, independentemente do lugar onde é capturado.

As exportações agrícolas representam mais de 98% do total das exportações de bens. Ela é de longe o maior empregador da economia, 65% do emprego total, e constitui um fator muito influente no nível da pobreza do país⁶.

O desenvolvimento do mercado de exportação da castanha de caju constitui um sucesso popular afetando largamente o mundo rural. As exportações deste fruto, com apenas 1.200 toneladas em 1970, conheceu um salto quantitativo, atingindo cerca de 100 000 toneladas em 2005, 135 500 toneladas em 2009 e 122 300 em 2010.

Contudo, somente 4% da produção é transformada ao nível nacional, o restante é exportado sob forma bruta. A castanha, ocupando 47% da superfície cultivada e implicando 80% das populações rurais nas atividades agrícolas, é um sector estratégico para a atração de investimento direto estrangeiro, criação de empregos e redução da pobreza. A possibilidade de aumento da produção é real, tendo em conta as novas plantações e o nível competitivo de rendimento (500 – 600 kg/ha), comparável aos países concorrentes como o Brasil, a Índia e o Vietname. O fator que influencia sobre a pobreza e o emprego reside no desenvolvimento da transformação. A Taxa Interna de Rentabilidade (TIR), dos investimentos para a transformação da castanha de caju é elevada. Para a economia do país, a exportação do caju

⁵ Fonte: Dados de Comissão Nacional de Cajú - CNC

⁶ Fonte: Contas nacionais/INEC

valorizado localmente seria uma vantagem importante em termos de crescimento, criação de emprego e de redução da pobreza, em comparação com a situação atual.

A apresentação normal das exportações como uma divisão em produtos e destinos pode ser facilmente resumida para a Guiné-Bissau: um produto de exportação dominante, castanha de caju e um destino principal, a Índia, onde a castanha é depois processada.

Uma participação de 99% da exportação de um só produto faz da Guiné-Bissau o país africano com maior concentração de exportações, ainda superior à Nigéria e à Guiné Equatorial, países exportadores de petróleo.

A Guiné-Bissau é atualmente o sexto maior exportador mundial da castanha de caju. O seu desempenho neste setor tão particular notável, apesar de não ter sido objeto de nenhuma atenção particular por parte do Estado ou dos parceiros externos.

2.2.4 As Importações

A integração da Guiné-Bissau na zona económica e monetária da UEMOA trouxe algumas mudanças na origem dos bens importados. Dados do FMI indicam que as importações da UE baixaram de 57% durante o período 1992 – 1999 para uma média de 46,5% durante 2004 – 2006.

Dentro desta, Portugal tem detido, durante vários anos, mais de metade do seu total e cerca de 20% das importações totais da Guiné-Bissau (FMI, 2004).

A Guiné-Bissau compra ao exterior fundamentalmente bens de consumo, representando estes 50,5% do total das importações. Também com algum peso nas importações, existem os equipamentos de transporte, máquinas e equipamentos eletrónicos. Mas a queda foi menos acentuada durante os últimos anos. A redução da participação das importações da UE alterou-se de forma significativa, registando-se um crescimento muito forte das importações com origem neste agrupamento regional (BM, 2007). Verifica-se uma subida das importações da China, mas de, acordo com FMI, ainda estão abaixo de 5% durante 2004-2006.

Nos dois últimos anos a UEMOA surge já a frente da UE, embora eventualmente algumas importações que são atribuídas à UEMOA possam ter outra origem, em alguns casos europeia. Em termos de integração regional, a CEDEAO, praticamente confunde-se com a UEMOA, do ponto de vista das importações da Guiné-Bissau, já que, para além da UEMOA, os restantes países da CEDEAO têm um peso marginal.

Segundo fonte da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), UNCTADstat (2012), as importações da Guiné-Bissau nos últimos anos têm apresentado um ligeiro crescimento, com Portugal, Senegal, Estados Unidos de América e China a ganharem mais relevância, enquanto países de origem.

Portugal e Senegal lideram a lista de países de origem das importações da Guiné-Bissau, representando, em 2012, cerca de 50%.

Dados fornecidos pelo BM (2010), também indicam que os dois países imediatamente a seguir, a Índia e a China, surgem recentemente como importantes parceiros comerciais da Guiné-Bissau, por razões diferentes. No primeiro caso, devido a importância da Índia como grande importador da castanha de caju (este país recebe entre 90% a 95% das exportações da Guiné-Bissau, como já referido). No segundo caso, por força naturalmente da grande expansão das exportações chinesas em todo o mundo, nos últimos anos.

Do lado das importações também se verificou nestes últimos anos a emergência de um novo parceiro comercial relevante – o Vietname – país de origem de uma tração significativa do arroz importado.

Nas importações da Guiné-Bissau em 2012 é relevante destacar as compras de combustíveis minerais (20%), de arroz (9%), bebidas não alcoólicas (4%), pedra (4%) e tubos de ferro e aço (4%).

Uma vez que os preços internacionais das categorias desses produtos flutuam bruscamente, as repartições da importação tendem a variar da mesma forma. Mas, apesar da subida mundial nos preços de produtos alimentares em 2006-2007 (especialmente cereais), uma tendência de baixa das importações de produtos alimentares como parte do total das importações é projetada para o período de 5 anos. Não se sabe bem se este desenvolvimento é devido ao aumento da produção local de géneros de primeira necessidade ou a uma subida nas importações «informais». Em qualquer dos casos, esta tendência parece ter sido invertida pelo menos temporariamente em 2008 com a subida dos preços.

Como previsto, a participação das importações de petróleo nas importações totais aumenta com a subida dos preços mundiais de petróleo. Das importações de produtos alimentares, o arroz representa o único produto mais importante com cerca de 12% do total das importações, enquanto que a farinha, o açúcar e o óleo de soja representam cada um cerca de 2% do total das importações⁷. Das importações de produtos não-alimentares e não-

⁷ Estas participações provêm das estatísticas das alfândegas, uma vez que a fonte do FMI é baseada nos dados da balança de pagamentos e não têm qualquer divisão detalhada por produto.

petrolíferos, a maquinaria de construção de estradas aparece proeminentemente, seguida de veículos e cimento.

A Guiné- Bissau também importa quase todos os bens de consumo, uma vez que a já pequena base da produção industrial baixou ainda mais durante o conflito armado.

Desse modo, em razão desses aspetos, constata-se que a economia da Guiné-Bissau continua a enfrentar grandes constrangimentos estruturais, tal como destacado no DENARP I. A diligência e a eficiência em vencer estes constrangimentos irão determinar o futuro económico e social do país no futuro, esperando-se alcançar a desejada autossuficiência alimentar e o equilíbrio da Balança Comercial, caso os governos procurem impor a si próprios e ao país uma disciplina séria, ao nível das políticas e das contas nacionais, e persigam a melhoria na eficácia dos investimentos.

A contribuição do sector primário (agricultura, pecuária, silvicultura e pesca) para a formação do PIB foi de 62% em 2008. A agricultura, dominada pela cultura de caju, ocupa uma grande parte da população ativa e concentra uma grande parte da pobreza rural. Ela ainda é marcada pelos seus métodos agrícolas obsoletos e sujeitos às flutuações dos preços mundiais deste fruto.

Nesse sentido, poderá ser importante fazer um esforço na formação profissional e na importação de tecnologia no médio e longo prazo.

2.2.5 Comércio Externo e Balança de Pagamentos

O cálculo do comércio total de bens e serviços comerciais (exportações + importações a preços correntes divididos pelo PIB) é muitas vezes, designado “rácio de abertura comercial”.

A política comercial está enquadrada nas recomendações da UEMOA, de orientação bastante liberal, com previsibilidade e transparência do regime tarifário. A Guiné-Bissau aplica a Tarifa Externa Comum (TEC) da UEMOA sobre todos os produtos importados. A TEC dispõe de quatro categorias tarifárias com uma taxa máxima (exceto para álcool e tabaco) limitada a 20%. Graças à mobilização de Parceiros Técnicos Financeiros (PTF) em torno do seu programa de reformas económicas e de segurança, o país está a organizar-se para combater a corrupção e o tráfico de produtos ilícitos e perigosos.

Tabela n.º 5: Balança de pagamento resumido (Milhões de FCFA correntes)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Balança comercial	-27 665	-29 171	-31 640	-38 097	-34 655	-1 046	-27 570
Exportação FOB	38 766	51 299	57 377	57 438	62 700	112 301	64 208
Incluindo castanha de cajú							
Importação FOB	-66 431	-80 470	-89 017	-95 535	-97 355	-113 347	-91 779
Balança de serviços	-18 904	-16 693	-18 541	-25 378	-29 003	-25 879	-23 040
Incluindo frete	-10 547	-11 272	-12 653	-12 698	-13 584	-15 754	0
Balança de rendimentos	-4 619	-4 669	-6 577	-5 197	-1 144	-8 734	-3 785
Incluindo juros da dívida pública	-4 385	-4 772	-6 318	-5 493	-500	-138	-426
Balança de transferências correntes	30 232	35 929	43 883	46 251	29 752	29 129	22 684
Privados	12 414	18 929	15 183	15 095	15 544	11 815	12 100
Incluindo transferências de emigrantes							
Públicos	17 818	17 000	28 700	31 156	14 208	17 314	10 585
Incluindo ajuda orçamental							
Incluindo licenças de pesca							
Balança das transações correntes	-20 956	-14 604	-12 875	-22 421	-35 050	-6 530	-31 710
Conta de capital	16 836	15 389	16 468	33 268	485 580	26 958	8 000
Administrações públicas	15 336	15 352	16 410	32 295	484 600	25 700	8 000
Transferência de capital							
Perdão da dívida							
Outros sectores	1 500	37	57	974	908	1 258	0
Conta das operações financeiras	6 436	13 260	10 257	7 348	-436 233	8 671	1 117
Investimento directo	9 060	8 905	2 673	8 287	13 724	11 403	2 827
Investimento de carteira	700	0	250	-14	-44	-16	-23
Outros investimentos	-3 324	4 355	7 335	-925	-449 913	-2 716	-1 688
Públicos							
Privados							
Erros e omissões líquidos	-573	-1 957	815	-4 452	-2 117	-2 262	-5 100
Soldo global	1 743	12 087	14 665	13 743	12 180	26 770	-31 700

Fonte: BCEAO

2.3 Finanças Públicas e Dívida Pública

Na verdade, um dos problemas que enfrentam as Finanças Públicas de muitos países em desenvolvimento, em particular da Guiné-Bissau, é a tendência despesista. A eficiência da gestão pública feita no passado é questionável, sobretudo quando se leva em conta o fraco crescimento económico e a não melhoria das condições de vida das populações, refletidos nos precários indicadores socioeconómico. Aliás, o elevado nível de pobreza, de endividamento e

o pesado serviço da dívida externa corroboram a incorreção das decisões de investimento público e privado (Cruz, 2007)

A Guiné-Bissau é um dos países mais pobres do mundo, possui uma economia fomentada, essencialmente pela agricultura, caracterizada por um nível tecnológico rudimentar e virada sobretudo para a subsistência.

As autoridades estão cientes da necessidade de reforçar o aparato de gestão das finanças públicas e esperam que esta análise ajude a preparar um plano de ação plurianual para reforçar a sua gestão. Este exercício vem na sequência dum PEFA (Despesa Pública e Responsabilidade Financeira), realizado de novembro de 2008 a janeiro de 2009, e que havia permitido uma avaliação-diagnóstico exato da gestão das finanças públicas até 2007. As classificações atribuídas ao sistema de gestão de finanças públicas no diagnóstico PEFA refletem a amplitude extraordinária de fraquezas a corrigir: a fraca credibilidade do orçamento; a má cobertura das operações orçamentais; as deficiências nos controlos internos e a execução do orçamento; as lacunas ao nível do sistema de informação; sistema contabilístico muito fraco; e ausência quase absoluta de controlo externo.

O âmbito da reforma da gestão das finanças públicas abrangidas neste PEMFAR (Análise de Gestão Despesas Públicas e Responsabilidade Financeira) diz respeito ao quadro jurídico e institucional e às modalidades de preparação, execução e controlo do orçamento do Estado.

A estratégia básica de sucessivos governos dos últimos dez anos, em matéria de sistema de gestão das finanças públicas, tem sido a de adotar o modelo legal, regulamentar e operacional dos países da zona UEMOA, envolvendo uma profunda transformação do sistema herdado da época colonial para um sistema de tradição francófona em África.

Devido ao período de crise que assolou o país desde 1998, e que tem tido um impacto direto sobre o processo de reforma do sistema de finanças públicas, a transposição das Diretivas da UEMOA para o direito interno, que teve lugar na sequência da adesão do país à esta comunidade, não foi totalmente concluída. Neste período, a gestão do orçamento, em termos contabilísticos e financeiros, continuou a mostrar muitas fraquezas.

As realizações efetuadas até final de Dezembro 2012, das receitas orçamentais foram de 46.024 milhões de FCFA contra a previsão de 50.705 milhões de FCFA em 2012. Em termos absolutos houve uma diminuição de 4.681 milhões de FCFA e em termos relativos corresponde a uma diminuição na ordem dos 9,5%. Esta diminuição das receitas explica-se principalmente pela baixa das receitas não fiscais resultante da suspensão do acordo no

domínio das pescas, facto que impossibilitou a transferência da compensação financeira por parte da União Europeia. No entanto, as receitas fiscais diminuíram em 3,3% devido a diminuição das receitas proveniente da exportação de caju e morosidade na retoma rápida de atividade económica e as dificuldades na coleta das receitas junto das Administrações Fiscais.

As despesas públicas previstas para o ano 2012, foram de 100.398 milhões de FCFA contra 101.999 milhões de FCFA previstas em 2011, tendo apresentado uma diminuição 1.601 milhões de FCFA. Esta diminuição deve-se à queda nas despesas de investimento, atenuada pelo aumento nas despesas correntes.

Comparativamente ao ano 2011, as despesas correntes executadas aumentaram em 7.990 milhões de FCFA. Este aumento de 14,6% nas despesas correntes, explica-se pelos aumentos nas despesas em aquisições de bens e serviços, transferências e nos juros da dívida publica.

Tabela n.º 6: Evolução das Finanças Públicas (Milhões de FCFA)

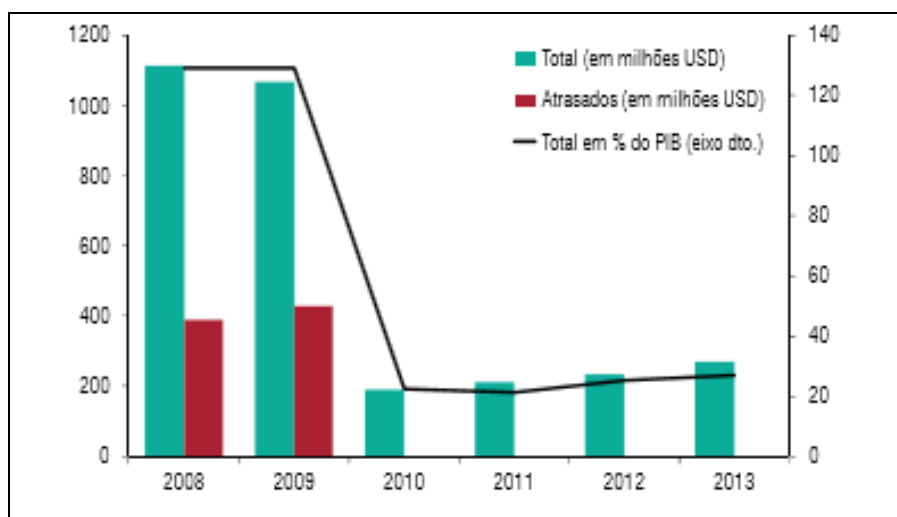
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Receitas Totais	46 989	50 086	49 574	77 818	55 816	65 025	74 080
Receitas correntes	31 165	26 143	33 154	35 368	44 604	52 602	46 024
Receitas fiscais	20 915	20 915	20 915	20 915	20 915	20 915	20 915
Receitas não fiscais	12 239	12 239	12 239	12 239	12 239	12 239	12 239
Donativos	15 824	23 943	16 420	42 450	11 212	12 423	28 056
Despesas totais e empréstimos líquidos	52 243	54 443	49 266	61 658	83 517	83 493	86 993
Despesas correntes	40 065	41 125	45 967	45 593	50 120	54 650	62 732
Salários	18 901	19 729	20 139	20 083	26 224	28 815	24 341
Aquisição de bens e serviços	11 068	7 924	9 024	6 770	8 619	7 500	12 316
Transferências	8 302	9 436	10 889	11 577	6 778	7 197	16 527
Outras despesas correntes	1 457	2 560	4 125	6 163	7 375	11 073	9 128
Juros	337	1 476	1 790	1 000	1 124	65	420
Despesas em capitall	11 250	11 991	1 731	15 360	33 247	28 598	21 650
Outras despesas	928	1 358	1 568	705	150	245	111
Empréstimo líquido	0	-31	0	0	0	0	2 500
Soldo global	-5 254	-4 357	308	16 160	-27 701	-18 468	-12 913

Fonte: MF/DGCP

A dívida externa aumentou cerca de 10% durante 2012 (de 211 para 232 milhões), prevendo o FMI que volte a aumentar durante o presente ano. Esta tendência, contrária ao pretendido, está no entanto ainda longe de gerar um quadro idêntico ao vivido até 2009, quando a dívida chegou a ultrapassar os 4, 937 triliões de FCFA, situação superada graças ao

perdão da dívida multilateral concedido à Guiné-Bissau no quadro da iniciativa MDRI (*Multilateral Debt Relief Initiative*). A dívida externa guineense caiu então para cerca de 22% do PIB (em 2010), sendo atualmente de 25%.

Gráfico n.º 6: Representação gráfica da Dívida Externa total (Milhões USD)



Fonte: Agência de BCEAO na Guiné-Bissau e FMI

2.4 Situação Monetária

A entrada da Guiné-Bissau na União Económica e Monetária Oeste Africana (UEMOA), faz com que o país perca os instrumentos de política cambial como aquelas implementadas nos anos oitenta até à segunda metade da década de noventa.

Contrariamente ao que muitos proclamam sobre a adesão à União Monetária, ela tem benefícios e custos. O país subscreve o Critério de Convergência no que respeita ao défice orçamental, a dívida pública, inflação, entre outros.

Se é verdade que a entrada na UEMOA, implica perda de instrumentos de política cambial e monetária não é menos verdade que se ganha na imposição da disciplina monetária, garantindo uma inflação baixa, uma forma de facilitar e incentivar as trocas comerciais com a zona CFA, cujo resultado hoje se constata com o Senegal, basta verificarmos as origens das importações (ver Gráfico n.º 5).

Em matéria de condução da política monetária, segundo os dados de Institutos Nacionais de Estatísticas dos Estados membros, verificam-se importantes modificações na escolha dos instrumentos utilizados para assegurar a estabilidade de preços e adequar a criação monetário a um crescimento económico não inflacionista. Importantes estudos têm sido apresentados pelo Robert Solomon (1990, citado por Mundell & Zak, 1999).

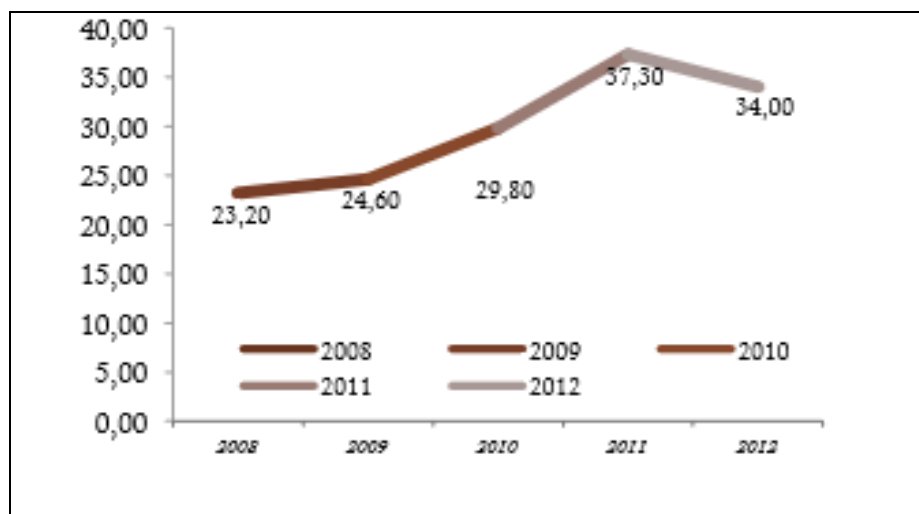
Nesta perspetiva, a política monetária da UEMOA tem-se baseado na utilização de mecanismos do mercado em matéria de regulação monetária ao invés dos métodos administrativos. Os instrumentos privilegiados dessa política são as taxas de juro, as intervenções através do mercado monetário, o redesconto e o sistema de reservas obrigatórias. (Santos, 2013).

Apesar da situação deficitária do balanço de pagamentos, a condução de política monetária prudente por parte do BCEAO, ao garantir a estabilidade da moeda e o controle da inflação, também permite que, pelo menos no curto prazo, o país não tenha a necessidade de implementar um programa que tenha como objetivo a promoção de reequilíbrio da balança de pagamentos, na perspetiva da criação de condições de garantia da sua sustentabilidade (Relatório Anual, 2011).

De acordo com Embaló (1997, p.54), no quadro da UMOA não existe só o BCEAO, há também o BOAD, o banco de desenvolvimento nessa zona. O BOAD angaria recursos no mercado de capitais e, reparte-os pelos países membros, em função do programa monetário que cada direção nacional faz.

Tal só é possível, por uma lado, pelas características da referida política monetária, prática de regime de taxa de câmbio fixa, para além da fixação da taxa de juros interna, que pode, em certas ocasiões, ficar abaixo da taxa de juros do mercado internacional. Relembre-se que o franco CFA é a moeda livremente aceite nas transações comerciais, na região entre os demais países da UEMOA e da sub-região (Bernholz, 2003).

Gráfico n.º 7: Evolução da Massa Monetária (2008 - 2012) - % do PIB



Fonte: INE, BCEAO

2.5 Análise dos Critérios do Pacto de Convergência, de Estabilidade, de Crescimento e de Solidariedade.

Desde o fim da década de 90, a Guiné-Bissau tem sido sacudida por um longo período de instabilidade, com repercussões não somente económicas mas também sobre as reformas. A Guiné-Bissau é um estado frágil que não ultrapassou ainda os impactos negativos da guerra civil que assolou o país em 1998-1999. Face a estas turbulências políticas, a adesão da Guiné-Bissau à UEMOA foi um fator de estabilidade em matéria de gestão monetária e os esforços empreendidos pelas autoridades nacionais desde 2004, com vista ao reforço da governação, modernização da administração pública e da estabilidade macroeconómica, não foram suficientes para se atingir um desempenho orçamental e macro económico durável.

A incidência dessa crise prolongada tem sido considerável no plano social com a queda drástica do nível de vida numa grande parte da população e a deterioração dos indicadores sociais. A governação económica e financeira foi fortemente afetada por este período de crise. A instabilidade política, a má gestão financeira, e as dificuldades para implementar as reformas para modernizar sistema de gestão das finanças públicas degradaram profundamente a qualidade da gestão das finanças públicas.

Falar da economia de um país, neste caso a Guiné-Bissau, obriga necessariamente, se se quiser conhecer a sua realidade, a fazer uma análise em termos evolutivos ao longo do tempo de diferentes modelos de tributação e de diversidade de figuras tributárias.

Este capítulo pretende assim, apresentar e analisar os critérios do pacto de convergência, de estabilidade, de crescimento e de solidariedade da UEMOA comporta oito (8) critérios, repartidos em critérios de primeira ordem e critérios da segunda ordem.

a. Critérios da primeira ordem

No que se refere à verificação dos critérios de convergência a situação é a seguinte:

Primeiro: Até Dezembro de 2012, o rácio do saldo orçamental de base corrigido sobre o PIB nominal foi de 2,4%, contra -1,0% no período homólogo de 2011.

Segundo: Até Dezembro de 2012, a taxa de inflação medida pelo índice dos preços no consumidor foi de 2,2% e no período homólogo de 2011 foi de 5,1%.

Terceiro: O rácio da dívida efetiva líquida sobre o PIB nominal foi de 52,3% até Dezembro de 2012. No período homólogo de 2011 esse rácio foi de 36,4%.

Quarto: Até Dezembro de 2012, a acumulação dos atrasados de pagamentos interno encontra-se na ordem de 3.372,3 milhões de FCFA. Ao passo que, no ano passado, registou-se no igual período, uma acumulação de 1.189,9 milhões de FCFA, conforme demonstra o quadro acima.

Como se pode constatar da leitura do quadro supra, quanto aos critérios de primeira ordem, até Dezembro de 2012 a Guiné-Bissau conseguiu respeitar dois dos quatro critérios chaves, a saber: a taxa de inflação e o Rácio da Dívida Pública Efetiva total sobre o PIB. Salienta-se que para o ano de 2013 todos países membros da UEMOA devem respeitar todos os iv critérios de primeira ordem.

Tabela n.º 7: Critérios da primeira ordem

INDICADORES	NORMA	2011	2012 Dezembro
Rácio Saldo Orçamental de Base/PIB (%)	≥ 0	2,4%	- 1,0%
Taxa de Inflação Média Anual (%)	$\leq 3\%$	5,10%	2,2%
Rácio Dívida Pública Efetiva Total /PIB (%)	$\leq 70\%$	36,40%	52,3%
Variação dos Atrasados de Pagamentos Internos (FCFA)	0	1.189,9	3.372,3

Fonte: MF/DGPIR

b. Critérios da segunda ordem

Primeiro: O rácio da massa salarial sobre as receitas fiscais atingiu 63,1% até Dezembro de 2012 contra 55,6% no mesmo período homólogo de 2011. Esta deterioração no período é devido a uma diminuição na remuneração certa (8,3%) e na receita tributária (1,9%).

Segundo: O rácio dos investimentos com recursos internos em relação as receitas fiscais deteriorou ligeiramente, descendo para 1,5% até Dezembro de 2012 contra 0,9% no período homólogo do ano anterior.

Terceiro: O rácio de défice exterior corrente sem donativos em relação ao PIB deteriorou em 2012, situando-se em -8,7% contra -4,2% no período homólogo de 2011.

Quarto: A Taxa de pressão fiscal anual para o ano de 2012 foi de 8,2%, tendo-se situado em 8,7 até final de Dezembro de 2011. Já em relação aos critérios da segunda ordem, o país não conseguiu cumprir com nenhum dos parâmetros estabelecidos na norma. Em relação ao Pacto de Convergência, Estabilidade e Crescimento, podemos constatar que

durante o período considerado de 2012, foi registado degradação em termos do cumprimento da Convergência nominal. De realçar, no entanto, o esforço que tem sido feito no aumento das receitas fiscais e na contenção das despesas com o pessoal.

Tabela n.º 8: Critérios da segunda ordem

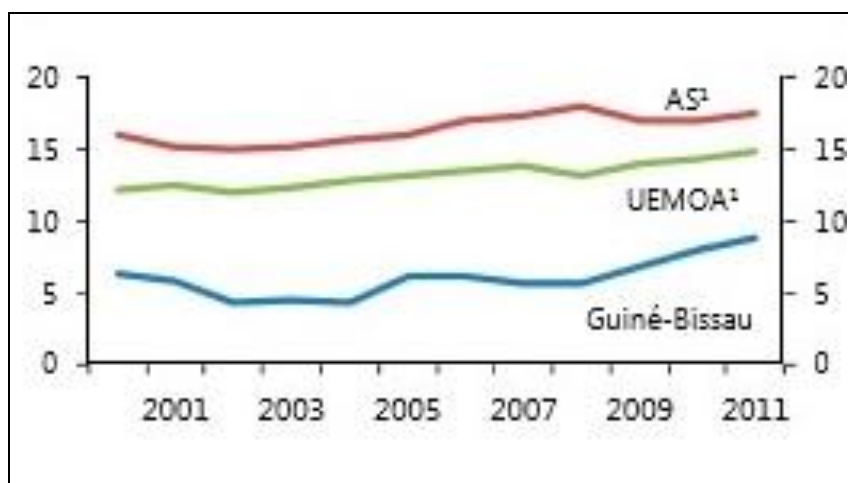
INDICADORES	NORMA	2011	2012 Dezembro
Massa Salarial/Receitas Fiscais (%)	$\leq 35\%$	55,60%	63,10%
Rácio de Investimento Público Financiado Receitas Internas/Receitas Fiscais (%)	$\geq 20\%$	0,90%	1,50%
Rácio Défice Exterior Corrente Sem Donativos em Relação ao PIB (%)	$\geq 5\%$	1,60%	- 7,10%
Taxa de Pressão Fiscal (%)	$\geq 17\%$	8,70%	8,20%

Fonte: MF/DGPIR

2.5.1 Aumentar a Receita Fiscal - Potencial Tributário e Esforço Tributário

Reforçar a arrecadação de receitas fiscais constitui desde há muito uma preocupação em numerosos Países de Baixos Rendimentos (PBR) da África Subsariana (AS), e a Guiné-Bissau não é exceção. Apesar de um aumento significativo do rácio entre os impostos e o PIB na Guiné-Bissau nos últimos anos, continua a haver espaço para aumentar a receita fiscal nacional através de melhorias na política e administração tributárias. Em 2011, a Guiné-Bissau arrecadou 8,70% do PIB em receita fiscal, a percentagem mais baixa entre todos os países da AS.

Gráfico n.º 8: Representação gráfica da Receita Fiscal (Percentagem do PIB)



Notas: 1- média simples do rácio receita fiscal PIB de cada país.

Fonte: BCEAO, FMI e cálculo do autor.

O baixo rendimento *per capita*, uma economia baseada na agricultura, a deficiente estruturação dos sistemas tributários e a fraqueza das administrações tributária e aduaneira contribuíram, todos eles, para dificuldades na cobrança de impostos. É de sublinhar que a fraca mobilização de receitas constitui a causa de base dos desequilíbrios orçamentais na Guiné-Bissau. Ela explica a dependência dos apoios ao orçamento e a falta de espaço para aumentar a despesa prioritária. Neste contexto, uma melhor compreensão do hiato fiscal atualmente existente na Guiné-Bissau – diferença entre a receita fiscal potencial e a receita efetivamente arrecadada – ajudará a avaliar as perspectivas de receita fiscal a médio prazo e a identificar áreas para novas melhorias.

O dinamismo fiscal da Guiné-Bissau continua a ser baixo em comparação com os outros países da AS, o que poderá constituir mais um fator a explicar o seu baixo rácio impostos-PIB.

A receita fiscal da Guiné-Bissau não tem acompanhado o crescimento económico, facto comprovado pelo Relatório do FMI (2013), que mostra a elasticidade da receita para três tipos de impostos (totais, diretos e indiretos) para a Guiné-Bissau e outros grupos seus pares (UEMOA, países da AS e estados frágeis subsarianos) no período 2000–2011. Os resultados registados na Guiné-Bissau são fracos, tal como se reflete nessas observações. A Guiné-Bissau tem uma elasticidade da receita inferior à unidade e semelhante à dos países mais frágeis da AS, mas inferior a todas as médias da UEMOA e da AS para todas as três categorias de impostos. Os impostos indiretos têm a maior elasticidade, seguidos pelos impostos totais e pelos impostos diretos.

2.6 Política das Taxas de Juro

Dados da BCEAO e do FMI, indicam que a estabilidade do sector financeiro é assegurada e monitorizada pela Comissão Bancária da UEMOA e pelo BCEAO, responsável pela política monetária e financeira da União.

Quadro n.º 3: A Comissão Bancária da UEMOA

A Comissão Bancária da UEMOA é um órgão jurisdicional, com autoridade para aplicar sanções disciplinares, entre as quais se contam advertir e reprimir as instituições a seu cargo, proibir certas operações, impor restrições a atividades bancárias, suspender auditores e diretores, bem como revogar licenças de atividade bancária.

A Comissão tem, enquanto objetivo primordial, assegurar a supervisão, uniforme e eficiente, dos bancos e instituições financeiras nos estados membros da UEMOA, bem como promover a integração financeira da região, devendo ainda garantir que as instituições de crédito mantenham estruturas financeiras sãs, incluindo níveis de liquidez e rácios de solvabilidade adequados. Neste sentido, o Secretário Executivo da Comissão Bancária emite instruções gerais para os bancos e para as outras instituições financeiras da União, define procedimentos contabilísticos e normas prudenciais, supervisionando - à distância e presencialmente - as instituições financeiras a atuar na região.

O Secretário pode ainda atuar preventivamente, ao colocar uma instituição financeira em dificuldades sob o seu controlo direto, nomeando um administrador temporário.

Note-se que o licenciamento de qualquer instituição financeira da UEMOA está sujeito a autorização prévia do Secretário Executivo, seguido por uma apreciação ao pedido de cariz técnico. No entanto, o licenciamento e a revogação do mesmo exigem o aval do Ministro das Finanças do estado membro responsável pelo banco ou instituição financeira em causa.

Fonte:FMI

Tabela n.º 9: Evolução da Taxa de juro (Taxas anuais, em percentagem)

	2007 (dez.)	2008 (dez.)	2009 (dez.)	2010 (dez.)	2011 (dez.)	2012 (jun.)
Depósitos (a prazo)						
Até 90 dias	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
91 a 180 dias	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
181 a 365 dias	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Crédito						
Até 90 dias	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0	14,0
91 a 180 dias	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
181 a 365 dias	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0
Descoberto em Dep. Ordem	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0
Operações do Banco Central						
Sistema bancário						
Taxa de desconto	4,75	4,75	4,25	4,25	4,25	4,25

Fonte: Agência do BCEAO na Guiné-Bissau; FMI

O papel desempenhado pela economia informal traduz-se numa excessiva liquidez dos bancos, uma vez que poucas empresas guineenses têm capacidade para fornecer dados e as garantias necessárias para a obtenção de empréstimos bancários (ao abrigo do Sistema Contabilístico da Africa Ocidental, conhecido por SYSCOA).

2.6.1 Taxa de Câmbio

De acordo com os dados do FMI (2013), a taxa de câmbio efetiva é fortemente condicionada pela evolução da rupia Indiana, uma vez que aproximadamente 80% das exportações do país são destinadas à Índia.

A taxa de câmbio é também influenciada, ainda que num grau menor, pelo dólar de Singapura. Os outros principais parceiros comerciais do país utilizam também o Franco CFA (os estados membros da UEMOA), ou o Euro (como Portugal), moedas cuja paridade é fixa, o que contribui para uma elevada solidez dos valores da taxa de câmbio efetiva e contribui como facilitador de integração económica regional.

CAPÍTULO 3

AS TEORIAS SOBRE O IDE

A teoria tem por finalidade estudar e informar os factos que ocorreram e tem um grande peso quando se apoiam em dados confiáveis, e estes poderão, assim, resultar na validação de uma teoria existente ou na formulação de uma nova abordagem. Pela teoria, a grande maioria dos fenómenos são postos em revista⁸, são explicados, podendo-se inteirar, compreender a sua possibilidade, conhecer as condições em que se produzem e os obstáculos que podem encontrar. Então, qualquer que seja a realidade à qual é conduzido pelas circunstâncias, nada tem que possa surpreender. Isto poupa, àquele que quer começar, muitas desilusões pela falta de experiência. Prevenido contra as dificuldades, pode manter-se em defesa e evitar adquirir experiências às suas próprias custas.

Este capítulo propõe inteirar algumas das formalidades relacionadas com o que foi citado acima, através da revisão de literatura sobre o investimento direto estrangeiro (IDE). Portanto, neste capítulo procuraremos, em primeiro lugar apresentar os principais conceitos relacionados com as teorias sobre o IDE e verificar os tipos de IDE, caraterizar o papel das MNE's no mercado atual e descrever em pormenores as fases de desenvolvimento das empresas nos mercados externos e as formas de entrada mais convenientes para cada situação. Isto é, de acordo com a realidade guineense no contexto da integração sub-regional. Logo após, analisaremos ainda as principais teorias, determinantes e motivações que fazem as MNE's investir no estrangeiro e, finalmente, discutiremos os efeitos da importância do IDE para o país investidor e para o país hospedeiro.

3.1 O Investimento Direto Estrangeiro (Ide) e as Grandes Empresas (MNE's)

De acordo com o Manual de Balança de Pagamento do FMI (*IMF's Balance of Payments Manual, 1993*), e também conforme a UNCTAD, investimento direto é a categoria de investimento internacional que reflete o objetivo de uma entidade residente numa economia de obter um interesse duradouro numa empresa residente noutra economia. O interesse duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor direto e a empresa, e um grau significativo de influência do investidor na administração da empresa. Investimento direto compreende não somente a transação inicial que estabelece a relação entre o investidor e a empresa, mas também todas as transações subsequentes entre eles e entre empresas filiadas, incorporadas ou não.

⁸ Quantas reviravoltas já se deram em torno de vários assuntos tratados pelas diversas ciências. O que é verdade ontem, pode bem tornar-se pagina virada hoje. Perde valor toda a ciência em função disso? Muito pelo contrário, fica enriquecida.

Para a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE^a, 1999, pp. 5-7), "investimento direto estrangeiro é uma categoria de investimento internacional realizado por uma entidade residente num país (investidor direto), com o objetivo de estabelecer um permanente interesse num empreendimento em outro país (IDE)".

Krugman e Obstfeld (2005) afirmam que o IDE representa fluxos internacionais de capitais com os quais uma empresa estabelecida num país cria ou expande uma subsidiária noutro país. A característica particular desse investimento é que envolve não apenas uma transferência de recursos, mas também a aquisição de controlo, ou seja, a subsidiária não apenas tem uma obrigação financeira com o protótipo, pois passa a fazer parte da mesma estrutura organizacional.

Os termos controlo e interesse de controlo são as características essenciais que assinalam o IDE de investimento de *portfolio*, pois o investidor de *portfolio* não procura o controlo ou interesse duradouro pela empresa onde investe, ao contrário do IDE.

De acordo com a maior parte das legislações, o IDE é realizado quando o investidor estrangeiro detém 10% ou mais votos ordinários da empresa ou poder de veto, o que pressupõe que ele exerça uma influência significativa sobre as políticas-chave do investimento. Por exemplo, aplica-se em Portugal, através do Banco de Portugal, e ao Brasil, cuja entidade oficial é o Banco Central do Brasil.

Portanto, o elemento fulcral que distingue o IDE de outras formas de investimento (financeiro) é o controlo sobre as decisões da empresa, como a eleição de um ou mais membros do conselho de administração, por exemplo. Pode o controlo ser realizado também sob a forma contratual, como os arranjos contratuais, subcontratações, contratos de gestão, *franchising*, *licensing* e *product sharing*. No entanto, Lall e Streeten (1977) consideram que é possível exercer o controlo na empresa sem ter maioria acionista, podendo mesmo ser possível com controlo minoritário ou via contactual. Nos últimos anos tem havido a tendência de acordos de IDE onde diversas empresas criam *joint-ventures* (UNCTAD, 2007).

Razin et al. (1999) alegam que o controlo fornece aos investidores diretos uma vantagem sobre as informações da empresa em relação aos investidores de carteira e aforradores domésticos. Algumas empresas não investem no exterior a não ser que possuam 100% do controlo ou a sua maioria (51%).

Se é teoricamente admissível definir e caraterizar o IDE, medi-lo é algo muito mais complexo (Dunning e Lundan, 2008, pp.9-16). Existem problemas intrínsecos para a sua medida, como quando o investimento é em forma de máquinas ou capitalizado através de assessoria técnica. Há também falhas nos registos estatísticos disponíveis, tanto no país investidor quanto ao hospedeiro. Alguns países não publicam informações sistemáticas sobre as MNE's dos seus países por razões de sigilo⁹, ou mesmo possuem informação muito insuficientes, como no caso de vários países emergentes (UNCTAD, 2006). Assim, a incongruência entre a medição entre fluxos e *stocks* de IDE são a norma, não a exceção. Cantwell e Bellack (1998, pp. 99-106) atestam que a prática corrente de reportar o *stock* de IDE pelo custo histórico é insatisfatório, porque não leva em consideração a valorização dos *stocks*, quase impossibilitando a sua comparação internacional.

Deve observar-se ainda que tanto os fluxos, como os *stocks* de IDE podem seriamente subestimar a extensão do controlo das MNE's sobre ativos nas economias nas quais atuam, já que as suas filiais podem financiar aquisições através de outras formas, como as emissões de ações nos países nos quais estão instaladas, empréstimos nestes países, utilização de paraíso fiscais ou acedendo diretamente ao mercado internacional de capitais. É preciso considerar também a possibilidade de controlo da gestão sem que esteja caracterizada através da propriedade total ou maioritária, e mesmo a sua completa ausência, via arranjos de licenciamento de tecnologia ou via subcontratação, que permitem as MNE's acumular rendas a partir dos seus ativos específicos.

3.1.1 Tipos de Investimento Direto Estrangeiro

O IDE pode ser classificado através da perspetiva do país investidor e do país hospedeiro do investimento. Na perspetiva do país investidor, Caves (1971, pp.1-27) especificou o IDE entre *horizontal*, *vertical* e *conglomerado*. O IDE horizontal é realizado com o pressuposto da expansão horizontal para produzir bens iguais ou similares aos do país de origem. Assim, a diferenciação dos produtos é o fator crítico para o IDE horizontal. Este investimento visa, de uma forma geral, explorar completamente certas vantagens monopolísticas e oligopolísticas detidas pela MNE, como patentes e produtos diferenciados, em particular se uma maior expansão no seu país viola leis *anti-trust*. O IDE vertical, por outro lado, é empreendido com objetivo de explorar matérias-primas (integração para trás) ou

⁹ O Japão, por exemplo, exclui dados sobre companhias financeiras, de seguros e do Estado (UNCTAD, 1992).

para aproximar-se dos seus consumidores através da aquisição de distribuidores (integração para frente). Já o terceiro tipo de IDE, o conglomerado, envolve tanto o IDE horizontal quanto o vertical. As fusões e aquisições (F&A) são exemplos típicos destes tipos de investimentos, sendo o horizontal o mais largamente utilizado, com mais de 70% (UNCTAD 2006).

Da perspetiva do país hospedeiro do investimento, o IDE pode ser classificado como substituto de importações, estimulador de exportações e os investimentos que são realizados por iniciativa governamental. O primeiro envolve a produção de produtos anteriormente importados pelo país de destino. Este tipo de IDE é determinado por fatores como dimensão do mercado do país hospedeiro, custos de transporte e barreiras protecionistas. Inversamente, o IDE estimulador de exportações, é motivado, por exemplo, pelo desejo de obter novas origens de *inputs*, como matérias-primas e produtos intermediários. Naturalmente, o país hospedeiro aumentará as suas exportações de matérias-primas e produtos intermediários para o país investidor e outros (onde as subsidiárias da MNE estão localizadas). Por último, os investimentos diretos são originados por iniciativa dos governos para melhorar o panorama da economia dos seus países, como incentivos a investidores estrangeiros que visam eliminar o deficit na balança de pagamentos, estimular a concorrência, criar conglomerados industriais, etc. Kojima (1973, pp.1-21; 1975, pp.1-12 e 1985, pp.1-35) classifica de forma similar o IDE, como o que é orientado para o comércio (gerando excesso de procura para importações e excesso de oferta nas exportações) ou o não orientado para o comércio, ocasionando o efeito adverso neste fluxo. Chen e Ku (2000, pp. 153-72) classificam o IDE ainda em tipos expansionista e defensivo. O expansionista visa explorar vantagens específicas da MNE's no país hospedeiro, tendo o benefício adicional de contribuir para o crescimento das vendas para as MNE's no seu país de origem e no exterior. Já o defensivo procura fatores como mão-de-obra barata no país hospedeiro com o objetivo de reduzir os custos de produção. Chen e Yang (1999, pp.215-240) sugerem, através de um modelo *logit multinomial* para Taiwan, que o IDE expansionista é influenciado por vantagens específicas da firma como escala, I&D, lucratividade do negócio e aquisições tecnológicas, enquanto que o defensivo é influenciado por motivos de redução de custos e integração em redes da produção. Ambos os tipos de IDE são afetados pelas características de cada indústria.

Importa agora realçar o que são empresas multinacionais (MNE's). A grande maioria do IDE é realizada por este tipo de empresas as quais conservam no exterior, em geral, o seu nome original. É difícil identificar o que constitui uma MNE, e não há acordo em como

definir tais empresas. A literatura mostra várias designações como internacional, grandes, multinacional e transnacional. O termo multinacional envolve mudanças na natureza das operações internacionais. O termo "*international business firm*" (empresas de negócios internacional) refere-se tradicionalmente às atividades *cross-border* de importação e exportação, onde as mercadorias são produzidas no mercado doméstico e então exportadas, ou vice-versa. À medida que as operações internacionais se expandem, poderá ser desejável crescerem para o exterior e a produção será tanto no país de origem como no hospedeiro, através de subsidiárias, afiliadas e *joint ventures*.

Com a contínua expansão da atividade internacional, a singularização entre países de origem e hospedeiro de IDE torna-se confusa, e então as MNE's recebem o nome de transnacionais. A UNCTAD¹⁰ define a empresa transnacional como "uma entidade que independentemente do seu país de origem e de sua propriedade (privada, pública ou mista), é composta por entidades locais em dois ou mais países, ligadas por controlo acionista ou de outra forma que uma ou mais dessas entidades possam exercer influência significativa sobre a atividade das demais e, em particular, para dividir conhecimento, recursos e responsabilidades umas com as outras". Para efeito do nosso estudo, ambas as designações são válidas, contudo utilizaremos o termo MNE's para designar tantas empresas multinacionais como transnacionais.

3.1.2 Caracterização das Grandes Empresas (MNE's)

As empresas multinacionais são as protagonistas da economia global. De acordo com a UNCTAD (2008), caso definimos as MNE's como empresas com recursos ou empregados a mais de um país, há mais de 79.000 companhias no mundo que se qualificam como multinacionais (nos finais dos anos 1960 eram apenas 7.000¹¹ e, no início dos anos 90, 37.000), e controlam parcialmente, em graus diversos, 790.000 afiliadas espalhadas por todo mundo. Algumas são relativamente pequenas, e empregam menos de 250 trabalhadores. Outras têm mais de 250.000 empregados dispersos por mais de 100 países, e são as que dominam a cena global. As 100 maiores são responsáveis por 13% do total de postos de trabalho das MNE's espalhadas pelo mundo. As MNE's representam aproximadamente 10 por cento do produto do mundo, e um terço das exportações mundiais. Mais de 50% das MNE's são dos setores de equipamentos elétricos, automóvel, petróleo e distribuição. As MNE's

¹⁰ <http://www.unctad.org/TEMPLATES/Page.asp?intItemID=3159&lang=1>

¹¹ van Tulder e van der Zwart, 2006.

possuem grande parte da tecnologia mundial, e recebem, aproximadamente, 80 por cento de todos os *royalties* e taxas tecnológicas. Ainda de acordo com a UNCTAD (2008), cerca de 80 por cento de todas as MNE's estão baseadas nos países da Europa Ocidental, EUA, Canadá, Austrália e Japão. A partir de meados dos anos 80, novas multinacionais emergiram dos países como Coreia do Sul, Rússia, China, Índia, México e Brasil, representando cerca de 20% do total. Em resumo, as MNE's dominam a produção, comércio, finanças e tecnologia internacional, podendo ser elementos essenciais para economia dos países.

A produção internacional tem ainda um conjunto de características que importa salientar (UNCTAD, 1999):

1. A produção internacional surge quando a empresa exerce o controlo sobre outra firma localizada no exterior, seja através do investimento de capital ou contrato;
2. A tecnologia é um fator fundamental para a produção internacional;
3. Inovação e Desenvolvimento (I&D) são frequentemente os pontos cruciais das vantagens de propriedade que impulsionam as empresas para a produção internacional;
4. O comércio internacional é estimulado através da produção internacional para as atividades de comércio das MNE's;
5. A produção internacional gera oportunidades de emprego, direto e indireto, que são particularmente importantes nos países hospedeiros com altas taxas de desemprego;
6. Os fluxos financeiros relacionados com a produção internacional visam o estabelecimento, aquisição ou expansão das subsidiárias ou filiais;
7. A base de capital da produção internacional, independentemente de como é financiada, é refletida no valor dos ativos das afiliadas estrangeiras.

Quanto ao modo pelo qual as MNE's têm sido tratadas na literatura académica, Lall e Streeten (1977) identificam um conjunto de características gerais, que ainda hoje se mantêm válidas:

1. As MNE's são predominantes em certas indústrias em que há monopólios ou oligopólios, caracterizadas pela importância do marketing e das tecnologias;
2. Os produtos das MNE's são novos, avançados e orientados para consumidores com

- rendimento relativamente altos e gostos sofisticados, os quais respondem às modernas técnicas de marketing;
3. As técnicas de produção que as MNE's usam são das mais avançadas em seus respetivos setores;
 4. A expansão das MNE's tende a reproduzir as condições oligopolísticas em seus mercados domésticos;
 5. As MNE's são atraídas para países com grande superfície (na atualidade poderíamos incluir blocos económicos) e em crescimento, com estabilidade política e grande potencial¹²;
 6. As MNE's preferem controlar totalmente ou a maioria da propriedade das suas subsidiárias;
 7. O aumento da importância internacional das MNE's tem implicações importantes para a estrutura do poder sociopolítico nos países¹³.

Alguns índices são usados para medir a multinacionalização, como o Índice de Transnacionalidade da UNCTAD (1995). Este índice é calculado pela média aritmética de três rácios: vendas externas sobre as vendas totais, ativos no estrangeiro sobre o total e empregos no exterior sobre o total de empregados da MNE. Estes três rácios tem igual peso e o índice é apresentado em percentagem. Para o seu cálculo, são utilizados os valores das 100 maiores e 50 pequenas e médias MNE's dos países desenvolvidos. Estudos empíricos sobre o comportamento e as características das MNE's tentam detetar os elementos que as distinguem das empresas domésticas. As variáveis mais significativas na literatura são as despesas com I&D, o tamanho da firma, a intensidade das vendas externas, a diferenciação dos produtos (Caves, 2007), entre outras. Por seu turno, Vernon (1971) mostrou, através das MNE's americanas (comparadas com as domésticas), que estas incorreram em altas despesas de I&D e marketing; maiores lucros: eram mais diversificadas; pagavam altos salários nos EUA ; e tinham alto rácio de exportações sobre vendas. Lall (1980, pp.102-22) evidenciou, através das MNE's americanas, que I&D, economias de escala e posse de capacidades empresariais favorecem mais as exportações do que o IDE, enquanto a diferenciação dos produtos promove mais IDE do que exportações. Bergsten et al. (1978), chega a conclusão de que todas estas

¹² Na atualidade pode servir também para pequenos países que participam de zonas de integração.

¹³ Cabe a estes proverem as políticas apropriadas, o que não quer dizer mais burocracia ou aumentar o tamanho do Estado, pois sabe-se que às vezes são os próprios órgãos do Estado os responsáveis pelas más políticas.

variáveis podem ser referidas para diferenças inter-indústrias, e apenas o tamanho permanece como fator distintivo. Grubaugh (1987, pp.149-52), ao medir a probabilidade de uma empresa se tornar MNE, obteve resultados significativos para despesas com I&D, diversidade de produtos e dimensão. Testou ainda três hipóteses para explicar porque uma empresa se constitui uma MNE. A primeira coloca a MNE como uma firma que procura a arbitragem de capital (McDougal, 1960, pp.13-35). A segunda é que as MNE são empresas oligopolísticas que competem produzindo em vários países (Hymer, 1960). A terceira hipótese enfatiza os ativos intangíveis que a empresa adquire. Estas hipóteses da MNE implicam uma relação entre as características da empresa e o fato dela ser ou não MNE (Dunning, 1977; Rugman, 1981). A hipótese de arbitragem de capital refere que não há diferenças significativas entre empresas domésticas e MNE's, a não ser no custo e intensidade do capital. A segunda destaca o tamanho da firma e a diversidade dos seus produtos. Já a terceira hipótese enfatiza a importância do conhecimento (I&D) e o goodwill (propaganda). Petit e Sanna-Randaccio (2000) mostraram uma correlação positiva entre I&D e IDE.

3.1.3 Fases do desenvolvimento dos mercados externos e formas de penetração

O IDE é um dos vários caminhos que as empresas utilizam para penetrar em outros países. A seguir coloca-se a sequência comum de etapas (pode-se não utilizar todas, dependendo do setor da atividade e da estratégia escolhida) que as empresas usam para desenvolver os mercados externos para os seus produtos, de acordo com Johanson e Vahlne (1977, pp.23-32):

1. Exportação de bens produzidos no país de origem;
2. Licenciar uma empresa estrangeira para o uso da tecnologia;
3. Distribuição estrangeira através de uma entidade afiliada;
4. Produção internacional de mercadorias e serviços num país que é controlado e gerenciado por empresas localizadas em outros países.

As etapas 3 e 4 deste processo envolve o IDE. Mover da etapa 1 para a 4 pode envolver grandes somas de recursos e exposição ao risco. Entretanto, não é necessário que a empresa utilize estas quatro etapas, avançando de forma gradual, para fazer o IDE. Isto pode acontecer, por exemplo, em países com relações histórico-linguístico-culturais intensas, como o caso de Brasil e Portugal.

Neste sentido, Root (1994) mostra que as estratégias de entrada no mercado internacional devem ser postas como uma composição de diversos planos individuais de produtos e mercados, e não apenas um, representando um processo contínuo, complexo e interativo. Propõe um roteiro de decisões para a empresa que deseja competir no exterior:

1. Escolha do produto/mercado alvo;
2. Definição de objetivos e metas no mercado alvo;
3. Escolha de uma opção de método de entrada para a penetração no mercado-alvo;
4. Plano de marketing para a penetração no mercado-alvo;
5. Sistema de controlo e monitoramento de *performance*.

O mesmo autor considera três tipos de modelo de entrada: através de exportações, contratuais e através de investimentos. A tabela 2.1 mostra os modos de entrada e suas variantes.

Na década de 60 do século XX, as teorias do IDE concentraram-se no debate sobre a escolha entre exportações e IDE. Na década de 70, a escola de internalização identificou outros modos de entrada no mercado externo, incluindo *licensing*, *franchising* e arranjos contratuais como a subcontratação. Nos anos 80, as F&As emergiram como um importante modo de entrada, e então a escolha ficou entre F&As e o investimento de raiz. Buckley e Casson (2000) distinguiram as formas de entrada entre exportações, licenças e IDE. As exportações partem do país de origem e são controladas administrativamente, as licenças são postas no exterior e geridas contratualmente; e o IDE é realizado no exterior e controlado administrativamente. Muitos estudos indicam *takeovers* como modos de entrada, incluindo Wilson (1980, pp.59-65), Zejan (1990, pp. 349-355) e Agarwal e Ramaswami (1992, pp.1-27). Svensson (1996) comparou os modos de entrada com a *performance*.

A exportação indireta serve-se dos serviços de um intermediário (*Trading Companies*) localizada no país produtor. Na exportação direta (agente/distribuidor) o intermediário do mercado-alvo é o responsável pela comercialização da produção do exportador, enquanto que na exportação (filial/subsidiária) existe a participação da empresa proprietária.

Tabela n.º 10: Principais modos de penetração nos mercados internacionais

<i>Através de Exportações</i>	<i>Contratual</i>	<i>Através de Investimento</i>
Indireta	<i>Licensing</i>	Estabelecimento local
Direta (agente/distribuidor)	<i>Franchising</i>	Aquisição
Direta (filial/subsidiária)	Acordos técnicos	<i>Joint-Ventures</i>
	Contratos de serviços	
	<i>Managements contracts</i>	
	Construção	
	Contratos de manufatura	
	Acordos de Coprodução	

Fonte: Root, 1994.

As vantagens do IDE sobre as exportações já foram estudadas exaustivamente. A questão que permanece é a seguinte: porque razão as grandes empresas exploram as suas vantagens monopolísticas pela mais problemática e arriscada forma de IDE ao invés de exportarem seus produtos? Lall e Streeten (1977) identificaram os principais fatores que afetam a opção entre exportações e IDE:

1. Produção e custos de transporte: o IDE possibilita explorar vantagens de custos;
2. IDE permite às empresas ter maiores benefícios de marketing do mercado hospedeiro;
3. Razões oligopolísticas: se uma empresa avança para o exterior pode induzir as suas concorrentes a fazerem o mesmo;
4. IDE permite penetrar no mercado de acordo com o ciclo de vida do produto.

Eaton e Tamura (1996, pp.51-72) apresentaram um modelo relacionado com IDE e exportações como formas de entrada, e mostram que isso depende da dimensão do país hospedeiro, o nível da sofisticação tecnológica e a distância do país de origem. Evidenciaram que a importância do IDE relativo às exportações cresce com o tamanho da população, e a distância tende a inibir o IDE muito menos do que inibe as exportações. Detetaram também a

tendência do aumento das exportações japonesas em relação ao IDE à medida que o país se tornava mais avançado, ao contrario dos EUA, por exemplo.

A escolha entre exportar e o IDE depende ainda de fatores como rentabilidade, mercado potencial, custo de produção e economia de escala. O baixo custo de produção por exemplo, foi um determinante fundamental na escolha de investir em Hong Kong e Singapura (talvez por serem portas de entrada e saída da Ásia e da China) por parte das MNE's, nas fases de arranque destas economias. Em relação ainda à exportação, o IDE permite à MNE evitar ou antecipar as barreiras ao comércio. Outro motivo pode ser a apreciação da moeda doméstica, o que reduz a competitividade das exportações e facilita o investimento no exterior.

Os modos de entrada contratuais acontecem através de contratos de longo prazo entre a empresa exportadora e uma empresa no mercado-alvo, envolvendo transferência de tecnologia ou competências desenvolvida pela empresa internacional, sem se traduzir em investimento da primeira. É um instrumento de transferência de habilitações e conhecimentos, podendo indiretamente criar oportunidades de exportações.

O *licensing* pode ser definido como a oferta de tecnologia e *Know-how*, o uso de marca ou patente por uma taxa. Oferece um meio de evitar as barreiras de entrada ao IDE e uma oportunidade de aumentar receitas nos mercados externos que de outra forma não seria possível. As empresas preferem o IDE à licença em casos como tecnologia complexa ou quando o risco de fuga das vantagens tecnológicas para os competidores é real. De acordo com Baranson (1970, pp.435-40), McManus (1972), Parker (1974) e Baumann (1975, pp.676-98), o IDE também é preferido se: o país hospedeiro é politicamente estável; a tecnologia é nova e controlada; a empresa é grande e envolvida internacionalmente e a capacidade de absorção da *licensing* é baixa. Em contraste, o *licensing* é preferido se: a tecnologia se encontra difundida; o mercado hospedeiro é pequeno e arriscado; a empresa é inexperiente, avessa ao risco e orientada para o seu país e a sua vantagem é específica.

O *franchising* é outra forma de entrada no mercado externo através de contrato. Empresas com produtos de marca (McDonalds, Coca-Cola) movem-se para outros países oferecendo a investidores diretos exclusivos para vender o produto em determinada área. A empresa de origem provê assistência técnica no processo de produção, marketing, entre outros, em troca de uma taxa inicial e *royalties*.

O IDE pode adquirir três formas: investimento de raiz (*greenfield*), fusões e aquisições (F&As), e *joint-ventures*.

O investimento de raiz ocorre quando a empresa investidora estabelece nova produção, distribuição e outras facilidades no país hospedeiro. O IDE pode ocorrer também via aquisição ou união com uma empresa estabelecida no país hospedeiro (a vasta maioria das operações de IDE integra esta forma). Este modo de IDE tem duas vantagens sobre o investimento de raiz: é mais barato, particularmente se o projeto a adquirir possui grandes prejuízos; e permite ao investidor ter rápido acesso ao mercado. Hopkins (1999, pp.207-39) mostra que o fracasso de uma F&A está relacionado com a baixa taxa de lucro da empresa em relação a outras que competem no país hospedeiro.

A escolha entre F&As ou investimento de raiz depende de fatores relacionados com a empresa, o país hospedeiro e o setor a ser investido, incluindo os seguintes (UNCTAD, 2000):

1. Empresas com baixa intensidade de I&D são mais propensas a escolher F&As do que as com fortes vantagens tecnológicas;
2. Empresas diversificadas tendem a escolher F&As;
3. Grandes MNEs têm grande inclinação para F&As;
4. Diferenças económicas e culturais entre o país investidor e hospedeiro reduzem as F&As;
5. Aquisições são encorajadas pelas imperfeições do mercado e crises financeiras;
6. MNE's com subsidiárias no país hospedeiro preferem F&As;
7. Baixo crescimento em determinado setor favorece as F&As.

A UNCTAD (2000) acrescenta ainda mais quatro fatores importantes: quanto mais alto for o nível de desenvolvimento do país hospedeiro, maior a probabilidade de F&As; países em que existem restrições às F&As necessariamente as empresas fizeram investimento de raiz; F&As são afetadas por diferenças na governança e estrutura de propriedade, como no caso de mercados financeiramente rudimentares e com baixos padrões de contabilidade, o que dificulta avaliar os seus ativos. Por último, as F&As serão preferidas ao IDE quando o país hospedeiro sofrer graves crises financeiras, debilitando as empresas locais.

As empresas podem ainda ser motivadas a fazer aquisições *cross-border* para potencializar a sua posição competitiva através da aquisição de ativos especiais de outras empresas ou usar os seus próprios ativos em larga escala. Tais aquisições *cross-border* são um assunto politicamente sensível, pois a maioria dos países prefere reter o controlo local das empresas domésticas, sob o argumento de que as F&As não adicionam capacidade produtiva e representam uma transferência de propriedade que pode ser acompanhada do término de algumas atividades importantes, em contraste os investimentos de raiz, os quais são, em geral, bem-vindos. Setores sensíveis, como os *media*, podem ser vistos (às vezes justificadamente) como uma ameaça à cultura e identidade nacional. Ganhos de sinergia podem ser obtidos quando o valor adicionado das empresas a fundir é maior do que estivessem sozinhas gerando vantagens para acionistas e consumidores. A longo prazo, o resultado de F&A pode incluir novos investimentos, transferência de tecnologia e geração de empregos. Doukas e Travlos (1988, pp.1161-1175) investigaram o impacto das aquisições internacionais no preço das ações das empresas americanas. Os resultados mostraram que os acionistas tiveram retornos altamente positivos quando as firmas se expandem para novos setores e mercados. O IDE pode também ter a forma de *joint venture* com uma empresa do país hospedeiro, instituições governamentais ou outra empresa estrangeira. Esta forma propicia maior conhecimento técnico de uma parte, e melhor conhecimento do mercado, leis e regulamentos por parte da empresa já estabelecida no país hospedeiro. Buckley (1988, pp.181-193) e Buckley e Casson (1996, pp.849-76) resumiram as condições propícias para tais formas de entrada: posse de ativos complementares; oportunidades de conluio e barreiras para completa integração. A literatura coloca importância também na seleção dos parceiros, na gestão estratégica e no grau de *performance* da *joint venture*. Apesar das MNEs preferirem controlar totalmente o negócio, existem razões para que façam *joint-ventures*: políticas governamentais podem fazer com que esse modo de entrada seja a única alternativa de entrada possível; as empresas podem ter atividades complementares; são formas de aliviar o risco do país hospedeiro; o projeto é tão grande que precisaria de outro parceiro.

Buckley e Casson (2000) apresentam um modelo que coloca a formação de *joint-ventures* em termos de nove fatores distintos: tamanho do mercado, velocidade da mudança tecnológica, taxa de juros, distancia cultural, proteção da autonomia, perda de propriedade intelectual, economias de escopo, incerteza tecnológica e economias de escala. Este modelo permitiu chegar a prognóstico detalhadas acerca da formação das *joint ventures*, as quais variam com os setores, entre os setores, através dos países e no tempo.

3.2 Revisão da literatura

A importância e aumento do interesse nas causas e consequências do IDE fizeram desenvolver teorias que procuram explicar o porquê das MNEs investirem no exterior, porque escolhem um país e não outro para localizar suas atividades e porque preferem um modo de entrada particular. Estas abordagens também procuram entender porque alguns países têm mais sucesso do que outros na atração de IDE. Assim, algumas teorias estudam o *outward* IDE (porque as MNEs escolhem investir no exterior), e outras o IDE *inward* (a habilidade e propensão de um país em atrair IDE). Nesta secção, mostrar-se-á as principais teorias bem como se referem os estudos empíricos existentes. Até o final do séc. XIX o número de multinacionais era escasso, (Scherer, 1994), predominando o investimento de carteira. Contudo, ao longo do séc. XX, sobretudo no pós-guerra, com a crescente internacionalização das empresas americanas e a consequente atenção que os investigadores atribuíram a este processo (Hymer, 1960), o interesse pela internacionalização das empresas cresceu progressivamente. A partir daí o IDE caracterizou-se por uma diversidade de abordagens e ainda se encontra em fase de desenvolvimento em termos de análise teórica e importância em diversos campos do estudo da ciência económica, como se pode, por exemplo, constatar na última grande obra deixada por John Dunning (Dunning e Lundan, 2008).

Cantwell (1991), destaca que a diversidade de abordagens teóricas à produção internacional justifica-se por:

(1) considerar a natureza diferente que um processo de IDE pode adquirir (procura de recursos, substituição de importações, plataforma de exportação ou integração à escala global);

(2) diferentes perspectivas e questões de investigação colocadas (teorias relacionadas com o movimento internacional de capitais, teorias do comércio internacional, teoria da localização da produção, organização industrial, teoria da inovação e da firma);

(3) considera diferentes níveis de análise, desde o macroeconómico (teorias do comércio internacional, teoria da localização da produção e teorias do capital), o mesoeconómico (organização industrial, teoria dos jogos e da inovação) e o nível microeconómico (teoria da firma). Para Cantwell, ainda aponta o paradigma eclético é a síntese dos três níveis de análise.

De forma geral, as teorias do IDE são classificadas em dois períodos, antes e depois de 1960, não apenas devido ao forte aumento dos fluxos de IDE após este período, mas também porque tornou insustentável a manutenção da teoria da imobilidade dos fatores, firmemente sustentado pela generalidade dos autores clássicos e neoclássicos. Neste período, realizou-se um trabalho académico marcante, através de Hymer (1960). Este autor, cuja contribuição será analisada com maior detalhe adiante, demonstrou que a teoria do movimento internacional de capitais e do comércio internacional não explicavam consistentemente os fluxos de IDE entre países, abrindo, assim, novas linhas de investigação baseadas nos pressupostos da concorrência imperfeita: numa situação de existência mundial de mercados livres e perfeitos¹⁴, as relações entre as nações dar-se-iam através de fluxos comerciais e de capitais de curto prazo. As MNE's, portanto, aparecem como uma alternativa *eficiente* a uma situação de mercados imperfeitos¹⁵, na qual fluxos de IDE substituem as trocas internacionais de bens e serviços.

Assim, convém distinguir as abordagens relacionadas com a concorrência perfeita, na qual as motivações para o IDE se baseavam em diferenciais de taxas de lucro e diferentes dotações de fatores produtivos entre países; e as abordagens baseadas na concorrência imperfeita, cujos motivadores são as falhas de mercado, a distancia geográfica, o poder de mercado, a eficiência empresarial, o ciclo de vida do produto, influencia da afinidade cultural entre países, entre outros, que serão analisados a seguir.

3.2.1 As principais teorias sobre o IDE (a hipótese dos mercados perfeitos)

As teorias tradicionais sobre comércio internacional têm a sua primeira origem na teoria mercantilista, desenvolvida na Europa no século XVII. Resumidamente, esta teoria afirmava que a riqueza de uma nação se mediria pela manutenção sistemática de excedentes comerciais face ao resto do mundo e o consequente aumento de reservas sob a forma de metais preciosos. Isso se daria através do estímulo às exportações, inibição das importações e

¹⁴ É um tipo de mercado em que há um grande número de vendedores (empresas) e de compradores, de tal sorte que uma empresa, isoladamente, por ser insignificante, não afeta os níveis do mercado e, consequentemente, o preço de equilíbrio, que também não é alterado pelos compradores. É um mercado "atomizado", pois é composto de um número expressivo de empresas, como se fossem átomos. Nesse tipo de mercado devem prevalecer ainda as seguintes premissas: 1) Grande número de produtores e consumidores do produto. 2) Produtos homogêneos: não existe diferenciação entre produtos oferecidos pelas empresas concorrentes. 3) Não existem barreiras para o ingresso de empresas no mercado. 4) Transparência do mercado: todas as informações sobre lucros, preços, etc. são conhecidas por todos os participantes do mercado. Uma característica do mercado em concorrência perfeita é que, a longo prazo, não existem lucros extras ou extraordinários (onde as receitas superam os custos), mas apenas os chamados lucros normais, que representam a remuneração implícita do empresário (seu custo de oportunidade, ou o que ele ganharia se aplicasse o seu capital noutra atividade que pode ser associado a uma espécie de rentabilidade média de mercado).

¹⁵ Situação de mercado entre a concorrência perfeita e o monopólio absoluto - e que, na prática, corresponde a grande maioria das situações reais. Caracterizava-se sobretudo pela possibilidade de os vendedores influenciarem a procura e os preços por vários meios (diferenciação de produtos, publicidade, dumping).

inexistência da mobilidade de capitais. Pretendia-se sobretudo o desenvolvimento interno à custa do exterior, sempre que necessário.

3.3.1.1 O modelo clássico

Entretanto, as primeiras formalizações mais rigorosas de uma teoria do comércio internacional, como reação ao modelo mercantilista, são devidas aos dois grandes economistas clássicos do século dezoito e dezanove, Adam Smith e David Ricardo, os quais constituíram as bases da chamada escola clássica, posteriormente aprimorada por John Stuart Mill¹⁶.

O grande expoente da economia moderna, Smith, conhecido por usar a expressão "a mão invisível", na sua obra "A Riqueza das Nações" publicada em 1776, coloca a especialização como uma via para aumentar a eficiência, criticando vivamente o velho sistema mercantilista. Desenvolveu a teoria das vantagens absolutas, fundadas sobre as condições naturais de clima e geologia dos países, e foi o primeiro a afirmar que o livre comércio ilimitado, na base da divisão do trabalho, é a atitude mais vantajosa para um país, e que a "mão invisível do mercado", não a intervenção governamental, é que deve decidir o que um país deve importar ou exportar. A teoria da vantagem absoluta diz que um país tem absoluta vantagem na produção de um bem quando este é mais eficiente do que outro país a produzi-lo, e deve, portanto, especializar-se no mesmo por ser a melhor alocação dos seus recursos.

David Ricardo (1817), partindo da teoria das vantagens absolutas de Smith, desenvolveu a teoria das vantagens comparativas, levando em consideração a possibilidade de um país poder ter vantagem absoluta em todos os produtos. Smith acreditava que tal país nunca poderia obter benefícios do comércio internacional, mas Ricardo provou que ele estava errado. Na teoria das vantagens comparativas, Ricardo mostra que um país deve unicamente produzir os produtos nos quais tem maior eficiência relativa e importar os produtos que produz com menor eficiência relativa de outros, isto é, mesmo que aquele país seja mais eficiente em todos os produtos, é mais vantajoso para o mesmo especializar-se naqueles em que são relativamente mais eficientes. Quanto ao movimento de capitais e IDE em articular, percebe-se em Ricardo um sentimento algo nacionalista, no sentido de fortalecer o

¹⁶ Sintetizador do pensamento clássico e personagem principal da transição entre a teoria clássica da economia e o que viria a ser tratado - aprioristicamente - por Alfred Marshall como teoria neoclássica (com início em 1870 e desenvolvimento até o século XX, impõe a relevância do conceito de microeconomia).

investimento nas indústrias nacionais, mesmo com menor rentabilidade. Ressalta também a maior dificuldade de entendimento dos hábitos e culturas de outros países, o que inibiria o investimento no exterior, fator que manteve importância nas explicações comportamentais. A hipótese de Ricardo era válida na sua época, pois não havia os sistemas de transporte e comunicação de hoje. Com o tempo, as condições começaram a mudar e o IDE a aumentar.

Smith e Ricardo concentram-se nos determinantes macroeconómicos, as vantagens comparativas no comércio, sendo os movimentos de capitais sob a forma de investimento omitidos da teoria, admitindo que houvesse completa movimentação de bens e imobilidade completa dos fatores de produção, o que permite que os custos de tais fatores sejam diferentes entre os países. As transações que envolviam a metrópole e suas colónias, por exemplo, através das Companhias de Comércio, eram vistas como pertencentes ao mercado interno da metrópole, e não como um movimento internacional de bens e capitais, dentro do ponto de vista de somente assegurar o fornecimento de recursos naturais e matérias-primas a baixo custo, essenciais à metrópole.

Entretanto, a imobilidade do capital e do trabalho cederam terreno; os movimentos internacionais de capital e mão-de-obra se tornaram cada vez mais frequentes, sendo relativamente significativos nas décadas que precedem a I Guerra Mundial, sobretudo a última. O capital e o trabalho fluem de países com condições menos favoráveis, ou, por exemplo, dos países europeus, já colonizados e altamente povoados, em direção à América e a Austrália, áreas que ofereciam condições de produção mais favoráveis.

3.2.1.2 O modelo neoclássico

O modelo neoclássico foi desenvolvido na base dos contributos de Eli Hecksher (1919) e Bertil Ohlin (1933) que, assumindo algumas hipóteses simplificadoras, se diferenciam de Ricardo, argumentando que não é a eficiência da produção, mas as dotações dos fatores que determinam o comércio internacional. A sua suposição, conhecida como a teoria de Hecksher -Ohlin introduz a dotação de fatores - trabalho e capital - e afirma que quanto mais abundante for um fator, maior é o seu custo. Hecksher-Ohlin chegam à conclusão que um país exportará os produtos que usa o fator mais abundante localmente e vice-versa. Também opinam que o mais importante são as dotações relativas, não as absolutas. Embora mantivessem a tese da imobilidade internacional dos fatores de produção, dá a estes uma importância central na explicação da especialização.

O modelo neoclássico teve várias extensões. Em particular, o modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) tem a sua origem no conceito ricardiano de vantagens comparativas. Propõe uma explicação para o comércio internacional baseado em dotações de fatores diferentes (capital, trabalho e outros fatores de produção em que a economia é abundante). O comércio dependerá da diferença de fatores abundantes entre os países, independentemente da tecnologia, dos gostos, etc. No modelo Ricardiano havia apenas um fator de produção. No modelo HOS existem dois bens e dois fatores de produção, capital e trabalho, móveis dentro de cada país.

Leontief (1953, pp.332-349) pôs em causa esta teoria através da condução de testes empíricos que prediziam ser financeiramente perigoso um país como os EUA exportar produtos capital intensivos e importar produtos trabalho intensivos, concluindo que as exportações americanas eram menos capital-intensivas do que as importações, contradizendo a teoria de Hecksher-Ohlin, originando o chamado paradoxo de Leontief.

Mundell (1957, pp.321-335), partindo do modelo HOS, demonstrou que o comércio internacional e IDE podem ser substitutos. Nesta perspetiva, o comércio (e/ou movimento de capital) é motivado por diferenças macroeconómicas entre países em proporção da dotação de fatores, e entre estas dotações de fatores o capital pode ser móvel, sendo o trabalho imóvel (entre outras restrições). O IDE era assim visto como um reequilibrador no âmbito dos mercados de concorrência perfeita. Para este autor, as restrições ao movimento de bens estariam na origem do IDE.

3.2.1.3 A hipótese do diferencial nas taxas de retorno

Esta hipótese requer que o capital se escoa de países com baixa de retorno para países com tal taxa elevada até à sua equalização. A razão disso é que as MNEs considerariam o IDE como um meio de equilibrar o retorno marginal e o custo de capital. Esta hipótese assume a neutralidade do risco, fazendo da de retorno a única variável na qual a decisão de investimento depende e o investidor considerar o investimento doméstico e o IDE como substitutos perfeitos. A grande maioria dos estudos empíricos não dá suporte a esta teoria (Agarwal, 1980, pp.739-73). Um grande problema da hipótese do diferencial nas taxas de retorno é a não consistência com a observação de que os países investem e recebem IDE simultaneamente, e esta teoria implica fluxo em apenas uma direção. O cálculo da taxa de retorno também é duvidoso, pois é realizado a partir do lucro comunicado, o qual é diferente

do lucro atual e potencial (Bhagwati, 1967, pp.61-7). Além disso, as MNE's podem fazer o IDE por outras razões além do lucro, como questões logísticas, operacionais, evitar barreiras ou maximizar as vendas de acordo com o objetivo de penetração no mercado. Yang (1999, pp.35-59) mostra a importância do capital humano e não apenas do capital físico ao explicar porque a maioria do IDE na China se destina às áreas da costa, ricas, e não ao interior do país, pobre e, conseqüentemente, com taxas de retorno mais alta.

3.2.1.4 A hipótese da diversificação por portfolio (carteira)

Quando a hipótese de neutralidade do risco é omissa, o risco torna-se outra variável que o IDE leva em consideração. A escolha entre vários projetos é guiada não apenas pela expectativa das taxas de retorno, mas também pelo risco. A ideia, então, será reduzir o risco via diversificação na linha sugerida por autores como Tobin (1958, pp.65-86) e Markowitz (1959). Uma maneira de testar esta hipótese é examinar a relação entre o volume de IDE alocado num grupo de países e duas variáveis de decisão: a taxa de retorno e o risco, medido pela variância do desvio padrão da taxa de retorno. Os resultados obtidos não foram consistentes (Agarwal, 1980, pp.739-73; Hufbauer et al. 1994, pp.39-51).

A teoria da carteira não explica porque as MNE's realizam o IDE. Isto tem a ver com o elemento fundamental que distingue o IDE do investimento em *portfolio*: o grau de controlo sobre o investimento no exterior.

Nas primeiras décadas do pós-guerra, a desagregação dos antigos impérios coloniais europeus, as subsequentes políticas de "industrialização por substituição de importações" desenvolvidas pelas novas nações independentes, o rápido desenvolvimento tecnológico, a afirmação e expansão de uma nova potência global, os EUA, foram fenómenos que contribuíram para a expansão do IDE, e, à medida que tal fenómeno ocorria, mais se revelava a incapacidade da teoria tradicional do comércio internacional e da teoria neoclássica tradicional em explicar o IDE e as motivações para investir no estrangeiro.

As teorias até aqui expostas, além de se basearem em pressupostos inadequados à realidade das MNE's (tais como competição perfeita, inexistência de custos de transação, informação perfeita e sem custos, imobilidade de ativos a nível internacional) não levam em consideração todos os tipos de motivações possíveis para a realização de IDE. Novas teorias,

tendo como pressuposto que o IDE ocorre num ambiente de mercados imperfeitos e de maior incerteza, começam a desenvolver-se.

3.2.2 Etapa de forte aumento do IDE (mercados imperfeitos e outras abordagens)

Hymer¹⁷(1960) foi o primeiro economista a referir que a estrutura de mercado e as características específicas das MNE's poderiam explicar o IDE. Kindleberger (1969), que tinha sido orientador da tese de Hymer, aprimorou as ideias deste. A partir deste fato outras teorias surgiram, as quais serão analisadas em seguida.

3.2.2.1 Teoria da Organização Industrial

Hymer desenvolveu a hipótese da organização industrial em 1960, a qual foi alargada por Kindleberger (1969), Caves (1996), e Dunning (1988). De acordo com esta hipótese, quando uma empresa estabelece uma subsidiária em outro país, pode (na linha avançada por Ricardo) possuir várias desvantagens na competição com as firmas locais devido ao menor conhecimento de elementos como a língua, cultura, o sistema legal e outras diferenças entre países. Por exemplo, as MNE's podem ter que pagar salários mais altos do que as empresas locais, porque o emprego seria considerado mais arriscado. Se, mesmo com estas desvantagens, a empresa decide investir no exterior, é porque tem certas vantagens relacionadas com ativos intangíveis como marca, patente, capacidades de gestão, tecnologias e outros fatores específicos. Muitas destas capacidades da empresa não podem ser vendidas a outras porque são inerentes à organização (espírito dos colaboradores, contatos com outras pessoas e empresas...). A Coca-Cola, por exemplo, decidiu investir no IDE em várias partes do mundo, ao invés do licenciamento, a fim de proteger a fórmula do seu produto.

De acordo com o Kindleberger (1969), as empresas escolherão o IDE ao invés das exportações se operarem com custos mínimos no seu país, e a produção adicional para exportações colocaria a empresa num ambiente de alto risco. Além disso, custos de produção baixos no exterior podem trazer benefícios como matéria-prima barata, maior eficiência nos transportes, melhoria na gestão e investimento em I&D.

¹⁷ A tese de Hymer foi defendida em 1960 e conhecida por muitos especialistas nos anos seguintes. No entanto, a sua publicação só teve lugar em 1976, promovida por C. P. Kindleberger, isto é, dois anos depois do seu falecimento (1974); para uma visão atualizada do contributo histórico de Hymer na análise do IDE, ver *International Business Review*, vol. 15, nº 2, /Abril de 2006), nº especial organizado por C. Pitelis.

Hymer (1960), em seu trabalho semanal, caracteriza o IDE como uma estratégia pela qual MNEs oligopolísticas no seu país de origem procuram exercer e aumentar o seu "poder de mercado", eliminando a competição, no espaço internacional, através da expansão horizontal e da criação de barreiras à entrada relacionadas com a existência de ativos específicos. O resultado é uma estrutura de mercado com características de competição monopolísticas.

Alguns dos trabalhos posteriores de Hymer assumem um soslaio marxista, tendo desenvolvido a "Lei do Desenvolvimento Desigual"¹⁸. A sua posição inicial, expressa com clareza na sua tese, privilegia o aspeto de poder monopolístico de mercado das MNE's em processo de alargamento horizontal (ou seja, a produção do mesmo leque de bens/serviços pela firma multi-planta em todas as suas instalações), visando a extração de rendimento.

Este tipo de análise suscita nos anos posteriores reflexões sobre como os países podem ter maiores benefícios com o IDE (e também com as empresas nacionais), destacando-se a importância da educação, da ética, do sistema judiciário, do estímulo à cooperação e rivalidade, entre outros. Enquanto a teoria da organização industrial procura explicar o porquê de as empresas investirem no exterior, não expõe porque escolhem o país A em detrimento do B, o que será desenvolvido pela hipótese da localização.

3.2.2.2 Teoria da Internalização

Esta escola possui diversas denominações, sendo alternativamente conhecida como escola dos custos de transação, dos ativos intangíveis ou da internalização, sendo esta última denominação a que iremos adotar, para evidenciar a continuidade face aos trabalhos de Coase (1937, pp.386-405) e Hymer (1960), e o desenvolvimento da dimensão de aumento da *eficiência alocativa* presente na existência das MNE's. Kindleberger denomina conjuntamente a "teoria da internalização" e a "teoria eclética", também conhecida como "Escola de Reading", numa referência à universidade inglesa que abrigou alguns dos principais nomes destas correntes.

De acordo com esta teoria, o IDE surge através do esforço das empresas em fazer transações no mercado por atividades da própria empresa. Esta ideia é uma extensão do

¹⁸ Esta lei foi uma resposta às más práticas empresariais que o autor presenciou em África. O desafio aí é colocar as instituições de um país, designadamente a justiça, para funcionar, para coibir os atos empresariais e de corrupção do Estado, nocivos ao bem público. A educação também é de suma importância no sentido de prevenção contra estes maus atos. As empresas estão gradualmente a perceberem que é vantajoso promover um significativo compromisso local e estimular a saúde dos negócios onde estão localizadas, tal como foi evidenciado no conceito de clusters (Porter, 1998).

argumento colocado por Coase (1937, pp.386-405), ou seja, uma firma que funciona em mercados imperfeitos, onde os custos da utilização do mecanismo de preços seria positivo, é levada a substituir este mecanismo pela alocação "administrativa" dos recursos nos espaços internos à firma, economizando recursos pela redução/eliminação de transações. De acordo com Coase, a integração é principalmente uma questão administrativa e de gestão, e secundariamente, tecnológica. Para Coase, a existência de empresas justifica-se pelo fato de o mecanismo de mercado apresentar custos maiores na afetação de recursos do que os custos internos de coordenação da empresa, definindo-se dois tipos extremos de organização (um hierárquico, baseado na aquisição de recursos pela empresa e a sua completa internalização, e outro baseado na afetação de recursos com base em transações de mercado). Deste modo, a eficiência das operações, consideradas em seu conjunto, será maior no caso da internalização.

Esta seria a explicação para processos de expansão verticais por parte da firma (a articulação espacialmente distribuída das diversas fases de um processo produtivo), aliada à existência de vantagens de localização, sendo a MNE meramente uma extensão para o espaço internacional destas forças responsáveis pela constituição das empresas. As MNE's seriam, portanto, casos especiais da teoria da firma de Coase com operações em múltiplas instalações para além do espaço nacional. Por exemplo, se uma empresa tem problemas de compra de petróleo no seu mercado, poderá decidir comprar uma refinaria no exterior.

McManus (1972, pp.33-59), situado nesta corrente, foi apresentado como o primeiro referencial do tema. De acordo com este autor a essência do fenómeno da internacionalização são o controlo e a coordenação dos ativos de diferentes agentes em diferentes países para maximizar a riqueza por eles gerada, seja esta coordenação via IDE, seja via outro tipo de mecanismo, produzindo uma situação funcionalmente análoga à da coordenação de ativos entre regiões de um mesmo país (com níveis de riscos e fatores de instabilidade diferentes). O mecanismo mais geral de controlo e coordenação numa economia de mercado é, obviamente, o sistema de preços, assumindo-se que este opera sem custos para os agentes independentes, e que estes reajam instantaneamente às informações incorporadas nos preços relativos, o que viabiliza uma afetação eficiente e descentralizada dos seus ativos no processo produtivo. Quando os custos da manutenção de um contrato ou da utilização do mecanismo de preços são muito elevados, ainda outros mecanismos devem ser desenvolvidos.

Os mecanismos contratuais e de preços são eliminados nos processos alocativos, que passam a dar-se no interior da estrutura da firma, a afetação passa assim por decisão

administrativa. Os ganhos daqui derivados são: a redução das perdas causadas pelos efeitos das ações individuais dos agentes sobre os demais, ou seja, da internalização das externalidades, os custos são as ineficiências resultantes da eliminação das restrições pecuniárias não discricionárias sobre o comportamento dos agentes e ao gastos inerentes a manutenção da estrutura administrativa ("*governance costs*").

Williamson (1975) analisou as relações entre as questões institucionais e as condições de incerteza, concluindo que as empresas são mais eficientes do que os mercados quando há grande volume de informação, número reduzido de pessoas envolvidas, trocas de longo prazo e condições de incerteza. O autor considera que o mercado e a empresa são instrumentos alternativos para levar a cabo um conjunto interdependente de transações e que a opção entre ambos depende de sua eficiência relativa. A decisão final acaba por depender, fundamentalmente, do nível de concorrência (frequência das transações) dos mercados onde se operam as transações e do tipo de ativo transacionado (Costa, 2003).

Buckley e Casson (1976), Cowling e Sudgen (1998) e Buckley (1995, pp.17-37), dando continuidade a esta abordagem sugerem que se um mercado de produtos intermediários é imperfeito, a empresa tem o incentivo de ultrapassar esta falha através da criação de "mercados internos", sendo que esta internalização realiza-se quando os seus benefícios superam os seus custos.

Trata-se de economizar os custos de transação, os quais são altos no mercado em situações de incerteza, negociação, assimetrias de informação, escassez de contratantes e racionalidade limitada, favorecendo o risco de comportamentos oportunistas, o que, unidos a frequência da transação, provocam a internalização, a qual pode ser melhor solução do que o mercado. Os casos mais evidentes ocorrem quando se transmitem ativos intangíveis, tais como tecnologia, *know-how* (Buckley e Casson, 1976), ou ativos específicos (Anderson e Gatignon, 1986, pp.1-26), relacionados com a organização das atividades (Gort, Grabowski e McGuckin, 1985, pp.2-10) e ao núcleo de atividades (Rumelt, 1974). Outros casos estão relacionados com a existência de falhas de mercado: coordenação de atividades por um longo período; discriminar preços para explorar o mercado de forma mais eficiente; presença de monopólios bilaterais que criem equilíbrios instáveis; dificuldade em valorizar a sua vantagem específica, principalmente se é bem público ou baseado no conhecimento e quando causada pela intervenção governamental, como transferência visando aproveitar as diferentes estruturas tarifárias entre nações, as regulações e controlos cambiais, e as restrições aos

movimentos do IDE, ou em particular, o problema do "*transfer pricing*", o que origina vantagens de internalização de recursos e atividades no seio da empresa. Para estes autores, a razão pela qual a empresa escolhe o modo de internalização, bem como a escolha do IDE (recursos e atividades) está na necessidade de garantir a exploração eficiente da vantagem inicialmente existente no seio da empresa, minimizando o risco de perda dessa vantagem para outra empresa, bem como os custos de transação inerentes à contratação de recursos no mercado. Adicionalmente à posse das vantagens OLI (que abordaremos a seguir), as quais fornecem à firma os motivos que a fazem investir em IDE ao invés de exportar, a firma precisa de possuir os recursos financeiros para estabelecer e manter as suas atividades internacionais, bem como a motivação e a visão estratégica para tirar vantagem das oportunidades globais, levando em consideração a cultura organizacional e a sua cultura perante o risco.

Para Kogut e Zander (1993, pp.625-645), uma MNE desenvolve-se não pelas falhas dos mercados em comprar e vender o conhecimento, mas por sua eficiência superior como um veículo organizacional que transfere os conhecimentos além das suas fronteiras. Os seus estudos mostraram que a tecnologia é o elemento menos confiável e difícil de ensinar, e a vantagem competitiva da MNE vem exatamente da sua habilidade em transferir e recombina-los estes conhecimentos em relação a outras empresas (dando base para a relação entre a teoria evolucionária e IDE). Dunning (1977) refere que as empresas podem querer exclusividade nas inovações geradas pelos seus esforços de I&D.

Entre as críticas a esta teoria, Rugman (1980, pp.365-79) evidencia que esta hipótese é tão geral que não existe conteúdo empírico. Buckley (1988) argumenta que a hipótese não pode ser testada diretamente, pois os testes estatísticos baseiam-se em simplificações e conclui que a internalização está ligada a alta incidência de I&D.

3.2.2.3 Teoria da localização

Os fatores da localização estão condicionados pelas características do país de destino do investimento direto (Knickerbocker, 1973; Vernon, 1974, pp. 89-114; Rugman, 1981; Buckley e Casson, 1976), ou seja, pelo seu sistema económico, político legal, social e cultural, bem como a disponibilidade de recursos no país (Medina, 2005, pp.49-62).

De acordo com esta abordagem, o IDE existe pela imobilidade internacional de alguns fatores de produção, como o trabalho e os recursos naturais. Esta imobilidade permite diferenças no

custo dos fatores de produção. Horst (1972, pp.258-66) usou esta hipótese para explicar o IDE no Canadá.

Uma forma de localização baseada nos custos dos fatores de produção são as diferenças salariais entre o país fornecedor e recetor de IDE, dada a imobilidade relativa do fator trabalho. Este é um dos fatores pelo qual a Índia e a China atraem MNE's com produção trabalho-intensivo, e muitas MNE's americanas escolheram o México em vez do Canadá. Entretanto, altos salários também podem indicar alta qualidade do trabalho e, por conseguinte, elevada produtividade. Alguns setores, como o bancário e os ligados à alta tecnologia, podem até mesmo preferir países em que predominam os altos salários. Assim, as evidências sobre essa questão são variadas. Riedel (1975, pp.505-28) encontrou indícios de que os baixos salários foram um dos maiores determinantes do IDE orientado para a exportação de Taiwan. Nankani (1979), Kravis e Lipsey (1988), Wheeler e Mody (1980) e Yang et al. (2000, pp.45-54) encontraram evidências negativas entre IDE e baixos salários. Outra hipótese indicando que altos salários conduzem a alto *outward* e baixo *inward* de IDE é fornecido por Cushman (1987, pp.174-85), Culem (1988, pp.885-904), Lucas (1993, pp.391-406), Pain (1993, pp.1-23), Bajo-Rubio e Sosvilla-Rivero (1994, pp.104-20). Klein e Ronsengren (1994, pp.373-89), Wang e Swain (1995, pp.359-82) e Barrel e Pain (1996, pp.200-207) e Yang et al. (2000, pp.45-54) colocam o conceito de produtividade. Quando os mercados são imperfeitos, seria possível que os ganhos de produtividade pudessem não se refletir completamente no trabalho, e nesse caso, os salários não aumentariam de acordo com a produtividade.

3.2.2.4 O Paradigma Eclético

Em 1973, Dunning apresentou a primeira formulação deste paradigma, apenas com as variáveis O (*Ownership*) e L (*Localization*), introduzindo a componente I na sequência do seu trabalho em 1977. Já em 1979, Dunning utiliza a base do paradigma OLI para explicar a relação entre o IDE e o nível de desenvolvimento de determinado país, o IDP (*Investment Development Path* - Ciclo de Desenvolvimento do Investimento).

O paradigma eclético de John Dunning (1979, 1980, 1988^b, 1995, 1996^a, 1997, 1998^a e 1998^b) é visto como uma integração da teoria da organização industrial, teoria da internalização e a teoria da localização. A teoria eclética procura responder às seguintes questões: se houver procura de um produto particular de qualquer país, por que razões as empresas locais não produzem tal produto, ou uma empresa estrangeira exporta tal produto através de outro país?

Ainda, suponha-se que a empresa deseja expandir a escala das operações, porque não o faz através de outros canais, os quais incluem: produção no país de origem e exportação para o país-alvo; expansão de uma nova linha de negócios dentro do próprio país; fazer investimento de carteira ou concedendo licenças de utilização de tecnologia?

Mas por que razão o IDE seria a melhor forma de investimento?

De acordo com esta teoria, três condições precisam de ser satisfeitas para uma empresa investir no exterior. *Em primeiro lugar*, precisa de ter uma vantagem comparativa sobre outras empresas através da propriedade de alguns ativos intangíveis (Dunning e Pitelis, 2008), como uma tecnologia particular, monopólio de poder, dimensão da empresa, o acesso a matérias-primas e a formas de financiamento acessíveis. *Em segundo lugar*, é preciso que seja mais benéfico para a empresa usar estas vantagens do que vendê-las ou aluga-las. Estas são as vantagens de internalização referentes à escolha entre fazer a expansão na empresa ou vender direitos para que outras firmas façam o produto. Em terceiro lugar, seria preciso ser mais lucrativo usar estas vantagens em combinação com alguns fatores de produção presentes no país hospedeiro. Estes são os fatores de localização, aos quais pertence a questão de expansão no país de origem ou no exterior. Supomos que existe procura para um produto em particular no qual uma empresa possua certas vantagens de propriedade. O que acontecerá depende das vantagens de internalização e de localização, segundo as seguintes possibilidades:

1. Caso não exista ganhos de internalização, a empresa licenciará as suas vantagens de propriedade para outra firma, especialmente se os fatores de localização favorecem a expansão para o exterior;
2. Caso haja ganhos de internalização e se os fatores de localização favorecerem a expansão no país de origem, a empresa expandir-se-á em casa e exportará;
3. Caso haja ganhos de internalização e os fatores de localização favorecem a expansão estrangeira, o IDE será realizado e a MNE emergirá.

A abordagem eclética sugere que todas as formas de IDE podem ser postas nestas circunstâncias. As três vantagens mencionadas podem variar para cada empresa, segundo as suas características e atividades, para cada país e de acordo com a sua evolução ao longo do tempo.

Casson (1990) coloca-se na mesma linha de pensamento quando publica a sua "teoria integrada do IDE", a qual relaciona o mercado internacional de capitais, a teoria da firma e a teoria do comércio internacional. A integração destas teorias permite respostas às complexas questões relacionadas com o IDE.

O paradigma OLI diz que uma empresa investirá mais em outro país (ou é mais propensa a fazê-lo), caso se verifiquem as seguintes condições:

1. A posse de vantagens de propriedade em relação a firmas localizadas nos mercados de destino (*Ownership advantages*), relacionadas com o controlo de recursos específicos (recursos humanos qualificados, tecnologia, marcas, patentes, economias de escala, economias de aglomeração) que proporcionam uma vantagem competitiva a nível internacional e que são a base do processo do investimento internacional.
2. Será preciso ser lucrativo para a firma utilizar estas vantagens em conjunto com outras vantagens de localização em determinado país (*Localization Advantages*), relacionada com as características do país de destino, como custos de produção, dimensão do mercado ou proximidade a grandes mercados, sistemas de inovação... caso contrário, a firma poderá apenas exportar os seus produtos. Surgem quando é melhor combinar produtos fabricados no país de origem com fatores imoveis ou outros produtos intermediários fabricados em outros países. Assim, as vantagens de localização derivam tanto das imperfeições do mercado como da possibilidade de reduzir os custos de transação.
3. Será ainda preciso ser mais benéfico para a MNE internalizar a exploração das vantagens de propriedade em vez de utilizar os mecanismos de mercado com outras firmas (*Internalization Advantages*), derivam da capacidade da empresa para coordenar a cadeia de atividades de valor acrescentado internamente (sem passar pelo mercado). Portanto, a firma prefere internalizar suas vantagens através da extensão de atividades, da integração vertical ou da diversificação geograficamente, ao invés de licenciar os seus produtos;

O conceito de vantagens de propriedade adquire uma importância fundamental no seio do Paradigma OLI, constituindo-se como a base do processo de internacionalização de uma empresa. Dunning (1988^a) distingue dois tipos de vantagens de propriedade: as baseadas na posse de ativos específicos da empresa (*Asset Based Ownership Advantages*) e cuja

exploração pode ser transferida para outra empresa, e as vantagens com origem na acumulação de experiências da empresa na gestão de investimentos internacionais (*Transaction Ownership Advantages*) que são indissociáveis da empresa que as possui, apenas podendo ser exploradas internamente na empresa.

Em 1993, Dunning acrescenta uma nova dimensão ao Paradigma OLI, introduzindo a componente da estratégia de longo prazo, a qual tem influência na visão que as empresas têm sobre determinada configuração de negócios e as suas reações (em termos de investimentos internacionais) a essa configuração. Em 2000, o autor propõe que o paradigma eclético seja uma estrutura conceptual que possibilite analisar de forma ampla o investimento direto externo. Funcionaria envolvendo diferentes construções teóricas que se detêm na análise de aspetos específicos do tema, mesmo que, eventualmente, algumas destas construções teóricas apresentem divergências.

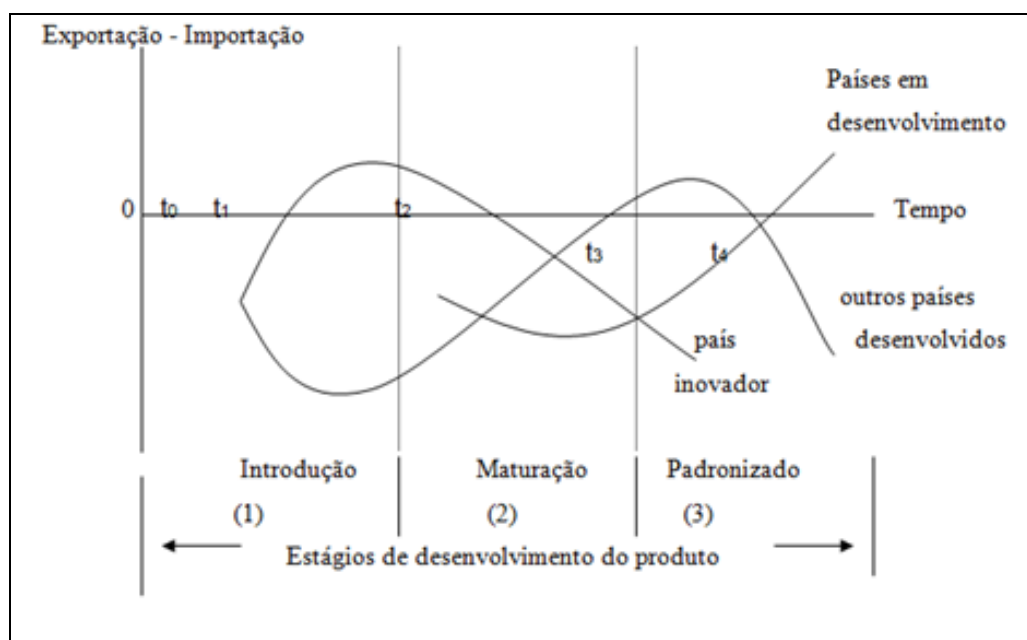
Dunning (2006^a, pp.1-19) acrescenta ainda que as instituições e o sistema de crenças e valores de um país terão cada vez mais importância nos fatores de localização, num mundo em que as vantagens de propriedade são cada vez mais fáceis de transferir entre países do que no passado. Uma questão essencial é a capacidade de absorção de tais vantagens para melhorar a qualidade de vida das populações.

3.2.2.5 Teoria do ciclo de vida do produto

Esta abordagem foi desenvolvida por Vernon (1966, pp.37-59) e modernizada e ampliada em outros trabalhos do autor em 1971, 1977 e 1979, a qual procura explicar a expansão das MNE's americanas (líderes em I&D e inovação dos produtos) depois da Segunda Guerra Mundial. A importância desta teoria reside no fato de tornar a especialização flexível e de associar o comércio com o IDE.

A figura n.º 3 mostra como funciona esta teoria. Os produtos passam por um ciclo de iniciação, crescimento exponencial, uma diminuição da velocidade e declínio - uma sequência que corresponde ao processo de introdução, expansão, amadurecimento e perecimento (Vernon, 1971). Petrochilos (1989) considera que esta abordagem é útil porque oferece outra interpretação do IDE, particularmente para produtos manufaturados caracterizados pela tecnologia avançada e alta elasticidade de procura.

Figura n.º 3: Representação esquemática do mecanismo do Ciclo do Produto



Fonte: a partir de Vernon, 1966

Vernon começa pela proposição de que novos produtos e processos são desenvolvidos sob condições específicas prevaletentes em seus mercados iniciais, sendo a produção inicialmente conhecimento-intensiva, sujeita a modificações frequentes e a uma escala de produção reduzida (o que implica numa reduzida intensidade capitalística), e sendo a sua procura inicial reduzida e preço-inelástica.

Com o tempo, o mercado da empresa expande-se (tanto interna como externamente), sendo inicialmente abastecido no exterior via exportações. A tecnologia de produção do bem estabiliza. Mais tarde, com o bem agora já padronizado, começa a produção externa, inicialmente por MNE's oriundas do país de origem da inovação. Os processos produtivos estão agora maduros, as escalas de produção são já elevadas e os processos produtivos capital-intensivos. Neste estágio, a produção externa é competitiva face à realizada no país de invenção do produto e os fluxos comerciais invertem-se.

Mas a medida que os ciclos tecnológicos dos produtos se aceleraram, e passaram a originar-se com mais frequência fora dos EUA, e que a fase de inovação era imediatamente seguida da produção externa do bem em nações mais competitivas em termos de custos, ela perdeu parte de sua funcionalidade.

Sintetizando, as etapas do ciclo de vida do produto são as seguintes:

1. Produção no país de origem;
2. Começa a exportação e, havendo custos de produção inferiores aos do país de origem, começa o IDE;
3. A produção no próprio país de origem tende a diminuir e a procura é abastecida por importações.

Por exemplo, os computadores pessoais eram inicialmente desenvolvidos pelas empresas americanas (como a *IBM* e *Apple Computers*) e exportados. Quando tais computadores se tornaram padronizados, os EUA passaram a ser importador líquido do Japão, Coreia e Taiwan. Os exportadores incluíam tanto empresas estrangeiras como as subsidiárias americanas localizadas naqueles países.

Assim, o IDE é realizado à medida que os custos de produção se tornam importantes, designadamente nos casos em que o produto atinge os estágios de amadurecimento e padronização. O IDE seria, portanto, um movimento defensivo para manter a competitividade da empresa contra os seus concorrentes domésticos e estrangeiros. Agarwal (1980, pp.739-73) descreve vários estudos que suportam a teoria do ciclo de vida do produto.

Na atualidade, grande parte da inovação dos produtos acontece fora dos EUA, e novos são introduzidos simultaneamente em muitos países. Consequentemente, a produção pode ser localizada nesses países e o sistema internacional de produção tornou-se mais complexo do que a versão simples desta teoria. Vernon (1979, pp.255-267) admitiu isso e referiu que, se as diferenças de renda e vantagem tecnológica entre os EUA e outros países industriais diminuíssem, a sua hipótese tornar-se-ia menos plausível.

A abordagem de Vernon, então, foi estendida, levando em consideração não apenas os custos de trabalho, mas também outros.

Em resumo, Vernon relaciona o IDE com cada uma das etapas do ciclo de vida dos produtos, mediante análise das capacidades necessárias para competir nos mercados internacionais. Deste modo, o IDE tende a localizar-se em países com melhor dotação dos fatores necessários para competir em cada fase. Como fraquezas, Solomon (1978) mostra que esta teoria é restrita a indústrias altamente inovadoras. Buckley e Casson (1976) consideram que esta teoria é uma grande simplificação do processo de decisão da empresa. Entretanto, de ter em mente que esta abordagem ofereceu uma útil explicação para a interação entre

produção, exportações e IDE nas primeiras décadas do pós-guerra, introduzindo dinâmica no processo, designadamente através da mobilidade internacional do capital.

3.2.2.6 A escola japonesa

Kojima (1973, 1975, 1985, 1989, 1990^a e 1990^b), baseado no teorema Hecksher-Ohlin, interpreta o IDE como provedor de capital, capacidades de gestão e tecnologia do país origem para o hospedeiro. Esta abordagem é conhecida como a "visão macroeconómica" ou "visão das dotações dos fatores". Kojima classifica o IDE em dois tipos: o *primeiro* é orientado para o comércio internacional, o qual gera excesso de procura para as importações e excesso de oferta para as exportações, proporcionando bem-estar para ambos os países. Além disso, normalmente implicaria IDE nos setores cujo país de origem tem desvantagens comparativas. Isto promoveria o comércio e uma reestruturação industrial benéfica em ambos os países. O *segundo* tipo de IDE é o não orientado para o comércio internacional (substitui as exportações), com resultados opostos ao primeiro. Kojima conclui que o IDE japonês tinha sido orientado para o comércio internacional, mas o americano não. O enfoque de Kojima é baseado na complementaridade entre o comércio e o IDE e enfatiza a necessidade de considerar os custos comparativos.

Petrochilos (1989, p.21) comenta a teoria de Kojima o mostrar que o investimento japonês no exterior tinha sido ditado fundamentalmente pela falta de matérias primas e outros recursos básicos no país, para explorar os baixos salários e por políticas que limitavam a população ambiental no Japão. Conclui que Kojima não explica totalmente o IDE, mas poderia ser um pré-requisito para o desenvolvimento do comércio internacional; os elementos de abordagem de Kojima podem ser encontrados em outras teorias como a do ciclo de vida do produto (deslocalização da produção de bens menos sofisticados para países em estádios de desenvolvimentos inferiores, como acabámos de ver). O IDE permitiria assim a exploração das vantagens comparativas de um país em produtos intermédios, sendo os mesmos incorporados posteriormente aos produtos finais produzidos no país de origem; poderia ser explicado adequadamente através da teoria eclética.

Esta abordagem foi severamente criticada entre outros por Buckley (1982, pp.344-349) por várias razões: em primeiro lugar, porque toma a parte - o caso especial da primeira vaga de investimentos nos países menos desenvolvidos por empresas japonesas à procura de abastecimento barato em matérias-primas para a sua indústria nascente - pelo todo; em

segundo lugar, porque põe a sua ênfase em economias de escala ao nível do estabelecimento, enquanto que todas as inovações ao nível das modernas técnicas de fabrico apontam para uma maior importância das economias de escala ao nível da empresa; em terceiro lugar, porque ignora os processos competitivos e as vantagens competitivas das empresas; em quarto lugar, porque ignora completamente o papel dos serviços, protagonista cada vez mais importante do processo de internacionalização, como pelo seu peso crescente no contexto das próprias transações intraempresa, e, por último, porque, paradoxalmente, Kojima ignoraria o papel da cultura nacional, regional e local, como fator importante na explicação dos fluxos de IDE e da respetiva direção.

Kojima fundamenta-se basicamente no "Paradigma H-O": os fluxos de IDE seriam realizados pelas empresas/setores *menos competitivos* das economias nacionais, face às suas dotações específicas de fatores, para economias com dotações mais adequadas a estes. Tal referencial, na realidade, para além de uma série de deficiências teóricas e empíricas (o IDE feito por setores marginais, contra toda evidência em contrário, a movimentação internacional de fatores produtivos sem afetar os preços relativos nacionais no final do processo).

Esta teoria procura ainda a afirmação da superioridade do IDE "tipicamente japonês", ou seja, a visão do Japão como o centro num modelo de desenvolvimento "asiático" (uma noção tornada obsoleta pela dispersão dos centros de desenvolvimento asiáticos, especialmente a partir da expansão chinesa, e pela progressiva conformação do IDE japonês - e da sociedade japonesa - a um padrão mais "tradicional").

As abordagens teóricas realizadas até aqui foram, em geral, marcos históricos importantes, mas são insuficientes para dar conta do que se passou nos anos 90 e 2000, designadamente com a emergência dos BRIC's (Brasil, Rússia, Índia e China).

3.2.3 - Abordagens dinâmicas

Importa ainda analisar as principais abordagens dinâmicas relacionadas com as teorias do IDE. Existem alguns trabalhos que permitem antever o carácter dinâmico inerente aos fluxos de IDE. Vernon (1966, 1974), como analisamos anteriormente, estabelece uma ligação entre a tecnologia inerente à produção de terminado produto e a distribuição dessa produção por diferentes países consoante o seu grau de desenvolvimento. Essa visão dinâmica é reforçada quando o autor introduz os comportamentos oligopolísticos com interações

dinâmicas e mercados em permanente desequilíbrio, embora este seja ainda visto como fase intermédia entre pontos de equilíbrio.

Buckley e Casson (1998, pp.539-562), num trabalho sobre o estado da arte no estudo do IDE, enfatizam os aspetos dinâmicos do IDE, ao apontarem que a incerteza e a volatilidade dos mercados devem tornar a flexibilidade dos fluxos de IDE e das MNEs como um dos principais temas das novas abordagens. Já Penrose (1956, pp.220-35), salienta a importância da informação experimental (não comunicável) no processo de decisão empresarial. Neste sentido, a internacionalização é realizada por estágios de complexidade na cadeia de valor, objeto de análise da escola a seguir.

3.2.3.1 A escola de Uppsala

A escola escandinava, iniciada na década de 70, apresenta uma abordagem dinâmica ao processo de internacionalização das firmas (mais do que os motivos de base do IDE, esta escola se preocupa, fundamentalmente, na forma e modo de entrada das empresas nos mercados externos), considerando o IDE a partir do comportamento das empresas e das suas interações estratégicas (acrescenta, assim, uma análise comportamental à análise económica das abordagens anteriores).

O modelo de internacionalização de *Uppsala* está ligado à experiência concreta empresarial. Quanto mais experiencia a firma possuir, maiores são as suas vantagens de propriedade, e, conseqüentemente, maiores serão as suas condições para a internacionalização. Johanson e Wiedersheim Paul (1975, pp.305-22) e de Johanson e Vahlne (1977, 1990, pp.11-24) foram os pioneiros a tratar da análise sequencial, e apoiados por muitos outros estudos empíricos (Swedenborg, 1982; Hedlund e Kverneland, 1983). Estes autores basearam-se na observação empírica dos processos de internacionalização, em especial das firmas suecas, concluindo que as empresas desenvolvem as suas operações no exterior através de um processo gradual de conhecimento dos mercados de destino e de modos de desenvolvimento.

A internacionalização segue, assim, uma sequência gradual, onde os passos para o IDE são realizados após terem sido acumulados os conhecimentos suficientes sobre os mercados externos. A crescente sequência na intensidade da estratégia de internacionalização é determinada por três fases principais: exportação, filiais de venda e filiais de produção. Em

relação com estas fases incorporam-se distintas formas de cooperação (acordos de distribuição exclusiva, *joint ventures*, franquias...). O maior compromisso de recursos conforme se desenvolve a empresa, junto com o incremento de relações e sua variedade (novos fornecedores, clientes, competidores, instituições e outros condicionantes locais), marcam a evolução do processo.

Assim, o IDE é determinado pela experiência retida pela empresa (a capacidade de aprendizagem adquire um papel relevante) e, pela distância psíquica ou cultural entre país de origem e país de destino (esta distância concretiza-se nas diferenças culturais, linguagem, formas de organização da sociedade e do sistema político, nível educacional e de desenvolvimento empresarial) que se associa, geralmente, à distância física. Johanson e Vahlne (1977, pp.23-32) associam a distância psíquica ao "conjunto de fatores que inibem o fluxo de informação do e para o mercado externo". Tem também claramente a ver com o que foi colocado por Ricardo, como já foi analisado.

A entrada em países psiquicamente distantes reforça a capacidade intrínseca da empresa desenvolver novos processos de internacionalização para mercados distantes, bem como as vantagens específicas associadas à multinacionalidade referidas no paradigma OLI, as quais também estão presentes na teoria das redes.

Esta escola possui alguns condicionantes. O modelo parece não referir a situação verificada em mercados muito internacionalizados, com forte presença de MNEs, as quais teriam fortes vantagens à partida. O'Grady e Lane (1996, pp.309-334) examinaram a *performance* das empresas de retalho canadenses que operavam nos EUA e constaram que operar em países com maiores afinidades económico-político-culturais não proporciona uma performance superior. Por seu turno, Brouthers (1995) sugere que o modo de entrada das firmas em países psiquicamente distantes será aquele que minimiza o risco financeiro.

Por fim, o fenómeno da globalização, com a consequente facilitação na obtenção de informações e comunicação entre pessoas, pode ter diminuído a importância da distância psíquica como elemento perturbador do processo de internacionalização para mercados mais distantes, podendo as empresas não passar por todas as fases previstas no modelo. Assim, para alguns críticos, esta abordagem tende a ser aplicada a empresas de pequena ou média

dimensão, que estão a iniciar o processo de internacionalização, como a maioria das empresas portuguesas e brasileiras¹⁹.

3.2.3.2 Teoria das redes

Também originária da Escola Nórdica e desenvolvida no âmbito do marketing industrial, a partir de meados dos anos 70, período no qual se começou a dar ênfase a estudos ligados a interdependência das empresas (Pfeffer e Salancik, 2011). Fornecedores, clientes, concorrentes, centros tecnológicos e universidades, concorrência (Raposo, 2000), entre outros, poderão disponibilizar recursos importantes se forem coordenadamente mobilizáveis e por isso ativos que sustentarão vantagens competitivas. Campi (1989) considera que os grandes tipos de acordos de cooperação têm por principais objetivos:

(1) a melhoria da competitividade, sob aspetos como novas tecnologias, informações sobre os mercados e a concorrência, entre outros;

(2) participar e aceder a novas competências sobre o desenvolvimento e inovação, produtos e processos;

(3) aceder a novos produtos;

(4) penetrar em mercados exteriores (internacionalização);

(5) aproveitar ofertas institucionais vantajosas.

Assim, a vantagem competitiva das MNEs e o modo como se envolvem em operações internacionais podem ser medidos pela força e qualidade das suas ligações com empresas internacionais e pela forma como estas ligações são geridas (Dunning, 1998^a). Johanson e Mattsson (1988) mostram os seguintes objetivos das redes no processo de internacionalização:

- 1) novos contatos e posições em novas empresas que permitam o acesso a novas redes existentes em novos países;
- 2) incremento dos contatos com empresas e redes internacionais onde a empresa tem já uma posição;

¹⁹ Há casos, no conjunto das empresas brasileiras em Portugal, em que grandes empresas no Brasil começam por Portugal ou países da América Latina, mas essa não parece ser a tendência mais representativa (Cechella et al. 2009^b).

- 3) incremento de coordenação em diferentes redes noutros países. Tais autores relacionam ainda o grau de internacionalização da empresa e da rede em que está inserida no seu mercado local.

De acordo com esta teoria, a proximidade geográfica não é condicionante para a empresa se internacionalizar, podendo esta aceder a mercados mais afastados se, por exemplo, os mercados próximos estiverem ocupados pela concorrência ou parceiros das redes (Johanson e Vahlne, 1990). As PME's podem-se internacionalizar através da ligação com clientes ou fornecedores. Com a emergência da nova economia da informação, esta torna-se ainda mais utilizada para explicar a internacionalização (Doz Santos e Williamson, 2001).

Sendo uma abordagem complementar ao modelo de Uppsala, a teoria das redes introduz de forma clara a minimização dos custos de transação como elemento determinante dos processos de internacionalização. Enfatiza, ainda, a rede de relações que se estabelecem entre empresas, inseridas em mercados internacionalizados, como fator crítico para a internacionalização. Johanson e Mattsson (1988) reafirmam a importância dos conhecimento dos mercados e do envolvimento gradual dos recursos, mas introduzem a capacidade das empresas estabelecerem relações a longo prazo com outras empresas como fator crítico para o sucesso do seu processo de internacionalização.

Por fim, Nordstrom e Vahlne (1992, pp.242-259), consideram que a entrada numa rede de relações depende da verificação das já referidas vantagens de propriedade. Com isso, a empresa adquire vantagens derivadas das relações permanentes com clientes e fornecedores e que permitirão manter-se inserida na rede internacional. As formas alternativas de organização, alianças e outras parcerias estratégicas estão a substituir grandes hierarquias de MNEs e a facilitar as vantagens competitivas das PME's (Achrol 1991, pp.77-93). Lu e Beanish (2001, p. 570) evidenciam que as parcerias através de alianças representam uma fonte importante de conhecimento do país anfitrião para as PME's. O fato destas empresas participarem de *networks* internacionais²⁰ cria condições para o fluxo de informações e formação de conhecimento que ajuda a acelerar a curva de aprendizagem da empresa (Peng, 2001; Liesch e Knight, 1999, p. 386).

²⁰ Na China, os *networks* são caracterizados por PME's familiares com estrutura centralizada de autoridade e poder que se ligam a outros *networks* chineses no mundo (Ilhéu, 2006).

3.2.3.3 Teoria dos jogos

Knickerborger (1973) introduziu a noção de reação oligopolística para explicar porque as empresas seguem suas rivais nos mercados estrangeiros. Uma reação oligopolística pode ser definida quando a decisão de uma empresa em investir no exterior move também os seus concorrentes para o mesmo país. Knickerborger mostrou a relação entre oligopólio, incerteza e aversão ao risco a fim de avaliar as condições requeridas para o aparecimento da reação oligopolística. Sugere que a reação monopolística aumenta com o nível de concentração, e diminui com a diversidade dos produtos. Com base nos dados de IDE de 187 MNE's americanas, conclui que as empresas monopolísticas tentam somar alguma vantagem com o IDE através de sucessivos investimentos para permanecerem em equilíbrio. O aumento da concentração industrial causaria um crescimento da reação oligopolística em relação ao IDE, exceto em níveis muito altos. O autor também mostrou que a lucratividade do IDE está positivamente relacionada com a sua concentração e negativamente relacionada com a diversidade de produtos. A consideração da teoria dos jogos como motivadora do IDE suscitou vários estudos relacionados com o tema. Flowers (1975) ao estudar o IDE do Canadá e Europa nos EUA, encontrou correspondência positiva entre a concentração do IDE nos EUA e a concentração nos países investidores.

São as empresas que pertencem a setores monopolísticos ou oligopolísticos no seu país de origem que estão mais bem posicionadas e têm melhores práticas em I&D. Lall e Streeten (1977) argumentam que na estrutura da competição monopolística e o equilíbrio é tal que nenhum participante pode ignorar o outro. O ato de uma empresa investir no estrangeiro, por exemplo, pode ser interpretado pelas rivais como uma quebra do *status quo*, o que induz a contramovimentos. Segundo Magdoff (1972) e Barrat-Brown (1974), tal modo de ver está relacionado a uma batalha global crescente entre empresas gigantes, forçadas continuamente a estender as suas capacidades. Head, Mayer e Ries (2002, pp.453-472) mostram que um oligopolista suficientemente avesso ao risco é mais propenso a estabelecer uma empresa no país em que o seu rival já tenha investido. Kogut e Chang (1991, 1996) usaram o índice de concentração japonês para analisar o IDE do Japão e encontraram significância positiva, indicando o comportamento de seguir o líder.

Caves (1991, pp.136-160) introduz a ideia das fusões como complementos estratégicos, uma ideia formalizada em Fauli-Oller (2000, pp.189-210). Fauli-Oller mostra que no oligopólio de Cournot, o incentivo da empresa para fusão é decrescente em relação ao

número de competidores. Assim, as fusões entre as duas empresas irão aumentar a probabilidade de subsequentes fusões.

Flaherty e Raubitschek (1990, pp.301-326) mostram que o comportamento de seguir o líder ocorre quando o investimento deste reduz os custos fixos subsequentes dos investimentos dos seus rivais. Outro aspeto relacionado ao comportamento oligopolístico é o da imitação da decisão de investir. Banerjee (1992, pp.797-817) evidencia que ocorre comportamento de rebanho quando um agente veicula informações positivas sobre um investimento incerto. Aron e Lazear (1990, pp.421-426) e Cabral (1999) desenvolveram modelos em que o *pay-off* depende da posição do ranking das competidoras, sendo que as empresas de determinado setor tendem a seguir o comportamento das líderes. Graham (1998, pp.67-83) criou um modelo oligopolista e a ele se refere como "troca de ameaças." Este modelo dá origem à ação recíproca de IDE pelos oligopolistas baseados em diferentes países, um fenómeno que difere do comportamento de seguir o líder contemplado por Kinickerbocker. Vernon (1974, pp.89-114) discute, como vimos, três tipos de oligopólios (inovador, maduro e o decadente) e as diferentes pressões que eles geram para as respetivas empresas.

A concorrência tem exercido uma pressão crescente para que as firmas busquem mercados mais amplos. Isso é uma decorrência do processo de redução das fronteiras, que levou a concorrência das empresas transacionais para dentro dos mercados domésticos. Na medida em que a conduta dessas empresas passa a ser regida pela inserção em um número crescente de países, o predomínio do IDE como modo de acesso a mercados externos pode ser analisado sob a ótica do estabelecimento de uma "indústria oligopolista internacional".

Esta estrutura agrega firmas com uma crescente inserção em diferentes países, reduzindo a importância relativa de seu mercado de origem. Nessa configuração, a interdependência típica do oligopólio transcende as fronteiras nacionais, resultando em estratégias integradas pelas firmas componentes daquela estrutura. Esse movimento tornou-se intenso na medida em que cada grande grupo passou a entender as novas regras do jogo e, conseqüentemente, a desenvolver os seus investimentos diretos no exterior (Chesnais, 1996).

Nesse processo de transbordamento dos oligopólios, em que a concorrência passa a ser transportada para fora das fronteiras nacionais através do IDE, a competição por inovação (diferenciação ou criação de novos produtos), típica das estruturas em oligopólio, passa a ser

reproduzida em cada espaço onde firmas rivais se vão inserindo. As firmas que procuram manter ou expandir sua parcela de mercado precisam de desenvolver inovações tecnológicas porque, de outra forma, firmas rivais o farão, introduzindo novos produtos e novos métodos de produção e, portanto, a afetar a estrutura de mercado. Justamente por causa da inovação, as posições das firmas, particularmente numa estrutura de oligopólio, não são permanentes, pois realizam, incessantemente, atividades inovativas entre firmas dentro e fora da indústria. Esse mecanismo de "destruição criadora", por meio do qual certas combinações (produtos e métodos) são substituídas por novas combinações, é um dos aspetos do processo de dinamização do capital. Tal processo determina o avanço da firma capitalista, caracterizado pelo progresso técnico incessante, associado à abertura de novos mercados domésticos externos (Schumpeter, 1984). Cechella (2003), ao analisar os investimentos portugueses no Brasil no setor de telecomunicações, através da Portugal Telecom, considerou que apesar do setor ser pouco atrativo a curto e médio prazo, eles poderiam vir a ter forte posição nos mercados em que atuam, caso continuem a inovar para conquistar novos clientes e vencer a concorrência. Foi, de certa forma, o que aconteceu. O setor de comunicações é um dos mais dinâmicos e oligopolista no Brasil. Até 2007, a Portugal Telecom (agora Vivo, joint-venture com a Telefónica da Espanha) estava a perder fatias de mercado para as suas concorrentes. A partir daí, os investimentos em inovação começaram a surtir efeito e, na atualidade, a sua posição no mercado é estável e com tendência positiva.

Por fim, analisar-se-ão as contribuições relacionadas com a administração estratégica, designadamente os trabalhos de Porter, Hamel e Prahalad.

3.2.3.4 O paradigma de Porter

Esta abordagem permite analisar o onde e o porquê da internacionalização. A análise de Porter (1985 e 1990) incide sobre o modo como as condições nacionais influem nas vantagens competitivas da empresa no exterior, e está sintetizada no seu modelo do diamante, o qual diz que a rentabilidade média da indústria é baseada em quatro variáveis: a dotação e condições dos fatores produtivos dos países, a estratégia e estrutura de rivalidade entre as empresas nacionais, as condições de procura face à qualidade e inovação, e a existência de setores afins e auxiliares ao objeto de análise. Para a empresa ser competitiva em determinado setor, precisa de conseguir defender-se naquelas variáveis ou geri-las a seu favor, através das estratégias de diferenciação, custos ou foco.

3.2.3.5 Focalização estratégica

Tendo como origem a planificação estratégica militar (com focalização para as empresas), sendo aprofundada à medida que o mercado se tornou mais exigente, para esta teoria (Bartlett e Ghoshal, 1987 e 1989; Hamel e Prahalad, 1985, pp.63-77), a internacionalização é resultado da adoção de uma série de estratégias que levam em consideração recursos e capacidades da empresa, como as oportunidades e ameaças que os circundam. Põe ênfase na empresa, juntamente com a capacidade de direção, considerando também a capacidade dos países, setores, natureza da procura e competências organizacionais. Esta teoria explica a forma de internacionalização, assim como o modelo organizativo escolhido pela empresa para estruturar as relações entre as diferentes unidades. Analisa os requerimentos estratégicos da empresa no âmbito das grandes empresas multidivisionais. Uma empresa, tal como uma árvore, cresce a partir das suas raízes. Os produtos-chave (troncos) são alimentados pelas competências (raízes) que dão origem a produtos que frutificam em produtos finais. As competências, que seriam poucas e fundamentais, não se consomem à medida que são aplicadas e partilhadas, como acontece os ativos físicos. Mas precisam de ser alimentadas e protegidas, vindo a secar caso não sejam usadas.

3.3 As motivações para a existência do IDE

Onde e porquê as MNEs investem no exterior? Os determinantes colocados neste capítulo indicaram as razões pelas quais as empresas decidem internacionalizar-se, relacionados com fatores do país de origem, do país onde se investe e inerentes à empresa. Em conjunto com estes três itens, é necessário compreender as estratégias, o contexto e os motivos para investir. Um exemplo deste facto são as pressões competitivas que podem influenciar uma empresa para o IDE; entretanto, esta pode responder de várias formas, tais como procurar novos clientes (*market seeking*), reduzir os custos de produção (*resource* ou *efficiency seeking*) ou procurar adquirir uma nova tecnologia para aumentar a sua produtividade (*strategic asset seeking*), ou dois ou mais destes motivos (há os determinantes económicos e também os de natureza políticos, ambientais, culturais e etc). Outro exemplo é a EMBRAER, cuja fábrica de aviões comerciais e militares, foi fundada em 1969 como empresa pública e privatizada em 1994. Investiu no exterior, antes das privatizações (EUA em 1979 e Europa em 1988), para oferecer suporte técnico aos seus clientes nestes países. Entretanto, a partir de 1999 iniciou uma série de alianças estratégicas com grupos europeus como a EADS e Thales (França) a fim de ganhar tecnologia, e, anos mais tarde, fez aquisições

para melhorar a imagem da marca e obter reconhecimento na especialização de aeronaves. Em 2004 estabeleceu uma subsidiária na China para fornecer aviões para este mercado e outros asiáticos. Em 2005, investe em Portugal com o objetivo inicial de manutenção de aeronaves e, em 2008, anuncia a fabricação de alguns componentes aeronáuticos neste país. Durante estes quase 40 anos, as suas motivações para investir no exterior evoluíram unicamente para descobrir novos clientes para a criação de ativos e, crescer para ganhar eficiência na produção de aviões. O quadro n.º 4, apresentada mais adiante, sintetiza as motivações económicas principais das MNE's e os seus determinantes, bem como o enquadramento institucional e a envolvente dos negócios que também pode pesar significativamente na decisão de investir no exterior. Estas quatro motivações podem ser resumidas tal como segue (Dunning, 1994^b, 2008):

3.3.1 Market seeking

As firmas investem no exterior para aceder aos mercados, por várias razões:

- Relações com o comprador/fornecedor/clientes que investem em IDE;
- Adaptação aos gastos e preferências locais através de modificações nos seus produtos;
- Redução dos custos de transação (custos de transportes, tarifas e quotas...);
- Estratégia: quando a presença física no mercado é requerida;
- A dimensão do mercado e seu potencial;
- Acesso a mercados regionais e globais.

3.3.2 Resource-seeking

As MNE's podem ter oportunidades através do IDE para adquirir um recurso específico a baixo custo, por exemplo, para exportar com destino a outros países. Podem investir ainda para exploração de recursos naturais que não são produzidos ou são muito caros em seu país de origem, como:

- Matéria-prima;
- Trabalho intensivo de baixo custo;
- Infraestrutura física (portos, rodovias, eletricidade, telecomunicações),
- Tecnologia, inovação e outras formas de criação de ativos (ex. marcas),

incluindo a incorporação em *clusters*;

- Compra de ativos (*asset seeking*);

A Companhia brasileira Vale do Rio Doce (CVRD), por exemplo, iniciou um programa de exploração e produção de aço para assegurar uma oferta estável para suas operações à escala global.

3.3.3 Efficiency seeking

Permite que a firma possua os seguintes benefícios:

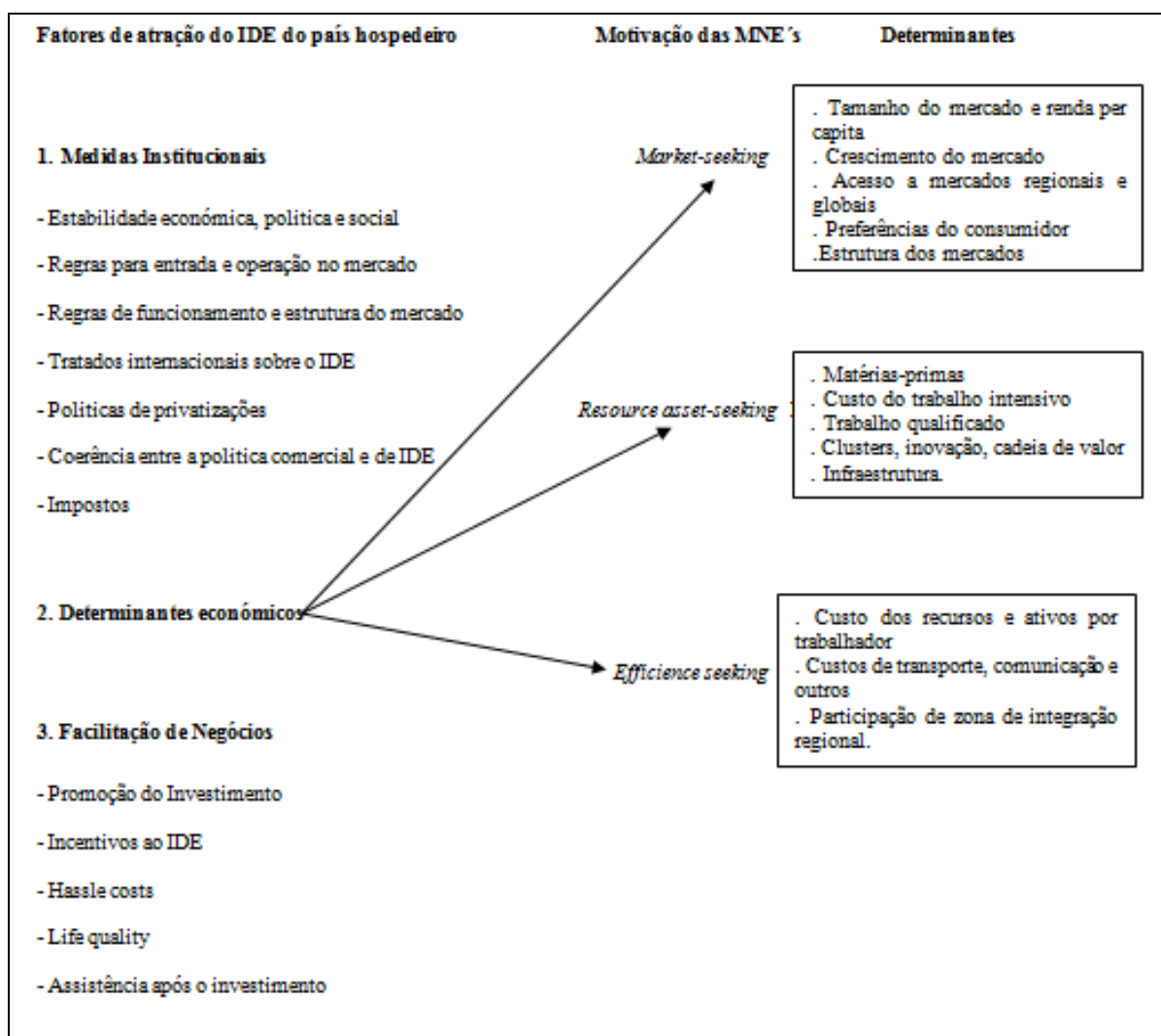
- Economia de escala e escopo;
- Especialização internacional;
- Melhorar a eficiência através da racionalização da estrutura global das atividades da empresa; criação ou inclusão em rede, com base local e operações globais (afiliadas) especializadas para suprir os mercados;
- Custos dos recursos humanos e físicos e dos ativos (seu impacto na produtividade).

3.3.4 Strategic Asset Seeking

Investimentos que permitem à MNE manter ou reforçar a competitividade a longo prazo, como a posse de ativos específicos que justifiquem este tipo de IDE:

- Mão de obra qualificada;
- Economias de aglomeração;
- Capacidade de inovação.

Quadro n.º 4: Determinantes do IDE no país hospedeiro segundo as motivações das MNE's



Fonte: a partir de UNCTAD, 1998.

Outros motivos para existência de IDE estão relacionados com o aspeto económico distintivo de empresa multinacional que é beneficiarem da sua "*multinationality*". Uma empresa com operações em diversos países pode usar rede de subsidiárias para fazer diferenças de arbitragem nos preços ou responder melhor a choques adversos, tais como um realinhamento repentino da moeda corrente.

Deste ponto de vista, as empresas multinacionais devem considerar a expansão estrangeira como um processo pelo qual a empresa adquire opções "reais". Como as opções financeiras, as opções reais dão à empresa o direito de usar no futuro um recurso. Segundo esta teoria, o valor da opção de empresa no estrangeiro é mais elevado quanto maior a incerteza associada com esta posição.

Esta lógica funciona contrariamente à prescrição tradicional de que as MNEs devem calcular os riscos do país com cuidado, evitar posições perigosas ou protegerem-se contra o risco (Kogut e Kulatilaka, 1994, pp.123-139).

O investimento de carteira, porém com intervenção ao nível de gestão²¹, dirigidos basicamente para imóveis e aquisição de ativos por fundos de capital (*Passive Investment*), entre outros, também são motivos para a existência de IDE.

3.4 Os determinantes do IDE

Nesta secção, abordaremos os determinantes de IDE que pensamos serem relevantes para o presente estudo (certamente uns mais importantes do que outros a depender do caso ou setor de atividade). Com o objetivo de os sistematizar, serão apresentados com base no gráfico 3 da secção anterior, de forma a dar continuidade à nossa observação.

3.4.1 Medidas institucionais

- Financiamento das atividades;
- Taxas de juro;
- Taxa de câmbio, balança de pagamentos e áreas de integração monetária;
- Risco país e risco político;
- Impostos e taxas;
- Política Comercial;
- Estabilidade económica, política e social;
- Políticas de competitividade;
- Instituições e sistema judiciário;
- Fatores de longo prazo;

3.4.2 Determinantes económicos

- Dimensão dos mercados;
- Custo de trabalho;
- Economias de aglomeração;
- Infraestruturas.

²¹ Deve-se respeitar a regra consensual dos 10% de controlo da empresa.

3.4.3 Políticas de facilitação dos negócios

- Política de incentivos;
- Regulamentação dos produtos;
- Políticas de promoção de investimentos.

3.5 Os efeitos do IDE

O IDE pode estar relacionado com o crescimento económico ou com círculos viciosos de pobreza para os países. Silva (2002^a, p.21) coloca com precisão a questão: "Estado e mercados não estão separados, combinam-se, resultando daí determinados efeitos, que podem ser bons ou maus". A globalização, na sua vertente económica, criou maior interdependência entre as empresas, governos e outras instituições supranacionais. Se por um lado, os governos podem ver as suas políticas económicas enfraquecidas pelas MNE's, ao mesmo tempo o desenvolvimento de empresas nacionais globais é um dos fatores-chave para a competitividade em vários setores²². Fazer parte da cadeia de valor global pode ser o diferencial para a empresas nacional ter maior acesso a I&D e a fornecedores qualificados, por exemplo. Países que estimulam o IDE *inward* e *outward* de forma estratégica, como a Irlanda, a China, os países do sudeste asiático, entre outros, alcançaram alto crescimento económico, ainda que não necessariamente nas mesmas fases, mas de uma forma coerente.

Os efeitos do IDE no país hospedeiro podem assumir várias formas. O pressuposto básico encontrado na literatura económica, derivado do modelo neoclássico, é de que o IDE aumenta o bem-estar nos países que o recebem, a não ser que as condições ótimas sejam distorcidas significativamente pela proteção, monopólio ou externalidades. Partindo do fundamento de que as MNE's têm como objetivo maximizar o lucro e, assim, aumentar a eficiência do sistema, levam ao aumento do bem-estar²³.

Todavia, Leahy e Pavelin (2003, pp.439-453) mostram que poderá haver peras de bem-estar resultantes da captura do mercado pelas MNE's das empresas domésticas, por exemplo, levantando a hipótese de que elas se ajustam ao protecionismo local e ao fecho da economia hospedeira, se for o caso. Já Markusen e Venables (1997) afirmam, ao analisar as economias do sudeste asiático, que os efeitos do IDE podem operar através de diferentes canais: competição no mercado, situação em que as MNE's podem substituir as empresas

²² O sucesso externo das empresas nacionais pode ter um papel fundamental na criação da imagem de um país que está a se modernizar, como no caso brasileiro a Embraer e a Companhia Vale do Rio Doce, contribuindo assim para o crescimento económico nacional.

²³ Caso assumirmos que os mercados funcionem de forma perfeita e existem retornos constantes de escala, e se o capital se move livremente, irá fluir de um país de baixo retorno para outro de alto retorno, gerando o crescimento do rendimento global.

locais, e efeitos de ligação, através dos quais são complementares. Assim, é possível que o IDE atue como efeito catalisador ao desenvolvimento da indústria local. Chudnovsky e López (1999) colocaram algumas questões a respeito dos fatores que potencializam o IDE num determinado país:

- Qual o tipo de produto ou tecnologia empregada pela MNE? qual o gap entre a tecnologia utilizada pela MNE na raiz e na sua subsidiária no país hospedeiro?
- As MNE's fazem atividades de pesquisa e inovação nos países hospedeiros? Quais as características e motivações destas atividades?
- Como é que as MNE's interagem com as instituições de ciência e tecnologia dos seus países hospedeiros?
- Existe parceria tecnológica entre as MNE's e as firmas locais? Existem medidas governamentais que o estimulem?
- Que tipo de assistência as MNE's proporcionam aos seus clientes e fornecedores no país hospedeiro? Até que ponto as MNE's contribuem para a formação dos seus trabalhadores?
- A presença da MNE ajuda a desenvolver a cultura de inovação no ambiente empresarial e nas instituições e a criação de sistemas nacionais de inovação?

Como se vê, o Estado tem uma função essencial a fim de melhorar o aproveitamento do IDE (e não só, pois algumas vezes as causas da estagnação económica também estão na própria estrutura ineficiente do Estado e nas empresas nacionais, os quais também podem buscar o protecionismo em detrimento do bem-estar geral).

A seguir analisar-se-ão os efeitos do IDE nos países, tanto hospedeiro como de origem, como: provedor de capital, estimulador do crescimento económico, criador de empregos e melhores salários, efeitos na balança de pagamentos, na produtividade, tecnologia, na formação profissional, nas relações inter-indústria, na estrutura de mercado e no meio ambiente.

Com a finalidade de resumir as consequências do IDE sobre as economias, a tabela em baixo mostra os principais efeitos do IDE nos países investidor e hospedeiro.

Tabela n.º 11: Os efeitos do IDE nos países investidor e hospedeiro

Indicador	Efeitos país hospedeiro	Efeitos país investidor
Pagamento de impostos	+	-
Emprego e salários	+	+
Balança comercial	+	-
Estímulo à internacionalização	+	+
Competências e gestão	+	+
I&D	+	+
Lucro	+	+
Produtividade	+	+
PIB	+	+
Desenvolvimento local	+	+
Reestruturação industrial	+	+
Concentração industrial	-	-
Apoio da política externa	-	+
Bem-estar geral	+	+

Fonte: elabora por autor com base em indicadores dos efeitos

Alguns sinais positivos dependerão do meio em que a MNE esteja envolvida e das políticas apropriadas. No item concentração industrial, por exemplo, as MNE podem contribuir para a competição, tanto de forma específica como geral, mas também tendem a replicar o seu oligopólio setorial nos países hospedeiros.

3.6 Conclusões

Este capítulo tratou-se de analisar alguns dos principais aspetos teóricos do IDE. Geralmente, os estudiosos da matéria, muito se avançou no estudo desta área, como ficou demonstrado, a partir dos anos 80²⁴ (Caves, 2007). Pelo caráter ativo e complexo do tema, novas teorias, certamente, surgirão para dar solução aos tempos em que vivemos e o forte crescimento das duas e/ou três últimas décadas ainda não está apreendido com todas as suas implicações (Dunning e Lundan, 2008). A análise adequada das MNE's no desenvolvimento, requer pois um quadro mais extenso, tendo em vista às imperfeições institucionais e às do mercado, bem como sua correção.

Neste contexto, colocam-se algumas pistas para a evolução das teorias e determinantes do IDE. Dunning (2000) entende que poderão desenvolver-se abordagens relacionadas com as constantes mudanças tecnológicas; a emergência de novos atores em escala global (como os

²⁴ Até década de 1980, a abordagem geral para as MNE's retinha certa hostilidade e reserva por vezes exagerada.

países emergentes); a capacidade de utilizar com eficiência e criar os recursos ligados ao conhecimento disperso por diferentes localizações, a capacidade de conjugar os objetivos económicos com a responsabilidade social da empresa, de forma a satisfazer o específico e o geral, e a questão da formação de alianças como forma de serenar, por exemplo, a concentração do mercado.

Na última década, o IDE tem evoluído no sentido de ser não apenas *Market/Efficiency seeking*, para motivações ligadas a *Asset seeking*, como a criação de políticas relacionadas com a facilitação da atividade económica²⁵, criação de ativos e economias de aglomeração.

Índia, Indonésia e Brasil lideram os ganhos no mercado de fundos de investimento nacional. O que significa que, para já, os emergentes continuam a proporcionar melhores rendimentos aos investidores do que os mercados fronteira²⁶. Uma discussão que tem-se vindo a instalar nos últimos tempos, à medida que economias como a China, o Brasil ou a Rússia começam a abrandar, e os gestores procuram alternativas de crescimento robusto.

Os mercados emergentes podem ser definidos como aqueles com mercados financeiros e de capitais já relativamente desenvolvidos e com bons níveis de liquidez, mas cujos níveis de rendimento "*per capita*" não atingiram ainda os dos países da América do Norte e Europa. Enquanto os países da fronteira têm mercados de capitais relativamente novos e pouco desenvolvidos. Rami²⁷ (2013), explicava que os mercados da fronteira oferecem grandes oportunidades de investimento, porque ainda não são muito conhecidos e, portanto, ainda não são muito explorados, mas apresentam grandes perspetivas de crescimento para os próximos cinco ou seis anos. Trata-se de mercados que crescem a uma taxa média anual de 6%, que controlam uma percentagem significativa dos recursos naturais do planeta e que têm uma população muito jovem, o que é positivo para o crescimento económico e para o crescimento do consumo."

De acordo com o Relatório das Perspetivas Económicas em África (2013), O IDE para África aumentou mais de 10% em 2013. A região da África Austral registou-se o maior crescimento, com novos investimentos para a exploração de recursos naturais em Angola, Moçambique e África do Sul. No entanto, a crise económica global representa um risco, uma

²⁵ A atual crise económica mundial poderá diminuir este processo.

²⁶ Inclui países com pirâmides etárias jovens, recursos naturais, capacidade para a autossuficiência e baixos custos de mão-de-obra e são, segundo muitos gestores, a tendência de investimento para os próximos dois a três anos. A perspetiva é que os mercados da fronteira passem a substituir o tradicional "*made in China*" por "*made in Bangladesh*" ou "*made in Vietnam*". A sua definição inclui 25 países da Ásia, Leste Europeu, África, América Latina e Médio Oriente. Ou seja, depois dos famosos BRIC - Brasil, Rússia, Índia e China - os mercados da fronteira parecem ser a nova moda mas, para já, os clássicos emergentes continuam a ser mais rentáveis.

²⁷ Rami Sidani, gestor do fundo *Schroder Frontier Markets Equity*.

vez que a consolidação orçamental nos Estados Unidos e a prolongada crise na zona Euro têm reduzido a procura global, o que poderá afetar a procura e os preços das matérias-primas. O conflito no Mali e a Guiné-Bissau, a instabilidade no norte da Nigéria e a incerteza política persistente no Egipto prejudicaram as perspectivas de investimento para essas regiões.

O investimento dirigido aos mercados deverá, provavelmente, tornar-se mais proeminente. A década de grande crescimento no continente africano levou ao aumento do poder de compra das famílias. Mais do que o preço das matérias-primas, este rendimento atrai cada vez mais investidores para África. A rápida deslocação das populações para as cidades aumenta, também, a procura por novos tipos de bens e serviços. A estabilidade política e institucional nos países africanos de rendimento médio – com exceção do Egipto, Líbia e Tunísia - melhorou o ambiente de negócios, permitindo mais investimentos de longo prazo. No entanto, enquanto a forte procura global por recursos naturais sustentar o preço das matérias-primas, o investimento dirigido à exploração desses recursos deverá continuar a ser o principal motor do IDE.

África tem vindo a revelar-se como um dos mais atrativos destinos de Investimento Direto Estrangeiro (IDE). No entanto, um relatório recente mostra que as indústrias extrativas estão a perder terreno para o sector dos serviços. África do Sul, Nigéria e Quénia atraem mais de 40% do IDE no continente *in Mundo* (2014).

Dando prosseguimento a esta tese, o próximo capítulo tratará de analisar o investimento direto estrangeiro em economia da Guiné-Bissau, fenómeno que só com a eleição do novo poder constitucionalmente eleito, em abril de 2014, poderá trazer as perspectivas das muitas aguardadas reformas económicas, promover e desenvolver os setores da agro-indústria, das pescas e do turismo.

CAPÍTULO 4

INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO NA GUINÉ- BISSAU – UMA ABORDAGEM

Os países emergentes²⁸ estão a ter um papel cada vez mais relevante na economia mundial. Neste capítulo, far-se-á uma abordagem do IDE em economia guineense, focando a sua integração sub-regional através do IDE. Para melhor entender este fenómeno, em primeiro lugar será abordado a experiência da integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA, destacando a evolução da atividade da emissão monetária culminou com a criação do Franco das Colónias em África (FCFA) em 1945, foi rebatizado como o Franco da Comunidade Financeira Africana (FCFA), sendo moeda emitida pelo Banco Central de Estados de África Central (BCEAO) depois da independência em 1960 (Mendes, 2012, p.6). Logo após, tratar-se-á da Guiné-Bissau como hóspede do IDE, em aspetos como a sua evolução, caracterização por setores e países e importância para o crescimento económico do país, serão os temas deste capítulo.

O Investimento estrangeiro na Guiné-Bissau tem apresentado uma tendência decrescente, justificável pela instabilidade política, social e económica que o país vem atravessando.

Tabela n.º 12: Fluxos de IDE na Guiné-Bissau, entre 2003-2012

País	Investimento direto estrangeiro no país, 2003 - 2012 (Milhões de FCFA)									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Guiné-Bissau	9.4	15.4	23.0	17.7	15.8	28.6	32.6	494.7	29.5	25.1

Fonte: BCEAO (www.bceao.int); Banco de Portugal (www.bportugal.pt - evolução das economias dos PALOP e Timor-Leste) e

elaborado pelo autor.

De acordo com as previsões do FMI, o IDE líquido deverá baixar no médio prazo para cerca de 0,6% do PIB/ano e em seguida, com a estabilização da situação política e o ambiente de negócios mais apelativo, subir para cerca de 1,3% do PIB/ano.

Os fluxos de IDE na Guiné-Bissau, analisados pelo *African Economic Outlook* do Banco Mundial, revelam que os valores oficiais de IDE atingiram em 2012 cerca de 16 milhões de dólares.

²⁸ UNCTAD (2006), define países emergentes como todos os países em desenvolvimento, territórios, países de leste europeu e da Comunidade dos Países Independentes, de acordo com os padrões recomendados pelo FMI, OCDE e da própria UNCTAD. Nos dados estatísticos, divide os países emergentes em economias em transição e economias em desenvolvimento.

No contexto da CEDEAO/UEMOA, a Guiné-Bissau é o país que menos IDE recebe, apesar das últimas tentativas do Governo guineense liderado pelo CADOGO, deposto no golpe de Estado de abril de 2012, para tornar o país mais atrativo ao investimento e de potenciar o seu crescimento. Estes números são em parte explicados pela instabilidade política do país, que tem condicionado a entrada de fluxos de IDE.

Tabela n.º 13: IDE na Guiné-Bissau: projetos *greenfield* de maior dimensão, entre 2003-2010

Empresa	Investimento estimado (milhões de dólares norte-americanos)	Criação estimada de postos de trabalho	Ano	País de origem	Setor	Área chave de negócio
<i>Champion Resources</i>	480,90	289	2003	Canadá	Carvão, petróleo e gás natural	Extração
<i>France Télécom</i>	400	123	2007	França	Comunicações	TIC e infraestruturas de internet
<i>Ecobank</i>	9,20	16	2007	Togo	Serviços financeiros	Serviços prestados às empresas
Banco da África Ocidental	18,40	32	2009	Camarões	Serviços financeiros	Serviços prestados às empresas
Total	909	460				

Fonte: UNCTAD, "Foreign Direct Investment in LCDs: Lessons Learned from the decade 2001-2010 and the way forward"

Segundo o Relatório do Corpo Técnico do FMI (2013/197), apesar de uma recuperação económica parcial em 2013, os níveis de rendimentos permanecerão deprimidos. O cenário de base de corpo técnico presume que as incertezas políticas continuarão durante o ano de 2013, e que estabilidade só será gradualmente restabelecida de 2014 em diante.

As incertezas quanto à implementação dessas condições indicam que só há margem para uma recuperação lenta e fraca, com o rendimento real *per capita* ficar abaixo dos níveis de 2011 pelo menos até 2016. Neste ambiente e com um financiamento externo precário, a

despesa pública deverá permanecer retraída, deixando a economia presa num círculo viciosos de pobreza, de instituições fracas e grandes deficiência de capital físico e humano. Em contrapartida, se a estabilização política ganhasse impulso mais rapidamente, um mandato político reforçado poderia ser utilizado para intensificar a arrecadação de receitas, mobilizar financiamento estrangeiro adicional, e financiar investimentos públicos que promovam o crescimento (ver Tabela 14).

Tabela n.º 14: Guiné-Bissau: Projeções a Médio Prazo

CENÁRIO BASE	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Crescimento do PIB real (%)	3,5	2,7	2,8	3,1	3,3	3,7
Crescimento do Rend. Real per capita (%)	1,4	0,6	0,7	1	1,2	1,5
Donativos e empréstimos externos	6,2	4,4	4,5	4,6	5	5,1
Receita orçamental (% do PIB)	11,8	12,1	12,4	12,5	12,6	12,6
Investimento público (% do PIB)	4,2	4,2	4,2	4,3	4,3	4,3
CENÁRIO ALTERNATIVO (COM ESTABILIZAÇÃO POLÍTICA E APOIO REFORÇADO DOS DOADORES)						
Crescimento do PIB real (%)	4,2	7	5,7	5	4,5	4,5
Crescimento do Rend. Real per capita (%)	2,1	4,8	3,5	2,8	2,4	2,4
Donativos e empréstimos externos	8,6	7,9	8	8	8,4	8,4
Receita orçamental (% do PIB)	12	12,4	12,8	13	13,2	13,3
Investimento público (% do PIB)	6,7	7,7	7,8	7,9	8,2	8,2

Fonte: Fundo Monetário Internacional e elaborado pelo autor

4.1 Setores de Atividade Económica

O setor agrícola tem grandes potencialidades de desenvolvimento. As perspetivas para o setor agrícola são claramente positivas - o clima e a qualidade do solo são favoráveis a culturas de rendimento (castanha de caju, amendoins e algodão), fruta, vegetais e tubérculos.

A exportação de produtos agrícolas, ainda em bruto, para os principais exportadores mundiais. Como a Índia, que procede á respetiva transformação e venda, constitui uma oportunidade de investimento para desenvolver a indústria local que dispõe de poucos meios para proceder à sua transformação.

O sector primário registou um crescimento real de 0,4% em 2012 contra 5,0% em 2011. Esta diminuição no crescimento explica-se principalmente pelo recuo da produção de castanha de caju, que contribui com cerca de 30% do valor acrescentado do sector primário.

O sector secundário registou uma taxa de crescimento de -3.6% contra 5,4% em 2011. Este comportamento, advém principalmente do sector de construção e obras públicas, que

registou um crescimento real de (-5.5%) contra 10.0% inicialmente previsto e 8.2% registado em 2011, relacionado com a queda do investimento público e com a forte pluviometria, que fez com que houvesse um abrandamento de atividade neste sector. Estima-se que a agro-indústria registre igualmente uma taxa de -3.2% contra 5.1%, em 2011, devido ao recuo de procura e a queda da produção de eletricidade.

O sector terciário registou um crescimento real de -1,1% contra um crescimento de 5.3% em 2011

4.2 A GUINÉ-BISSAU em Transformação

Devido à política liberal de desenvolvimento e do princípio da livre concorrência no seio da UEMOA, da perfeita convertibilidade da moeda e da livre transferência dos lucros, não existem restrições reais ao investimento na Guiné-Bissau. No entanto, o ambiente de incerteza constitui um obstáculo ao desenvolvimento do setor privado. Entre os principais fatores estão: a instabilidade política, a complexidade e a duração dos processos administrativos assim como o custo proibitivo a suportar para criar uma empresa. O progresso tem sido alcançado principalmente através da criação, em 2011, do balcão único para as formalidades das empresas, financiado pelo Banco Africano de Desenvolvimento, em colaboração com o PNUD e o Banco Mundial. O balcão único funciona de modo satisfatório desde Maio de 2011. Estes avanços conduziram o país para a 176^a posição entre 183, ou seja registou uma melhoria de 5 lugares, de acordo com o Relatório *Doing Business 2012*, do Banco Mundial.

O país comprometeu-se a continuar as reformas apoiadas pelo conjunto dos doadores. Estas medidas incluem a aprovação de um decreto que estabelece a criação de uma agência para promoção do investimento privado abrangendo todas as estruturas de enquadramento do sector privado incluindo, em particular, o centro de formalização de empresas (o balcão único acima mencionado) e a unidade responsável pela gestão das parcerias público-privadas. As medidas incluem ainda a aprovação, pelo Conselho de Ministros, de um projeto de lei sobre as parcerias público-privadas.

Finalmente, essas reformas incluem o desenvolvimento de uma estratégia nacional de diversificação e transformação económica, baseada em dois pilares principais: a identificação e desenvolvimento de sectores promissores (pescas, castanha de caju...) de acordo com sua

contribuição para o aumento das exportações e do seu potencial de crescimento e emprego; a promoção do investimento destinado ao reforço e eficiência das infraestruturas, especialmente uma política de desenvolvimento do transporte e comunicações.

4.3 Guiné-Bissau: um país lusófono no seio da comunidade francófona

Os Portugueses chegaram a Guiné-Bissau em 1446 com o objetivo de dominar e explorar o país. Contudo, esta aspiração da potência colonial conheceu sobressaltos, tendo confrontado com resistência impar da parte do povo guineense. Esta resistência refletiu no curto período de dominação de Portugal em relação a este país, sendo menos de 60 anos no continente e 37 anos no arquipélago dos Bijagós (Mendy,1997:22).

A Guiné-Bissau diferentemente de Angola e Moçambique que foram colónias do povoamento, ela foi colónia do enquadramento para exploração. Assim, o facto de ser colonizada por Portugal valeu-lhe a prerrogativa de integrar a CPLP (Comunidade de Países da Língua Portuguesa) criada em 1996, integrando Angola, Brasil, Cabo-verde, Moçambique, Portugal, São-Tomé e Príncipe e Timor-Leste.

Em termos de localização geográfica em relação aos seus congéneres com os quais partilharam o mesmo passado colonial, considera-se a Guiné-Bissau um enclave, localizando-se geograficamente distante dos outros países exceto Cabo Verde, na medida em que, partilha as fronteiras físicas apenas com países francófonos, antigas colónias da França, nomeadamente a Guiné ao Sul e com a República do Senegal ao Norte. Assim, em termos culturais a Guiné-Bissau aproxima-se mais dos seus vizinhos francófonos da sub-região, o que faz com que a integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA seja uma forma de reencontro entre irmãos, que foram separados relutantemente pelas potências coloniais no decurso da conferência do Berlim de 1884.

No plano monetário, ao contrário dos países da UEMOA, a Guiné-Bissau decidiu criar a sua própria moeda nacional, o Peso, depois de ter alcançado a sua independência a 24 de Setembro de 1973, substituindo a moeda portuguesa, o Escudo. Assim, foi criado o “Banco Nacional da Guiné” (BNG), que funcionou como um Banco Central, a Caixa de Tesouro e o Banco Universal.

A seguir a reforma monetária implementada em Março de 1976, criou-se o Peso guineense em substituição do Escudo português. Este último, cuja emissão tinha sido confiada ao Banco Nacional Ultramarino (BNU), tendo circulado desde 1902 no território que se tornou a Guiné-Bissau. Contudo, a história monetária do país tem sido cateterizado pela

depreciação constante do Peso guineense, refletindo consequentemente na instabilidade dos preços. Se acrescentarmos a estes fatores ao facto da moeda nacional ser inconvertível, podemos facilmente apercebermo-nos das dificuldades pelas quais este País passou, nomeadamente nos domínios do comércio internacional e do investimento estrangeiro.

A 2 de Maio de 1997 num acordo assinado em Dakar, a Guiné-Bissau adotou o FCFA (Franco da Comunidade Financeira Africana), como moeda, integrando-se assim na UEMOA (União Económica e Monetária da África Ocidental) que alberga países, antigas colónias da França, nomeadamente, Benim, Burkina Faso, Costa do Marfim, Mali, Níger, Senegal e Togo. Todavia, a língua oficial de trabalho desta comunidade é o francês, implicando enormes esforços da parte da Guiné-Bissau, de modo a acompanhar as atividades delineadas por esta organização.

4.3.1 Antecedentes históricos da UEMOA

A criação da UEMOA remonta à cooperação política entre os países da antiga África Ocidental Francesa (AOF) que integrava Alto volta (atual Burkina Faso), Costa do Marfim, Dhaomey (Benim), Guiné, Mauritânia, Níger, Senegal e o Sudão francês (Mali), que preconizava controlar efetivamente estes territórios através de adoção de políticas monetária, comercial e legislativa comuns (Barry, 2006). Para materializar estes objetivos em Junho de 1995 foi instituído a AOF, cuja função consistia em coordenar administrativa e financeiramente os territórios que integram esta zona, de modo, a conciliar os seus interesses e proporcionar uma solidariedade financeira, a fim fortalecer o seu investimento (Fernandes, 2007, p.122).

A evolução da atividade da emissão monetária culminou com a criação do Franco das Colónias francesas em África (FCFA) em 1945, foi rebatizado como o Franco da Comunidade Financeira Africana (FCFA), sendo moeda emitida pelo Banco Central de Estados de Africa Central (BCEAO), depois da independência em 1960 (Mendes, 2012, p.6).

Em 1959, criou-se a federação da AOF, integrando Dhaomey, Sudão francês (atual Mali), Senegal, Alto Volta, tendo restado finalmente somente o Senegal e o Sudão francês. Contudo, esta federação conheceu depois dias conturbados devido a divergência ideológica entre os presidentes de dois países na época: Modibo Keita, solidário com a Guiné e influenciado pelo comunismo almejava a implementação do Estado federal unitário, enquanto que Léopold Sédar Senghor, presidente do Senegal e pró-ocidental, defendia uma federação

flexível de forma a fortalecer a influência da França na Região. Esta Federação findou-se com a ascensão dos dois países à independência (Fernandes, 2007, p.125).

No mesmo período foi criado o conselho de Entente ou União Sahel-Benim que integrava Alto Volta, Costa do Marfim e Daomé, tendo o Togo aderido a este união apenas em 1966. Este projeto não teve sucesso. Em 1961 na capital do Níger, alguns países da África Ocidental francesa manifestaram mediante um acordo o interesse em preservar a moeda que vinham utilizando desde a época colonial.

Em 1962, Atual Burkina Faso e Benim, Costa do Marfim, Mali, Mauritânia, Níger, Senegal e Togo, assinaram em Paris o tratado que instituía a união monetária. Um ano depois o Mali desvinculou-se desta organização e 11 anos depois seguiu-lhe a Mauritânia. No decorrer dos anos 70 fizeram as reformas, visando não apenas africanizar recursos humanos da BCEAO, mas também deslocar a sua sede para o continente africano. Grosso modo, pretendia-se com esta reforma diminuir a tutela da França nas suas antigas colónias (Mendes, 2012, p.7). Igualmente, em 1973 foi instituído o Banco de Desenvolvimento da África Ocidental (BOAD).

Em 1984 Mali reintegra a União, de modo a beneficiar dos privilégios que a moeda comum oferece, nomeadamente a facilidade nas trocas comerciais entre os Estados membros, a garantia na assinatura de contratos, a garantia da convertibilidade da moeda pelo tesouro francês e existência de uma instituição monetária comum da emissão da moeda (Fernandes, 2007, pp.142-143).

A seguir à crise económica que atingiu aos países da união em 1985 devido a baixa dos preços dos principais produtos da exportação no mercado internacional, seus membros foram obrigados a suportar uma desvalorização de 50% do FCFA, a 10 de Janeiro de 1994. No mesmo ano foi decidido reforçar a união monetária acrescentando-lhe a dimensão económica, através da criação da União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), dispondo de um dispositivo de supervisão multilateral de políticas económicas e financeiras; de uma pauta externa comum; da livre circulação de pessoas, bens e capitais e a harmonização das políticas setoriais.

Em Janeiro de 1999 com a entrada em vigor do euro a manutenção da cooperação que vinha desde o período colonial foi mantida. A decisão do Conselho Europeu n.º98/683/CE, de 23 de Novembro de 1998 que autoriza a França a continuar a sua cooperação na Zona franco. Acaba por reconhecer a natureza orçamental desta cooperação. Desta decisão, resultou a

ancoragem automática dos francos CFA ao euro por uma paridade fixa de 1 Euro por 655, 9570 FCFA (Mendes, 2012, p.7).

Em Dezembro de 2007, as instituições da UEMOA adotaram reformas institucionais que entraram em vigor em 1 de Abril de 2010, que visam de uma parte modernizar o quadro institucional da UEMOA e do BCEAO, de modo adequa-lo às novas exigências relativas as atribuições específicas do Banco Central; de outra, reforçar a estabilidade do sistema bancário e financeiro e atualizar os regulamentos, que regem as relações financeiras externas dos Estados-Membros da União Europeia.

No plano monetário, esta reforma é patenteada pela maior independência do BCEAO cuja missão principal passou a ser de estabilidade de preços. Todavia, a conta de operações (*compte d'operations*) aberta nos livros de Tesouro da República Francesa continua a constituir o elo de ligação entre os países africanos membros da zona CFA e a França (União Europeia). Mediante esta conta a França garante a convertibilidade ilimitada dos francos CFA e em contrapartida, os países africanos membros comprometem-se a depositar nela 50% das suas reservas em divisas e a respeitar um conjunto de princípios nomeadamente a liberdade da circulação de capital no seio da Zona Franco, a manutenção da paridade fixa, a partilha das reservas de divisas (Mendes, 2012, p.8).

De acordo com Ribeiro (2010), ao analisar os indicadores avançados para o IDE ; aplicação ao caso Português, evolução IDE, o antes e o depois da adesão á União Europeia, afirmou que o IDE em Portugal tem-se pautado por um investimento, seguido por um desinvestimento (de menor magnitude). Isto deve-se a essencialmente ao fato que após o alargamento da União Europeia a países da Europa Central e Oriental, permitiu que estes países obtivessem vantagens comparativas, relativamente à sua localização junto dos mercados centrais, bem como, o fato de estes países terem uma população com mão-de-obra mais qualificada e mais barata, levando algumas empresas a deslocalizarem a sua produção para estes países.

4.3.2 UEMOA: Uma alavanca estratégica para a Guiné-Bissau

A UEMOA é uma organização económica regional, tradicionalmente criada para nortear os desígnios almejados pelos países africanos da África Ocidental colonizados pela França, de modo alcançar o seu desenvolvimento socioeconómico.

Assim, a concretização do aspirado desenvolvimento é conseguido pela harmonização das políticas económicas, unificação dos mercados nacionais e implementação de políticas

setoriais comuns; Igualmente requiere o fortalecimento da competitividade entre os Estados membros em atividades económicas e financeiras, a harmonização do quadro jurídico e a instituição da supervisão multilateral de forma a garantir a convergência macroeconómica.

A Guiné-Bissau sentiu-se a necessidade de integrar a UEMOA por ter vivido anos de desequilíbrios macroeconómicos marcantes nomeadamente, uma depreciação do peso, um sistema financeiro deficiente, um défice persistente das contas externas e das finanças públicas, um mercado pouco atrativo aos investidores e com a estrutura de produção pouco diversificada, com a castanha de caju a constituir 90% do valor das exportações totais do país. Igualmente, o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e a poupança eram baixos devido a não convertibilidade da sua moeda (Mendes e Sall, 2012).

Apesar do contexto internacional ter contribuído para o marasmo de uma parte significativa das economias dos países da África subsaariana, no caso particular da Guiné-Bissau acrescenta-lhe a instabilidade sociopolítica, como um dos elementos com a contribuição importante na degradação dos indicadores macroeconómicos e no seu atraso em termos de desenvolvimento.

Estes elementos fizeram com que a Guiné-Bissau procure a UEMOA como solução para o seu desequilíbrio macroeconómico, através dos privilégios que a integração traz para os países membros, na medida em que, partilha as fronteiras ao Norte e ao Sul com os países francófonos. Todavia, a República da Guiné, desde que se tornou independente em Outubro de 1958, deixou de pertencer este bloco que vinha da época colonial.

A outra razão que poderá explicar a integração deste país neste bloco regional tem a ver com o atraso dos países da língua oficial portuguesa em conceber uma organização similar à UEMOA. Este atraso pode ser explicado por um lado, por estes países terem acedido à independências mais tarde, por outro, por geograficamente localizarem-se afastados uns de outros.

4.3.3 UEMOA: um balão de oxigénio para a economia guineense

A integração de um país numa zona monetária engendra as vantagens que decorrem da utilização de uma moeda única entre os países que contribuem para a redução de incertezas ligadas a evolução da taxa de câmbio. Mendes e Sall (2012) advogam que as incertezas podem representar uma barreira à dinamização da atividade económica, essencialmente num país de baixo rendimento e que não tem acesso ao mercado financeiro, como a Guiné-Bissau.

Com efeito, a redução do risco de câmbio permite por um lado, melhorar a decisão dos principais atores económicos, por outro, permite a redução da taxa de juros real, o que pode refletir na seleção de melhores projetos adaptados e na melhoria da performance dos bancos.

A integração da Guiné-Bissau na UEMOA é feita com base no critério de análise custos/benefícios que, o país incorre ou adquire por integrar esta zona (Mendes e Sall , 2012) e não pelo respeito aos critérios como é o caso para se integrar a Zona Euro.

Em busca de discernir os impactos macroeconómicos da integração da Guiné-Bissau à UEMOA, o estudo realizado por Mendes e Sall (2012) demonstra claramente que a situação macroeconómica do país melhorou depois da sua adesão a esta comunidade.

O quadro abaixo testemunha a evolução dos diferentes indicadores antes e depois da adesão.

Tabela n.º 15: Principais Indicadores macroeconómicos

Indicadores	Média durante o período				
	1990-1996	1997-1999	2000-2003	2004-2007	2008-2011
Taxa de crescimento real	3,5	-7,2	0,2	3,1	4,1
Inflação	45,7	18,3	2,9	2,7	4,1
Despesa pública total/PIB	16,0	16,8	19,9	21,1	21,3
Investimento público/PIB	6,6	4,2	5,8	3,5	4,1
Massa salarial/receitas fiscais	72,7	88,2	83,6	96,6	80,6
Saldo orçamental/PIB	-10,9	-11,1	-5,0	-4,7	-0,1
Taxa de pressão fiscal	2,1	3,0	4,9	5,4	7,2
Taxa de investimento	2,1	3,0	9,1	7,0	6,6
Taxa de cobertura Exportação/Importação	32,9	79,4	76,9	59,0	62,4
Saldo corrente externo/PIB	-16,0	-6,9	0,0	-2,6	-4,8

Fonte: BCEAO

Assim, a taxa de crescimento real passou de 3,3% de 1990 a 1996 para 4,1% de 2008 a 2011. A Inflação baixou consideravelmente de 45,7% para 4,1%. As despesas públicas por PIB aumentaram progressivamente de 16% para 21,3%. A taxa de investimento passou de 2,1% para 6,6%. Grosso modo, a maior parte dos indicadores registaram melhorias, inclusive durante o período do conflito militar de 1998-99.

4.3.4 Guiné-Bissau: entre a convergência macroeconómica e a convergência sociocultural

A integração da Guiné-Bissau a UEMOA não influenciou apenas o quadro macroeconómico do País, mas igualmente o quadro sociocultural. A forma de vestir e de pentear dos guineenses, essencialmente as mulheres mudou progressivamente, graças ao contato intenso com os cidadãos de outros países que integram esta organização, quer em seminários, *ateliers*, conferências e nas trocas comerciais.

Os encontros entre operadores de países que formam este bloco regional nas grandes feiras semanais denominadas "*lumo*", contribuem para o aumento da interdependência de valores e aculturação. Esta aculturação é patente no domínio da culinária, registando a incorporação de algumas receitas destes países na culinária guineense.

O impacto da adesão da Guiné-Bissau à UEMOA é marcante igualmente no domínio linguístico, na medida em que, constata-se uma grande difusão das línguas nacionais de cada país nos outros países, pois, os emigrantes têm tendência de conservar a língua do país de origem, embora aprendendo simultaneamente a língua do país de acolhimento.

Do mesmo modo, os habitantes do país de acolhimento aprendem igualmente aquela do recém-chegado. Por exemplo, o *Wolof* é difundido na Guiné-Bissau por causa dos senegaleses que vendem no mercado de *Bandim* e cidadãos guineenses que temporariamente se deslocam ao Senegal. Da mesma forma também se assiste a difusão do crioulo no senegal através da relação entre os clientes guineenses e os comerciantes senegaleses nos mercados de Ziguinchor e de Dakar. Estes últimos acabam por aprender o crioulo sem conhecer a Guiné-Bissau.

Para além da coexistência entre os cidadãos dos países que compõem a UEMOA, o preceito do estatuto desta organização que instituiu a livre circulação de pessoas neste espaço comunitário permitiu que, alguns cidadão destes países escolham a Guiné-Bissau para fixar a sua residência e desenvolver negócios e/ou trabalhar. Alguns destes podem posteriormente contrair o matrimónio com os guineenses, o que contribui para intensificar a interdependência de valores e aculturação na Guiné-Bissau.

A colocação dos cidadãos guineenses nas diferentes estruturas da UEMOA que trabalham nestes países concorre igualmente para uma convergência sociocultural neste espaço regional. Um outro setor que espelha a convergência cultural é o setor de ensino superior, quando se uniformizou os currículos Universidade Amílcar Cabral de Bissau com os

dos outros países da UEMOA. Os vários elementos destacados favorecem a aculturação e o reforço da partilha dos valores comunitário no seio da UEMOA.

4.3.5 As razões da crise na zona Euro

A crise da zona euro, que se iniciou em 2010 com a crise da dívida grega seguida pelas da Irlanda e de Portugal em 2011, revelou as insuficiências do critério de otimalidade da zona Euro enquanto zona monetária e os seus mecanismos para prevenir e gerir a crise Mendes (2012).

Com efeito, o fracasso do mecanismo de supervisão multilateral das políticas económicas implementadas na zona Euro não permitiu identificar e/ou corrigir os desequilíbrios macroeconómicos nos diferentes países membros. Do mesmo modo, a insuficiência da solidariedade política bem como a manifestação tardia contribuíram para agravar as desconfianças e a especulação a nível dos mercados financeiros.

Por outro lado, o facto da definição e execução da política monetária única para toda a zona Euro tenha sido inteiramente confiada ao Banco Central Europeu com o objetivo único de promover a estabilidade de preços, enquanto que cada país conserva o poder de determinar as políticas orçamental e fiscal, cria problemas. Esta situação não terá favorecido uma melhor determinação da política mista ótima para zona Euro no seu conjunto.

4.3.6 Subsídios de UEMOA à zona Euro

Os países que integram a UEMOA são todos exportadores de produtos de base, tendo a maior probabilidade de ocorrerem choques assimétricos, devido a instabilidade dos preços destes produtos no mercado internacional e à diferença nas suas estruturas das exportações. Todavia, os choques assimétricos podem não trazer inconvenientes para uma união monetária, na medida em que, os países afetados podem ser ajudados pelos países não afetados.

É neste quadro que OSSA (2000) enfatiza a solidariedade entre os países membros como critério de otimalidade. Contudo, Mendes (2012) sublinha: para que a união monetária seja um “guarda-chuva” para todos os países é necessário que a solidariedade seja total entre países, mesmo que depois sejam desencadeadas ações sancionatórias internas em relação aos Estados que dolosamente tenham conduzido ao desequilíbrio macroeconómico (2012, p.13).

A solução preconizada para a crise na zona franca em 1994 é o exemplo *sui generis* da solidariedade, na medida em que, apesar dos países não terem sido afetados da mesma forma decidiram em solidariedade, suportando todos a desvalorização em 50% do FCFA.

Na zona Euro, a insuficiência da solidariedade política dos outros Estados membros e a lentidão na sua expressão, terão levado à desconfiança dos mercados financeiros e potenciou a especulação e consequentemente o contágio a outros países da Europa do Sul. Esta crise testemunha a importância de um poder político forte enquanto uma das condições necessárias para a estabilidade da moeda única, pois, historicamente, a moeda e a soberania sempre andaram juntas (Messiha, 2011).

No entanto, para que essa solidariedade seja efetiva é necessário que haja uma coordenação de políticas macroeconómicas, gestão comum e centralizada das reservas externas. Igualmente suscita a questão de uma certa integração política entre os Estados membros, pois na sua ausência será difícil sustentar por muito tempo a solidariedade entre países a longo prazo (Mendes, 2012, p.13).

4.3.7 Considerações globais sobre o efeito de IDE

A Guiné-Bissau apresenta um ambiente de negócios com pontos concretos de atratividade, que se tornarão mais seguros e viáveis ao investimento, uma vez ultrapassada a conjuntura política atual. O setor agrícola, a aposta no posicionamento de Portugal enquanto país exportador de combustíveis refinados (nº 1 para a Guiné-Bissau), e o desenvolvimento do canal comercial de bebidas revelam-se como as principais oportunidades de investimento no curto-prazo.

O país identificou a necessidade de desenvolvimento das suas infraestruturas portuárias e rodoviárias, assim como da sua rede energética, fundamentais a uma maior integração com a comunidade económica regional, e progresso nacional. Já foram dados passos importantes na execução destes projetos, como seja a assinatura de contratos de financiamento, assim como a previsão de construção de infraestruturas rodoviárias assegurada por investidores privados angolanos, o que conduzirá a transformações significativas na realidade guineense. Portugal pode fazer parte desta "corrida à construção" com a sua reputada experiência de grandes obras em África, enquanto parceiro de consórcios de construção, e peritagem numa variedade de áreas de engenharia.

Por fim, e como é regra no mundo dos negócios além-fronteiras, haverá sempre que considerar questões culturais do país alvo na forma como os contratos e os negócios devem processar, bem como aproveitar o apoio e assessoria prestada por entidades nacionais e internacionais que, através de presença global, estabelecem pontes para a abordagem a estes

mercados, apoiam na implementação e acompanhamento do investimento, e acima de tudo na otimização destes projetos.

4.4 Competitividade

No contexto da CEDEAO (Comunidade Económica dos Estados do Oeste Africano) e da UEMOA (União Económica e Monetária do Oeste Africano), a Guiné-Bissau é o EM numa das posições mais baixas no *ranking* no estudo "*Doing Business 2013*" do banco Mundial, no que se refere à facilidade de fazer negócios (lugar 179 num *ranking* de 189 países).

Tabela n.º 16: *Doing Business 2013* - Posição por país da CEDEAO/UEMOA

Países	Facilidade de se fazer negócios	Abertura de Empresas	Obtenção de alvarás de construção	Obtenção de eletricidade	Registo de propriedade	Obtenção de crédito
Gana	64	112	162	63	45	23
Cabo-Verde	122	129	122	106	69	104
Serra Leoa	140	76	173	176	167	83
Gâmbia	147	123	90	119	120	159
Libéria	149	38	126	145	178	104
Mali	151	118	99	115	91	129
Burkina-Faso	153	120	64	139	113	129
Togo	156	164	137	89	160	129
Senegal	166	102	133	180	173	129
Benim	175	153	111	141	133	129
Níger	176	167	160	118	87	129
Costa de Marfim	177	176	169	153	159	129
Guiné-Conacri	178	158	152	88	151	154
Guiné-Bissau	179	148	117	182	180	129

Fonte: WEF

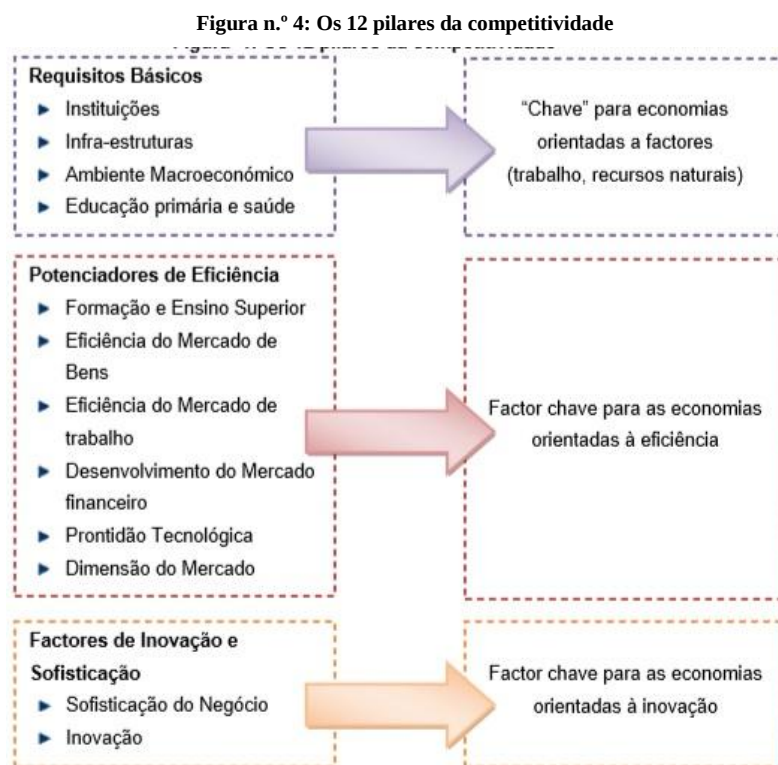
Refletindo a situação, a economia da Guiné-Bissau continua a enfrentar grandes constrangimentos estruturais tal como destacado no DENARP II. A diligência e a eficiência em vencer estes constrangimentos irão determinar o futuro económico e social do país no

futuro. Portanto, devem ser ultrapassados por qualquer empresário que pretenda efetuar negócios no país. Contudo, esta situação afeta negativamente não apenas o investimento privado em qualquer indústria, para além das indústrias extrativas, mas também torna ainda a mais simples operação de importação/exportação um exercício burocrático de navegação.

Segundo Relatório das Perspetivas Económicas em África (2012), a África Ocidental continuou a ser a região que atraiu o maior volume de IDE em 2012, estimado em 15.1 mil milhões de USD e sustentado, na sua maioria, por investimentos para a exploração de recursos naturais. Estima-se que o sector dos recursos naturais da Nigéria, Guiné, Gana e Níger tenha atraído 88% do total de IDE na região. O maior projeto de raiz anunciado em 2012 na Nigéria, destinado a aumentar a sua produção petrolífera, representa um investimento de quase 2 mil milhões de USD. Os outros projetos de raiz na Nigéria são na indústria transformadora, na informação e comunicação, demonstrando alguma diversificação dos investimentos.

Na página seguinte apresenta-se um quadro resumo da relação dos diferentes estágios com os doze pilares de competitividade.

Os doze pilares encontram-se relacionados, não sendo independentes uns dos outros.



Fonte: Fórum Económico Mundial

Tabela n.º 17: Peso dos três principais sub-índices de cada estágio de desenvolvimento

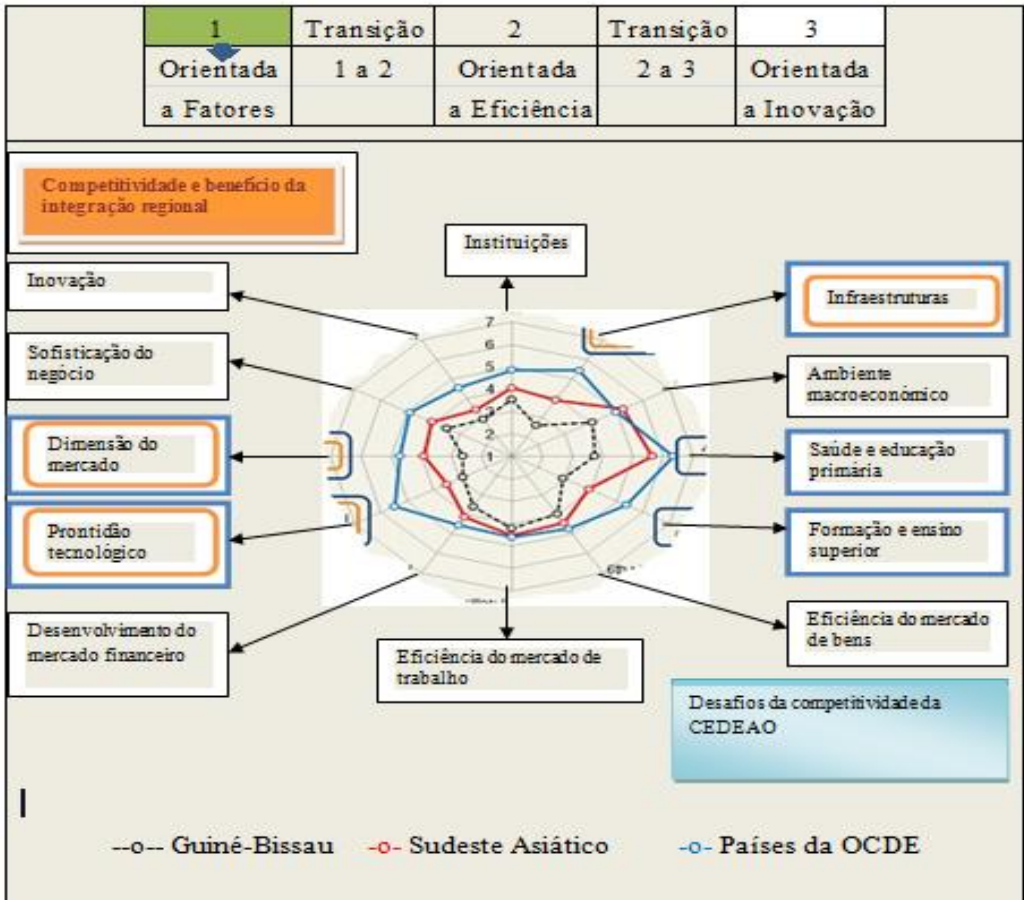
	% Estágio (1) orientado a factores	% Estágio (2) orientado à eficiência	% Estágio (3) orientado à inovação
Requisitos Básicos	60%	40%	20%
Potenciadores de Eficiência	35%	50%	50%
Factores de Inovação e sofisticação	5%	10%	30%
Total	100%	100%	100%

Fonte: Fórum Económico Mundial

Dos três estágios definidos pelo WEF, Guiné-Bissau sendo país membro da CEDEAO, encontra-se no primeiro estágio, com uma economia orientada à fatores (trabalho, recursos), embora os países da CEDEAO se encontram relativamente melhor nas áreas das instituições e eficiência do mercado (bens, trabalho e financeiro).

O problema maior está centrado nos desafios da competitividade sobretudo, nas áreas de infraestrutura, saúde, educação e prontidão tecnológica.

Figura n.º 5: Estágio de desenvolvimento da Guiné-Bissau



Fonte: Fórum Económico Mundial

4.4.1 Análise SWOT da Guiné-Bissau

O Investimento na Guiné-Bissau é atualmente regulado pela Lei nº 13/2011 - Código do Investimento - que tem por objetivo tornar o país mais atrativo, tanto para o investimento estrangeiro como para o investimento nacional.

Para tal, há um conjunto de elementos a ponderar na abordagem ao mercado que de acordo com Freire (1997), alinha os fatores críticos de sucesso com as competências centrais de empresa, torna-se necessário expandir o conceito de adequação estratégica à totalidade do enquadramento interno e externo da empresa.

Nesse sentido, e em sequência da análise anteriormente efetuada referente a competitividade, é importante avaliar como atrair mais investimentos para Guiné-Bissau. Pelo que, passa necessariamente por fazer uma análise SWOT²⁹, que podemos sintetizar em seguinte tabela (Santos, 2008, pp.208-212):

Tabela n.º 18: Análise SWOT

Pontos Fortes	Pontos Fracos
Português é a língua oficial da Guiné-Bissau Portugal é um parceiro económico potencial ao nível de bens agrícolas Previsões de crescimento continuado da atividade económica nos próximos anos Localização geostratégica para a CEDEAO Integração regional crescente na comunidade económica Recursos minerais e fósseis economicamente atrativos Envolvente cambial da Guiné-Bissau - paridade da CFA em relação ao Euro, Vasta área cultivável - 300 mil hectares adequados à exploração e cultivo de arroz Experiência das empresas portuguesas em projetos de infraestruturas em África Reputação e reconhecimento das empresas portuguesas em África Inserida no triângulo dos países do petróleo - Golfo da Guiné onde se encontra 2/3 da produção petrolífera da África Subsariana	Falta de mão-de-obra qualificada Baixos níveis de rendimentos Reduzida dimensão da economia Grau de bancarização da população muito reduzido Subdesenvolvimento do setor bancário Elevada dependência da castanha de caju enquanto principal dinamizador das exportações guineenses Infraestruturas fundamentais em estado debilitado Ausência de política económica e estruturas jurídicas e contabilísticas comuns Baixa penetração das tecnologias de informação e de comunicações Sistemas de gestão débeis

²⁹ SWOT - *Strengths*: forças ou pontos fortes, *Weaknesses*: fraquezas ou pontos fracos; *Opportunities*: oportunidades e *Threats*: ameaças. Os pontos fortes e fracos são fatores internos do país e as oportunidades e ameaças referem-se a fatores externos do país.

Oportunidades	Ameaças
Potencial de crescimento, apoiado na tendência de crescimento económico registada nos últimos anos Redução acentuada ao nível de endividamento do país e trabalho do executivo guineense no sentido de aliviar ainda mais o seu esforço de serviço de dívida Projetos relevantes de investimento previstos em infraestruturas (setores portuário, hídrico, rodoviário e ferroviário) Crescimento potencial do setor energético Perspetivas de estabilização da taxa de inflação Reduzidos obstáculos à obtenção de vistos Reservas naturais propícias ao desenvolvimento de um setor turístico Utilização da Guiné-Bissau como porta de entrada para os países vizinhos	Dependência elevada de ajuda externa, ao nível da execução do seu Orçamento de Estado Elevada dependência de combustíveis fósseis, com elevados custos de importação Nível de saneamento básico e a falta de acesso a cuidados básicos de saúde contribui para a propagação de doenças Impossibilidade de consolidação da estabilidade política no curto-prazo.

Fonte: Criação do autor

4.4.1.1 Setores de Atividade

Um dos aspetos a ter em consideração na análise efetuada, são os setores de atividade. De acordo com os dados recolhidos, pode-se observar que existe um maior investimento nos setores de Carvão, petróleo e gás natural, nas comunicações e serviços prestados às empresas, corroborando desta maneira os exemplos já citados anteriormente, assumindo também o setor financeiro alguma relevância.

Tabela n.º 19: IDE por setor de atividade

Ano	Investimento estimado (milhões USD)	Setor atividade
2003	480,9	Carvão, petróleo e gás natural
2007	400	Comunicações
2007	9,2	Serviços financeiro
2009	18,4	Serviços financeiro

Fonte: UNCTAD, "Foreign Direct Investment in LCDs: Lessons Learned from the decade 2001-2010 and the way forward"

4.4.1.2 Países Investidores

Na análise efetuada, os países que mais investem em Guiné-Bissau são países como a Canadá, França, Camarões e Togo, sendo a Canadá e França maiores investidores, verificando-se um tendência crescente deste investimento com a exploração dos recursos naturais, salientando-se de uma forma positiva dos restantes.

Tabela n.º 20: Países Investidores em Guiné-Bissau

Ano	Investimento estimado (milhões USD)	País de Origem
2003	480,9	Canadá
2007	400	França
2007	9,2	Togo
2009	18,4	Camarões

Fonte: UNCTAD

Angola exerce também influencia através do investimento nos média. Além disso, tem um plano de investimento estimado em 500 milhões de USD, dos quais pouco mais de 320 milhões destinados à construção de um porto de águas profundas em Buba, a sul de Bissau. Alguns parceiros internacionais felicitam-se por existirem, pela primeira vez em muitos anos, tropas estrangeiras no terreno. Embora o acordo bilateral não tenha sido tornado público, esta missão oferece, de facto, uma proteção às autoridades civis face aos militares da Guiné-Bissau.

4.5 A importância de IDE, da ajuda pública ao desenvolvimento e das remessas dos emigrantes nos países

Da Ásia à América, passando pela África e Europa, os investimentos estrangeiros têm vindo a alcançar uma importância crescente e constituem uma preocupação cada dia mais instantânea.

De acordo com o *World Economic Outlook* (Outubro de 2012), depois de 3 anos consecutivos de declínio, assistimos em 2012 à recuperação do IDE para o continente africano, atingindo cerca de 49.7 mil milhões de USD, comparativamente com os 42,7 mil milhões de 2011. Este valor representa 2.5% do PIB de África, ainda abaixo da média de 2.9% registada na última década. Em 2013, prevê-se um IDE de 56.6 mil milhões de USD – um montante próximo do pico histórico atingido em 2008 – e que os países da África Subsaariana recebam a maioria deste investimento.

Tabela n.º 21: Resumo dos fluxos de IDE em África (Bilhões de FCFA)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Norte de África	4.9	3.2	4.0	5.3	10.7	19.8	21.7	20.9	16.4	13.8	5.8	10.2	10.8
África Ocidental	2.0	2.8	3.3	3.2	6.3	6.9	9.5	12.4	13.5	11.7	16.1	15.1	16.0
África Central	1.5	2.2	2.7	2.2	2.7	2.7	5.8	4.0	6.1	9.4	8.4	8.2	8.1
África Oriental	1.6	1.6	2.5	2.8	4.1	5.6	5.4	5.3	4.4	4.5	4.8	6.6	7.3
África Austral	9.9	4.8	5.7	3.8	6.7	1.8	9.2	15.3	12.3	3.7	7.6	9.5	14.3

Fonte: CNUCED WIR 2012, Estimativas do FMI de Outubro de 2012.

Os estudos efetuados por Sangreman, *et al.* (2012), sobre *Assesment of the Development potential of the Guinea-Bissau Diáspora in Portugal and France*, com base condicionantes do processo de desenvolvimento de Guiné-Bissau, concluíram que a Guiné-Bissau é financiada essencialmente por Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), os fluxos privados têm pouco significado, são relativamente recentes e praticamente reduzidos ao IDE³⁰.

Muitos dos trabalhos empíricos desenvolvidos, mostraram a importância da APD, sendo uma característica não apenas da Guiné-Bissau, mas também da África Subsariana em geral, a região onde esta ajuda ainda mantém um peso muito elevado na estrutura do financiamento internacional.

Os resultados deste estudo sugerem que a questão central aqui é que o peso reduzido do IDE não permite que o país tire partido das suas múltiplas vantagens pois, para além de um fluxo de financiamento em sentido estrito, o IDE é, também, um instrumento de transferência de tecnologia e um mecanismo importante de alargamento dos mercados externos.

Isto quer dizer que o IDE pode contribuir diretamente para o apoio à transformação produtiva, aumento da capacidade de absorção produtiva do trabalho e melhoria das condições de participação no comércio internacional. É fundamental, pois, que a Guiné-Bissau crie um quadro institucional confiável e capaz de abrir espaço para uma crescente captação de IDE, de forma a introduzir um novo mecanismo de dinâmica económica e de mudança estrutural.

Neste contexto, propõe-se abordar o perfil do IDE como fator para o crescimento económico da Guiné-Bissau no atual contexto da globalização mundial, tendo como a base as principais teorias deste investimento, com especial atenção aos seus resultados; à evolução das estruturas económicas; aos constrangimentos que limitam as possibilidades de transformação produtiva e de construção de bases mais sólidas para melhorar o desempenho económico que pode ser operado na estrutura do mercado; e, a abertura plena da economia ao comércio internacional.

Os fatores de ordem económica, política, social e cultural são geralmente considerados como fatores que afetam o crescimento económico da Guiné-Bissau, como país recetor, via

³⁰ Os fluxos públicos recebidos pela Guiné-Bissau são basicamente Ajuda Pública ao Desenvolvimento, tanto bilateral, como multilateral. No caso dos fluxos privados, os valores referentes a empréstimos e investimentos de carteira são perfeitamente negligenciáveis e muito ocasionais. Os valores são da base de dados on-line do Banco Mundial.

transferência de novas tecnologias e *know-how*, formação da força de trabalho, integração na economia global, aumento da concorrência e desenvolvimento e reestruturação empresarial.

Nesse sentido, parte das considerações levantadas das diferentes correntes de opiniões sobre o IDE no atual contexto de economia mundial defendem que é chegado o momento do continente pôr termo às divisões fronteiriças e investir nos países que dão mais prova de absoluta confiança no futuro e na governação das autoridades em prol do seu povo. De salientar que o sucesso da sua economia, indústria de paz e estabilidade na região depende da determinação política dos seus líderes, investindo em "Capital Humano".

Deve-se ultrapassar o passado colonial, os conflitos armados e melhorar a cadeia de relacionamentos internos, ou seja, o fim de dependência das ligações áreas; se o desejo é a conexão entre os países, deverá ocorrer sem a dependência.

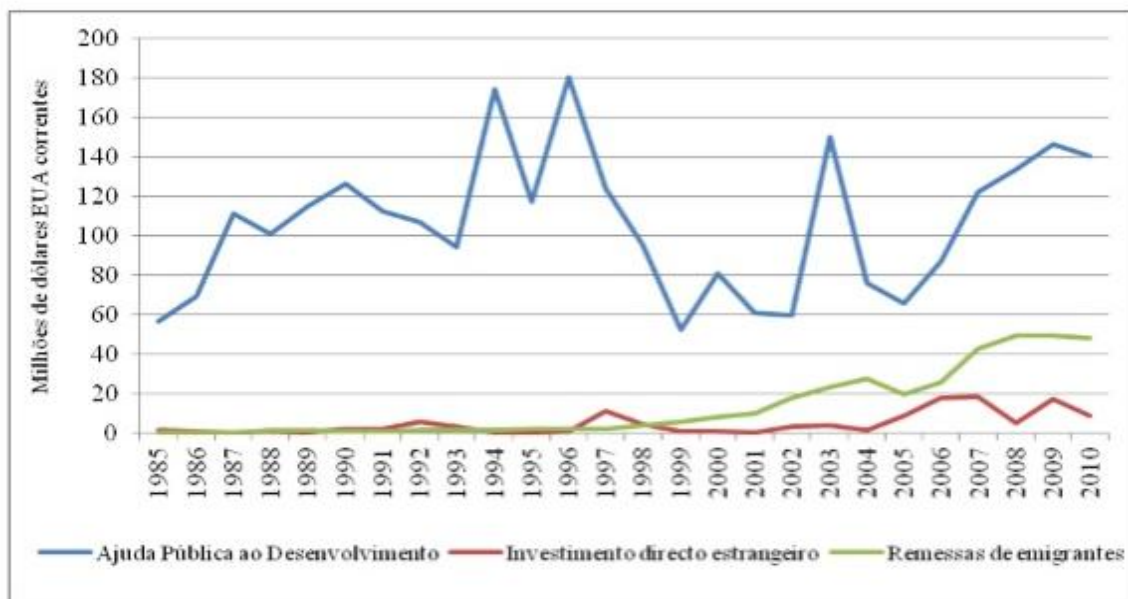
A determinação política deve ir para uma direcção, tudo o resto torna-se detalhe. Porém, cabe afirmar que sem vontade política, cada progresso, em cada sector, é sempre retardado e nunca pode ser materializado em todo o seu objectivo, uma vez que os investidores, para escolherem o destino dos seus investimentos, precisam que haja paz, estabilidade e tranquilidade, para além da consideração e do respeito mútuo com os empresários.

Nesse caso, justifica-se fazer investimento em capital físico, como fator de demanda e forma de superar os desempregos jovens em países com problemas de deficiência, pois o IDE tem maior impacto de criação de emprego.

Essas considerações de natureza teórica e histórica são cruciais, tanto para compreender a importância do IDE no contexto do pós-crise financeira mundial quanto para analisar a natureza de expansão de uma subsidiária noutro país, pois é importante formular uma crítica heterodoxa consistente e, ao mesmo tempo, oferecer alternativas viáveis e coerentes para lidar com os atuais dilemas da crise financeira mundial.

Tal como salientado na última edição das Perspetivas Financeiras em África (AEO, na sigla inglesa) as remessas cresceram também de forma muito acentuada. Em 2012, ultrapassaram a APD e o IDE como principal fluxo financeiro externo para África e são, cada vez mais, uma importante fonte de receitas para muitas famílias. Os decisores políticos não têm grande influência sobre a forma como estas remessas são gastas mas, com uma regulação adequada e medidas que reduzam os custos dos serviços financeiros ligados às remessas, estas poderão contribuir para aumentar as poupanças internas.

Gráfico n.º 9: Fluxos de Financiamento Internacional da Guiné-Bissau.



Fonte: World Bank, World Data Bank (on-line)

Também é muito importante destacar o papel das remessas dos emigrantes, pois estão a ganhar um peso crescente na estrutura dos fluxos internacionais. Trata-se de um fluxo importante ao nível do rendimento das famílias recetoras, o que lhe dá uma característica particular relativamente aos outros fluxos. Contudo, não tem a mesma natureza macroeconómica, na medida em que se trata, mais exactamente, de uma agregação de fluxos individuais e, portanto, dependentes das opções e dos objetivos dos emigrantes e respetivas famílias no país.

De qualquer modo, trata-se de um fluxo muito relevante, não só em termos da sua contribuição para a melhoria das condições de vida das populações, como também em termos da sua contribuição para o equilíbrio dos pagamentos externos.

4.6 Potencialidades e perspectivas de crescimento

Após uma década de perturbações socioeconómicas e políticas, marcada pelo ressurgimento da violência, mais uma vez a Guiné-Bissau tenta reconstruir a sua economia, o qual inclui, no essencial, a organização e os mecanismos de funcionamento da sua própria economia, que passa por um crescimento inclusivo, o desenvolvimento sustentável e o fim «bem-estar social» da sua população.

Ao nível das potencialidades que a Guiné-Bissau oferece é de destacar que o país tem um conjunto de recursos naturais com eventual interesse para investidores, designadamente, castanha de caju, recursos haliêuticos, madeiras, bauxite. Mas é na localização geográfica e no acesso remoto a algumas das zonas do território, aliadas a uma administração pouco eficiente, que reside atualmente o interesse e a preocupação no país.

Às potencialidades da Guiné-Bissau, revestem-se de especial importância os recursos económicos ambientais, para além das características culturais, institucionais e políticas. Estes constituem, no seu todo, uma soma de fatores que poderá vir a converter-se, caso se procure obter deles um aproveitamento que maximize as oportunidades de investimento e de crescimento económico. Este deve ser, em primeira análise, numa base de sustentação no caminho da autossuficiência alimentar e, em última instância, no ultrapassar da crise estrutural até agora existente nos diversos domínios e sectores da atividade económica e na obtenção da estabilidade económica.

A Guiné-Bissau tem um potencial económico considerável devido aos seus recursos naturais e à existência de alguns sectores ainda inexplorados por exemplo, o setor de Turismo. Assim, o desenvolvimento do turismo poderá permitir a criação de empregos para os jovens e especialmente para as mulheres. Apesar da sua já alta participação no PIB, a agricultura, as pescas, as minas e a horticultura poderiam ser melhor exploradas e permitir uma maior rentabilidade. De facto, o clima e as características dos solos da Guiné-Bissau permitem uma gama diversificada de culturas de rendimento (caju, amendoim e algodão), de frutos (manga, banana, citrinos, papaia, ananás, etc.), de vegetais e tubérculos (mandioca e batata doce).

Existem mais de 300.000 hectares de terras apropriadas para o cultivo de arroz insuficientemente aproveitadas, o que obriga a Guiné-Bissau a importar 50.000 a 65.000 toneladas de arroz por ano. Uma exploração mais integrada das diferentes fileiras de produtos, através de um melhor ambiente de negócios, pode gerar valor acrescentado industrial através de atividades, tais como o processamento de castanha de caju ou a produção de sumos de frutas.

As excelentes condições para a produção da castanha de caju que o país possui garantem-lhe vantagens competitivas que importa não negligenciar, tais como a existência de solos adequados, baixa altitude, chuvas, mão-de-obra barata e árvores saudáveis, se comparada com outros países igualmente produtores e exportadores deste fruto.

Assim, deve ser corrigida a situação de quase inexistência de indústrias de transformação deste produto no país. Seria também importante a procura de novos mercados para estas exportações que, revelando uma grande dependência relativamente à Índia, o seu principal importador, sofrem grandes ameaças de eventuais flutuações, tendo em conta que apresentam algumas fragilidades importantes ao nível da competitividade com outros países produtores/exportadores. Por exemplo, Moçambique tem uma menor produção, pior qualidade do produto, época de campanha mais atrasada e maiores custos de transporte. Outros mercados a privilegiar poderiam ser o Senegal e a Gâmbia, em cujas fronteiras se comercializa já uma quantidade não apurada de produto via mercado paralelo.

O clima e os solos guineenses apresentam ótimas condições para a exploração da produção de frutos, nomeadamente a manga, revelando elevado potencial produtivo e competitivo relativamente a outros países da região. As mangueiras da Guiné-Bissau (cerca de 414.000) produzem diversas variedades de mangas, com um volume de produção superior a 16 toneladas, apresentando um forte potencial para a exportação em larga escala, especialmente para a Europa, por via do aumento qualitativo da produção, da diminuição dos seus custos e do aumento do consumo nos mercados locais, segundo a ANAG. Para além da manga, a Guiné-Bissau produz muitas outras variedades de fruta, de que se destacam a papaia (também muito apreciada na Europa), o melão, a banana, os citrinos e o ananás.

De acordo com a Associação Nacional dos Agricultores da Guiné-Bissau (ANAG), a produção hortícola, que se produz ao longo de todo o ano e ocupa cerca de 600 hectares, possui igualmente um significativo apoio económico para os mercados interno e internacional. Estima-se que o melhor aproveitamento de extensas áreas de cultivo de arroz, ainda parcial ou totalmente inexploradas, bem como o apuramento das espécies e uma utilização maior de fertilizantes, permitiriam um aumento de produtividade na produção de arroz, quatro vezes superior.

Exige-se assim, uma maior aposta ao nível das alterações de tecnologias, o que decorre da introdução de melhorias nos processos de transformação e nos circuitos de comercialização dos produtos, respeitando também uma cuidadosa seleção e gestão dos investimentos, que contemplem melhorias de qualidade por forma a granjear vantagens competitivas no sector agrícola e a atingir mercados mais exigentes, como é o caso do europeu.

A Guiné-Bissau detém valiosos recursos florestais, quer em quantidade quer em diversidade de madeiras. A área florestal do país estende-se sobre 2,4 milhões de hectares, com reservas estimadas a atingirem as 50.000 toneladas de madeira, segundo a DENARP. Desta forma, evidencia um potencial enorme na capacidade de exportação de madeira bruta, cerrada ou carvão de madeira.

Apesar dos produtos florestais serem crónicos na estrutura de exportações do país, existe uma significativa margem de progressão e inovação no sector, como deixa antever o seu fraco contributo na formação do PIB. Por outro lado, este sector pode, a curto prazo, alargar os seus horizontes em termos de mercados, uma vez que os materiais de construção, móveis e equipamento agrícola, entre outros, denotam uma crescente procura, diretamente proporcional ao aumento da urbanização. Neste sentido, os investimentos oportunamente realizados nesta área poderão ter fortes possibilidades de sucesso.

Segundo English (2010 p. 143-153), as pescas desempenham, igualmente, um importante papel económico no país, contudo os recursos existentes nunca foram devidamente otimizados. Este sector contribui para o PIB com 4% e emprega 120.000 trabalhadores.

Se, por um lado, as condicionantes tecnológicas impunham alguns limites ao desenvolvimento do sector, por outro, os acordos oficiais revelaram-se quase sempre de interesse duvidoso para o país. Um exemplo que ilustra este facto é o acordo denominado *Joint-Venture*, entre a Guiné-Bissau e a União Soviética, traduzido na criação da empresa Estrela do Mar. Todavia, o novo enquadramento legal da atividade piscatória, de onde se destacam medidas como a imposição de limites de captura e a regulamentação de concessão de licenças para pesca industrial a frotas estrangeiras, aliado aos incentivos do Governo no sentido de dinamizar a atividade, constituem condições suficientes para a obtenção de resultados satisfatórios dos projetos de investimento com maiores potencialidades.

De acordo com English (2010, pp. 143-153), país dispõe de uma Zona Económica Exclusiva (ZEE) cuja extensão, superior a 70.000 km, é passível de uma diferenciação em três zonas distintas: águas com menos de 10 metros de profundidade, acessíveis a pirogas; águas com menos de 20 metros de profundidade, onde operam navios de porte industrial; e águas entre 20 e os 200 metros de profundidade com variadíssimas espécies de peixe, cefalópodes e crustáceos. A biomassa disponível permite estimar em termos potenciais uma média anual de

recursos entre as 250 mil e as 300 mil toneladas, fatores que constituem motivo de atração para possíveis empresários.

O turismo, dadas as condições geográficas, climatéricas e a beleza natural do país constituem uma realidade incontornável na definição das potencialidades nacionais, se atendermos ao facto de o Governo ter manifestado intenção de dinamizar o sector através de investimento privados, que pretende captar através dos incentivos consagrados no código de investimento, que prevê, entre outras medidas, isenções ou reduções de direitos aduaneiros para o turismo e facilidades de concessão de terrenos e zonas de implementação (English, 2010, p.128).

Todos estes fatores confluem para a criação de um clima de investimento que pode vir a revelar-se a médio prazo de extrema utilidade para o país, quer na captação de divisas quer no incremento dos níveis de produção nacional.

A concretização destas expectativas em muito dependerá da evolução positiva dos Programas de Investimento que têm vindo a ser implementados na Guiné-Bissau, cujos objetivos a serem atingidos, poderão constituir importantes instrumentos para o esforço de melhoria dos níveis de bem-estar social do povo guineense.

CAPÍTULO 5

METODOLOGIA

A metodologia pode ser definida como um conjunto de abordagens, técnicas e processos utilizados pela ciência para formular e resolver problemas de aquisição objetiva do conhecimento, de uma maneira sistemática (Rodrigues, 2007).

Através do conceito acima descrito, sabe-se que a elaboração deste trabalho teve como o ponto de partida a pesquisa de publicações de vários autores ligados à sua temática, livros, artigos científicos teses, com conteúdos teóricos, conteúdos com base em observações e comparações estatísticas; mas também a realização de entrevistas informais, que permitiram construir a estrutura deste trabalho.

Neste estudo decidimos adotar a estratégia experimental que inclui aspetos qualitativos e aspetos quantitativos.

5.1 Aspetos metodológicos qualitativos

Esta investigação pretende ser essencialmente analítica e descritiva, tendo-se realizado uma revisão de literatura a respeito da contextualização e análise da integração da Guiné-Bissau na UEMOA, identificando os principais reflexos em termos de desenvolvimento socioeconómico em escala nacional, assim como sobre as teorias relativas ao IDE e o IDE na Guiné-Bissau.

Conscientes de que a Guiné-Bissau, a sua economia e a sua sociedade são um tema inesgotável, procura-se reunir os aspetos que, numa primeira abordagem, mostram que o país possui elevadas potencialidades ao nível dos recursos naturais, possuindo, para além de amplos recursos hídricos e ecossistemas diversificados, reservas de fosfato, granito, argilas, bauxite, calcário e de petróleo.

Contudo, a instabilidade política sentida nos últimos anos impediu que estes setores se desenvolvessem devidamente, podendo, nesta fase de estabilidade, estas áreas constituir oportunidades para potenciais investidores.

Para o alcance dos objetivos propostos neste trabalho, utilizámos os seguintes métodos e técnicas:

- Método descritivo, para expor os fluxos de IDE na Guiné-Bissau, antes e depois da adesão à UEMOA, bem como fazer uma abordagem histórica da de temas como a evolução do IDE mundial, da experiência da integração da Guiné-Bissau no seio da UEMOA.

- Investigação explicativa, através da formulação de ideias para fazer um levantamento exaustivo sobre causas que contribuem para limitar ou atrair os investimentos estrangeiros na economia da Guiné-Bissau, bem como fazer um balanço;
- Pesquisa documental, pois serão estudados documentos conservados no interior de órgãos públicos e privados de qualquer natureza, como anais, regulamentos, ofícios, balancetes, comunicações informais, filmes e, efetuou-se o levantamento de dados disponíveis em fontes secundárias tais como: livros, relatórios, artigos especializados de revistas nacionais e internacionais, publicados sobre o tema, a fim de enriquecer os conteúdos teóricos e abranger as conceções de diversos autores.
- Revisão bibliográfica, para se basear também em matéria publicado em alguns *websites* especializados tais como: o da União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA); do Instituto Nacional de Estatística da Guiné-Bissau (INEC), Ministério da Economia e Finanças; Banco Africano de Desenvolvimento (BAD); Fundo Monetário Internacional (FMI); Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD); Banco Mundial (BM), UNCTAD e outros, para obtenção dos dados estatísticos, revistas, teses, jornais e outros.

Em relação ao trabalho empírico, tratou-se primeiramente, de entrevistas *in loco* às personalidades responsáveis nas instituições identificadas pelo projeto, para isso recorreu-se a gravações, de modo a compreender as razões que estão na origem de imposição de políticas económicas restritivas e tentar entender por que razão o desenvolvimento é diferente de crescimento. Contudo, a Guiné-Bissau é um país com uma biodiversidade única e com um potencial agrícola invejável. Quanto a estas últimas, objeto desta dissertação, a metodologia e os resultados das inquirições foram detalhados no capítulo 4.

As entrevistas *in loco* são mais indutivas que o questionário, pois é motivada pela necessidade de resolver problemas concretas como fatores que restringem e os que não permitem a atração dos investimentos estrangeiros em Guiné-Bissau, tornando-se assim mais adequadas para uma análise exploratória.

5.2 Aspetos metodológicos quantitativos

Procedeu-se a uma recolha de dados quantitativos, com o objetivo de se utilizarem métodos Econométricos que permitam explicar a evolução do IDE ao longo do tempo, tais como análise de séries temporais, e modelos de regressão linear estimados pelo método dos mínimos quadrados.

Deparámo-nos com bases de dados com informação discrepante, tendo sido necessário reunir com o Diretor de Serviços das Estatísticas Económica e Financeira do INE da Guiné-Bissau, para se compilar a base de dados final que se considera fidedigna.

Para análise e tratamento dos dados quantitativos utilizaram-se os *softwares Gretl* e *IBM SPSS Statistics*.

CAPÍTULO 6

ESTUDOS EMPÍRICOS

6.1 O Modelo

Esta parte empírica do trabalho tem como objetivo principal testar o impacto das exportações sobre o IDE na Guiné-Bissau. Para isso, reunimos dados referentes às exportações e às entradas de IDE para a Guiné-Bissau, num período de dezasseis anos, compreendido entre 1997 e 2012.

Como se sabe um modelo de regressão linear simples pode conter mais informação residual do que um modelo de regressão linear múltipla. Por este motivo escolhemos outras variáveis que considerámos que poderiam contribuir para em conjunto com a variável exportações explicar a variável IDE, com objetivo de estimar um modelo de regressão linear múltipla, utilizando o método dos mínimos quadrados (*ordinary least squares*). A variável dependente (ou a explicar) são os fluxos de entrada de IDE e as variáveis independentes (ou explicativas) são as componentes da Balança de pagamentos do país: o montante das importações e as exportações, e uma variável que se refere ao nível de inflação de uma economia.

6.2 Origem de Dados e Variáveis Relevantes

Para a modelização do comportamento do IDE em economia guineense que a seguir se apresenta, foram considerados dois tipos de indicadores: indicadores quantitativos, que se resumem basicamente à informação recolhida da base de dados das instituições nacionais e internacionais; e um indicador qualitativo que demonstra de que forma as importações condiciona as entradas de IDE para a Guiné-Bissau, tendo como fatores a dimensão do mercado, custos de transporte e barreiras protecionistas. Inversamente, o IDE estimulador de exportações, é motivado, por exemplo, pelo desejo de obter novas origens de *inputs*, como matérias-primas e produtos intermediários para os países que querem vir investir na Guiné-Bissau e outros (onde as subsidiárias da MNE estão localizadas).

Por último, os investimentos diretos são originados por iniciativa dos governos para melhorar o panorama da economia dos seus países: como a luta contra a inflação e a restauração dum poder de compra mínimo para os Funcionários Públicos e para o mundo rural, num País que acaba de sair dum Golpe de Estado onde os servidores do Estado tiveram vários meses sem receberem os salários e onde a campanha de cajú dos dois últimos anos foi catastrófica para o mundo rural, acentuando ainda mais o *deficit* alimentar; como incentivos a

investidores estrangeiros que visam eliminar o *deficit* na balança de pagamentos, estimular a concorrência, criar conglomerados industriais, etc.

Sendo a Guiné-Bissau um jovem país com pouco mais de quarenta anos de existência, deparou-se com o problema da escassez de observações para um horizonte temporal mais alargado, que permitisse uma análise agregada mais enriquecedora. Com efeito, utilizaram-se neste estudo séries anuais, a preços constantes, a nível macroeconómico para a economia guineense, considerando um horizonte temporal de 16 anos (1997 – 2012). As dificuldades inerentes à recolha e disponibilidade e fiabilidade de dados estatísticos, levaram a ter que recorrer a diversas fontes de informação: Os dados referentes o estudo foram recolhidos do Anuário Estatístico do BCEAO (www.bceao.int: *ANNUAIRE STATISTIQUE* 2010), entre 1997 e 2012; e do Banco de Portugal (www.bportugal.pt – evolução das economias dos PALOP e Timor Leste 2012), entre 1997 e 2012; e validados em reunião pelo diretor de serviço das Estatísticas Económicas e Financeiras do Instituto Nacional de Estatística da Guiné-Bissau.

Numa abordagem do tipo agregado como a desenvolvida neste estudo, importa tentar recolher o máximo de variáveis que reflitam a evolução das diversas condicionantes em termos do peso do investimentos nacionais e estrangeiras. Acontece que, em muitos casos, estas variáveis não foram alvo de recolha estatística ou, tendo sido, apenas abrangem períodos de tempo relativamente reduzidos.

A recolha e disponibilidade de informação tornam-se, por isso, grandes condicionantes no desenvolvimento deste trabalho, dado não ser possível obter o conjunto de variáveis desejáveis e um número de observações suficientemente longo.

Não obstante, a escolha de variáveis explicativas da evolução do IDE da Guiné-Bissau teve em conta a revisão da literatura feita no capítulo 4, referente a capacidade de fluxos de IDE da Guiné-Bissau e os esforços das autoridades do país na estabilização política e económica como forma de atrair investimento estrangeiro que fundamentam a aplicação prática, a descrição das variáveis envolvidas no estudo.

6.3 Escolha do horizonte temporal

O aspeto que necessitámos delimitar foi o horizonte temporal das observações. Como vimos no ponto anterior onde foram explicadas as dificuldades e constrangimentos na recolha

de dados e, foi a partir da integração da Guiné-Bissau na União Económica e Monetária Oeste Africano (UEMOA), que a componente "não-divida" dos fluxos de capitais de longo-prazo ganhou importância, destacando-se o IDE, que nos anos dois mil se assumiu como o principal fluxo de longo-prazo. Foi sobretudo a partir de finais de noventa que os influxos de IDE para a Guiné-Bissau passaram a adquirir uma expressão significativa, pelo que definimos o ano de 1997 como o ano de início das observações.

Por seu lado, os últimos dados definitivos relativos ao IDE respeitam a 2012, pelo que, tendo como propósito o fim do período da decorrência de estabilidade política, económica e social verificado no país devido, instabilidade que se verificava com o Golpe de Estado em Abril de 2012, o limite superior do intervalo foi o ano de 2012, resultando o período em estudo nos dezasseis compreendidos entre 1997 e 2012.

6.4 Análise Econométrica

Na tentativa de estudarmos de que forma as exportações influenciam o IDE³¹ na Guiné-Bissau, para o período de dezasseis anos compreendido entre 1997 e 2012, utilizámos variável exportações e as variáveis descritas nos pontos anteriores utilizando o método dos mínimos quadrados para estimarmos uma equação de regressão linear múltipla, constatou-se que as variáveis em conjunto não explicam o IDE o que se pode explicar devido ao pequeno numero de observações conseguidas, os parâmetros associados às variáveis não estatisticamente significativos como se mostra no “*output 2*” do Anexo 1, obtido pelo *software GRETL*.

Ressalvamos que, devido às características da Economia Guineense, detetaram-se *outliers* severos com recurso ao *software IBM SPSS Statistics*, nas variáveis IDE em 1998 e na variável inflação em 1997, como se pode observar no “*output 1*” do Anexo 1, tendo sido utilizado o método *listwise* que consistiu em retirar as linhas com observações “aberrantes”.

Como consequência do resultado obtido com as três variáveis explicativas procedemos uma combinação de duas a duas variáveis incluindo sempre a variável exportações; contudo nenhum dos modelos obtidos é válido. Passou-se á estimação de modelos de regressão linear simples.

³¹ Os *inputs* sobre o IDE e índices da balança de pagamentos (vetores de variável endógena e das variáveis exógenas) da Guiné-Bissau encontram-se no Anexo 1.

Através do método dos mínimos quadrados obteve-se o modelo de regressão linear simples representado pela seguinte equação (1)³²:

$$IDE_t = 5,43 + 0,206Exp_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

(4,99) (0,07)

- t representa o ano a que se refere a observação;
- IDE representa as entradas de investimento direto estrangeiro no país no ano t em FCFA, constituindo a variável endógena ou a explicar.
- $\beta_1=5,430$ representa a ordenada na origem;
- $\beta_2=0,206$ representa o declive da reta de regressão
- Exp_t é a variável endógena ou explicativa do nosso modelo.
- ε_t representa o termo do erro de estimação, também designado por resíduo.

Nesta equação estimada pelo método dos mínimos quadrados nenhum dos pressupostos de Gauss-Markov foi violado.

O coeficiente de determinação $R^2=0,417$, baixo (inferior a 0,5) indica que as exportações da Guiné-Bissau explicam 41,7% da variação no IDE, no período em estudo.

Através da equação observamos a variação de uma unidade nas exportações causa o impacto de 0,206 unidades no IDE: ambas variam no mesmo sentido – um aumento nas exportações provoca um aumento no IDE, assim como um decréscimo nas exportações provoca um decréscimo no IDE.

Nos gráficos seguintes podemos observar o cronograma do IDE e das Exportações respetivamente.

O IDE ao longo do período em estudo, 1997 a 2012, como se pode ver no gráfico 10, manteve-se estável com uma tendência ligeiramente crescente, á exceção do pico (valor muito elevado que conduziu a um *outlier*) observado no ano de 2010 devido á Estabilidade

³² n=13 - Número de observações para o modelo estimado

económica observada nesse ano em particular, e ao aumento do valor das Exportações da castanha de caju.

Esta série com as 16 observações originais não é estacionária sendo-o com a aplicação de uma diferença – o que se pôde constatar aplicando o teste aumentado de Dickey-Fuller.

O IDE em função do tempo retirando o *outlier* pode representar-se pela equação(2)

$$IDE = 5,57 + 1,54t \quad (2)$$

$$(4,21) \quad (0,44)$$

$$t = 1, \dots, 15$$

$$n = 15$$

$$R^2 = 0,5$$

As exportações no mesmo período revelam uma tendência crescente, com uns ligeiros aumentos pontuais.

Tal como a série cronológica IDE, no período em estudo, aplicando o teste aumentado de Dickey-Fuller, verifica-se que a série estacionariza com uma diferença.

A série das exportações em função do tempo pode representar-se pela equação(3)

$$EXP = 17,37 + 5,47t \quad (3)$$

$$(7,8) \quad (0,8)$$

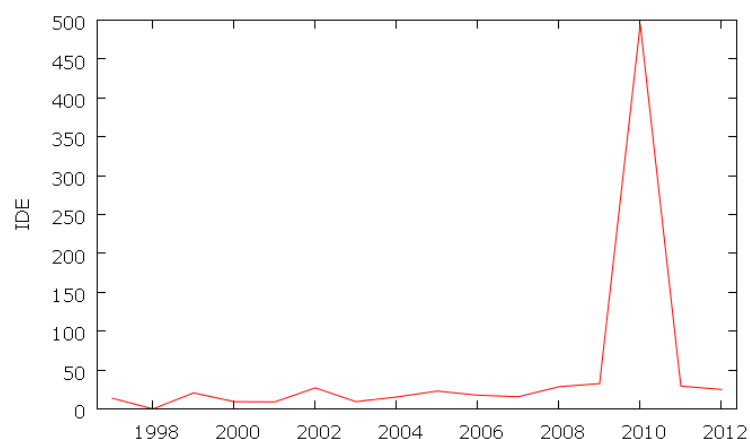
$$t = 1, \dots, 16$$

$$n = 16$$

$$R^2 = 0,77$$

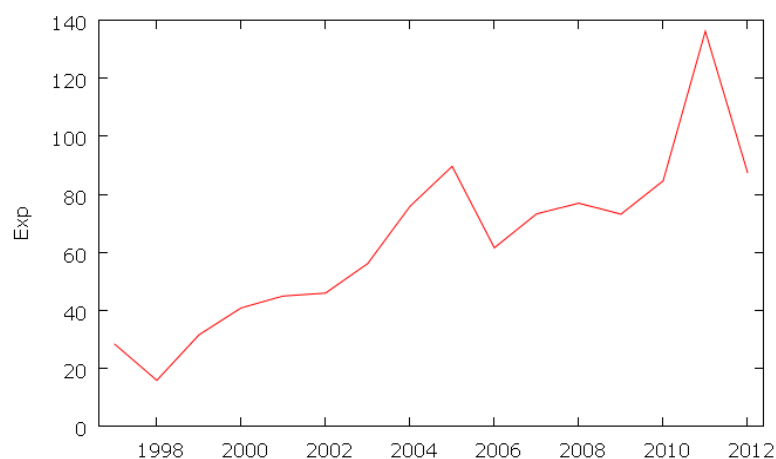
Devido ao número baixo de observações não é possível efetuar previsões fidedignas.

Gráfico n.º 10: Cronograma do IDE na Guiné-Bissau no período de 1997 a 2012



Fonte: INEC, BCEAO. Elaborado pelo autor

Gráfico n.º 11: Cronograma das Exportações da Guiné-Bissau no período de 1997 a 2012



Fonte: INEC, BCEAO. Elaborado pelo autor

Em relação aos outros modelos de regressão linear simples estimado apenas o modelo com a variável explicativa importações, apresenta o parâmetros associado á variável explicativa estatisticamente significativo, não viola nenhum dos pressupostos de Gauss-Markov; apresenta-se em seguida a equação (4) que o representa:

$$IDE_t = 7,68 + 0,12Imp_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$(4,278) \quad (0,04)$$

$$R^2 = 0,42$$

$$n = 13$$

Observe-se no entanto, que do ponto de vista económico esta equação não é relevante para o nosso estudo, como já foi mencionado na página 65, pgf.1.

Atendendo ao objetivo do nosso trabalho e às condicionantes encontradas, já explicadas na recolha de dados, consideramos que o objetivo a que nos propusemos foi atingido, mostrando que de facto as exportações da Guiné-Bissau explicam o seu IDE.

7. CONCLUSÃO

Com este trabalho procurou-se verificar se as exportações servem ou não de determinantes aos fluxos de investimento direto estrangeiro para a economia guineense. **A principal conclusão do trabalho é a verificação da hipótese de partida por nós levantada, isto é, tendo como base as variáveis selecionadas e o horizonte temporal definido, constata-se que as exportações exercem uma influência positiva na explicação dos influxos de IDE.** Esta conclusão principal é ainda complementada com um conjunto de conclusões específicas, as quais, para uma leitura mais clara, serão divididas em conclusões teóricas e empíricas.

No **plano teórico**, as principais conclusões a retirar são as seguintes: o desenvolvimento do país, pelas suas características, riqueza e potencialidades, não seria possível no isolamento ou exclusão, ou ainda sem o concurso da ajuda internacional; o desenvolvimento económico-social dos países e a prosperidade dos povos não depende somente do seu potencial em recursos naturais, de territórios possuidores de excelentes condições climáticas e de fertilidade e abundância em recursos hídricos, necessita também, que o país tenha determinadas condições, tais como: um elevado nível de qualificação e formação de quadros nacionais; acesso as novas tecnologias; *know – how*; e, organização, gestão e direção das empresas. Os desafios que se apresentam à Guiné-Bissau são ricos em incertezas, visto que o País é altamente dependente do comércio internacional, mesmo quando comparada com outras nações da sua dimensão e nível de rendimento. No entanto, é igualmente claro que o país poderia retirar muito mais proveito das suas oportunidades de comércio internacional do que retira no momento atual. Este estudo analisa como poderia ser feito, olhando não só para a política comercial, o clima de investimento e infraestruturas, mas também para os setores chave onde existem oportunidades específicas. As autoridades locais poderão não ter vontade política para o fazer, devendo este problema ser percebido à luz do comportamento estratégico dos agentes envolvidos, recorrendo-se a fundamentos das teorias das vantagens comparativas para a sua compreensão, os quais se revelam úteis.

No **plano empírico**, os dados recolhidos e posteriormente tratados com recurso à Econometria, onde se utilizou entre outros o método dos mínimos quadrados como técnica de análise, para o IDE, num período de dezasseis anos compreendidos entre 1997 e 2012, apesar de não existirem dados quantitativos disponíveis, de acordo com o pretendido quando este trabalho começou a ser elaborado, conseguiu obter-se um modelo que revela como se colocou como uma das hipóteses iniciais do trabalho que as exportações têm um papel importante no

IDE, influenciando-o positivamente. As regressões efetuadas, medidas pelas estatísticas de teste a um nível de significância de 5%, constatou-se que as variáveis em conjunto não explicam o IDE o que se pode justificar devido ao pequeno número de observações conseguidas, os parâmetros associados às variáveis não estatisticamente significativos. Ressalvamos que, devido às características da Economia Guineense, detetaram-se *outliers* severos nas variáveis IDE em 1998 e na variável inflação em 1997.

De acordo com a reflexão que fizemos em torno desta problemática, permitiu, de uma forma geral, constatar que os **resultados empíricos** obtidos (com as naturais limitações de um pequeno modelo como o que aqui apresentamos), corroboram as principais conclusões do plano teórico e fundamentado na teoria das vantagens comparativas com especial destaque para a importância das exportações na explicação do investimento direto estrangeiro na economia da Guiné-Bissau.

A curto e médio prazo: o IDE deve ser substituto das importações; proteger e incentivar a produção local e estimular as exportações e os investimentos; diminuir as importações e por último aumentar e diversificar as exportações, especialmente para as sub-regiões, aproveitando o espaço UEMOA que vale 90 milhões de consumidores.

As políticas devem visar a criação de um espaço fiscal para aumentar os níveis de receita, mediante reformas da política e administração fiscal, o aumento do investimento em infraestruturas de modo sustentável e o fortalecimento da gestão de dívida. Assim, as reformas estruturais devem concentrar-se na melhoria do ambiente empresarial, da diversificação económica e no aumento do acesso aos serviços financeiros.

A crónica instabilidade macroeconómica - constante *deficit* na balança de pagamentos - é um fator determinante que não ajuda na atração de investimento estrangeiro, devendo-se, melhorar os fundamentos macroeconómicos e a gestão das finanças públicas, visando estabelecer melhores condições para o relançamento do crescimento económico e atração de investimento estrangeiro.

No entanto, grande parte das legislações concernentes ao mundo dos negócios é desatualizada, devendo-se acelerar a harmonização das leis, em conformidade com as disposições da Organização para a Harmonização do Direito dos Negócios em África (OHADA) e promover o desenvolvimento do sector privado, através da melhoria do quadro jurídico e administrativo dos negócios e o desenvolvimento do sistema financeiro, a fim de

orientá-lo para o maior apoio aos operadores económicos. Pelo que, a adesão da Guiné-Bissau à UEMOA e ao BCEAO harmonizou as suas políticas globais em matéria de comércio externo e de disposições financeiras com as dos seus vizinhos, e tornou-as amplamente favoráveis para o progresso no domínio das relações comerciais internacionais.

Este estudo pode, assim, vir ainda a ser enriquecido com a consideração de um horizonte temporal mais alargado e a inclusão de outras variáveis que reflitam a evolução de diversas determinantes para as motivações de IDE e a capacidade da atração de Investimentos estrangeiros.

BIBLIOGRAFIA

- Achrol, R. S. (1991), "Evolution of the Marketing Organization: New Forms for Turbulent Environment ", Journal of Marketing, Vol. 55.
- Agarwal, J. P. (1980), "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey", Weltwirtschaftliches Archive, Vol. 116.
- Agarwal, S. e Ramaswami, S. (1992), "Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internalization Factors", Journal of International Business Studies, nº 23.
- Alesina, A.; Barro, R.; Tenreyro, S. 2002. Optimal Currency Areas. Harvard Institute of Economic Research Working Papers 1958, Harvard - Institute of Economic Research.
- Aliber, R. Z. (1970), A Theory of Direct Foreign Investment, in Kindleberger, C. P. (ed.), The International Corporation: A Symposium, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Aron, D. J. e Lazear, E. P. (1990), "The Introduction of New Products, " AEA Papers and Proceedings, Vol. 80.
- Bajo, R. e Sosvilla, R. (1994), "An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-1989", Southern Economic Journal, vol. 61.
- Balance of Payments Manual (1993), 5th Ed. IMF, Washington, D.C., September.
- Balassa, B. (1961). Teoria da Integração Económica. (Trad. M. F. Gonçalves e M. E. Ferreira). Lisboa: Livraria Clássica.
- Banco Mundial (2004). Desenvolvimento e redução da pobreza: reflexão e perspetiva. Preparação para as Reuniões Anuais de 2004 do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional. Washington: BM.
- Banco de Portugal (2012). Evolução das Economias dos PALOP e de Timor - Leste 2011/2012. Lisboa: Departamento de Relações Internacionais.
- Banerje, A. (1992), "A Simple Model of Herd Behavior," Quarterly Journal of Economics, Vol. 57.

- Banny, C 2000. Problematique de l'integration monetaire en Afrique de l'Ouest. Segunda Conferência dos Presidentes de Assembleia Parlamentar do Oeste Africano, Ouagadougou, 28-31 Março.
- Baranson, J. (1970), "Technology Transfer Through the International Firm", *American Economic Review*, Vol. 60.
- Barata, O. S. (2013). *Economia Internacional*. (9ª Ed). Lisboa: Escolar Editora.
- Barata, O. S. (2003). *Demografia e Sistema Internacional*. Lisboa: Ed. ISCSP.
- Barata, O. S. (1999). *Conjuntura Internacional*. Lisboa: Ed. Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, ISCSP.
- Barrat-Brown (1974), *The Economics of Imperialism*, Penguin, Harmondsworth.
- Bartlett, C. A. e Ghoshal, S. (1989), *Managing across Borders*, Harvard Business Studies School Press, Boston, Massachusetts.
- Baumann, H. G. (1975), "Merger Theory, Property Rights and the Pattern of US Investment in Canada", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 111.
- Bergstein, C. F. (2007), *The Chinese exchange Rate and the US Economy*, testimony before the Hearing of the Treasury Department's Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policy, Peterson Institute, Washington, DC.
- Bernholz, P. (2003) *Monetary Regimes and Inflation - History, Economic and Political Relationships*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Bhagwati, J. (1967), "Fiscal Policies, the Faking of Foreign Trade Declarations, and the Balance of Payments", *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, vol. 29.
- Brouthers, K. D.; Brouthers, L. E. & Wilkinson, T. J. (1995), " Strategic Alliances - Choose your Partners", *Long Range Planning*, Vol. 28, nº3.
- Buckley, P. & Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: MacMillan.

- Buckley, P. (1982), "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment: A Comment on Professor Kojima's Interpretation, in Buckley, P. (ed.), International Investment, Elgar Collection.
- Buckley, P. J. (1988), "The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise", Journal of International Business Studies, Vol. 19, nº2.
- Buckley, P. (1995), Barriers to Internationalization, in Peter Buckley (ed.) Foreign Direct Investment and Multinational Enterprise, Macmillan Press, Londres.
- Buckley, P. J. e Casson, M. (1976), The Future of the Multinational Enterprise, Macmillan, Londres.
- Buckley, P. J. e Casson, M. (1996), "An economic Model of International Joint Ventures", Journal of International Business Studies, vol. 27.
- Buckley, P. J. e Casson, M. (1998), "Analysing Foreign Market Entry Strategies: extending the internalization approach", Journal of International Business Studies, 29.
- Buckley, P. J. e Casson, M. (2000), International Joint Ventures, in M. Casson (ed.), Economics of International Business, Edward Elgar, Chenttenham.
- Cabral, L. B. (1999), Football, Sailing, and R&D: dynamic competition with strategic choice of variance and covariance, Working Paper, New York University.
- Campi, M. (1989), "La Cooperacion Entre Empresas, Nueva Estrategia Competitiva". Revista Economia Industrial, Março - Abril , nº266.
- Cantwell, J. (1991), A Survey of Theories of International Production, in. Pitelis, N. e Sudgen, R. (eds), The Nature of the Transnational Firm, Routledge.
- Cantwell, J. e Bellack, B. (1998), "How important is Foreign Direct Investment?", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 60.
- Carvalho, A. M. (2007). A Cooperação Internacional e a Política Externa Guineense. Comunicação apresentada no evento “A Intenção da Jornada de Reflexão sobre a

- Coordenação da Política Nacional de Cooperação”, realizada em outubro de 2007, Guiné-Bissau.
- Cassamá, M. (2010). Esforço Fiscal nos Países em Desenvolvimento: o Caso da Guiné-Bissau. Dissertação apresentada ao Departamento de Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa para obtenção do grau de mestre, orientada pelo Professor Doutor Manuel Henrique de Freitas Pereira, Lisboa.
- Casson, M. (1990), *The Theory of Foreign Direct Investment*, in Buckley, J. P. (ed.), *International Investment*, Edward Elgar, Aldershot.
- Caves, R. (1971), "International Corporations: the industrial economics of foreign investment", *Economica*, Vol. 38.
- Caves, R. (1991), *Corporate Mergers in International Economic Integration*, in: Giovannini, A. e Mayer, C. (eds), *European Financial Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Caves, R. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press.
- Cechella, C. (2003), *Dissertação e Análise dos Investimentos Portugueses na Economia Brasileira nos últimos 6 anos, em especial no Setor de Telefonía Móvel Celular*. Dissertação apresentada ao curso de Mestrado em Economia Empresarial da UCAM, como parte dos requisitos para a obtenção do título de mestre.
- Checella, D. C. (2009). *Os Países Emergentes Como Investidores Internacionais: O Caso das Empresas Brasileiras em Portugal*. Tese apresentada ao Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa para obtenção do grau de doutor, orientada pelo Professor Doutor Joaquim Ramos Silva, Lisboa.
- CESO CI - Consultores Internacionais, S.A. (2006). *Estudo de Impacto de um Acordo de Parceria Económica da Guiné-Bissau. Relatório Preliminar*, Lisboa.
- Chen, J. R. e Ku, Y. H. (2000), " The Effect of Foreign Direct Investment on Firm Growth: the Case of Taiwan Manufactures", *Japan and the World Economic*, vol. 12.

- Chen, J. R. e yang, C. H. (1999), "Determinants of Foreign Direct Investment: comparison between expansionary FDI and defensive FDI", *Taiwan Economic Review*, vol. 27.
- Chesnais, F. (1996), *A Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã.
- Chudnovsky, D.; Kosacoff, B. e López, A. (1999), *Las Multinacionales Latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4.
- Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento [UNCTAD] (2009), *World investment report 2009: transnational corporations, agricultural production and development*. Genebra: ONU.
- Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento [UNCTAD] (2005), *World investment report 2005: transnational corporations and internationalization of R&D*. Genebra: ONU.
- Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento [UNCTAD] (2003). *World investment report 2003: policies for development: national and international perspectives*. Genebra: ONU.
- Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento [UNCTAD] (1998). *World investment report 1998: trends and determinants*. Genebra: ONU.
- Correia, F. (1997). *Adesão da Guiné-Bissau à UEMOA: Debate - Reflexão Alguns elementos para o conhecimento do processo*. (Trad. T. L. Ribeiro. Bissau: Editora Escolar.
- Costa, C. G. (2003), *O Investimento Português no Brasil: Determinantes Tradicionais e Contribuição da Proximidade Cultural*, Tese de Doutoramento, ISEG (Instituto Superior de Economia e Gestão, UTL, Lisboa.
- Cowling, K. e Suedgen, R. (1998), "Strategic Trade Policy Reconsidered: national rivalry vs free trade vs international cooperation", *Kyklos*, vol. 51.
- Cruz, J. M. (2007). *O Programa de Ajustamento Estrutural na República da Guiné-Bissau: uma avaliação política e ética*. Dissertação apresentada ao Departamento de Estudos

Africanos do Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa para a obtenção do grau de mestre, orientado pelo Professor Doutor Luís Moita, Lisboa.

Culem, C. G. (1988), " The Locational Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries", *European Economic Review*, vol. 32.

Cunha, O. (2011). *Finanças Publicas – Estado. Relatório das Finanças Públicas de Janeiro a Março 2011*. Bissau: Direcção Geral da Conjuntura, Previsão e Relações Internacionais.

Cushman, D. (1987), "The Effects of Real Wages and Labour Productivity on Foreign Direct Investmente", *Southern Economic Journal*, Vol. 54.

Doing Business 2013, Relatório de Banco Mundial

Doukas, J. e Travlos, N.G. (1988), " The Effect of Corporate Multinationalism on Shareholders", *Journal of Finance*, Vol. 43.

Doz, Y., Santos, J. e Williamson, P. (2001), *From Global to Metanational*, Harvard Business School Press.

Dunning, J. H. (1977), Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for Eclectic Approach, in: Ohlin, B., Hessebon, P. O. e Wujkuman, P. M. (eds), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London.

Dunning, J. H. (1979), "Explaining Changing Patterns of International Production: in defense of the Eclectic Theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, nº 41.

Dunning, J. H. (1980), "Toward an Eclectic Paradigm of International Production: some empirical tests", *Journal of International Business Studies*, nº 11.

Dunning, J. H. (1988^a), *Explaining International Production*, London: Unwin Hyman.

Dunning, J. H. (1988^b), "The Eclectic Paradigm of International Production: a restatement and some possible extensions", *Journal of International Business Studies*, nº 19.

Dunning, J. H. (1994), "Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment", *Transnational Corporations*, Vol. 3.

- Dunning, J. H. (1995), "Revisión del Paradigma Eclético en una Época de Capitalismo de Alianzas" *Economía Industrial*, nº305.
- Dunning, J. H. (1996), "The Geographical Sources of the Competitiveness of Firms: some results of a new survey". *Transnational Corporations*, Vol. 5, nº 3.
- Dunning, J. H. (1997), *Governments, Globalization and International Business*. Oxford University Press, Oxford.
- Dunning, J. H. (1998): "Location and the Multinational Enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, nº 29.
- Dunning, J.H (2000), "A Rose by Any Other name...? FDI Theory in Retrospect and Prospect, University of Reading and Rutgers University. Economy, Second Edition., Edward Elgar, Cheltenham.
- Dunning, J. H. (2006ª), "FDI, Globalisation and Development: some implications for the Korean economy and Korean firms", *Journal of International Bussiness and Economics*, Vol. 7.
- Dunning, J. H. e Lundan, S. M. (2008), *Multinational Enterprise and Global Economy*, Edgar Elgar, UK.
- Dunning, J. H. e Lundan, S. M. (2008), *The MNE as a Creator, Fashioner and Respondent to Institutional Change*, in: Collinsons, S. and Morgan, G. (eds), *The Multinational Firm*, Blackwell, Oxford.
- Dunning, J. H. e Pitelis, C. (2008), "Stephen Hymer's Contribution to International Business Scholarship: an assessment and extension", *Journal of International Business Studies*, Vol. 39.
- Dunning, J. H. (2001). *The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future*. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, nº 2.
- Dunning, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Reading Massachusetts: Addison-Wesley.

- Dunning, J. H. (1988). Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. In J. H. Dunning (org.). Explaining international production. London: Unwin Hyman.
- Eaton, J. e Tamura, A. (1996), Japanese and US exports and Investment as Conduits of Growth. in: Ito, T. and Kruger, A. O. (eds), Financial Deregulation and Integration in East Asia. Univ. of Chicago Press, Chicago.
- Embaló, A. (1997). Adesão da Guiné-Bissau à UEMOA: Debate-Reflexão. Alguns elementos para o conhecimento do processo. (Trad. T. L. Ribeiro). Bissau: Ed. Escolar.
- English, P. (2010), Estudo do Diagnóstico de Integração do Comércio para o Melhoramento do Quadro Integrado Assistência Técnica para Assuntos do Comércio Internacional. República da Guiné-Bissau.
- Fauli-Oller, R. (2000), "Takeover Waves" Journal of Economics & Management Strategy, vol. 9.
- Flaherty, M. T. e Raubitschek, R. (1990), "Local Presence and International Manufacturing in Technology-Intensive Industries", Japan and the World Economy: International Journal of Theory and Policy, Vol. 2.
- Flowers, E. B. (1975), "Oligopolistic Reaction in European Direct Investment in the United States, PhD. Dissertation, Georgia State University.
- Fernandes, S. (2013). Créditos, Empreendedorismo & Desenvolvimento: uma equação possível. Bissau: Ed. INACEP.
- Fundo Monetário Internacional [FMI] (2013). Relatório do Corpo Técnico sobre a Evolução da Economia e as Políticas Económicas: República da Guiné-Bissau, nº 13/97. Washington, D.C.: autor
- Fundo Monetário Internacional [FMI] (2012). World Economic Outlook. (Relatórios Semestrais de 2007 a 2012). Washington, D.C.: autor
- Gomes, P. G., (1997), Aspectos monetários da adesão versus integração da Guiné-Bissau na UEMOA.

- Gort, M.; Grabowski, H. e Mc Guckin, R. (1985), "Organization Capital and the Choice Between Specialization and Diversification, "Managerial and Decision Economics, March, Vol. 6.
- Graham, E. M. (1998), "Market Structure and the Multinational Enterprise: a gametheoretic approach," Journal of International Business Studies, Vol. 29.
- Grubaugh, S. G. (1987), "Determinants of Foreign Direct Investment", Review of Economics and Statistics.
- Guillamont, P. (1988), "Ouverture sur l'extérieur, instabilité des exportations et politique économique dans les petites économies" in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (dir.), L'enjeu des petites économies insulaires, Paris, Económica, 1988.
- Guiné-Bissau (2014), "Integração Regional na CEDEAO e relacionamento com os países da CPLP. Associação Industrial Portuguesa e Câmara de Comércio e Indústria.
- Gujarati, N. D. e Porter, C. D. (2011). Econometria Básica 5ª ed., Tradução: Denise Durate, Mónica Rosemberg e Maria Lúcia G. L. Rosa. AMGH Editora Ltda.
- Hamel, G. e Prahalad, C. K. (1985), "Strategic Intent". Harvard Business Review, May/June.
- Head, K.; K. Mayer e Ries, J. (2002), "Revisiting Oligopolistic Reaction: are FDI decisions strategic complements?", Journal of Economic and management Strategy, Vol. 11.
- Hedlund, G. e Kverneland, A. (1983), are Establishments and Growth Strategies for Foreign Market Changing 9th, European International Business Association Conference, dezembro, Oslo.
- Hopkins, H. D. (1999), "Cross-border Mergers and Acquisitions: global and regional perspectives", Journal of International Management, Vol. 5.
- Horst, T. (1972), "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: and empirical study", Review of Economics and Statistics, Vol. 54.
- Hufbauer, G.; Lakdawalla, D. e Malani, A. (1994), "Determinants of Direct Foreign Investment and its Connection to Trade", UNCTAD Review.
- Hugon, P. (2006). L'économie de l'Afrique. Paris: Ed. La Découverte.
- Hymer, S. H. (1960). The international operations of national firms. Cambridge: The MIT Press.

- Imprensa Nacional - Casa da Moeda (1984). O Impacto do IVA na Economia Portuguesa. Lisboa.
- Instituto Nacional de Estatística [INE] (2012). Estatística da CPLP. Lisboa: Ed., Instituto Nacional de Estatística, I. P.
- Johanson, J. e Mattson, L. (1988), Internationalization in Industrial Systems: a network approach, in: Axelsson, B. and Easton, G., Industrial Network - a New View of Reality, Routledge, Londres.
- Johanson, J. e Vahlne, J. E. (1977), "The Internationalization Process of the Firm: a model of knowledge development and increasing market commitments", Journal of International Business Studies, Vol. 8, nº1.
- Johanson, J. e Wiedersheim, P. F. (1975), "The Internationalization of the Firm: four swedish cases". Journal of Management Studies. Vol. 12.
- Johanson, J. e Vahlne, J. E. (1990), "The mechanism of internationalization", International Marketing Review, Vol. 7, nº4.
- Kindleberger, C.P. (1969), American Business Abroad: six lectures on direct investment, Yale University, New Heaven.
- Klein, M. e Rosengren, E. (1994), "The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: relative wealth vs relative wage effects", Journal of International Economics, Vol.36.
- Knickerbocker, F.T. (1973), Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Boston, Harvard University Graduate School of Business Administration.
- Kogut, B. e Chang, S.J. (1991): "Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States" Review of Economics and Statistics, nº 73.
- Kogut, B. e Zander, U. (1993), "Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation", Journal of International Business Studies, nº 24.
- Kogut, B. e Kulatilaka, N. (1994), "Operating Flexibility, Global Manufacturing, and the Option Value of a Multinational Network", management Science, Vol. 40.

- Kojima, K. (1973), "Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 14.
- Kojima, K. (1975), "International Trade and Foreign Direct Investments: substitutes or complements? Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 16.
- Kojima, K. (1985), "Japanese and American Direct Investment in Asia: a comparative analysis", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol.26.
- Kojima, K. (1989), "Theory of Internalisation by Multinational Corporations" Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 30, Dezembro.
- Kojima, K. (1990^a), "Japanese Direct Investment Abroad", International Christian University, Social Science Research Institute, Monograph Series, nº1, Tokyo.
- Kojima, K. (1990^b), Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment, 1982, in. Buckley, P. (ed.), International Investment, Elgar Reference Collection.c
- Kravis, I. B. e Lipsey, R. E. (1988), The Effect of Multinational Firm's Foreign Operations on their Domestic Employment, NBER Working paper nº 2760.
- Krugman, P. R. e Obstfeld, M. (2005), Economia Internacional: teoria e política, 6ª ed, Pearson Addison Wesley, São Paulo.
- Lall, S. (1980), " Monopolistic Advantages and Foreign Investment by U.S. Manufacturing Industry, Oxford Economic Papers, Vol. 32.
- Lall, S. (1997). Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies. Economic Paper Nº. 31. London: Commonwealth Secretariat.
- Lall, S. e Streeten, P. (1977), Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries, Macmillan, Londres.
- Leahy, D. e Pavelin, S. (2003), "Follow-my-Leader FDI and Tacit Collusion" International Journal of Industrial Organisation, Vol. 21.
- Leontief, W. (1953), "Domestic Production and Foreign Trade: the american capital position re-examined", Proceeding of the American Philosophical Society, Vol. 97.

- Liesch, P. e Knight, G. A. (1999), "Information Internationalization and Performance of SMEs", *Strategic Management Journal*, Vol. 22.
- Lu, J. W. e Beamish, P. W. (2001), The Internationalization and performance of SMEs, *Strategic Management Journal*, Vol. 22.
- Lucas, R. (1993), "On the Determinants of Foreign Direct Investment: evidence from east and south - east Asia", *World Development*, Vol. 21, nº3.
- Mac Douglass, G. D. A. (1960), " The benefits and Costs of Private Investment from Abroad: a Theoretical approach", *Economic Record*, Vol. 36.
- Magdoff, H. (1972), Imperialism without Colonies, in R. Owen and B. Sutcliffe (eds), *Studies in the Theory of Imperialism*, Longman, Londres.
- Markowitz, H. M. (1959), *Portfolio Selection: efficient diversification of investment*, John Wiley, Nova York.
- Markusen, J. R. (1995). "The Boundaries of Multinational Enterprise and the Theory of International Trade". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9.
- Markusen, J. R. e Venables (1997), Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development, NBER Working Paper nº 6241.
- McManus, J. (1972), The Theory of the International Firm, in *Multinational Corporations*, in: Casson, M. (ed), Edward Elgar Publishing Limited, UK.
- Medina Giacomozzi, A. (2005), "Causas de la Internacionalización de Empresa", in: *Análisis Económico*, Vol. 20, nº45.
- Mendes, D. 2012. Programa da moeda Única da CEDEAO: Que Lições da Crise na Zona Euro. VIII encontro de economistas de língua portuguesa, Reflexos da Crise Económica nos Países de Língua Portuguesa e as Conclusões do Encontro Rio +20, Brasil, Belo Horizonte, 12-15 de Setembro.
- Mendes, D. 2001. A Problemática da Integração Monetária na África Ocidental: Europeizar ou Africanizar? Dissertação de Mestrado em Economia Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Maio, 268 páginas.

- Mendes, D.; Sall, Cheikh, Tidiane A. 2012. Les impacts macroéconomiques de l'adhésion de la Guiné-Bissau à l'UEMOA. *Economic Review of West Africa*, Vol.1 nº 1.
- Mendy, P. K., 1991. A Relevância do Pensamento Ckeikh Anta Diop na África Lusófona: O Caso da Guiné-Bissau. in *Soronda: revista de estudos guineense*. Nova Série, Bissau, INEP. Nº 1.
- Messiha, J. 2001. Souveraineté et zone monétaire optimale : construit, coïncidence ou causalité? Du franc à l'euro : changements et continuité de la monnaie. Poitiers, Novembro 2001.
- Ministério da Economia do Plano e Integração Regional (2011). Segundo Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza (DENARP II), República da Guiné-Bissau.
- Moreira, E. C. (2004). Constituições Económicas Comunitárias: da União Monetária à União Económica e Monetária Oeste Africana. Um salto qualitativo. V Jornadas Jurídicas. a Integração Regional e a Uniformização de Direito de Negócios em África, Boletim da Faculdade de Direito de Bissau, nº6.
- Moura, V. F. R. (2009). Impacto do IDE no Crescimento Económico do País Receptor – Teoria e Evidência Empírica. Tese apresentada à Faculdade de Economia da Universidade do Porto para a obtenção do grau de mestre, orientada pela Professora Doutora Rosa Forte, Porto
- Mundell, R. A. (1957), "International Trade Factor and Factor Mobility", *The American Economic Review*, Vol. 47.
- Mundell, R. A. & Zak, P. J. (2002). *Monetary Stability And Economic Growth - A Dialog between Leading Economists*. Massachusetts: Ed. Edward Elgar Publishing.
- Nankani, G. T. (1979), *The Intercountry Distribution of Direct Foreign Investment*, Garland, Nova York.
- Nonnenberg, M. J. B. & Mendonça, M. J. C. (2005). Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento. *Estudos Econômicos*, Vol. 35, nº 4.
- Norstrom, K. e Vahlne, J. (1992), Is the Globe Shrinking? Psychic Distance and the Establishment of Swedish sales Subsidiaries during the Last 100 years. In: *International Trade and finance Association's Annual Conference*, Texas.

- Nunes, M. J. (1989). *Temas Económicos*. Imprensa Nacional - Casa da Moeda, Estudos Gerais, Série Universitária, Gabinete Editorial da INCM.
- O'Grady, S. e Lane, H. (1996), " The Psychic Distance Paradox", *Journal of International Business Studies*, Vol. 27.
- OCDE (1999^a), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 3º ed., Paris.
- Oman, C. (1994). *Globalization et Regionalization*. Paris, Vol. 43, OCDE. Development Centre Studies.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico [OECD] (2011). *Relatório 2011 sobre a intervenção internacional em Estados Frágeis: República da Guiné-Bissau*. OECD Publishing.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico [OECD] (1999). *Foreign direct investment for development: maximising benefits, minimising costs*. Paris: OECD.
- Organização para a Harmonização do Direito dos Negócios em África [OHADA] (2011). *Apresentação Geral*, Secretariado da Organização para a Harmonização do Direito dos Negócios em África. Bissau: Ed. Imprensa Pública de Bissau.
- Organização Mundial do Comércio [OMC] (2012). *Informe Sobre El Comercio Mundial 2012*. Genebra: autor.
- Organização Mundial do Comércio [OMC] (2011). *Informe Sobre El Comercio Mundial 2011*. Genebra: autor.
- Organização Mundial do Comércio [OMC] (2008). *A Globalizacion y Comercio*. Genebra: autor.
- Ossa, O., 2000. *Zone monétaire et crise de change : le cas de la zone franc africaine*. Libreville, Gabão: Applied Economics Laboratory.
- Pain, N. (1993), "An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in the United Kingdom", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 40.

- Parker, J. E. S. (1974), *The Economics of Innovations: the national and multinational enterprise in technological change*, Longman, Londres.
- Peng, M. W. (2001), "The Resource-Based View and International Business", *Journal of Management*, Vol. 27.
- Penrose, E. T. (1956), "foreign Investment and the Growth of the Firm", *Economic Journal*, Vol. 66.
- Petit, M. L. e Sanna-Randaccio, F. (2000), "Endogenous R&D and Foreign Direct Investment in International Oligopolies", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 18.
- Petrochilos, G. (1989), *Foreign Direct Investment and the Development Process: the case of Greece*, Cower Publishing Company Ltda, anebury.
- Pfeffer, J. e Salancik, G. (2001), *The External Control of the Organization: A Resource Dependence perspective*, Harper and Row, New York.
- Porter, M. (1985), *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, Free Press, New York.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. The Macmillan Press, Londres.
- PNUD, (1996), *Préparation du dossier d'adhésion à la zone franc et l'UEMOA. Dossier de l'UEMOA, Bissau : Ministério de Economia e Finanças*.
- Raposo, L. (2000), *O Papel Desempenhado pela Universidade Beira Interior no Fomento do Entrepreneurship e de Iniciativas Empresariais*, documento de trabalho, NECE - Núcleo de Estudos de Ciências Empresariais. Universidade Beira Interior.
- Razin, A. e Yuen, C. (1999), *Na Information-Based Model of Foreign Direct Investment: the gains from trade revisited*, NBER Working Paper nº 6884.
- Ribeiro, A. J. J. (2010), *"Indicadores Avançados para o IDE. aplicação ao caso Português. Tese apresentada ao Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologia para obtenção do grau de Mestre, orientada pelo Professor Doutor Augusto António Costa, Lisboa*.
- Ricardo, D. (1975), *Princípios de Economia Política e Tributação*, Fundação Calouste Gulbenkian, 2ª edição, Lisboa.

- Riedel, J. (1975), "The Nature and determinants of Export-oriented Foreign Direct Investment in a Developing Country: a case study of Taiwan", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 3.
- Robson, P. (1985), *Teoria económica da integração internacional*. Tradução de Carlos Laranjeiro, Coimbra.
- Root, F. J. (1994), *Entry Strategies for Foreign Markets*. Lexington Books, Lexington, MA.
- Rugman, A. M. (1980), "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: a re-appraisal of the literature", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 1116.
- Rugman, A. M. (1981), *Inside the Multinational: the economics of internal markets*, Columbia University Press, Nova York.
- Rumelt, R. (1974), *Strategy, Structure and Economic Performance*, Harvard University, Cambridge.
- Sanhá, I. (1993). Reflexão sobre os Impactos Económicos e Financeiros do Programa de Ajustamento Estrutural. In F. Mbali (coord.). *Os Efeitos Socioeconómicos do Programa de Ajustamento Estrutural*. Bissau: Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas, INEP.
- Santos, A. J. R. (2008). *Gestão Estratégica: Conceitos, Modelos e Instrumentos*. Editora Escolar, Lisboa.
- Santos, B. S. (2011). *Globalização: Fatalidade ou Utopia?* Porto: Ed. Afrontamento.
- Santos, F. (2013). *Créditos, Empreendedorismo & Desenvolvimento: uma equação possível*. Universidade de Santiago.
- Scherer, F. M. (1994), *Competition Policies for an Integrated World Economy*, The Brookings Institutions, Washington D. C.
- Schumpetr, J. A. (2012). *Teoria do Desenvolvimento Económico: um estudo sobre Lucro Empresarial, Capital, Crédito, Juro e Ciclo da Conjuntura*. Edição da Fundação Calouste Gulbenkian. Tradução Karim Paul Ferreira e Eduardo de Sousa Ferreira, 4ª ed, Lisboa.
- Schumpeter, J. A. (1984), *Capitalismo, Socialismo, Democracia*. Rio de Janeiro, Zahar.
- Silva, J. R. (2002ª), *Estados e Empresas na Economia Mundial*. Ed. Vulgata, Lisboa.

- Smith, A. (1776), *a Riqueza das Nações*, Vol. I e II, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- Solomon, L. D. (1978), *Multinational Corporations and the Emerging World Order*, Kennikat Press, Washington.
- Svensson, R. (1996), "Foreign Activities of Swedish Multinational Corporations", *Economic Studies*, Uppsala University, Department of Economics, Vol. 25.
- Swdenborg, B. (1982), "The Multinational Operations of Swedish Firms: analysis of the determinants and effects, Alqwist e Wicksell, Stockholm.
- Tobin, J. (1958), "Liquidity Preferences as Behavior Towards Risk", *Review of Economic Studies*, Vol. 25.
- Trigo P. P., Afonso, A., Arcanjo, M. & Santos, J. C. (2009). *Economia e Finanças Públicas*. (3ª ed.). Lisboa: Escolar Editora.
- UMOA/UEMOA. Boletim da Faculdade de Direito de Bissau, 1997.
- UNCTAD, *World Investment Report*, diversos anos.
- Vernon, R. (1966), "International Trade and International Investment in the Product Cycle", *Quaterly Journal of Economics*.
- Vernon, R. (1971), *Sovereignty at Bay*. Nova York, Basic Books.
- Vernon, R. (1974), "The Location of Economic Activity". In: Dunning, J. (ed.) *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*.
- Vernon, R. (1977), *Storm Over Multinationals: The Real Issues*, Macmillan, Londres.
- Vernon, R. (1979), "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment". *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, Vol. 41.
- Wang, Z. Q. e Swain, N. J. (1995), "The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: empirical evidence from Hungary and China", *Weltwirtschaftliches archive*, Vol. 131.
- Wheeler, D. e Mody, A. (1990), "Risk and Rewards in International Location Tournaments: the case of US firms", *The World Bank Review*, Washington DC.
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust Implications*, Free Press, Nova York.
- Wilson, B. (1980), "The Propensity of Multinational Companies to Expand Through Acquisitions", *Journal of International Business Studies*, Vol. 12.

Yang, Y.; Groenewold, N. e Tcha, M. (2000), "The determinants of Foreign Direct Investment in Australia", *Economic Record*, Vol. 76.

Zejan, M. C. (1990), " New Ventures or Acquisitions: the choice of Swedish Multinational Enterprise", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 38.

WEBGRAFIA

Banco Central dos Estados Africanos do Oeste [BCEAO] (2011). Relatório Anual (versão resumida). Dakar: BCEAO. Disponível em PDF em http://www.bceao.int/IMG/pdf/bceao_rapport_annuel_2011_version_abregee_en_portugais.pdf, 07-01-2015, 19h15.

FERNANDES, J. A. (2007), A integração econômica como estratégia de desenvolvimento do continente africano: proposta de fusão entre a Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) e a União Econômica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), FLORIANÓPOLIS / SC. Disponível a http://www.didinho.org/dissertacao_de_mestrado_de_Joel_Alo_Fernandes.pdf, 07-01-2015, 19h49.

BCEAO, 2010. Relatório Anual versão resumida [pdf] Disponível em http://www.bceao.int/IMG/pdf/relatorio_anual_2010.pdf, 07-01-2015, 20h03´.

Comissão da União Económica e Monetária do Oeste Africano (2002). *Ler apport d'activités de l'année 2002 de la commission l'UEMOA*. 7ª Conferência dos Chefes de Estado e do Governo da UEMOA. Janeiro 21, 2003, Dakar, Senegal. Disponível em PDF em http://www.uemoa.int/Documents/Commission_de_L_UEMOA/Activites/RapportCom2002.pdf, 07-01-2015, 19h10´.

Fundo Monetário Internacional [FMI] (2010). *Primary Commodity Prices Tables*. Acedido em <http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.aspx>, 10-03-2014, 21h34.

Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico [OECD] (1998). *OECD reviews of foreign direct investment Brazil*. OECD. Acedido em

<http://www.oecd.org/investment/investment-policy/14840525.pdf>, 05-05-2014, 17h09'.

Organizações das Nações Unidas [ONU] (2014). Economia Mundial e Perspectivas 2014. Acedido em <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/index.shtml>, 05-05-2014, 16h02.

RODRIGUES, William C. (2007). Metodologia Científica. Acedido em http://unisc.br/portal/upload/com_arquivo/metodologia_cientifica.pdf, 09-02-2015, 17h12.

Sohn, R. & Oppong, A. K. (eds.) (2013). Comércio Regional e Integração Monetária na África Ocidental e na Europa: República da Guiné-Bissau, nº 6. IAO-ZEI. disponível em <http://www.zei.uni-bonn.de/dateien/wai-zei-paper/06-2013-wai-zei-sohn-pt>, 07-01-2015, 20h37.

UNCTAD. Disponível em <http://www.aabri.com/manuscripts/09222.pdf>, 07-01-2015, 20h45.
World Economic Forum (WEF, 2014). Acedido em <http://www.weforum.org>, 15-10-2014, 10h38.

Glossário

BRICs - sigla criada em novembro de 2001 pelo economista Jim O'Neill, do grupo Goldman Sachs para designar os quatro principais países emergentes do mundo, a saber: Brasil, Rússia, Índia e China. Usando as últimas projeções demográficas e modelos de acumulação de capital e crescimento de produtividade, o grupo Goldman Sachs mapeou as economias dos países BRICs até 2050. Especula-se que esses países poderão tornar-se as maiores forças da economia mundial até aquela data.

CEE - Comunidade Económica Europeia

Empresa afiliada - outra empresa com ramificações de controlo com a MNE

Empresa subsidiária - é uma divisão menor de uma empresa que irá se encarregar de uma tarefa mais específica dentro do ramo de atividade da empresa à qual faz parte e à qual é subordinada.

F&A - fusões e aquisições.

Franchising - é o sistema pelo qual o franqueador cede ao franqueado o direito de uso da marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produto ou serviços. Eventualmente, o franqueador também cede ao franqueado o direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistemas desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem ficar caracterizado um vínculo em termos de emprego.

Gap - hiato, distância.

I&D - Investigação e desenvolvimento.

Inputs e Outputs - entradas (matérias-primas) e saídas (produtos e serviços) na produção de uma empresa.

Inward/entradas - IDE para dentro de determinado país (entrada).

Joint-ventures - arranjo contratual pelo qual duas ou mais partes se encarregam de uma atividade económica, cujo objetivo é dividir o controlo da empresa.

Know-how - é o conhecimento de como executar alguma tarefa.

Leis anti-trust - meios de atuação do Estado para fomentar a concorrência e limitar o poder dos monopólios e combater os seus abusos dos monopólios.

Licensing - normalmente associado a contratos de licenciamento de produtos e/ou serviços, pelo quais se paga uma taxa de licenciamento para podê-los utilizar.

MNEs - empresas multinacionais.

NAFTA - Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (North American Free Trade Agreement), englobando EUA, Canadá e México.

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.

OMC - Organização Mundial do Comércio.

Outward/saídas - IDE realizado por determinado país no exterior.

País de origem - país investidor em IDE.

País hospedeiro - país que recebe o investimento.

PMEs - pequenas e médias empresas.

Royalties - é uma palavra de origem inglesa que se refere a uma importância cobrada pelo proprietário de uma patente de produto, processo de produção, marca entre outros, ou pelo autor de uma obra, para permitir seu uso ou comercialização.

Spillovers - Títulos. Garantias.

Takeovers - processo de mudança do controlo societário de uma empresa através de compra de ações. Pode ser amigável ou hostil.

TIC - Tecnologia de Informação e Comunicação.

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development.

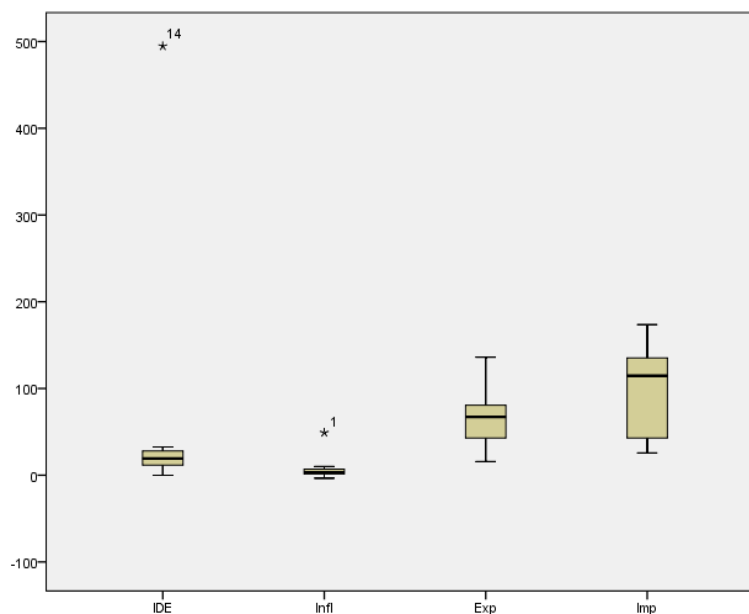
União Cross - border - operações transfronteiriças.

Anexo 1

Anos	IDE	Exportação	Importação	Inflação (t.v.anual)
1997	13,8	28.3	42.7	49.1
1998	0	15.8	30.7	8.0
1999	20,7	31.5	25.6	-2.1
2000	9,4	40.8	37.5	8.6
2001	9,1	44.9	44.5	3.3
2002	27,2	45.9	43.1	3.3
2003	9,4	56.1	46.3	-3.5
2004	15,4	75.8	116.2	0.9
2005	23	89.6	123.4	3.3
2006	17,7	61.5	133.9	2.2
2007	15,8	73.2	113.1	4.6
2008	28,6	76.9	127.2	10.4
2009	32,6	73.1	136.5	-2.8
2010	494,7	84.5	148.1	2.3
2011	29,5	136.2	173.6	5.0
2012	25,1	87.5	147.5	2.1

Fonte: INE, BCEAO

Output 1 – Box-Plot das variáveis IDE, Inflação, Exportações e Importações



Output 2 – Modelo de regressão linear múltipla com as três variáveis explicativas

Modelo 1: Mínimos Quadrados (OLS), usando as observações 1997-2012 (T = 14)

Observações ignoradas: 2 – método listwise

Variável dependente: IDE

	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>rácio-t</i>	<i>valor p</i>
const	6,93578	5,4434	1,2742	0,23142
Infl	-0,389633	0,532361	-0,7319	0,48103
Exp	0,102632	0,159975	0,6416	0,53559
Imp	0,0705003	0,0932335	0,7562	0,46699

Anexo 2

Evolução das Finanças Públicas (Milhões de F CFA correntes)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Receitas Totais	46 989	50 086	49 574	77 818	55 816	65 025	74 080
Receitas correntes	31 165	26 143	33 154	35 368	44 604	52 602	46,024
Receitas fiscais	20 915	20 915	20 915	20 915	20 915	20,915	20,915
Receitas não fiscais	12 239	12 239	12 239	12 239	12 239	12,239	12,239
Outras receitas	0	0	0	0	0	0	0
Donativos	15 824	23 943	16 420	42 450	11 212	12 423	28,056
Despesas totais e emprstimos líquidos	52 243	54 443	49 266	61 658	83 517	83 493	86 993
Despesas correntes	40 065	41 125	45 967	45 593	50 120	54 650	62,732
Salários	18 901	19 729	20 139	20 083	26 224	28,815	24,341
Aquisição de bens e serviços	11 068	7 924	9 024	6 770	8 619	7,500	12,316
Transferências	8 302	9 436	10 889	11 577	6 778	7,197	16,527
Outras despesas correntes	1 457	2 560	4 125	6 163	7 375	11,073	9,128
Juros	337	1 476	1 790	1 000	1 124	65	420
Despesas em capital	11 250	11 991	1 731	15 360	33 247	28 598	21,650
Outras despesas	928	1 358	1 568	705	150	245	111
Empréstimo líquido	0	-31	0	0	0	0	2,500
Soldo global	-5 254	-4 357	308	16 160	-27 701	-18 468	-12 913

Fonte: MF/DGCP

Anexo 3

Balança de pagamento resumido (Milhões de FCFA correntes)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Balança comercial	-27 665	-29 171	-31 640	-38 097	-34 655	-1 046	-27 570
Exportação FOB	38 766	51 299	57 377	57 438	62 700	112 301	64 208
Incluindo castanha de cajú						-113	
Importação FOB	-66 431	-80 470	-89 017	-95 535	-97 355	347	-91 779
Balança de serviços	-18 904	-16 693	-18 541	-25 378	-29 003	-25 879	-23 040
Incluindo frete	-10 547	-11 272	-12 653	-12 698	-13 584	-15 754	0
Balança de rendimentos	-4 619	-4 669	-6 577	-5 197	-1 144	-8 734	-3 785
Incluindo juros da dívida pública	-4 385	-4 772	-6 318	-5 493	-500	-138	-426
Balança de transferências correntes	30 232	35 929	43 883	46 251	29 752	29 129	22 684
Privados	12 414	18 929	15 183	15 095	15 544	11 815	12 100
Incluindo transferências de emigrantes							
Públicos	17 818	17 000	28 700	31 156	14 208	17 314	10 585
Incluindo ajuda orçamental							
Incluindo licenças de pesca							
Balança das transações correntes	-20 956	-14 604	-12 875	-22 421	-35 050	-6 530	-31 710
Conta de capital	16 836	15 389	16 468	33 268	485 580	26 958	8 000
Administrações públicas	15 336	15 352	16 410	32 295	484 600	25 700	8 000
Transferência de capital							
Perdão da dívida							
Outros sectores	1 500	37	57	974	908	1 258	0
Conta das operações financeiras	6 436	13 260	10 257	7 348	-436 233	8 671	1 117
Investimento directo	9 060	8 905	2 673	8 287	13 724	11 403	2 827
Investimento de carteira	700	0	250	-14	-44	-16	-23
Outros investimentos	-3 324	4 355	7 335	-925	-449 913	-2 716	-1 688
Públicos							
Privados							
Erros e omissões líquidos	-573	-1 957	815	-4 452	-2 117	-2 262	-5 100
Saldo global	1 743	12 087	14 665	13 743	12 180	26 770	-31 700

Fonte: INE, BCEAO

Anexo 4

Situação Económica da Guiné-Bissau, 1997 - 2014

T	PIB Nominal	FBCF	Exportação	Importação	PIB Primário	PIB Secundário	PIB Terciário	Receitas Fiscais	Pressão Fiscal	Inflação	Taxa de crescimento	IDE
1997	338 428,4		28,3	42,7	119820,585	68662,2	143819,15	41,5	7,70%	49,1%		13,8
1998	241 182,1		15,8	30,7	100170,017	46332,9	91649,454	9,6	3,70%	8,0%		0
1999	268 705,4		31,5	25,6	118398,34	47219,218	97631,118	28,8	9,30%	-2,1%		20,7
2000	299 429,9		40,8	37,5	126853,408	50769,385	113541,44	57,6	11,20%	8,6%	7,40	9,4
2001	287 696,1		44,9	44,5	115896,871	50259,7	116160,95	48,5	10,70%	3,3%	0,20	9,1
2002	277 584,8		45,9	43,1	115359,586	50294,16	107048,18	30,4	11,20%	3,3%	-7,10	27,2
2003	276 878,0		56,1	46,3	117245	48414	105956	35,1	11,60%	-3,5%	0,30	9,4
2004	280 577,0		75,8	116,2	117819	43736	110512	49,1	4,20%	0,9%	2,76	15,4
2005	309 516,0		89,6	123,4	136593	43405	119398	48,2	5,90%	3,3%	4,27	23
2006	309 465,0		61,5	133,9	129649	41494	125867	50,6	6,00%	2,0%	2,31	17,7
2007	333 384,0	25,77	73,2	113 148	142903	42992	136502	53,7	5,50%	4,6%	3,20	15,8
2008	386 962,0	23,24	76,9	127 214	179410	52060	145868	65,4	5,40%	10,1%	3,21	28,6
2009	389 929,6	23,22	73,1	136 563	170410	49878	155917	98,5	6,80%	-2,4%	3,31	32,6
2010	419 743,0	27,24	84,6	148 173	188296	53393	160821	91,2	7,90%	2,3%	4,43	494,7
2011	520 776,0	32,42	136,2	173,6	231764	66118	201365	90,7	7,70%	5,9%	9,03	29,5
2012	547 182,6	30,28	87,5	143 463	254440	78868	193152,34	74	7,10%	4,6%	-2,23	25,1

Fonte: INE, BCEAO