

**MOÇAMBIQUE: ESTRATÉGIAS DAS MULTINACIONAIS E
SEU IMPACTO NO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO**

Eugénio Salvador Chimbutane

Maputo, Abril de 2005

Trabalho para obtenção do grau de Licenciatura em Gestão de Empresas

Gest -
275



Faculdade de Economia
Universidade Eduardo Mondlane

29396
26/10/05
oferta

EUGÉNIO SALVADOR CHIMBUTANE

MOÇAMBIQUE: ESTRATÉGIA DAS MULTINACIONAIS E SEU IMPACTO NO
INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO

Trabalho para obtenção do grau de Licenciatura em Gestão de Empresas, apresentado
na Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane

Supervisor: Prof. Doutor Carlos Nuno Castel Branco

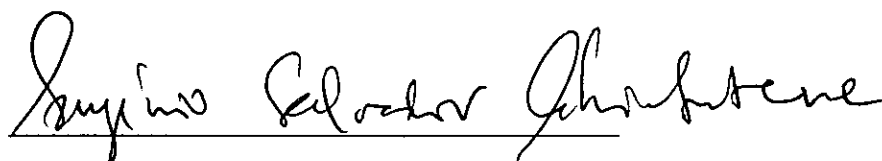
MAPUTO

2005

DECLARAÇÃO DE HONRA

Declaro por minha honra que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Maputo, Abril de 2005



(Eugénio Salvador Chimbutane)

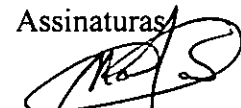
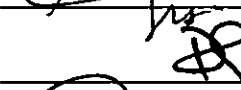
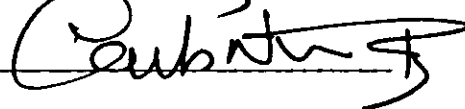
APROVAÇÃO DO JÚRI

Este trabalho foi aprovado no dia 11 de MAIO de 2005
por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane.

Nomes

MANOELA M. SYLVESTRE
Riogo Guilande
CARLOS NUNO CASTEL-BRANCO

Assinaturas

A

Marcos G. Matuele;

Graça S. Chimbutane;

E os demais entes queridos;

Quis o destino vos levar tão cedo. Tenham eterno descanso!

Desirée Matuele e Shelton Feliciano;

Vocês são a minha inspiração!

“A razão porquê a mão invisível do mercado é invisível, é o facto dela não existir”

Joseph Stiglitz (Castel-Branco et al. 2004),
Prémio Nóbel de Economia e Antigo Vice-Presidente do Banco Mundial



ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	VIII
ACRÓNIMOS	IX
RESUMO	X
1. INTRODUÇÃO	1
2. APRESENTAÇÃO DO PROBLEMA E SUA RELEVÂNCIA.....	3
2.1 ENQUADRAMENTO HISTÓRICO-CONTEXTUAL.....	3
2.1.1 Contexto Internacional 1990 - 2003.....	3
2.1.2 Contexto Moçambicano 1990-2003, Delimitação Espaço-Temporal da Pesquisa e Justificação da Escolha do Tema	4
2.2 HIPÓTESES DA PESQUISA.....	6
3. REVISÃO DE LITERATURA.....	8
3.1 INVESTIMENTO E MULTINACIONAIS: CONCEITOS E DEFINIÇÕES	8
3.1.1 Investimento Directo Estrangeiro	8
3.1.2 Empresas Multinacionais	9
3.2 AS TEORIAS SOBRE EMPRESAS MULTINACIONAIS E INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO E AS SUAS INADEQUAÇÕES.....	11
3.2.1 Teorias Tradicionais do Comércio e do Investimento Externo	12
3.2.2 As Novas Teorias sobre Investimento Externo e a Versão Internacional da Teoria da Firma	15
3.3 ESTRATÉGIAS DAS MULTINACIONAIS E INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO	24
3.3.1 Teorias sobre Internacionalização da Empresa.....	24
3.3.2 Teoria sobre Estratégia Global.....	30
3.4 IMPACTO DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NA ECONOMIA	40
3.4.1 Revisão Geral sobre o Impacto do IDE na Economia	40
3.4.2 Revisão da Literatura sobre a Posição Competitiva e Impacto do IDE na Economia de Moçambique.....	45
4. METODOLOGIA DE ANÁLISE	54
4.1 METODOLOGIAS DE ESTUDO DISPONÍVEIS E ESCOLHA DA METODOLOGIA DE ANÁLISE.....	54
4.2 DESENHO DA AMOSTRA E MÉTODO DE RECOLHA DE DADOS.....	55
4.3 DESENHO DOS INSTRUMENTOS DE RECOLHA DE DADOS E MÉTODOS ANALÍTICOS APLICADOS	56
5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	57
5.1 ESTRATÉGIA DE MOÇAMBIQUE EM RELAÇÃO AO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO.....	57
5.2 ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS E DE INTEGRAÇÃO DAS EMPRESAS NACIONAIS	60
5.3 ESTRATÉGIA DAS EMPRESAS MULTINACIONAIS	63
6. CONCLUSÕES	70
7. RECOMENDAÇÕES	73
ANEXOS	76
BIBLIOGRAFIA.....	100



Índice dos Gráficos

GRÁFICO 3 1 EQUILÍBRIO DE PRODUÇÃO / CONSUMO NUMA ECONOMIA FECHADA	14
GRÁFICO 3 2 EQUILÍBRIO PRODUÇÃO / CONSUMO NUMA ECONOMIA ABERTA.....	14
GRÁFICO 5 1 IMPACTO DO IDE NO DESENVOLVIMENTO (1).....	62
GRÁFICO 5 2 RAZÕES PARA A MULTINACIONALIZAÇÃO	64
GRÁFICO 5 3 FACTORES CONSIDERADOS NA SELECÇÃO DE UM PAÍS COMO DESTINO DE IDE.....	65
GRÁFICO 5 4 IMPACTO DO IDE NO DESENVOLVIMENTO (2).....	68

Índice das Tabelas

TABELA 3 1 VANTAGENS ESPECÍFICAS À FIRMA	21
TABELA 3 2 VANTAGENS DE INTERNALIZAÇÃO	23
TABELA 3 3 VANTAGENS LOCACIONAIS	24
TABELA 5 1 IMPACTO DO IDE.....	59
TABELA 5 2 VANTAGENS ESPECÍFICAS À FIRMA	66
TABELA 5 3 VANTAGENS DE INTERNALIZAÇÃO	67
TABELA 5 4 VANTAGENS LOCACIONAIS	67

Índice das Figuras

FIGURA 3 1 RELAÇÃO ENTRE LIVRE COMÉRCIO INTERNACIONAL E AS EMNS.....	12
FIGURA 3 2 ESTÁGIOS DO CICLO DE VIDA DO PRODUTO (BASEADO EM VERNON).....	26
FIGURA 3 3 DIAGRAMA DE INTEGRAÇÃO-REACTIVIDADE.....	28
FIGURA 3 4 MATRIZ DOS ÍNDICES DE ATRACTIVIDADE	47

Índice dos Anexos

ANEXO 1 1 OBJECTIVOS DO QUESTIONÁRIO.....	76
ANEXO 1 2 QUESTIONÁRIO A - CENTRO DE PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS.....	77
ANEXO 1 3 QUESTIONÁRIO B - EMPRESAS NACIONAIS	82
ANEXO 1 4 QUESTIONÁRIO C - EMPRESAS MULTINACIONAIS	90

AGRADECIMENTOS

O meu muitíssimo obrigado vai a todos aqueles que tornaram possível este trabalho.

À Faculdade de Economia e todos os professores, que dentro de dificuldades de vária ordem, muito têm feito para a formação de estudantes altamente qualificados e que inquestionavelmente estão a comandar os esforços de desenvolvimento de Moçambique.

Ao meu supervisor Prof. Doutor Carlos Nuno Castel-Branco, pelo apoio metodológico e bibliográfico patente nos seus artigos bastante profundos sobre o tema em análise e particularmente sobre a sua incansável busca e demonstração das directrizes concretas que devem nortear o desenvolvimento do país.

Ao Centro de Promoção de Investimentos na pessoa do Dr. Lorenzo Sambo e às várias empresas nacionais e multinacionais que concederam prontamente as entrevistas no âmbito desta pesquisa.

O meu agradecimento vai ainda ao dr. Leonel Muchanga, dr. Ercílio Infante e ao Sr. Elias Zavale pelo apoio na definição do tema e no desenho da base de dados, bem como ao Sr. Luís dos Santos pela sua assistência.

À direcção da Austral (Dr. Almeida Matos, Dr^a Jeanne Stephens, Dr. Luís Magaço e Dr^a Estrela Polónia), ao Departamento de Estudos Económicos e Financeiros, particularmente ao dr. Eduardo Macuácuá, vocês, mais do que colegas, são meus verdadeiros companheiros e eu o fruto da vossa forja.

À minha família, particularmente à Generosa Feliciano, Feliciano Chimbutane, Mariamo Assane e filhos, à Sr^a. Palmira Matuele e filhos e, aos meus amigos, queria dizer sinceramente que este trabalho é o culminar do vosso inestimável apoio.



ACRÓNIMOS

CI	CURVA DE INDIFERENÇA
CPI	CENTRO DE PROMOÇÃO DE INVESTIMENTOS
EMN	EMPRESA MULTINACIONAL
EPZ	EXPORT PROCESSING ZONE
F&A	FUSÕES E AQUISIÇÕES
ID	ÍNDICE DE DESEMPENHO
IDE	INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO
IR	DIAGRAMA DE INTREGRAÇÃO-REACTIVIDADE
MIC	MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO
NNFCs	NEW NEW FRONTIER COUNTRIES
P&D	PESQUISA E DESENVOLVIMENTO
PIB	PRODUTO INTERNO BRUTO
PRE	PROGRAMA DE REABILITAÇÃO ECONÓMICA
SADC	SOUTHERN AFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY
SPSS	STATISTICAL PACKAGE FOR SOCIAL SCIENTIST
UE	UNIÃO EUROPEIA
UNCTAD	UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT
UNCTC	UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS

RESUMO

A promoção da imagem e atracção do investimento, particularmente do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) está na agenda dos fazedores de políticas económicas em vários países, na sua maioria em desenvolvimento.

Usando várias teorias alternativas à tradicional teoria de comércio internacional e num estudo de caso de Moçambique, o presente trabalho pretende (i) investigar as estratégias usadas pelo governo na atracção do IDE, as estratégias competitivas do empresariado nacional face à penetração das empresas estrangeiras e as estratégias que levam as empresas multinacionais (EMNs) a investir num determinado país ou região, bem como a compatibilidade entre as diferentes estratégias e ainda (ii) analisar o impacto das estratégias das multinacionais no IDE e o impacto deste na promoção do crescimento e desenvolvimento económico.

As evidências da revisão bibliográfica foram testadas através do estudo de caso envolvendo o Governo (Centro de Promoção de Investimentos, CPI), empresas nacionais e multinacionais. Foram desenhados três questionários para a recolha da informação e foram criadas duas bases de dados usando o pacote estatístico (*Statistical Package for Social Scientist - SPSS*). As empresas nacionais e as multinacionais foram seleccionadas numa base sectorial na lista das 100 maiores empresas de Moçambique (2003).

Tendo como base a literatura e as ferramentas de análise estatística do pacote SPSS, pode-se concluir que:

Moçambique não possui uma estratégia particularmente direccionada à atracção do IDE. Os esforços de atracção e promoção do investimento, particularmente do IDE, estão inseridos na agenda geral de desenvolvimento do país.

O governo e as empresas locais deviam perceber as estratégias regionais e internacionais dos investidores estrangeiros (sector privado e público),



particularmente as estratégias sul-africanas, e aprender a usá-las estrategicamente na criação de conhecimento e capacidades produtivas no país.

As acções de promoção do IDE por parte do governo são bastante pertinentes enquanto condição necessária, mas não serão suficientes para a atracção dos investidores directos estrangeiro pois estes seguem estratégias globais (estratégias ofensivas ou defensivas em relação aos seus rivais também globais).

As ligações entre o IDE e as empresas locais são fracas e a capacidade local de investimento é fraca. Dada a estrutura de incentivos ao investimento em Moçambique, muitos projectos do IDE geram muito poucas ligações fiscais.

É importante continuar com a redução dos constrangimentos à entrada, reduzindo o número de procedimentos, duração do processo e o custo envolvido no processo de registo e licenciamento das empresas. É preciso rever a lei do trabalho e de terras, tornando-as mais flexíveis, e fáceis de cumprir e aplicar.

O CPI precisa de ser uma agência independente e a supervisão das suas actividades devia estar a cargo dos vários ministérios, pois as actividades de atracção do investimento envolvem todos os sectores de actividade, para além de que o conceito de balcão único (*One Stop Shop*) que se pretende que seja o CPI, implica o entendimento e integração de todos os processos e instituições com as quais o investidor estará em contacto na prática da sua actividade.

As actividades do CPI com vista ao desenvolvimento e ao apoio no redimensionamento das empresas sobretudo das PME's deviam ser continuadas e expandidas para todos os pontos do país. Estas actividades, para além de capacitar as empresas em matérias de prestação de serviços aos projectos de IDE, deviam também focar aspectos ligados à competitividade regional e global.



1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho visa apresentar os resultados da pesquisa levada a cabo em 2004 junto do Centro de Promoção de Investimentos (CPI) e junto de algumas empresas nacionais e multinacionais constantes da “Revista 100 Maiores Empresas de Moçambique – 2003”. Esta pesquisa concentrou-se nas Estratégias das Multinacionais e seu Impacto no Investimento Directo Estrangeiro (IDE).

O estudo das estratégias das multinacionais e do IDE, revela-se ser de particular importância no crescimento e desenvolvimento económico, visto que o investimento (sobretudo o IDE) está e continuará a estar na origem da transferência de tecnologia e melhoramento da eficiência produtiva ao nível nacional, desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas (PMEs), redução da desemprego e da pobreza.

O trabalho possui três principais objectivos.

Primeiro, investigar as actuais estratégias usadas pelo governo na atracção do IDE e procurar perceber as estratégias competitivas do empresariado nacional face à penetração das empresas estrangeiras.

Segundo, estudar as estratégias que levam as empresas multinacionais (EMNs) a investir num determinado país ou região.

Terceiro, analisar até que ponto as estratégias internas são compatíveis com as estratégias estrangeiras, e quais as formas de combinação das diferentes estratégias.

Finalmente, Quarto, estudar o impacto das estratégias das multinacionais no fluxo do IDE. E ainda, analisar o impacto do IDE na dinamização da produção e na promoção do crescimento e desenvolvimento económico.

Para além da presente secção, o trabalho reveste-se das seguintes secções:

Secção 2, faz o enquadramento histórico-contextual do tema no cenário nacional e internacional. Apresenta o problema e sua relevância, bem como as hipóteses da pesquisa.

Secção 3, revê a literatura que serviu de suporte teórico da análise, particularmente na escolha da abordagem mais adequada à pesquisa. Esta secção apresenta (i) o conceito e as teorias sobre o IDE e de empresa multinacional e (ii) revê as estratégias das multinacionais em relação ao IDE e o impacto deste na economia.

Secção 4, justifica e explica a metodologia usada para análise do problema apresentado na Secção 2. A secção (i) apresenta as metodologias disponíveis e escolhe a metodologia mais adequada para este trabalho e (ii) explica do processo de desenho da amostra e dos instrumentos de recolha de dados, bem como os métodos analíticos aplicados.

Secção 5, apresenta e analisa os resultados de acordo com as três componentes pesquisa, nomeadamente, estratégia de Moçambique em relação ao IDE, estratégias competitivas e de integração das empresas nacionais, e as estratégias das multinacionais.

Secção 6, apresenta as conclusões, destacando os resultados da análise feita na Secção 5 e aponta novos problemas que merecem estudo subsequente.

Finalmente, **Secção 7** tece algumas recomendações sobre o clima propício para o investimento, o papel do CPI e sobre a necessidade de percepção das tendências regionais e globais do investimento estrangeiro por parte do governo e das empresas nacionais, com vista a maximizar os benefícios resultantes da presença estrangeira na economia.

2. APRESENTAÇÃO DO PROBLEMA E SUA RELEVÂNCIA

2.1 Enquadramento Histórico-Contextual

2.1.1 Contexto Internacional 1990 - 2003

Neste período é notável um renovado interesse pelo IDE ao nível mundial como uma alternativa viável de financiar o desenvolvimento. O ressurgimento deste interesse no IDE deriva de duas motivações.

Primeiro, a composição dos fluxos de capital privado em 1990-1993 mudou para fluxos não aliados à dívida externa incluindo o IDE e investimentos de *portifolio*. A média anual dos fluxos do IDE para os países em desenvolvimento entre 1987-1989 e 1990-1993 foram mais do que o dobro em termos nominais. O aumento dos fluxos do IDE neste período atingiu 21% entre 1991 e 1992, seguido por 42% em 1992-1993. A sustentabilidade é uma questão de muito relevo no investimento de *portifolio*, devido particularmente à sua sensibilidade às condições dos mercados financeiros. Contrariamente, os fluxos do IDE guiados por factores estruturais, como a integração da produção global, são relativamente mais sustentáveis.

Segundo, o IDE tem vantagens inerentes ao desenvolvimento: partilha do risco, disciplina no mercado, orientação para a exportação, e a transferência de tecnologia e boas técnicas de gestão. As tendências recentes mostram que o IDE pode ser uma importante e estável fonte de capital privado para as economias em desenvolvimento, particularmente para os países que são capazes de criar um ambiente favorável ao novo investimento estrangeiro.

O relatório mundial sobre o investimento (World Investment Report – WIR) publicado anualmente pela *United Nations Conferene On Trade And Development Unctad* (UNCTAD) refere que no período de 1993-2001 registou-se uma evolução considerável dos fluxos do IDE, destacando-se o período de 1997 onde se regista uma subida do fluxo global do IDE envolvendo os países em desenvolvimento, com o pico mais alto no ano 2000. Contudo, os países africanos ainda não fazem parte dos 10

maiores destinos do IDE de 2001, liderados pelos EUA e tendo Hong Kong em último lugar.

Analisando os fluxos do IDE nos países africanos que receberam um volume significativo do IDE nos anos 2000 e 2001, nota-se que, pela primeira vez, Moçambique figura na lista dos 10 primeiros países. Para o ano 2001 esta lista é liderada pela África do Sul e o último lugar é ocupado por Moçambique (mas é notável uma subida de 0.1 para 0.3 biliões de USD de 2000 para 2001). Em relação aos países da SADC, figura na lista em ordem decrescente dos fluxos do IDE a África do Sul (6.7), Angola (1.1) e Moçambique (0.3).

A UNCTAD (2003) não desenha um quadro favorável para a evolução do IDE. O IDE global declinou em 2002 pelo segundo ano consecutivo em um quinto para USD 651 biliões – o nível mais baixo desde 1998. O continente africano sofreu um drástico declínio nos fluxos do IDE – de USD 19 biliões em 2001 para 11 biliões em 2002. O factor principal por de trás desta queda foi o lento crescimento económico em várias partes do mundo e poucas possibilidades de recuperação pelo menos a curto prazo. O outro factor também importante foi a queda das valorizações nos mercados bolsistas, baixa lucratividade das empresas, a desaceleração na reestruturação das empresas em algumas indústrias e a calma ou redução nos processos de privatização em alguns países.

2.1.2 Contexto Moçambicano 1990-2003, Delimitação Espaço-Temporal da Pesquisa e Justificação da Escolha do Tema

Para o caso de Moçambique, o IDE é dominado pelo grande fluxo de Mega-Projectos cujo papel é ainda questionado pelos forums académicos e pela sociedade civil. Esta “corrida para o investimento” no país tornou-se mais notável desde a introdução em 1987 do Programa de Reabilitação Económica (PRE) financiado pelas instituições da *Bretton Woods* (Fundo Monetário Internacional – FMI e Banco Mundial – BM). Esta política enquadra-se nos esforços de transição na estratégia económica de Moçambique, da Economia Centralizada baseada nos princípios Marxista-Leninistas para o capitalismo de mercado (Castel-Branco, Cramer e Hailu 2001).

Esta corrida foi acelerada pelos Acordos de Paz alcançados em 1992 em Roma (Itália) entre a Frente de Libertação de Moçambique (FRELIMO) e a Resistência Nacional de Moçambique (RENAMO), e a queda do Apartheid na África do Sul. Um outro conjunto de factores bastante importante para a criação de um ambiente político, económico e social para o investimento e desenvolvimento foi a realização das primeiras eleições presidenciais e legislativas (1994) que constituíram o culminar da democratização do país, para além dos processos das privatizações (harmonizadas e aceleradas pela respectiva legislação em 1989) e liberalização da economia, que acompanharam esta viragem de estratégia de desenvolvimento. O trabalho desenvolve-se tendo como base este novo contexto político e económico criado, particularmente o cenário criado desde 1990.

No período em análise o investimento privado aumentou significativamente, embora muito instável, devido à sua concentração em poucos grandes projectos, os quais não fazem os mesmos montantes de investimentos todos os anos.

A análise dos fluxos do IDE e seu impacto na economia, neste caso baseada na informação sobre as intenções de investimento aprovadas no período de 1990-2003, tem algumas limitações, pois nem todas foram ou serão implementadas, e que é ainda muito difícil fazer uma avaliação directa de cada projecto de investimento num prazo de tempo curto (Castel-Branco 2003).

Portanto, o estudo das *estratégias das multinacionais e seu impacto no investimento directo estrangeiro* em Moçambique permite conhecer a interacção entre os diferentes actores de desenvolvimento movido pelo IDE, nomeadamente, o governo (estratégias de atracção e promoção da imagem do país), o empresariado nacional (as estratégias competitivas e de sobrevivência adoptadas), e os investidores estrangeiros (estratégias que usam para seleccionar um determinado país ou região para situar os seus projectos de investimentos) e por fim a investigação da melhor forma de combinar as diferentes estratégias numa parceria geradora de sinergias económicas, para além do papel do IDE na economia.

2 Hipóteses da Pesquisa

As hipóteses de trabalho foram baseadas numa lógica microeconómica, na medida em que o IDE está associado ao comportamento de um tipo específico de firma - a firma multinacional. Portanto, constituem hipóteses deste trabalho as seguintes:

Hipótese 1: Moçambique não possui uma estratégia particularmente direccionada à atracção do IDE. Os esforços de atracção e promoção do investimento, particularmente do IDE estão inseridos na agenda geral de desenvolvimento do país.

Hipótese 2: As empresas nacionais mantêm um comportamento passivo em relação à penetração estrangeira. Contudo, os grandes empreendimentos do IDE surgem em áreas praticamente novas, onde a participação e articulação com as EMNs é possível através das políticas de *outsourcing* (tercialização dos serviços) e outro tipo de contractos e formas de ligações.

Hipótese 3: As acções de promoção do IDE por parte do governo são bastante pertinentes enquanto condição necessária, mas não serão suficientes para a atracção dos investidores directos estrangeiros pois estes seguem estratégias globais (estratégias ofensivas ou defensivas em relação aos seus rivais também globais). Portanto, o entendimento destas estratégias é importante para o melhoramento da capacidade de negociação por parte do governo no processo de entrada destes investidores na economia.

Hipótese 4: O IDE é a melhor forma de entrada no mercado externo, relativamente às exportações (custos de transporte e protecção) e ao investimento de *portifolio* (devido à volatilidade das taxas de juro nos mercados financeiros).

Hipótese 5: A estratégia global das EMNs para além das condições necessárias e hierarquização dos países por grandes grupos nos seus *short lists* e dado que é difícil encontrar um país que reúna todos os requisitos para fazer parte da lista e ainda porque se baseia na combinação do *outsourcing* e procura do mercado, privilegia a

associação de países com níveis desiguais de desenvolvimento dentro da mesma região.

Hipótese 6: Moçambique pertence ao grupo de países da periferia, e uma das características destes países é a maior capacidade de atracção do IDE virado ao sector dos recursos minerais (mineração, extracção de gás e energia eléctrica e agro-processamento orientado à exportação) e com o mais baixo salário da força de trabalho não qualificada.

Hipótese 7: O IDE apesar de ser apontado como bastante eficaz na promoção do desenvolvimento nas economias onde opera, o mesmo ainda não se aplica em Moçambique onde a ligação entre os mega-empresendimentos concentrados no sector industrial (sobretudo aliado ao complexo mineiro sul-africano) e o empresariado nacional é muito fraca. O IDE está mais presente em mega-projectos orientados à exportação em relação às EMNs viradas ao mercado doméstico, fazendo com que haja pouco contacto com as empresas nacionais através do fornecimento de bens intermediários e serviços diversos, pois a produção para exportação segue os mais rigorosos padrões internacionais de qualidade e/ou as filiais baseadas em Moçambique têm pouco poder de decisão quanto à aquisição de matérias primas ou contratação de serviços. E ainda, filiais que se estabelecem através de Fusões e Aquisições (F&A) ou *Joint Ventures* recebem mais fornecimentos de empresas locais do que aquelas que surgem através de projectos praticamente novos (*greenfield projects*).

Hipótese 8: As sinergias do IDE tendem a ser de natureza vertical do que horizontal (as sinergias ocorrem através de ligações colaterais com o IDE, que é o contacto entre os fornecedores domésticos de *inputs* intermediários ou serviços e os seus clientes multinacionais). E, a produtividade da empresa está positivamente correlacionada com a extensão dos contactos potenciais com clientes multinacionais e não com a presença de multinacionais na mesma indústria ou sector (ligações verticais).

3. REVISÃO DE LITERATURA

3.1 Investimento e Multinacionais: Conceitos e Definições

3.1.1 Investimento Directo Estrangeiro

Segundo a UNCTAD (2003), o IDE é definido como sendo aquele que envolve um relacionamento de longo prazo e reflecte um interesse e controlo permanentes por uma entidade residente numa determinada economia (investidor directo estrangeiro ou empresa mãe) numa outra empresa residente noutra economia diferente daquela do investidor estrangeiro (Empresa do IDE ou empresa filial ou filial estrangeira). O IDE implica que o investidor exerce um significativo grau de influência na gestão da empresa residente noutra economia.

Os fluxos do IDE compreendem o capital fornecido (quer directamente ou através de outras empresas relacionadas) por um investidor directo estrangeiro a uma empresa do IDE, ou o capital recebido de uma empresa do IDE por um investidor directo estrangeiro. O IDE possui três componentes: participação no capital, lucros reinvestidos e empréstimos intra-firma.

- ✓ A participação no capital é a aquisição pelo investidor directo estrangeiro de participações numa empresa num país diferente do seu;
- ✓ Os lucros reinvestidos correspondem à percentagem do investidor (na proporção da participação directa no capital) dos lucros não distribuídos como dividendos pelas filiais, ou lucros não enviados ao investidor directo;
- ✓ Empréstimos intra-firma ou transacções de dívida intra-firma refere-se a empréstimos de fundos de curto ou longo prazo entre investidores directos (empresas mãe) e empresas filiais. O *stock* IDE é o valor da quota do seu capital e reservas (incluindo lucros retidos) atribuível à empresa mãe, mais a dívida líquida das filiais à empresa mãe.

Existem também formas de investimento não de capital. Estas formas ocorrem quando os investidores directos estrangeiros podem ter uma voz activa na gestão de outras entidades por direito e não através da aquisição de capital. Estas formas incluem, *inter alia*, subcontratação, contractos de gestão, *franchising*, partilha do produto, etc.

Portanto, o IDE é um conjunto de movimentos de capital, seja este humano, corpóreo ou financeiro, ou qualquer combinação dos anteriores, que vise o controle gerencial e das receitas de qualquer EMN. Isto implica uma distinção entre IDE e Investimento de *Portfolio*. Este último é meramente financeiro, não implicando, em princípio, um controle do activo, o que necessariamente ocorre com o IDE.

3.1.2 Empresas Multinacionais

O conceito de multinacional é controverso entre vários autores. Economistas não estão de acordo quanto à definição das EMNs ou transnacionais. As EMNs têm várias dimensões e podem ser vistas sob várias perspectivas (propriedade, gestão, estratégia, estrutura, etc.) (Root 1994).

Usando o Critério de Propriedade: alguns sustentam que a propriedade é o critério chave. Uma empresa torna-se multinacional apenas quando a sede ou a companhia mãe é efectivamente propriedade de nacionais de dois ou mais países. Contudo, pelo teste de propriedade, muito poucas multinacionais são multinacionais. Portanto, a propriedade realmente não conta.

Mistura entre nacionalidade e sede dos gestores: uma empresa internacional é multinacional se os gestores da empresa mãe são nacionais de vários países. Frequentemente, gestores da sede são nacionais do país de proveniência. Este poderá ser um fenómeno de transição. Muitas empresas passam a este teste.

Estratégia de Negócio: maximização do lucro global – de acordo com Perlmutter (1969), EMNs podem possuir políticas que estão orientadas ao país de proveniência, ao país de destino ou orientadas ao mercado global. Perlmutter usa tais termos como etnocêntricos, policêntricos e geocêntricos. Contudo, "etnocêntrico" é um erro pois

privilegia a raça ou etnicidade, especialmente quando o país de origem é habitado por muitas raças diferentes, enquanto "policêntrico" perde o seu significado quando as EMNs operam apenas em um ou dois países estrangeiros.

De acordo com Root (1994), uma EMN é uma empresa mãe que (i) entra na produção estrangeira através das suas filiais localizadas em diferentes países, (ii) exerce controlo directo sobre as políticas das filiais e (iii) implementa estratégias de negócio na produção, marketing, finanças e pessoal, que ultrapassam bandeiras nacionais (geocêntrico).

Dentro deste contexto, distinguem-se três fases de evolução de uma multinacional, nomeadamente:

- ✓ Fase de Exportação - as empresas confiam nos agentes de exportação, expansão das vendas em exportação e aumento da expansão das filiais estrangeiras de venda;
- ✓ Fase de Produção no Estrangeiro - IDE vs. Licenciamento: Uma vez que a empresa escolhe a produção estrangeira como método de escoamento de produtos para o mercado estrangeiro, esta deve decidir se estabelece um subsidiário estrangeiro ou licenciar a tecnologia a uma empresa estrangeira. O licenciamento é muitas vezes a primeira experiência (porque é fácil), não requer nenhuma despesa de capital, não é arriscada e o pagamento está fixado em percentagem de vendas. Contudo, a empresa mãe não pode exercer qualquer controlo de gestão sobre o licenciado (este é independente). O licenciado pode transferir segredos industriais a uma outra firma independente, criando deste modo um rival. O IDE requer uma decisão de gestão de topo porque é uma etapa crítica e arriscada (falta de informação);
- ✓ Fase de Multinacional - Uma empresa torna-se multinacional quando começa a planificar, organizar e coordenar a produção, marketing, P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), finanças e pessoal. Para cada uma destas operações, a empresa deve encontrar a melhor localização. A Regra de Polegar define uma



EMN como sendo aquela cujas vendas estrangeiras correspondem a 25% ou mais das vendas totais.

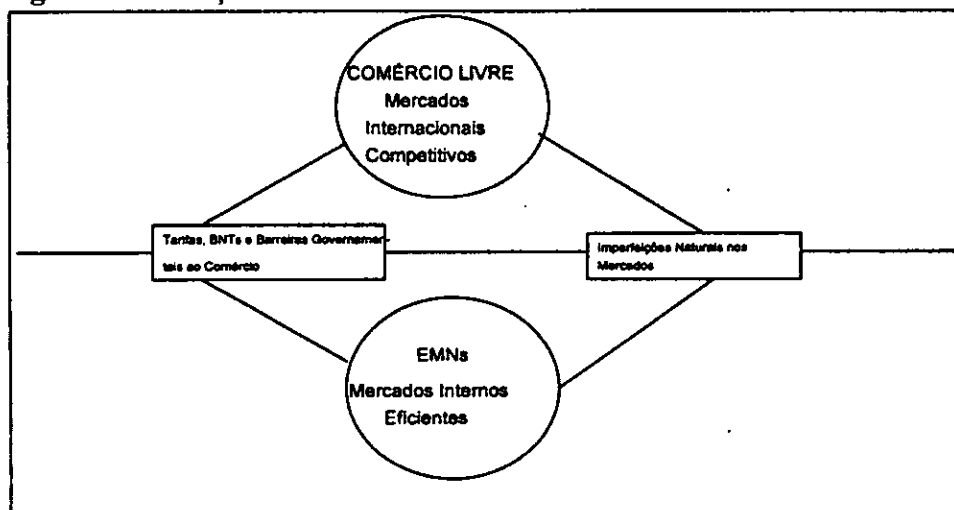
A UNCTAD (2003) usa mais o termo de Empresas Transnacionais e defina-as como sociedades anónimas ou não compreendendo empresas mãe e suas filiais estrangeiras. Uma empresa mãe é definida como sendo uma empresa que detém controlo de activos de outras entidades em países diferentes do seu, normalmente detendo uma quota no capital. Uma participação de 10% ou mais das acções ordinárias ou poder de voto numa sociedade anónima, ou seu equivalente numa não anónima, é normalmente considerada como limiar para o controlo dos activos. Uma filial estrangeira é uma sociedade anónima ou não na qual um investidor, residente numa outra economia, detém capital que possibilita um interesse permanente na gestão dessa empresa (uma participação de 10% numa sociedade anónima ou seu equivalente numa sociedade não anónima). Neste trabalho, os termos empresas subsidiárias, associadas ou filiais são tratadas como filiais estrangeiras ou filiais.

Portanto, uma Empresa Multinacional é uma empresa envolvida no controle e na gestão de unidades produtivas em mais de uma nação. Já Rugman e Eden (1985), a partir do preceito básico de que a "produção internacional é a essência da multinacionalidade", faz uma listagem das definições possíveis de EMN, começando pela forma "fraca" (uma filial já caracteriza a EMN), e numa "forte" (seis filiais em países diferentes seriam necessárias para caracterizar uma "verdadeira" Transnacional), mas incluindo, dentre outras, a definição via rácio - operações externas sobre operações totais, fixando um valor arbitrário, normalmente 25-30%, como o limite da multinacionalidade.

3.2 As Teorias sobre Empresas Multinacionais e Investimento Directo Estrangeiro e as suas Inadequações

Nesta subsecção são apresentadas as principais novas correntes teóricas de explicação das EMNs e IDE, usando o argumento da inadequação das teorias tradicionais do comércio e do investimento externo, em contextos nos quais imperfeições de mercado estão presentes.

Figura 3 1 Relação entre Livre Comércio Internacional e as EMNs



Fonte: Rugman e Eden (1985)

A figura acima mostra a simetria existente entre o comércio internacional e as EMNs: numa situação de existência mundial de mercados livres e perfeitos, as relações entre as nações dar-se-iam através de fluxos comerciais e de capitais de curto prazo. As EMNs, portanto, aparecem como uma alternativa *eficiente* a uma situação de mercados imperfeitos, na qual fluxos do IDE substituem as trocas internacionais de bens e serviços.

3.2.1 Teorias Tradicionais do Comércio e do Investimento Externo

As teorias tradicionais sobre comércio internacional têm a sua primeira vertente na Teoria Mercantilista, desenvolvida na Europa no século XVII. Segundo esta teoria, a riqueza de uma nação media-se pela manutenção sistemática de excedentes comerciais face ao resto do mundo e pelo conseqüente aumento de reservas (naquela época quase que exclusivamente denominadas em metais preciosos) nas mãos das autoridades governamentais.

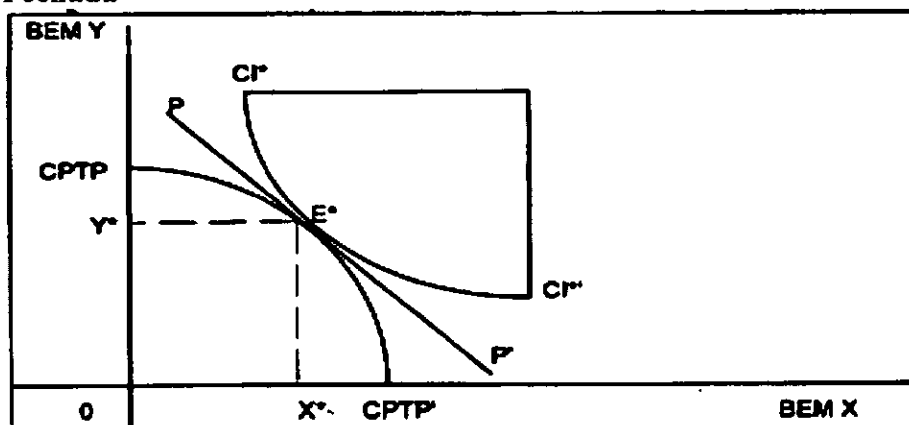
Entretanto, as primeiras formalizações mais rigorosas de uma Teoria do Comércio Internacional são devidas aos dois grandes economistas clássicos dos séculos XVII e XIX, Smith (1776) e Ricardo (1817), desenvolveu uma teoria segundo a qual fluxos de comércio entre nações seriam determinados pela existência de diferenciais

absolutos de produtividade no fornecimento de bens entre estas mesmas nações, e estes fluxos possibilitariam elevar o bem-estar nacional, mediante a especialização destes países na produção daqueles bens nos quais detivessem um diferencial positivo de produtividade e o abastecimento mútuo de suas necessidades de consumo: esta é a "Teoria das Vantagens Absolutas".

Ricardo, tendo por base as afirmações de Smith, expande e dá maior rigor à teoria, para situações nas quais uma das nações têm vantagens absolutas na produção de todo o leque de bens comercializáveis, demonstrando que, ainda assim, o comércio internacional não apenas é possível, mas continua gerando ganhos *potenciais* para todos aqueles nele envolvidos: é a "Teoria das Vantagens Comparativas". Os ganhos em termos de bem-estar nacional proporcionados pelo comércio internacional dão-se porque este permite às nações consumirem para além das fronteiras determinadas pela suas Curvas de Possibilidades de Produção (FPP).

Numa economia fechada, o consumo e a produção têm de se dar no ponto E^* , ponto de tangência entre a FPP - que define os limites externos das combinações possíveis entre os bens produzidos em dada economia nacional (aqui assumidos como sendo dois, X e Y) a partir da dotação inicial de factores produtivos, e que tem por inclinação a Taxa Marginal de Transformação de Y em X (TMT_{yx} , crescente) - , a linha de preços relativos dos bens X e Y (P_x/P_y), a recta negativamente inclinada PP' , e a Curva de Indiferença Social (CI) mais elevada possível, $CI^*CI'^*$ - que reflecte as preferências dos consumidores nacionais maximizantes face às suas restrições orçamentárias e aos preços relativos de X e Y (e que tem por inclinação a Taxa Marginal de Substituição de Y por X, TMS_{yx} , decrescente). Neste ponto E^* , de equilíbrio estável para a produção e o consumo, onde $TMT_{yx} = TMS_{yx} = P_x/P_y$, tanto a eficiência produtiva quanto a utilidade dos consumidores é maximizada (Ver Gráfico 3.1 abaixo).

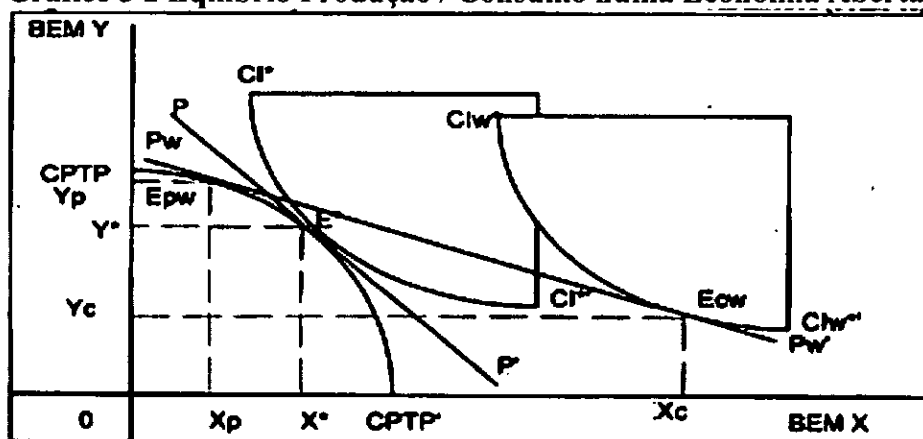
Gráfico 3 1 Equilíbrio de Produção / Consumo numa Economia Fechada



Fonte: Ricardo (1817)

Já numa economia aberta (sendo a economia-mundo constituída de dois países, A e B, com diferentes dotações de factores e diferentes preços relativos internos), se a recta $P_w P_w'$, dos preços relativos mundiais, tiver uma inclinação diferente da recta PP' , a produção doméstica, reflectindo os novos preços relativos dados pelo mercado externo, deslocar-se-á para o ponto E_{pw} , enquanto que o consumo se dará num ponto diferente, E_{cw} , o ponto de tangência entre a nova recta de preços relativos e a CI mais à direita, e portanto mais elevada (Ver Gráfico 3.2 abaixo).

Gráfico 3 2 Equilíbrio Produção / Consumo numa Economia Aberta



Fonte: Ricardo (1817)

As importações viabilizam esta diferença entre produção e consumo nacionais. O país A exporta o bem Y, para poder importar o bem X, e o país B faz o oposto, ou seja, tem-se que $P_y (Y_a - Y_b) = P_x (X_b - X_a)$. Tanto a produção quanto a utilidade continuam sendo maximizadas ($TMT_{wyx} = TMS_{wyx} = P_{wx}/P_{wy}$), em ambos os países, e ambas

as sociedades como um todo ganham, ao consumir numa CI_w^* mais elevada. O equilíbrio entre produção e consumo mantêm-se agora na economia-mundo. A conclusão básica do modelo de que o comércio aumenta o bem-estar potencial de uma nação como um todo¹ é muito poderosa. No entanto, alguns dos seus pressupostos implicam uma certa restrição à sua significância empírica. Destes, dois têm particular importância do ponto de vista da teoria das EMNs: os mercados perfeitos e a imobilidade nacional de factores².

3.2.2 As Novas Teorias sobre Investimento Externo e a Versão Internacional da Teoria da Firma

A desagregação dos antigos impérios coloniais europeus, as subsequentes políticas de "industrialização por substituição de importações" desenvolvidas pelas novas nações independentes³, o rápido desenvolvimento tecnológico, a afirmação e a expansão de uma nova potência global, os EUA, todos estes fenómenos conjuntamente contribuem para a expansão do IDE, e, à medida que tal ocorre, maior se revela a incapacidade da teoria tradicional do comércio internacional, da teoria neoclássica tradicional sobre os fluxos de capital e da teoria da arbitragem dos fluxos de *portifolio*, para explicar estes desenvolvimentos.

¹ Evidentemente, a palavra "potencial" indica qualificações ao modelo geral, quando este é enriquecido pelo acréscimo de factores produtivos adicionais com certo grau de especificidade produtiva (ou locacional): aqueles sectores cujos activos sejam específicos à produção do bem no qual se tem uma desvantagem comparativa são perdedores líquidos no curto prazo, na medida em que o processo de ajuste ou de conversão não é nem imediato nem desprovido de custos, sendo estes sectores, no entanto, passíveis de serem recompensados por suas perdas líquidas a partir de parte dos ganhos líquidos do sector com vantagens comparativas, redistribuídas por um organismo central, o governo. Consequentemente, todos são "ganhadores potenciais". Ver Krugman e Obstfeld (1991).

² Observe-se aqui que existem diversas tentativas (com graus variados de sucesso e de "aderência" ao real) de integrar modelos de equilíbrio geral para o comércio internacional com a existência de EMNs. Em Helpmann Helpmann (1990), as EMNs são entidades económicas possuidoras de activos específicos à firma numa estrutura industrial caracterizada pela concorrência Monopolística, movendo-se num ambiente de barreiras proteccionistas à entrada e ao comércio, procurando-se a partir daí prever os padrões de comércio inter-sectorial, intra-industrial e intra-firma. Já em Horstmann e Markusen (1990), EMNs com activos específicos (tecnológicos, gerenciais e de marketing) e custos de transporte e específicos à firma positivos entregam-se a um movimento de expansão horizontal sob a restrição de economias de escala (face aos custos de transporte).

³ E, ainda mais caracteristicamente, nas nações independentes da América Latina, resultantes da primeira fase de desagregação dos impérios coloniais espanhol e português, no início do sec. XIX. Nestas, o processo de "industrialização por substituição de importações" data das primeira e segunda décadas do século XX, sendo generalizado pela brutal redução do comércio mundial posterior a "Grande Depressão". Ver Conceição Tavares e Serra (1985).

Tal teoria, além de se basear em pressupostos inadequados à realidade das EMNs (tais como competição perfeita, inexistência de custos de transação, informação perfeita e sem custos, imobilidade de activos a nível internacional⁴) não leva em consideração todos os tipos de motivação possíveis para a realização de um IDE. Novas teorias, tendo como pressuposto que o IDE ocorre num ambiente de mercados imperfeitos e de incerteza, como um substituto ao comércio internacional de bens e serviços nestes mercados, começam a desenvolver-se.

A primeira destas escolas, usualmente denominada "**Escola da Organização Industrial**", foi desenvolvida por Stephen Hymer a partir de 1960. Hymer, no seu trabalho⁵, caracteriza o IDE como uma estratégia pela qual EMNs oligopolísticas procuram exercer e aumentar seu "poder de mercado", eliminando a competição, no espaço internacional, através da criação de barreiras à entrada relacionadas à existência de activos específicos às empresas⁶. Estes activos seriam internalizados em "mercados" interiores às estruturas empresariais, permitindo comportamentos "oportunistas" de extracção total do seu rendimento económico por parte das empresas e efectivamente suprimindo o mecanismo de preços enquanto instância alocativa.

Hymer (1968) descreve uma "Teoria da Internalização", num sentido essencialmente "Coaseano"⁷, como uma explicação geral para a existência da firma⁸, ou seja, havendo

⁴ Pressupostos, aliás, de toda a "Teoria do Comércio Internacional" de base Ricardiana.

⁵ Tese publicada pelo MIT em 1976.

⁶ Estes activos específicos às empresas poderiam ir desde "know-hows" proprietários tecnológicos, produtivos ou gerenciais, à diferenciação de produto via marca, ou ainda o acesso privilegiado a fontes de crédito. Na sua tese, Hymer acentua o aspecto tecnológico; já em textos posteriores (Hymer 1968), a possibilidade da gestão conjunta de activos financeiros (desintermediação financeira *avant la lettre*) recebe uma atenção considerável.

⁷ Ou seja, uma firma que funciona em mercados imperfeitos, onde os custos da utilização do mecanismo de preços seria positivo, seria levada a substituir este mecanismo pela alocação "administrativa" dos recursos nos espaços internos à firma, economizando recursos pela redução/eliminação de transacções. Este conceito foi inicialmente elaborado no trabalho de Coase (1986) ;"The Nature of The Firm", escrito em 1937. De acordo com este autor, a integração é principalmente uma questão administrativa e gerencial, e secundariamente, tecnológica.

⁸ Um modelo estável de alocação atomizada via preços relativos (uma descrição possivelmente mais correcta do modelo neo-clássico do que "modelo de concorrência perfeita", vide Demsetz (1988)) pode

imperfeições naturais de mercado, sua internalização pela firma (com a consequente eliminação do papel alocativo do sistema de preços) geraria situações de maior eficiência. Esta seria a explicação para processos de expansão verticais por parte da firma (a articulação especialmente distribuída das diversas fases de um processo produtivo), aliada à existência de vantagens locacionais, sendo a EMN meramente uma extensão para o espaço internacional destas forças responsáveis pela constituição das firmas, não apenas em acção nas próprias economias nacionais, mas responsáveis pela constituição espacial das próprias economias nacionais.

Hymer descreve um processo interactivo e dinâmico entre os efeitos da internalização e a estrutura do mercado. A internalização em dado sector industrial determina o n (número) de empresas neste sector, e, conseqüentemente, tanto o grau de concentração quanto a estrutura do mercado. Esta, por sua vez, gera um *feed-back* sobre as possibilidades adicionais de expansão horizontais (sectores altamente concentrados seriam um incentivo à diversificação da firma) e verticais da empresa (sectores nos quais exista concorrência imperfeita induzem distorções de preço a jusante e a montante em processos produtivos multifásicos)⁹.

O mesmo trabalho utiliza também o estudo desenvolvido por Vernon (ver secção 3.3), que é tentativamente integrado, de forma complementar, à Teoria da Internalização,

ser caracterizado apenas através de agentes individuais, abstraindo-se totalmente o conceito de "firma". Este tem nele quase que a dimensão de um artifício retórico para a discussão do sistema de preços, funcionando enquanto um *locus* de selecção das quantidades de *inputs* e *outputs* que maximizam o lucro, sendo o custo desta maximização zero (o que obviamente indica que o recurso para a maximização, a capacidade empresarial, não é um bem escasso, não possui indivisibilidades nem economias de escala, e mais, dum ponto de vista de equilíbrio de longo prazo, no *steady-state*, simplesmente não é necessário). Já um sistema económico que se move na vizinhança do equilíbrio, deslocando-se em sua direcção mas nunca o atingindo, já que este é continuamente modificado por uma sucessão de choques exógenos, precisa da capacidade empresarial como um corretor do desequilíbrio: a função do empresário, o gestor da "firma", o inventor de novas combinações maximizantes de *inputs* produtivos num ambiente de informação com custos, imperfeita e assimétrica, é continuamente ajustar o sistema na direcção do equilíbrio.

⁹ O que lhe permite introduzir a questão da integração vertical e horizontal - dentro e fora das fronteiras nacionais - como tecnologicamente determinada em uma série de circunstâncias diferentes: quando permitisse a apropriação de externalidades positivas entre plantas adjacentes; em sectores nos quais há uma grande especificidade, ou iliquidez de activos (ou uma rigidez tecnológica à variação dos níveis de produção), sendo estes encarados como *sunk costs*, e a integração numa acção visando a redução do risco de instabilidade das receitas, situação particularmente comum em EMNs do sector primário ou muito dependentes de matérias-primas deste originárias; como resposta a uma situação de monopólio na produção de bens intermediários, dada a dificuldade de um comportamento perfeitamente discriminador da parte do monopolista em mercados "externos"; quando da existência de significativos ganhos de "transfer-pricing" ou de conhecimento tecnológico proprietário.

revelando a continuidade do interesse de Hymer pela componente tecnologicamente dinâmica nas acções das EMNs. Hymer, apesar da ocasional retórica marxista, utiliza sempre um referencial de análise neoclássico, com a manipulação sistemática do instrumental marginalista.

A segunda escola teórica possui diversas denominações, sendo alternativamente conhecida como **escola dos custos de transação, dos activos intangíveis ou da internalização**, sendo esta última denominação a que será adoptada, para evidenciar a continuidade face aos trabalhos de Coase e Hymer, e o desenvolvimento da dimensão de aumento da eficiência alocativa presente na existência das EMNs. De enfoque basicamente micro-económico, a "Escola da Internalização" baseia as suas análises e conclusões essencialmente na existência de custos de transação¹⁰ e externalidades¹¹ para as firmas, procurando demonstrar que, em mercados imperfeitos - sejam estas imperfeições naturais ou causadas por uma intervenção governamental indevida - uma firma que internalize actividades económicas, visando minimizar custos de transação, pode gerar resultados mais eficientes que os do próprio mercado (embora estes sejam, evidentemente, inferiores em termos de eficiência aos que seriam obtidos num mercado perfeitamente competitivo).

A essência do fenómeno da internacionalização é o controle e a coordenação dos activos de diferentes agentes em diferentes países para maximizar a riqueza por eles gerada, seja esta coordenação via IDE, seja via outro tipo de mecanismo.

Portanto, quando os custos da manutenção de um contrato ou da utilização do mecanismo de preços são muito elevados, ainda outros mecanismos devem ser desenvolvidos. A firma é o principal deles. Entretanto, em situações nas quais produtores interdependentes não sejam capazes de articular suas decisões alocativas descentralizadas com o processo de maximização conjunta da riqueza (como numa situação de inexistência de direitos de propriedade claros sobre os activos, criando a

¹⁰Diversos tipos de custos percebidos pela firma como impedindo-a de capturar toda a receita económica passível de ser gerada pelos seus activos; "the costs of using the price mechanism", McManus (1972).

¹¹ Situação na qual decisões individuais de agentes económicos interdependentes impõem custos (ou benefícios) sobre outros agentes económicos.

possibilidade de um agente maximizar sua utilidade individual às custas daquela dos demais, num "comportamento oportunista"), e quando não seja possível de se corrigir estas situações, repondo um ambiente concorrencial, devem ser encontrados mecanismos alternativos ao mercado, ou que funcionem de forma complementar.

Um dos mecanismos possíveis é o estabelecimento de contratos legais entre os agentes, que regulam e limitam as possibilidades de que um deles ganhe às custas dos demais. Os custos desta modalidade de regulação são os custos da manutenção e respeito aos termos acordados ("*enforcement costs*") e os custos da mudança. Os mecanismos contratuais e de preços são eliminados dos processos alocativos, que passam a dar-se no interior da estrutura da firma¹²; a alocação passa a dar-se por decisão administrativa. Os ganhos disto derivados são a redução das perdas causadas pelos efeitos das acções 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 os gastos inerentes à manutenção da estrutura administrativa ("*Governance Costs*"¹³)¹⁴.

Em princípio distinguem-se dois tipos de imperfeições de mercado passíveis de internalização pelas EMNs: - primeiro, a existência de imperfeições estruturais nos mercados que as empresas internalizam com propósitos de extracção de rendimento ("*rent-seeking*"), em geral causadas pela intervenção governamental; um exemplo disto seriam transferências visando aproveitar as diferentes estruturas tarifárias entre nações, as regulações e controles cambiais, e as restrições aos movimentos do IDE, ou seja, o problema do "*transfer pricing*"; - segundo, imperfeições ao nível dos custos de transacções ligadas, em grande parte, à informação imperfeita ou assimétrica, à

¹² Caso tal supressão não se desse, agentes internos à estrutura da firma continuariam a procurar maximizar a sua utilidade individual, como fariam em "mercados externos": a lógica das unidades ou das filiais não seria a mesma da matriz. Para que tal não ocorra, as restrições pecuniárias de carácter não discricionário sob as quais a maximização ocorre devem ser modificadas, viabilizando a alocação administrativa.

¹³ Definidos como aqueles custos inerentes à utilização da estrutura da firma e aqueles derivados da perda de eficiência pela não-utilização do mercado, por oposição a Custos de Transacção, que são os derivados da utilização do mercado.

¹⁴ Ver McManus (1972), Demsetz (1988).

existência de activos intangíveis¹⁵, e aos problemas com o estabelecimento correcto de preços para bens públicos¹⁶. Neste último caso, a firma "internaliza este mercado" visando minimizar os custos de transacção impostos pelo mercado, ou para definir "preços óptimos" para dado nível de oferta do bem.

Um exemplo deste tipo de imperfeição são as características de "bem público" da tecnologia¹⁷. No caso de uma EMN esta é levada ao IDE, ao invés do licenciamento da tecnologia, a fim de poder explorar completamente seus direitos de propriedade (ou seus direitos de patente, caso estes existam) sobre este activo intangível, internalizando este mercado para além das fronteiras nacionais.

A Escola da Internalização é essencialmente um modelo de equilíbrio parcial com maximização do bem-estar privado (e de potencial aumento do bem-estar agregado) paralelo a um processo de aumento da eficiência alocativa, estendido ao contexto das EMNs.

Finalmente, uma terceira corrente é a denominada "**Escola Ecléctica**", que tem em John Dunning sua figura principal. Seu principal diferencial - e vantagem - face à corrente anterior reside numa tentativa explícita de consolidação da literatura então existente sobre o assunto, utilizando conjuntamente as referências da teoria da

¹⁵ Ou activos não-corpóreos, como a tecnologia, a identificação de marca, a experiência acumulada pelos funcionários de determinada empresa, etc.

¹⁶ Define-se um bem público como aquele cujo consumo por dado indivíduo não impede o seu consumo pelos demais, ao contrário do que se dá com os bens privados, como, por exemplo, a defesa nacional (entretanto, bens públicos em dadas circunstâncias podem comportar-se como bens privados, devido ao seu congestionamento ou sobre-uso. Tal se dá porque as decisões individuais de consumo impõem um custo aos demais - uma externalidade negativa - a partir de determinado ponto, o que reflecte um sistema de estabelecimento de preços inadequado para estes bens públicos, numa situação de informação imperfeita gerando o "problema de boleia", ou *free-riding*).

¹⁷ Dado o seu carácter de bem público e as consequentes deficiências na definição de um preço adequado (a situação de informação assimétrica potencializa um comportamento oportunista do tipo *free-riding*), e na ausência de direitos claros de propriedade, o mercado irá fornecê-la numa quantidade inferior à socialmente óptima, já que a firma, não podendo absorver as receitas geradas por este bem, não arcará com os custos relativos à sua produção, levando a EMN (ou qualquer tipo de empresa, na realidade) a internalizar este tipo específico de activo intangível através da criação de mercados internos, visando assim gerar os retornos privados que funcionem como um incentivo à sua "produção" num nível óptimo (tal também pode-se dar via criação de direitos de patente, uma situação na qual a definição de direitos de propriedade claros pelas autoridades governamentais sobre o activo resolve seu problema de *pricing*).

organização industrial - via o conceito de VEF (vantagens específicas à firma), ou "vantagens da propriedade", oriundas da gestão conjunta de activos específicos a esta empresa, face a outras¹⁸, via utilização do conceito de imperfeição de mercados e a teoria locacional.

Respectivamente, teriam de ser conjuntamente satisfeitas as seguintes condições para que uma EMN realizasse um IDE:

- ✓ *possuir VEFs*, ou vantagens líquidas de propriedade no suprimento de dado produto para dada região face a outras firmas: tal dependeria largamente da existência de activos específicos (tecnologias produtivas ou de gestão, "cultura" específica da empresa) ou de dotações nacionais de factores passíveis de serem internalizadas por empresas/sectores¹⁹ (Ver Tabela 3.1);

Tabela 3 1 Vantagens Específicas à Firma

<i>Direitos de Propriedade sobre Activos Intangíveis</i>
Inovação do produto, gestão do produto, capacidade inovativa
Sistemas organizacionais e mercadológicos
Conhecimento não-codificável; "banco" de experiência de capital humano, mercadológico, financeiro, de <i>know-how</i>
Habilidade em buscar, adquirir, utilizar e gerir informação
Capacidade de monitorar a qualidade dos produtos e/ou <i>inputs</i> produtivos
Marcas

¹⁸ O acto de internalização de um mercado visando aumentar os lucros de uma empresa é em si um movimento estratégico, já que confere uma vantagem competitiva à empresa que internaliza este mercado em detrimento das demais (Ver Buckley 1988).

¹⁹ O que abre inclusive a possibilidade de uma integração de um paradigma de equilíbrio geral como o "Paradigma de Hecksher-Ohlin", de especialização nos fluxos comerciais determinada pelas dotações nacionais de factores, num paradigma de equilíbrio parcial como este (Ver Dunning 1988).

<i>Vantagens de Gestão Conjunta: Aquelas Possuídas por Incumbentes sobre Entrantes</i>
Devidas ao tamanho ou posição (economias de gama ou de especialização); poder de monopólio, melhor utilização de recursos
Acesso preferencial a <i>inputs</i>
Acesso favorável a mercados
Acesso favorável a recursos financeiros internos
Economias de oferta conjunta derivadas de aspectos produtivos, mercadológicos, financeiros, de <i>stocks</i> , etc.

<i>Vantagens de Gestão Conjunta: As Directamente Derivadas da Transnacionalidade</i>
Potencialização das vantagens acima pela maior dimensão das oportunidades
Acesso privilegiado aos mercados internacionais de informação, mão-de-obra, finanças
Habilidade de utilizar a diversidade geográfica da dotação de factores
Habilidade de utilizar a heterogeneidade para a redução de risco

Fonte: Dunning, citado por UNCTC (1988)

- ✓ possuindo pelo menos uma VEF passível de ser aproveitada, deve haver *vantagens em sua internalização*, como a afirmação do direito de propriedade, a redução da incerteza ou a superação de restrições governamentais, caso contrário, a escolha da empresa seria pelo comércio directo ou pelo licenciamento do produto (Ver Tabela 3.2);

Tabela 3 2 Vantagens de Internalização

Aversão ao custos de busca e de negociação
Aversão aos custos de afirmação dos direitos de propriedade
Incerteza enquanto consumidor
Impossibilidade de discriminação de preços
Monitoração da qualidade dos bens finais ou intermediários
Compensação da inexistência de mercados futuros
Evitar ou explorar intervenção governamental
Controle dos fornecedores ou das condições de venda dos <i>inputs</i>
Controle da rede de distribuição
Práticas competitivas do tipo subsídio cruzada, preços predatórios, <i>transfer pricing</i> , etc.

Fonte: Dunning, citado por UNCTC (1988)

- ✓ com as condições acima satisfeitas, haver *vantagens locais* ou VEP (vantagens específicas do país), na instalação da filial da EMN em dada região ou país, face às alternativas da produção doméstica, do fornecimento via exportações, e da produção externa em outros locais (Ver Tabela 3.3)



Tabela 3 3 Vantagens Locacionais

Distribuição espacial de recursos (naturais e artificiais) e de mercados
Qualidade, preço e produtividade dos <i>inputs</i>
Custos de transporte e de comunicação
Incentivos/impedimentos ao investimento
Barreiras artificiais ao comércio
Infra-estruturas
Diferenças culturais
Economias de centralização de colecta e interpretação de informação
Economias de centralização de P & D, produção e comercialização
Tipo da envolvente institucional

Fonte: Dunning, citado por UNCTC (1988)

3.3 Estratégias das Multinacionais e Investimento Directo Estrangeiro

3.3.1 Teorias sobre Internacionalização da Empresa

As teorias mais recentes sobre a internacionalização da empresa são baseadas numa perspectiva evolutiva. Estas incluem a teoria internacional do ciclo de vida do produto Vernon (1966); estágios na estrutura de organização internacional de uma divisão internacional para uma matriz global Stopford e Wells (1972) e perspectivas evolucionárias de Perlmutter (1969) e, a aplicação do diagrama integração-reactividade na estratégia global de Prahalad (1975).

Primeiro, a "**Teoria do Ciclo do Produto**" de Raymond Vernon desenvolvida a partir de um seu artigo publicado em 1966²⁰, propunha um modelo para o IDE, posteriormente modernizado e ampliado noutros seus trabalhos em 1971, 1977 e 1979²¹ - começa pela proposição de que novos produtos e processos são desenvolvidos para e face a condições específicas prevalecentes em seus mercados iniciais, sendo suas condições de produção inicialmente conhecimento-intensivas, sujeitas a modificações frequentes e a uma escala de produção reduzida (o que implica uma reduzida intensidade capitalística), e sendo a sua procura inicial reduzida e preço-inelástica.

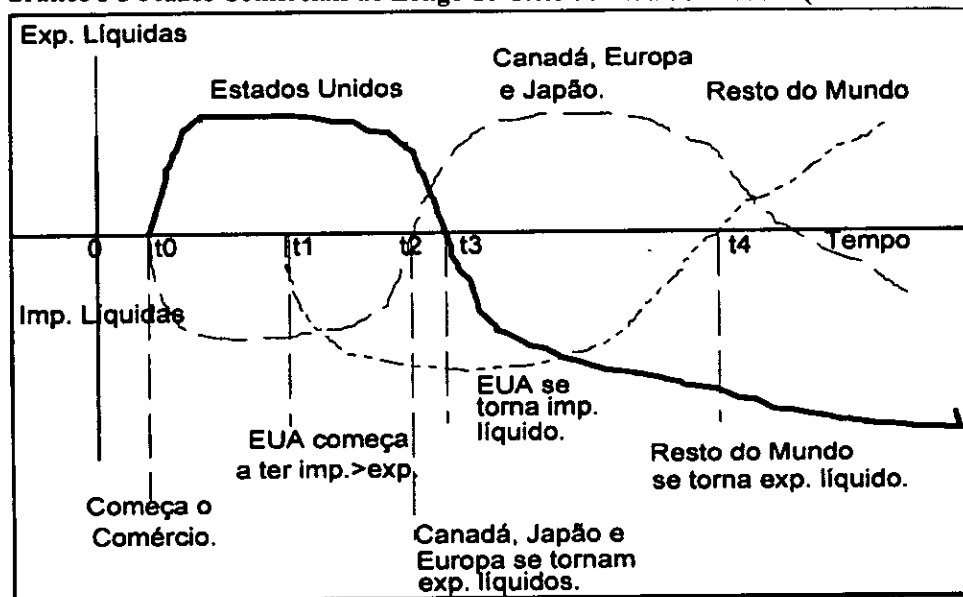
À medida que o tempo passa, o mercado expande-se (tanto interna quanto externamente), sendo inicialmente abastecido via exportações. A tecnologia de produção do bem estabiliza-se. Mais tarde, com o bem padronizado, começa a produção externa, inicialmente por EMNs oriundas do país original da inovação. 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 (Ver Gráfico 3.3 abaixo).

No "estágio dois", quando os mercados externos já desenvolveram características semelhantes às do país de origem, em termos de procura, começa a exportação. Progressivamente, e levando-se em consideração que a EMN possui vantagens de custo sobre as firmas locais (independentemente da tecnologia produtiva ser proprietária ou não) - na medida em que esta já amortizou os custos de desenvolvimento do produto e está num ponto diferente, mais favorável, da curva de custos de aprendizagem do que as firmas locais, quando estas começarem a produzir - havendo no exterior custos de produção inferiores aos do país natal, a firma começa a produção externa.

²⁰ Vernon 1966

²¹ Vernon 1979

Gráfico 3 3 Fluxos Comerciais ao Longo do Ciclo de Vida do Produto (Baseado em Vernon)



Fonte: Rugmnan e Eden (1985)

No "estágio três", com o produto estandardizado e a fatia de mercado da EMN em declínio face às firmas domésticas, havendo vantagens de custo, a produção doméstica no próprio país natal cessa e a procura é totalmente abastecida por importações (Ver Figura 3.2 abaixo).

Figura 3 2 Estágios do Ciclo de Vida do Produto (Baseado em Vernon)

O T O R P O	PRODUTO NOVO	PRODUTO MADURO	PRODUTO PADRONIZADO
	PRODUÇÃO DOMÉSTICA	PRODUÇÃO EXTERNA -via filiais	TEMPO -via licenciamento
	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	
	ESTÁGIO UM	ESTÁGIO DOIS	ESTÁGIO TRÊS
	NOVO MODELO DE VERNON (1979) INOVAÇÃO	OLIGOPÓLIO MADURO	OLIGOPÓLIO DECADENTE
	ESTÁGIO UM	ESTÁGIO DOIS	ESTÁGIO TRÊS

Fonte: Fonte: Rugmnan e Eden (1985)

Portanto, a dimensão tecnologicamente dinâmica introduzida por Vernon na análise dos processos de multinacionalização, com o número, o tipo e a acção dos agentes

variando continuamente ao longo do processo, permite diversos tipos de modelização da forma de interacção por parte da empresa com o mercado internacional no tempo e havendo uma adaptação deste referencial para um "Ciclo de Desenvolvimento do Investimento" externo por Dunning, que é posteriormente estendida para as EMNs do 3º mundo (Ver Dunning 1981), na qual as economias - mais especificamente, algumas empresas destas economias - chegam a um estágio de desenvolvimento no qual a realização do IDE é um processo "natural".

Em segundo lugar, Stopford e Wells (1972) desenvolveram um **modelo de estágios** que traçaram a trajectória da estrutura organizacional internacional das EMNs de uma divisão internacional para uma matriz global. De acordo com o modelo, a transição para uma estrutura de matriz global ocorre via divisão do produto a nível mundial se a empresa tiver um nível elevado de diversidade do produto estrangeiro, ou via divisão da área, se a empresa tiver um nível elevado de vendas estrangeiras como percentagem das vendas totais.

Permuter (1969), que incorpora ambas as perspectivas evolucionárias e de gestão na estratégia internacional, identifica quatro orientações de gestão na empresa internacional. Estas são etnocentrismo (E) para a orientação do país de origem, policentrismo (P) para a orientação do país de destino, regiocentrismo (R) para uma orientação regional, e geocentrismo (G) para uma orientação mundial. De acordo com o diagrama, a perspectiva de gestão vai crescendo à medida que as empresas movem-se em estágios sucessivos de internacionalização de empresa local para um conglomerado global.

Terceiro, uma outra teoria originalmente desenvolvida a partir da dimensão de diferenciação e integração de Lawrence e Lorsch (1967) (Bartlett e Ghoshal 1987a,b) é o uso do **diagrama de integração-reactividade (IR)** na estratégia global. Este modelo foi inicialmente proposto por Prahalad (1975), e subsequentemente desenvolvido e aplicado por um número de autores incluindo Doz, Bartlett e Prahalad (1981), Prahalad e Doz (1987), e Bartlett e Ghoshal (1989).

Prahalad e Doz (1987) classificam a necessidade de gestão no negócio da multinacional em três categorias: a necessidade da integração global das actividades, a

necessidade da coordenação da estratégia global, e a necessidade da reactividade local. Como a necessidade da integração global das actividades e a necessidade da coordenação da estratégia global estão altamente correlacionados, elas combinam as três dimensões em duas dimensões essenciais – integração global (IG) e a reactividade local (RL) – resultante da grelha IR para análise da necessidade de gestão dos negócios multinacionais.

As pressões entre diferentes funções num negócio podem variar significativamente. Por exemplo, na indústria de computadores, a P&D é muitas vezes integrada, o processo de produção é particularmente descentralizado, enquanto que *marketing* é largamente sensível localmente. Da mesma forma, as diferentes fases e actividades dentro da função podem ser confrontadas com diferentes pressões de IR. Assim, na função de marketing, os elementos do *marketing mix* como produto, preço, lugar, promoção e posicionamento, e os subelementos como marca, embalagem e publicidade, parecem enfrentar diferentes níveis de pressão de IR.

Figura 3 3 Diagrama de Integração-Reactividade

Pressão de Integração	Global	Alta	Global Global Estandardização Centralização	Transnacional Transnacional
	Baixa	Baixa	Exportação Internacional	Multidoméstica Multinacional Adaptação Autonomia
				Pressão da Reactividade Local

Fonte: Prahalad e Doz (1987)

De acordo com esta teoria, as empresas de **Exportação** operam num ambiente internacional caracterizado por uma baixa IG e baixa RL. Estas empresas exportam bens de uma base de produção única para diferentes partes do globo, com pequenas modificações para satisfazer necessidades de clientes além fronteiras, e com pouca coordenação entre as sedes e os mercados estrangeiros. Devido à sua simplicidade administrativa e organizacional, uma simples estratégia de Exportação é relativamente fácil de gerir (Bartlett e Ghoshal 1987 a,b e Porter 1986).

As empresas **Multidomésticas** operam num ambiente Multinacional com baixa IG e com altas pressões em termos de RL. Nas empresas Multidomésticas, as subsidiárias são tratadas como autónomas, independentes, com uma gestão localmente sensível e com coordenação relativamente pequena com as sedes das EMNs e outras subsidiárias. As actividades operacionais e estratégicas são largamente descentralizadas, contudo poucas funções como controlos financeiros, marketing, marca, tecnologia de produção e *know how* das máquinas, podem ser coordenados pela sede numa base global. As empresas Multidomésticas muitas vezes competem com concorrentes locais e multinacionais na base de mercado por mercado (Hout *et al.* 1982 e Tetton *et al.* 1995).

Contrariamente, empresas **Globais** operam num ambiente *global* caracterizado por um elevado grau de IG mas com baixas pressões de RL. Apesar de muitas funções nas empresas globais estarem concentradas geograficamente num único país, poucos locais chave, poucas funções podem ser dispersadas à volta do mundo. Por exemplo, uma empresa global pode ter a sua P&D e produção num único ou em poucos países, enquanto o fornecimento e *marketing* podem ser dispersados em vários países à volta do globo. Devido a elevadas pressões da IG, empresas globais requerem um nível elevado de coordenação global dentro e entre as funções da cadeia de valor das empresas (P&D, produção e marketing). A principal vantagem da estratégia Global é uma elevada eficiência e custos mais baixos derivados da escala global e economias de escala. Adicionalmente, nos negócios Globais, a posição competitiva de uma empresa num mercado é significativamente afectada pela sua posição competitiva em outros mercados nacionais (Ghoshal 1987, Hout *et al.* 1982 e Porter 1986). Por esta razão, empresas Globais usam o seu sistema mundial de recursos e posições nos mercados para competir efectivamente com os seus concorrentes locais e multinacionais. O objectivo final nos negócios Globais é atingir eficiência global mesmo ao custo de ineficiências em um ou mais países subsidiários (Hout *et al.* 1982).

As empresas **Transnacionais** operam num ambiente transnacional caracterizado por pressões elevadas quer em termos de IG como em RL (Bartlett e Ghoshal 1987 a,b). Nas EMNs transnacionais, o objectivo é simultaneamente atingir eficiência global,

reactividade local e aprendizagem ao nível global. De acordo com Prahalad e Doz (1987), num número crescente de indústrias, o saldo entre o imperativo global da integração global e o imperativo político da reactividade local requer um nível elevado de ambos na forma de estratégia transnacional. Esta estratégia é também chamada *anacional* por alguns autores (p.e., Lions 1995, citado por Yoshino e Srinivasa 1995).

Em suma, Empresas Multidomésticas, Globais e Transnacionais seguem estratégias que vão de acordo com os seus ambientes de negócio Internacional, Multinacional, Global e Transnacional. Contudo, a estratégia é moldada pelas características estruturais da indústria, e Porter (1986) reconhece que concorrentes com diferentes estratégias como multidomésticos e globais podem coexistir na mesma indústria. Assim, a natureza da estratégia internacional varia largamente não apenas entre indústrias mas também entre empresas competindo dentro da mesma indústria, e depende da evolução histórica das empresas e dos mecanismos usados para ganhar vantagem competitiva global (*Idem*).

3.3.2 Teoria sobre Estratégia Global

A estratégia do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) inspirada pela distinção de Krugman et al. (1996) citado por Michalet (1997) entre os dois tipos de especialização do comércio considera:

Comércio Norte-Sul, também chamado “Comércio Vertical” ou “Ricardiano”, refere-se ao comércio inter-indústria, e a especialização é resultado da dotação dos diferentes factores nacionais.

Comércio Norte-Norte, também conhecido como “Comércio Horizontal” ou “Krugmaniano”, é um comércio Intra-indústria, e a especialização é resultado das economias de escala e da diferenciação do produto nos mercados monopolistas.

A abordagem Krugmaniana sobre o comércio sugere a transposição para o fluxo do IDE. Como resultado, dois tipos distintos de estratégias das Corporações Multinacionais (EMN) podem ser consideradas:

- ✓ Estratégia Norte-Sul ou “Vertical” ou “*Outsourcing Strategy*”, isto é, investindo no estrangeiro, as EMNs tentam minimizar os seus custos. Elas produzem no estrangeiro em países com mão-de-obra barata, baixos preços dos bens ou serviços intermediários, baixos custos de energia, etc. Duas assunções cruciais devem ser feitas para que esta estratégia funcione: os custos de transporte devem ser baixos e as barreiras tarifárias reduzidas;
- ✓ Estratégia Norte-Norte, “Horizontal”, “*Market Seeking*” ou “Multi-doméstica” (Porter 1986), defende que a maior motivação para as EMNs é ter acesso a um grande mercado consumidor. As assunções cruciais para esta estratégia são de que os custos de transporte são elevados e as barreiras tarifárias são grandes.

Ultimamente, muitas EMNs combinam ambas as estratégias (isto é, *market seeking* e *outsourcing*) num único lugar, dando origem a uma **estratégia global**.

O objectivo da estratégia global é de passar de um IDE guiado por motivações da procura do mercado (*Market Seeking*) e *Outsourcing*, para uma base regional. Como resultado da existência de custos baixos dos recursos naturais e humanos (o chamado argumento Ricardiano), e de economias de escala e diferenciação do produto (argumento Krugmaniano), a competitividade das empresas multinacionais vai aumentar de forma tremenda. A implementação bem sucedida de uma estratégia global implica uma série de pré-condições: primeiro, as características da localização do IDE; e segundo, a abordagem selectiva dos países potenciais de destino.

Quanto à **localização do IDE** muitas condições devem ser reunidas para uma estratégia global:

- ✓ Um grande mercado doméstico ou regional;
- ✓ Baixos custos de produção do que no país ou região de origem;
- ✓ No caso em que as duas condições anteriores não são reunidas num único local, o país dentro da região com as melhores vantagens locacionais será escolhido.

Portanto, uma rede de filiais ou parceiros locais será criada em vários países vizinhos com baixos custos de produção e boas vias de comunicação com o país escolhido (em maior parte das vezes o conceito de *Just in Time* implica proximidade geográfica);

- ✓ A escolha da boa localização oferecerá a oportunidade de alcançar dois objectivos: vender ao mercado regional, assim como exportar ao país ou região de origem. As categorias dos produtos podem ser diferentes para cada opção, recorrendo-se à diferenciação;
- ✓ Portanto, a associação de países com níveis desiguais de desenvolvimento dentro da mesma região é mais apropriada à estratégia global das EMNs;

Um outro conjunto de condições ou factores incluem:

- ✓ Expectativas de Crescimento – uma empresa pode ter atingido o seu auge na satisfação da procura interna, que não está em crescimento. Quando há políticas proteccionistas nos países importadores, o IDE é uma forma para ultrapassar os instrumentos proteccionistas nestes países. Por exemplo, a Comunidade Europeia impôs uma tarifa externa comum sobre os países fora da comunidade. As empresas norte americanas ultrapassaram esta barreira criando filiais;
- ✓ Competição no Mercado – o método mais correcto para uma real ou uma potencial competição é criar negócios no estrangeiro;
- ✓ Redução do Custo – estes podem ser custos de transporte ou ainda, os custos com a mão-de-obra tendem a diferir entre países. As EMNs podem reduzir custos montando parte dos seus estabelecimentos no estrangeiro;
- ✓ Legislação Fiscal – desde que dois países tenham taxas diferentes de impostos, as EMNs escolhem os países onde as taxas são mais baixas para poupar, investir e produzir. Os Governos podem competir para atracção de EMNs oferecendo taxas baixas e outros incentivos (*Tax Holidays*, etc.). A este fenómeno chama-se competição fiscal;

- ✓ Preço de Transferência – as EMNs tentam reduzir a sua carga fiscal global. Uma EMN reporta maior parte do seu lucro num país com baixa taxa de impostos, apesar dos lucros serem ganhos num país de elevadas taxas. Se a taxa do país de origem é maior que a taxa do país receptor, então subvaloriza as suas exportações para uma subsidiária no país receptor e sobrevaloriza as suas importações provenientes da subsidiária. Implica taxa mais baixa. O objectivo é manipular os preços entre a sede e a subsidiária de maneiras que os lucros sejam altíssimos no país com taxas baixas.

Uma estratégia global não implica necessariamente uma estratégia mundial. A escolha da localização do IDE dentro do quadro de uma estratégia global é muito selectiva – **abordagem selectiva das EMN.**

O impacto de uma estratégia global é muito diferente do impacto descrito por Vernon. Dentro da sua teoria do ciclo de vida do produto (anteriormente descrita, ver secção 3.3), demonstrou que o IDE era a ferramenta mais eficiente para a transferência das actividades manufactureiras dos países desenvolvidos para países em desenvolvimento. A chamada “transferência sectorial” estava implicitamente baseada na assunção de que todo o planeta estaria envolvido num processo de industrialização. Nenhum país estaria fora deste modelo que estava dentro do ambiente dos Anos 60 (para países desenvolvidos, industrialização estava associada ao desenvolvimento). A expansão espacial do IDE Norte-Sul baseado no ciclo de vida do produto era o sustentáculo para explicar a estratégia das EMNs. Contudo, com a abordagem da estratégia global, esta explicação não será válida;

As EMNs seguindo uma estratégia global jamais considerarão todos os países do mundo, em particular países em desenvolvimento como lugares para investir. Pelo contrário, elas são muito selectivas nas suas decisões em relação às localizações mais conducentes ao IDE. A análise às estatísticas sobre os fluxos do IDE mostra que, independentemente da nacionalidade de origem e da indústria, quase todas as EMNs têm uma estreita hierarquia dos potenciais países para os seus investimentos.

Neste contexto, propõe-se definir quatro “círculos” de países com base na sua atractividade como localização do IDE.

- ✓ A encabeçar a lista estão os países do trio ou os principais: América do Norte, Europa, Japão (um relutante anfitrião para IDE) e a primeira onda de Novos Países Industrializados da Ásia (NICs);
- ✓ No segundo círculo estão os Novos Novos Países Fronteiriços ou seja “The New New Frontier Countries” (NNFC), um grupo limitado de países de economias emergentes que estão atraindo a maior parte do IDE direccionado aos países em desenvolvimento. Estes países incluem: na Ásia, a região mais atractiva, China e a nova onda dos “tigres” como a Malásia, Tailândia, Indonésia, Filipinas, Vietname; na América Latina, México, Brasil e Argentina e Chile; na União Europeia (UE), Polónia, Hungria e República Checa;
- ✓ O terceiro círculo é feito por países potenciais, países que estão quase prontos a fazer parte da lista principal (*short list*) dos investidores globais, se eles melhorarem alguns aspectos do seu clima de investimentos. Estes países poderiam incluir a Rússia, Marrocos, Tunísia, Egipto e África do Sul;
- ✓ Existe um último círculo de países designados periféricos. Países dentro deste grupo terão muitos problemas em fazer parte da lista principal. Eles são capazes de atrair o IDE mas apenas num número muito reduzido de actividades, maior parte deles são mais fortes em sectores de recursos naturais como mineração, extracção de gás e energia eléctrica e agro-comércio orientado para exportação, e tem o mais baixo salário da força de trabalho não qualificada. Voltando à distinção inicial entre as estratégias das EMNs, “os países periféricos” correspondem à categoria Ricardiana do IDE intersectorial e *outsourcing*.

Portanto, para relacionar o IDE nos diferentes grupos, será importante apenas considerar países que fazem parte do mesmo círculo; apenas estes países estão na mesma curva de indiferença dos investidores globais.

A competição na atracção do investimento existe entre o Trio de Países, mas já não existe, ou apenas marginalmente, entre NNFCs e Países Potenciais ou entre os potenciais e os da periferia. Contudo, seria erróneo afirmar que nenhuma mudança é possível na composição do país em cada círculo. Ao contrário, países podem subir de um círculo ao outro, ou mesmo descer. Assume-se que a competição entre o Trio e os NNFCs irá intensificar-se no futuro para um número crescente de actividades.

Para colocar um país na sua lista principal, os investidores globais consideram dois conjuntos separados de varáveis e ambos os conjuntos são pré-requisitos. O primeiro grupo é constituído por aquilo que pode ser chamado por um contexto institucional de um clima atractivo ao investimento. O segundo grupo está mais directamente relacionado à realização de negócios com um país que oferece recursos económicos e humanos. Se o último se coaduna com o que a EMN está à procura de acordo com a sua estratégia, e que o contexto institucional é óptimo, o país poderia ser colocado na lista principal. Este passo é uma condição necessária para a atracção do IDE; contudo em muitos casos, não é suficiente.

Em primeiro lugar, para uma país ser atractivo, tendo em conta o **contexto institucional** um conjunto de pré-requisitos devem ser preenchidos:

- ✓ Estabilidade política e macro-económica: este é o mais importante pré-requisito para um investidor estrangeiro averso ao risco. Investidores em geral são dissuadidos pelo risco; além do mais, eles precisam de ser capazes de avaliar o retorno do seu investimento num período de médio a longo prazo. A estabilidade macro-económica pode ser medida pelo nível e qualidade do crescimento económico, inflação, controle do crescimento das despesas correntes primárias do Estado (DCP); Rácio da DCP em percentagem do PIB e evolução do défice orçamental e do défice externo, etc. A importância destes últimos factores é determinante porquanto traduzem a qualidade e o rigor com que são geridos os

fundos públicos pelo Estado. As economias com índices de DPC elevados são desmotivadoras para o IDE porque indiciam menos investimentos públicos de qualidade e um menor crescimento futuro da economia. E ainda podem ser importantes outros indicadores, como os níveis de endividamento do Estado, Instituições Financeiras e População; nível de poupança das populações e disponibilidade de capital de risco.

- ✓ Um ambiente legal e regulador transparente, estável e não discriminatório, para além de que a arbitragem internacional deve ser permitida pela lei;
- ✓ Finalmente, os procedimentos burocráticos e rigidez institucional devem ser eliminados. Uma estratégia global não é compatível com o dispêndio de tempo em procedimentos burocráticos e negociações, com uma miríade de serviços diferentes e descoordenados. As EMNs precisam actualmente de um livre regime de trocas com repatriação e um flexível mercado de trabalho. No passado, durante o período em que as EMNs seguiam uma estratégia “Multi-doméstica”, a situação era muito diferente. Procedimentos burocráticos e com os seus usuais “pagamentos” informais (por ex. subornos) eram considerados como o preço para aceder ao mercado doméstico e para se beneficiar de uma posição rentável devido ao nível existente de barreiras tarifárias (os quais dissuadiram as exportações dos actuais investidores estrangeiros). Os investidores globais precisam de livre comércio, dum lado, para maximizarem economias de escala geradas pela produção em diferentes lugares e em vários países e, e doutro lado, exportando ao mercado mundial. Os custos de transacção devem ser os mais baixos possíveis. No caso em que os procedimentos administrativos são tão longos e complexos, investidores globais preferem mudar para um outro lugar.

Com a globalização, a competição para a atracção do IDE é agora entre os países de destino; não é jamais entre empresas estrangeiras tentando aceder aos mercados domésticos.

E em segundo lugar, o **contexto económico e social** está-se tornando cada vez mais importante quando um investidor global está decidindo sobre que negócio fazer num país com um bom contexto institucional. Para ser capaz de decidir, ele compara o que

precisa para iniciar uma actividade rentável com os factores que o país oferece. Esta é a maneira pela qual uma vantagem comparativa do local para o IDE é definida. É de notar que no contexto da globalização, a vantagem da localização do país tem que ser absoluta - neste aspecto, Adam Smith está-se “vingando” de David Ricardo. Portanto, existem cinco grupos de factores económicos e sociais necessários para que um país seja atractivo:

- ✓ Um grande e crescente mercado: A dimensão do mercado constitui um grande pré-requisito. Contudo, não significa um grande mercado doméstico. Muito mais, como enfatizado anteriormente, os investidores globais são principalmente atraídos por um grande e crescente mercado regional. Moçambique poderá ter um pequeno mercado doméstico, mas pode atrair uma boa parte do IDE por fazer parte da SADC;
- ✓ Um sistema eficiente de comunicações é um factor chave para as EMNs operarem eficientemente com as suas filiais no resto do mundo, assim como nos escritórios da sede. As filiais precisam de ser capazes, diariamente, de enviar e receber faxes, e-mails, e fazer chamadas telefónicas com facilidade. Eles precisam também de uma rede apropriada de transportes dentro do país e com acesso ao mercado mundial. Estes factores podem parecer óbvios, contudo um sistema não funcional das telecomunicações num país pode fazer com que um investidor se arrependa da sua escolha inicial de se localizar nesse país. Este ponto é de especial importância para governos no caso em que estão planeando a criação de um parque industrial ou uma Zona de Processamento de Exportações (*Export-processing Zone* - EPZ), ou mesmo planeando reabilitar a existente;
- ✓ Uma força de trabalho qualificada é outra atractiva vantagem sob o ponto de vista do investidor global. A mão-de-obra barata jogou um papel determinante nos anos 60 e 70, quando muitas das EMNs seguiam a estratégia vertical de *outsourcing*. Actualmente, a disponibilidade da força de trabalho qualificada, particularmente para posições de técnicos médios e seniores, é a maior consideração. Muitas empresas filiais estão usando a mesma tecnologia sofisticada como a empregada nas unidades de produção dos seus países de origem. Muitas vezes, a tecnologia usada no estrangeiro é ainda mais sofisticada

do que dos países de origem porque as plantas são mais recentes e incorporam a última tecnologia. A presença de engenheiros especializados e cientistas nos sectores chave, é a maior vantagem locacional de um país;

- ✓ A presença de empresas locais eficientes é em primeira vista uma expansão do argumento da força de trabalho qualificada, mas de facto abarca uma crescente e importante dimensão do valor da atractividade do país. As indústrias de suporte locais muito eficientes são definidas pela sua capacidade de alcançar as necessidades das filiais estrangeiras em termos de especificações técnicas, qualidade para o produto, tempo de distribuição. Com o crescimento do processo da subcontratação seguido por um crescente número de empresas, o objectivo das eficientes indústrias locais de suporte está-se alterando drasticamente. Jamais se limitarão a operações de subcontratação. Actualmente, isto está comandando o crescimento de um novo tipo de EMNs: “rede de empresas” ou “empresas ocas” ou “empresas virtuais”;

- ✓ Programas de privatizações constituem uma oportunidade de investimento para muitas empresas multinacionais. Para um investidor global, o principal interesse em comprar uma empresa pública seria de aumentar a sua quota do mercado. Adquirir facilidades produtivas é geralmente uma consideração secundária e pode mesmo ser vista como um inconveniente. A principal atracção motivada pela existência de programas de privatização deve ser vista numa outra perspectiva, isto é, da pressão da competição oligopolista entre as EMNs. Uma firma que falha na sua tentativa sobre uma particular privatização pode sentir-se excluído do mercado permanentemente ou durante muito tempo. Este risco é especialmente severo no caso de sectores onde as economias de escala são importantes, como em empresas químicas, geração de electricidade, ou hotéis de luxo, onde existe sala para um número bastante reduzido de jogadores dada a dimensão do mercado;

Quanto aos Incentivos fiscais (isenção fiscal por um certo período “*tax holidays*” ou subsídios), estes constituem um factor pouco determinante no aumento da atractividade de um país. O objectivo do incentivo é muito liberal e não pode ser considerado no quadro desta nota. Contudo, poderia ser de interesse para enfatizar

dois grandes pontos que são formulados nas mais implícitas do que explícitas respostas dadas pelo pessoal entrevistado. O primeiro, os incentivos não podem ser substitutos da falta de atractividade do país, excepto para investidores que estão colocando a lucratividade financeira acima da lucratividade económica. Na maior parte de vezes, investidores que estão fazendo tal escolha são *risk takers*. Atrair tais investidores é de um limitado interesse para o país receptor. Segundo, no caso de países que estão competindo pelo mesmo projecto de investimento e que estão no mesmo círculo como definido anteriormente, incentivos jogam um papel diferente: o de cobertura de bolo com creme. Infelizmente para finanças públicas, o custo de entrada de um projecto de investimento é muitas vezes muito alto comparativamente ao benefício de o ter. Esta é a regra num jogo não cooperativo.

Portanto, se a relação do IDE entre países é de notável importância, ela está mais acentuada entre o Trio e os NNFCs. Empresas globais que estão investindo primeiramente no Trio e NNFCs pertencem a sectores industriais caracterizados por uma estrutura oligopolista, i.e., aquelas que estão produzindo produtos diferenciados e são também indústrias enfrentado mercados domésticos saturados.

Este ponto é marcante em empresas do ramo químico, automóvel, produtos electrónicos, e indústria hoteleira. Novos e lucrativos investimentos são mais numerosos no ciclo de crescimento rápido dos NNFCs na Ásia e, também na América Latina e em países em desenvolvimento da UE do que em economias do Trio. Contudo, pelo facto de eles serem atractivos aos investidores, os NNFCs tendem a ser formidáveis concorrentes para o Trio. Nos sectores onde economias de escala ditam a construção de grandes unidades de produção, a abertura de nova capacidade produtiva no estrangeiro assim como a aquisição e reabilitação das antigas empresas estatais num crescente número de países do Sul e do oriente tenderá a agravar o problema existente de super-capacidade no Trio, especialmente na UE.

Para finalizar, no futuro o IDE será de natureza ligeiramente diferente da actual. As firmas globais vão parar de fazer novos IDEs no estrangeiro. Mesmo actualmente, fusões e aquisições são mais importantes do que os investimentos puramente novos (*green field projects*). Num futuro breve, EMNs irão substituir as redes dos parceiros estrangeiros nos países onde estão representados por anteriores mercados internos. Ao

mesmo tempo, contracto específico entre parceiros será substituído pela participação no capital.

3.4 Impacto do Investimento Directo Estrangeiro na Economia

3.4.1 Revisão Geral sobre o Impacto do IDE na Economia

O IDE constitui um ingrediente chave para o crescimento económico principalmente nos países em desenvolvimento pois, a essência do desenvolvimento económico é a rápida e eficiente transferência e adopção das “melhores práticas” ao nível mundial. O IDE é particularmente eficaz nos seus efeitos e tradução de tais efeitos no crescimento mundial, para além de melhorar a qualidade do capital humano.

O maior problema que surge à volta do debate sobre o impacto do IDE é que não há provas concretas de que existem de facto externalidades positivas aliadas à presença estrangeira. Como Rodrik (1999) notou, a literatura actual está cheia de afirmações extravagantes acerca das externalidades positivas a partir do IDE mas a evidência não é clara. E na verdade, as dificuldades associadas à distinção de diferentes efeitos e à limitação em termos de dados tem permitido e “protegido” os investigadores nas suas teses de que há evidências de externalidades positivas resultantes do IDE. Enquanto os estudos recentes ao nível das empresas têm ultrapassado as dificuldades enfrentadas pela literatura existente, a mensagem subjacente neles não é muito optimista.

A literatura existente sobre esta matéria pode ser dividida em três tipos. Primeiro, há estudos de caso incluindo descrições sobre projectos particulares do IDE ou países específicos que, apesar de raramente, oferecem informação quantitativa e não facilmente generalizável²².

Entretanto existe uma outra série de estudos ao nível industrial, maior parte deles mostram uma correlação positiva entre a presença estrangeira e a produtividade sectorial²³. O ponto fraco destes estudos é a dificuldade de estabelecer a direcção da

²² Ver p.e, Rhee e Belot 1989 e Moran 2001.



causalidade. É possível que esta associação positiva seja causada pelo facto de que multinacionais tendem a investir em indústrias de alta produtividade em vez de investir naquelas que gerariam aumento da produtividade. Isto poderá também resultar dos fluxos do IDE forçando empresas nacionais menos produtivas a sair e/ou o aumento da percentagem de participação das multinacionais nas empresas nacionais, ambos poderiam aumentar a média da produtividade na indústria.

Finalmente, existe uma investigação baseada em dados ao nível empresarial, que examina se a produtividade das empresas nacionais está correlacionada com a extensão da presença estrangeira nos seus sectores ou regiões. Contudo, muitos destes estudos, como a análise feita por Haddad e Harrison (1993) em Marrocos, Aitken e Harrison (1999) sobre Venezuela e Djankov e Hoekman (2000) sobre a República Checa encontram dúvidas sobre a existência de sinergias resultantes do IDE em países em desenvolvimento. Eles quer não encontram um efeito significativo ou produzem uma evidência de sinergias horizontais negativas, isto é, o efeito que a presença de EMNs tem nas empresas nacionais do mesmo sector.

É possível, no entanto, que os investigadores tenham estado à procura de sinergias do IDE em lugares errados. Como as multinacionais têm um incentivo para congelar a informação que poderia aumentar a performance dos seus concorrentes locais, mas ao mesmo tempo poderão transferir conhecimento aos seus fornecedores locais, as sinergias do IDE tendem a ser de natureza vertical do que horizontal. Em outras palavras, as sinergias ocorrem através de ligações colaterais com o IDE, que é o contacto entre os fornecedores domésticos de *inputs* intermediários ou serviços e os seus clientes multinacionais.

Smartznska (2002) emprega o método de estimação semiparamétrica sugerido por Olley e Pakes (1996) para considerar a endogeneidade da procura de *inputs*. Smartznska examina se os benefícios potenciais resultantes das ligações verticais estão relacionados com orientação para exportação das multinacionais nos seus sectores e a extensa participação estrangeira nas filiais. Baseado em estudos de caso e

²³ Ver p.e., o trabalho de Caves (1974) sobre Austrália, os artigos de Blomstrom e Persons (1983) e (Blomstrom e Wolff 1994) sobre México e o resumo de estudos sobre dados de México por Blomstrom (1989).

inquérito aos investidores, estes factores foram muitas vezes conjecturados para influenciar a extensão e os benefícios das ligações colaterais (*backward linkages*)²⁴. Baseando-se na análise quantitativa dos dados recolhidos sobre a relação entre o IDE e a produtividade, há evidências empíricas sobre a existência de efeitos positivos a partir do IDE que ocorre através de ligações verticais mas nenhuma indicação de efeitos a partir de canais horizontais. Em outras palavras, a produtividade da empresa está positivamente correlacionada com a extensão dos contactos potenciais com clientes multinacionais e não com a presença de multinacionais na mesma indústria, portanto o IDE independentemente da forma da sua manifestação deve estar ligado ao resto da economia.

Dados indicam também que estas correlações não são de natureza local, isto é, não estão exclusivamente restringidas a empresas estrangeiras operando na mesma região do país. Quanto aos determinantes, conclui-se que o efeito na produtividade é maior quando multinacionais no sector fornecedor estão orientados para o fornecimento ao mercado doméstico do que para a exportação.

As conclusões sobre uma correlação positiva entre a produtividade da empresa e a presença multinacional num determinado sector não constitui contudo, nenhuma chamada a subsídios ao IDE. Estes resultados são consistentes com a existência de externalidades no conhecimento resultantes de filiais estrangeiras para os seus fornecedores. Tais efeitos farão sentido se multinacionais entrando em sectores determinados forçam os produtores nacionais pouco produtivos a sair pela redução da demanda dos bens intermediários produzidos internamente, ou porque eles são mais eficientes e precisam de poucos *inputs* ou preferem importar os seus *inputs* (pela sua elevada qualidade, estrangimentos impostos pela empresa mãe, etc.). As implicações no bem estar nos dois cenários são bastante diferentes. Enquanto o primeiro caso poderia convidar incentivos ao IDE e não seria óptima política no último.

²⁴ Ver UNCTC (2001: capítulo 4) para uma revisão mais avançada desta matéria.

As externalidades produtivas ocorrem quando a entrada ou presença de multinacionais aumenta a produtividade das empresas doméstica no país receptor e as multinacionais não internalizam completamente o valor destes benefícios. Externalidades têm lugar quando empresas locais melhoram a sua eficiência pela cópia de tecnologias das filiais estrangeiras operando no mercado nacional quer baseado na observação ou empregando trabalhadores formados pelas filiais. Outro tipo de externalidades ocorre se a entrada de multinacionais leva a uma competição severa no mercado do país receptor e força as empresas locais a usar os seus recursos existentes mais eficientemente ou a procurar novas tecnologias (Blomstrom e Kokko 1998).

Quando as empresas locais se beneficiam de externalidades nos seus sectores, diz-se que ocorrem externalidades horizontais. Quando há concorrência entre empresas nacionais e as multinacionais, estes terão incentivo para evitar que ligações tecnológicas e externalidades tomem parte, através da protecção formal da sua propriedade intelectual, segregação comercial, pagamento de elevados salários ou investindo em países ou indústrias onde empresas locais têm uma capacidade de imitação muito limitada.

Doutro lado, o termo externalidade vertical refere-se a externalidades produtivas que ocorrem pelas ligações entre empresas estrangeiras e os seus fornecedores locais. Tais externalidades podem ocorrer através de: (i) transferência directa do conhecimento de clientes estrangeiros a fornecedores locais²⁵; (ii) muitos requisitos na qualidade do produto e pronto-fornecimento (*on-time delivery*) introduzido pelas multinacionais, fornecem incentivos a fornecedores locais para melhorarem a sua gestão produtiva ou tecnologia; (iii) transferência indirecta do conhecimento através do movimento da força de trabalho; (iv) elevada procura por produtos intermediários pela entrada de multinacionais, que obriga os fornecedores locais a colher os benefícios de economias

²⁵ Numerosos estudos de caso indicam que (ver Moran 2001), multinacionais muitas vezes fornecem apoio técnico aos seus fornecedores no sentido de aumentar a qualidade dos seus produtos ou facilitar a inovação. Elas ajudam os fornecedores com formação em gestão e organização dos seus processos produtivos, comprando matérias primas e mesmo a encontrar mais clientes. Note-se que a existência de ligações não garante necessariamente que externalidades ocorram ou o facto de que multinacionais podem cobrar pelos serviços fornecidos impeça a presença de externalidades. Externalidades ocorrem quando filiais estrangeiras são incapazes de extrair o valor total resultante do aumento da produtividade

de escala;²⁶ (v) efeito competição - multinacionais adquirindo empresas locais podem escolher fornecer produtos intermediários no estrangeiro, eliminando desta forma a relação fornecedor-cliente e aumentando a competição no mercado de produtos intermediários.

Quanto aos factores que poderiam potencialmente guiar as externalidades verticais, interessa notar o seguinte. Primeiro, a motivação de aceitar um IDE afecta a extensão da oferta local por filiais estrangeiras. As filiais orientadas para o mercado doméstico tendem a comprar mais localmente do que aquelas orientadas para as exportações (UNCTAD 2000, Altenburg 2000 e Belderbos et al. 2001). A Qualidade e requisitos técnicos associados a bens concebidos para o mercado doméstico podem ser baixos e deste modo os fornecedores locais podem considerar fácil servir a multinacionais orientadas ao mercado doméstico.

De outra modo, multinacionais orientadas para os mercados globais podem impor requisitos mais severos no custo e na qualidade, que poderão ser difíceis de serem reunidos pelos fornecedores locais. Ademais, filiais que são parte dos sistemas de produção internacional parecem mais dependentes a políticas globais de fornecimento das suas companhias mãe e deste modo têm reduzida liberdade de escolha dos seus próprios fornecedores.

No último caso, filiais que se estabelecem através de Fusões e Aquisições (F&A) ou *Joint Ventures* são mais abastecidos localmente do que aquelas que surgem através de projecto praticamente novos (*greenfield projects*) (UNCTC 2001). Enquanto este último tipo tem que despender tempo e esforços para desenvolver ligações locais, o anterior pode levar vantagens dos relacionamentos estabelecidos com os fornecedores pela empresa adquirida ou pelo seu parceiro local. Evidências empíricas que suportam esta posição foram encontradas em investidores japoneses (Belder et al. 2001) e nas filiais suecas na Europa Oriental e Central (UNCTC 2000).

através do pagamento directo ou preços baixos que eles pagam pelos bens ou serviços intermediários fornecidos por empresas locais.

²⁶ Para um modelo teórico, ver Rivera-Batiz (1990).

3.4.2 Revisão da Literatura sobre a Posição Competitiva e Impacto do IDE na Economia de Moçambique

Moçambique está a experimentar uma estabilidade política, económica e social. Ao longo da última década, o PIB real de Moçambique tem crescido a uma média de 8%, o PIB real per capita tem crescido a uma média anual de 3.9% (Castel-Branco, 2004a).

Apesar da estabilidade política, políticas económicas e maior fluxo de investimentos, o país ainda é pobre: o rendimento per capita estava abaixo de \$240 em 2003 e cerca de 10 milhões da população não está em condições de manter o mínimo nível adequado de consumo (MIC 2004).

Dentro deste contexto, a presente secção analisará a posição competitiva de Moçambique em relação ao clima propício ao investimento e seguidamente debruçar-se-á sobre o impacto do IDE na economia.

Posição Competitiva. Os indicadores que devem ser tomados em consideração na medição de um ambiente propício para o negócio incluem, mas não se limitam no, número de procedimentos para a instalação de uma empresa, percentagem de rendimento per capita envolvido, número de dias necessários para arrancar. A média dos países em desenvolvimento é respectivamente, 11 procedimentos, 122% do rendimento per capita e 59 dias, contra os 6, 8% e 27 para países desenvolvidos. É necessário considerar também a flexibilidade da lei de trabalho na contratação e despedimento de mão de obra, acesso ao crédito, registo de direitos de propriedade industrial e intelectual e protecção ao investidor (World Bank 2004).

Para o caso de Moçambique, o número de procedimentos está acima da média em relação ao grupo de países com maior rigidez regulatória e três vezes superior aos países menos rígidos. O tempo envolvido é duas vezes maior em relação aos países menos rígidos e o custo de registo é o dobro do rendimento per capita. Este facto torna muito difícil a formalização das empresas, sobretudo para as pequenas e média

empresas (World Bank/ FIAS 2001, citado por MIC 2004). Para estes casos, os investidores estrangeiros preferem entrar através de uma empresa já estabelecida em Moçambique ou operar como filial de uma empresa estrangeira.

Pesquisas recentes sobre desenvolvimento mostram que a estabilidade macro-económica é necessária mas não suficiente para um crescimento sustentável, é preciso tomar em consideração o ambiente legal: barreiras administrativas, regulatórias e comerciais que ainda são enormes no país, apesar dos esforços redobrados do governo em reduzi-las ou eliminá-las através de várias reformas públicas (reforma do sector público, reforma legal, reforma fiscal, etc.).

A pesar destas acções, os investidores continuam a apontar estas barreiras como o principal nó de estrangulamento ao investimento e consideram o país como um local arriscado para investir e a posição de Moçambique na região e no Mundo ainda precisa de ser melhorada.

O Fórum Económico Mundial (*African Competitiveness Report for 2004*), coloca o país no 20º lugar entre 25 países das África Subsahariana em termos do clima de negócios.

A World Bank (2003) coloca Moçambique entre os piores países em termos de barreiras administrativas e fraquezas institucionais. Ainda, o país é um dos países mais difíceis em termos de flexibilidade na contratação e despedimento da força de trabalho no mundo o que aumenta os custos de transacção.

A UCTAD procura anualmente quantificar o grau da atractividade de vários países no seu "World Investment Report - WIR" através de dois índices (Índice de Desempenho-ID e de Potencial de atracção do IDE-IP).

O ID posiciona os países pelo IDE que eles recebem em relação ao tamanho da sua economia. É o rácio entre a percentagem do IDE e PIB do país no fluxo global do IDE e do PIB mundial.

O IP capta vários factores (para além do tamanho do Mercado) que se espera afectarem a atractividade de uma economia com relação ao IDE. Este índice considera nomeadamente, o PIB per capita, a taxa de crescimento do PIB dos 10 últimos anos, a percentagem das exportações no PIB, o número médio de linhas de telefone fixo por 1000 habitantes e telefones móvel por 1000 habitantes, o uso de energia comercial per capita, a percentagem das despesas da P&D no PIB, a percentagem de estudantes no ensino superior, o risco do país, a percentagem das exportações de recursos naturais no mercado mundial, a percentagem da importação de peças e componentes para automóveis e produtos electrónicos no mercado mundial, e por fim a percentagem de exportação de serviços no mercado mundial.

O WIR faz uma análise integrada dos dois indicadores na seguinte matriz.

Figura 3 4 Matriz dos Índices de Atractividade

	ID Alto	ID Baixo
IP Alto	Dianteiros	Abaixo do potencial
IP Baixo	Acima do potencial	Fraco desempenho

Comparando os dois índices, pode-se construir uma matriz de desempenho e potencial:

- ✓ Dianteiros – Países com alto potencial de atracção do IDE e alto desempenho;
- ✓ Abaixo do potencial - Países com alto potencial de atracção e baixo desempenho;
- ✓ Acima do potencial - Países com baixo potencial de atracção e alto desempenho;
- ✓ Fraco desempenho - Países com potencial e desempenho baixos.

Os primeiros e os últimos não levantam muitas questões: os primeiros incluem muitos países industrializados, recém industrializado e economias desenvolvidas de países em transição, e os últimos principalmente economias pobres (ou instáveis).

No período de 1999-2001, os países que ocupavam a posição abaixo do potencial incluíram países industrializados e os recém industrializados. E tinha países que se moveram de “dianteiros” no período anterior. Os acima do potencial incluem países que tiveram fraca pontuação no crescimento económico, percentagem das exportações no PIB e criação de conhecimento (UNCTAD 2003).

No período 1999-2001, em termos de desempenho Moçambique ocupa o 24º lugar entre 140 economias do mundo analisadas. Analisando os países africanos na mesma lista, o país ocupa o 4º lugar. Na Comunidade dos Países falantes da Língua Portuguesa (CPLP) Moçambique (comparado a Angola, Brazil e Portugal) e nos países da SADC ocupa o 2º lugar. Em todos os grupos de países em análise, Angola ocupa o 1º lugar e o último lugar é ocupado, respectivamente por Gabão, Portugal e Malawi.

Quanto ao potencial de atracção do IDE, Moçambique está no 108º lugar entre 140 países analisados. No grupo dos países africanos ocupa o 16º lugar, na CPLP está em último lugar, num grupo encabeçado por Portugal e na SADC ocupa o 5º lugar, num grupo com a África do Sul ocupando o primeiro lugar e tendo o Zimbabwe na última posição.

Combinando as posições ocupadas nos dois índices na matriz acima apresentada, Moçambique situa-se no 15º lugar no conjunto de países acima do potencial (com alto índice de desempenho e baixo índice de potencial de atracção do IDE), fazendo parte do mesmo grupo, a Angola, Brazil, Mali, Marrocos, Namíbia, RDC, Sudão, Togo, Uganda e Tanzânia (países africanos, da CPLP e da SADC).

Analisando os períodos de 1988-1990 e 1993-1995, pode-se notar um melhoramento da posição do país nesta matriz, tendo passado do grupo de países com baixo desempenho (baixo índice de desempenho e de potencial) para o grupo dos países acima do potencial, ocupando a 18ª posição, num conjunto de 34 países.

Segundo a World Bank (2002), o acesso à terra continua a ser um dos maiores obstáculos ao investimento. A terra é propriedade do Estado e este concede apenas o direito de uso e aproveitamento. Os procedimentos para a aquisição deste direito são muito complexos, morosos e passam muitas vezes de pagamentos informais, para além da falta de centralização da informação sobre a terra cujo direito ainda não foi concedido ou se essa informação existe, é muito difícil encontrar a pessoa com o título. Este problema é cada vez mais grave para os investidores que se estabelecem em forma de projectos de raiz.

Em termos de impacto das taxas de impostos aplicados em Moçambique na taxa de retorno dos investidores, medido pela Taxa Padrão Marginal (TMP), o país apresenta uma taxa de 56%, contra os 44% da média regional. O que significa que comparando os investimentos com a mesma taxa de retorno em diferentes países da SADC, constata-se que o investimento em Moçambique teria a menor taxa depois de todos os impostos. A TMP para o caso do país é afectada pelo imposto sobre dividendos (20% contra os 13% da média regional) e ganhos de capital (32%, cerca do dobro da região). Contudo, considerando os incentivos fiscais que são oferecidos em quase todos os países da SADC, a TMP de Moçambique cai vertiginosamente (14%), tornando o país mais competitivo da região.

Apesar deste protagonismo em termos de taxas de impostos, estudos indicam que condições macro-económicas estáveis e direitos de propriedade registados e seguros são mais importantes que incentivos fiscais na atracção do investimento estrangeiro, i.é, estes não afectam as decisões de investimento em empreendimentos movidos por razões locacionais e muito lucrativos, como projectos baseados na exploração de recursos naturais, por sinal os mais frequentes em Moçambique. Estes projectos são viáveis sem estes incentivos, e estas acções constituem uma transferência directa dos benefícios para o investidor em detrimento das receitas fiscais para o Estado.

Actualmente, maior parte do IDE entrando em Moçambique é em forma de mega-projectos. Estes investidores são capazes de enfrentar os constrangimentos do clima de investimentos, particularmente com o apoio de influências políticas. As empresas pequenas, com mão-de-obra intensiva, com poucos recursos, sem influências políticas

e com maior capacidade de criar ligações importantes com o resto da economia são excluídas pelo clima de investimento em Moçambique, apesar dos incentivos fiscais. Ainda, muitos mega-projectos teriam ocorrido com concessões fiscais muito menos generosas. Por exemplo, investimentos no alumínio, gás, e arzeias pesadas para além das estratégias corporativas, foram motivados pela energia barata e recursos naturais. Segundo Macamo (2002), *in* Rolim et al. Sd., 75% dos investidores recentes entrevistados poderiam ter investido em Moçambique mesmo sem benefícios fiscais especiais.

Impacto do IDE. Segundo, Castel-Branco e Goldin (2003), o impacto do IDE na economia receptora pode ser avaliado de diversas formas. Este pode ocorrer através das ligações que potencialmente poderão ser estabelecidas entre os investidores e as empresas locais através de relações de fornecimento de produtos, aumento da concorrência e por esta via obrigando as empresas locais a melhorar a produtividade e qualidade, através do desenvolvimento das capacidades da força de trabalho, criação de mais postos de trabalho e melhoramento da imagem externa do país em relação ao investimento externo, etc.

A presença estrangeira não representa contudo estas ligações, apenas estas têm maior probabilidade de ocorrer se acções concretas forem desenvolvidas. Para o caso de Moçambique, este debate surge primeiramente com a entrada em funcionamento da Mozal.

A Mozal trouxe desafios tanto para o governo, como para as empresas locais que tinham pouca experiência em lidar com empreendimentos de grande envergadura. Esta inexperiência revelou-se muito cedo, no processo de negociação da instalação daquela indústria, pois evidências mostram que o governo não tirou os melhores benefícios em termos de receitas e criação de um número desejável de postos de trabalho dada a sua dimensão. De vários estudos constata-se que o Estado não tinha informações sobre as estratégias por detrás da empresa em manifestar o interesse em instalar-se em Moçambique e que faltou o entendimento de que as ligações que poderiam ocorrer demonstradas pela Mozal ao governo não eram automáticas, i.é, estas implicam um certo nível de desenvolvimento e competitividade das várias empresas locais e da qualidade da força de trabalho.

Com o decorrer do projecto, as empresas nacionais envolvidas no fornecimento de serviços ao projecto foram desenvolvendo os seus processos produtivos e pela pressão em termos de padrões internacionais de qualidade começaram a criar alianças estratégicas com empresas estrangeiras para um contracto específico com a Mozal, é o caso da Cometal-Mometal. As empresas estrangeiras para além das parcerias com empresas locais (P.e. Kempe/ Metech), optam em abrir novo negócio se não existe um parceiro local (o caso da Interwast) (*Idem*).

O mesmo trabalho fornece uma análise do impacto da Mozal na economia, conclui que este projecto contribui em cerca de 3.2% no PIB e cerca de 0.5% nas receitas públicas (muito insignificante se comparado com a sua contribuição no PIB), 49% da produção na indústria transformadora, 29% do valor acrescentado industrial e cerca de dois terços na exportação de produtos manufacturados e um impacto líquido positivo no comércio externo, até cerca de \$ 400 milhões por ano.

Em termos de ligações com a economia, das entrevistas realizadas aos fornecedores de serviços ao projecto, na sua maior parte consideraram que *adquiriram experiência de trabalho num clima de muita demanda e pressão, padrões rígidos de qualidade e pronto fornecimento....*; e como impacto negativo apontaram *a curta duração ou ocasionalidade dos contractos com a Mozal, fazendo com que não haja consolidação e desenvolvimento das capacidades adquiridas, bem como a inexistência de condições para um contínuo investimento e redimensionamento* (Castel-Branco e Goldin 2003).

Ainda, Castel-Branco (2002b) nota que da política regional do trabalho migratório, o capitalismo sul-africano passou para políticas de investimento regional e estratégias que privilegiam a expansão e internacionalização das firmas sul-africanas, e controle da produção e dos mercados, ao mesmo tempo que a força de trabalho e as relações do trabalho estão sendo reestruturadas internamente.

Os mega-projectos orientados para as exportações como Mozal, Ferro e Aço, Arreias Pesadas e Gás de Pande aumentarão a sensibilidade das exportações em relação ao investimento mas se o crescimento e desenvolvimento não tiverem uma base

diversificada, a economia moçambicana tornar-se-à uma simples extensão do complexo minero-energético da África do Sul e crescimento nas outras áreas será excluído pelo seu efeito desestabilizador na balança comercial.

A estratégia regional e internacional da África do Sul podem ser notadas na Sasol e na ESKOM, expansão do seu controlo sobre os recursos energéticos, produção e distribuição (a instalação da Mozal em Moçambique está dentro da mesma estratégia). A Sasol, a IDC e a Billiton entraram em “guerras oligopolísticas” para forçar a retirada da Enron de Pande e do ferro, a Kaiser do alumínio. E a SAB opta por estratégias predatórias de investimento, produção e controlo da indústria de cerveja na região. E ainda a Tongat-Huellet e Illovo, nas suas decisões de investir na produção de açúcar em Moçambique, cada uma tomou a decisão individualmente como resposta a uma estratégia regional da outra.

O impacto do IDE na economia receptora depende dos seguintes indicadores: impacto directo e induzido sobre investimento, crescimento económico, emprego, transferência de conhecimento e balança de pagamento global (*Idem*).

A contribuição líquida do IDE no investimento resulta do saldo entre o montante do IDE efectuado (excluindo a simples transferência de propriedade do controlo doméstico para o estrangeiro sem envolver investimento adicional), investimento induzido pelo IDE (como novas oportunidade ou ligações são criadas), investimento público possibilitado pelas ligações fiscais como o IDE, e investimento eliminado pelo IDE (como as firmas incumbentes podem ser eliminadas pelos novos entrantes).

Os dados disponíveis indicam que, em Moçambique, o IDE representa aproximadamente 27% do total de investimento e 60% do investimento na indústria transformadora. Entre 1997 e 2001, o IDE representou cerca de 10% do PIB.

O investimento privado contribui em 55% de todo o investimento em Moçambique desde 1992, e os restantes 45% constitui o investimento público (Castel-Branco 2004b). Entre 1990-2003, o investimento privado em Moçambique foi financiado pelo IDE (36%), Investimento Directo Nacional (IDN) (6%) e, empréstimos e outras fontes (58%).



Quando os projectos relacionados com o Complexo Minero-Energético (CME) são excluídos, a estrutura de financiamento do investimento muda significativamente: a contribuição do investimento privado cai para 16%, o IDN para 14%, e a contribuição dos empréstimos e outras fontes aumenta para 70%. Apesar da contribuição do investimento privado no investimento total ser alta em relação aos outros países, o IDE parece estar muito concentrado a volta dos projectos do CME (Castel-Branco 2003, 2002a e 2002b e CPI (bases de dados ajustados para vários anos)), citados por (Castel-Branco 2004b).

De qualquer forma, aproximadamente $\frac{3}{4}$ do investimento privado em Moçambique é financiado pelo fluxo de capital externo, que mostra o quanto a economia Moçambicana é dependente de poupanças externas.

As empresas sul-africanas investiram 18% dos 1800 projectos de investimento privado em Moçambique entre 1990 e 2003. O investimento privado sul-africano representa 40% de todo o IDE, 15% do total de investimento privado e 9% de todo o investimento (público e privado). O fluxo do capital privado estrangeiro é atraído principalmente pela estratégia regional e global das empresas sul-africanas, que foram capazes de mobilizar os seus recursos para outro lugar, para implementar negócios estratégicos e decisões de investimento. A competição oligopolística para a dominação do mercado e a expansão têm sido os maiores componentes da estratégia corporativa, que decide para além de o que, onde e quanto investimento a fazer, mas também quando, aliado a quem, e dentro de que tipo de política e quadro institucional.

Entre 1990 e 2003, 97% do total do IDE e 89% do total de investimento privado estava alocado da seguinte forma: Indústria transformadora (67% do IDE e 50% do total de investimento privado); recursos minerais (22% e 16%); turismo (6% e 15%); e agricultura (2% e 8% respectivamente), Castel-Branco (2004 e 2003); CPI (bases de dados ajustados para vários anos); Banco de Moçambique (vários relatórios anuais), citados por (Castel-Branco 2004b).

Os oficiais moçambicanos defendem que a Mozal foi estabelecida em Moçambique pelas vantagens de energia (associada à Hidroelétrica de Cahora Bassa), mão-de-

obra barata e pacote de incentivos. Contudo, uma análise mais cuidada mostra que a mão de obra barata foi apenas importante na fase de construção. A maior parte dos trabalhadores da Mozal na fase de produção são qualificados ou semi-qualificados. Ainda, é verdade que a Mozal é grande consumidora de energia, contudo, esta mantém fortes ligações com o sector de energia sul-africano e não com o sector moçambicano.

Apesar de se referir à energia, incentivos e rápido crescimento económico em Moçambique, a sua abordagem em relação a estes factores, enquanto atractivos ao investimento, difere da abordagem do governo.

A ligação com a energia é através da estratégia de expansão da ESKOM e a Mozal foi concebida como parte desta estratégia. A Mozal beneficia-se de incentivos oferecidos pelo governo sul-africano, mais especificamente as baixas tarifas de energia como parte de incentivos à exportação e globalização.

4. METODOLOGIA DE ANÁLISE

4.1 Metodologias de Estudo Disponíveis e Escolha da Metodologia de Análise

O método de estudo do caso revela-se o mais adequado para esta análise pois a essência deste método é responder a questões “como” e “porquê” que são questões explicativas e tratam de relações operacionais que decorrem do fenómeno em análise (Campomar 1991).

Este tipo de questões aplicam-se também ao método histórico e ao método experimental. Contudo, o caso do método histórico será recomendado quando não houver acesso ou controle, pelo investigador, dos eventos comportamentais, tendo que lidar com um passado “morto”(Yin 1989). No caso do método experimental, as respostas a estas questões são obtidas em situações onde o investigador pode manipular o comportamento de forma directa, precisa e sistemática, sendo-lhe possível isolar variáveis, como no caso de experimentos em laboratório. Este método não se aplica, ou seria muito difícil de aplicar às ciências sociais, particularmente à ciência económica.

De acordo com o mesmo autor, a preferência pelo uso do Estudo do Caso deve ser dada quando do estudo de eventos contemporâneos, em situações onde os comportamentos relevantes não podem ser manipulados, mas onde é possível fazerem-se observações directas e entrevistas sistemáticas. Apesar de ter pontos comuns com o método histórico, o estudo de caso se caracteriza pela capacidade de lidar com uma completa variedade de evidências – documentos, entrevistas e observações.

4.2 Desenho da Amostra e Método de Recolha de Dados

Para viabilizar a elaboração desta análise, foi necessário o desenvolvimento de duas linhas de esforços, uma teórica (o referencial teórico da análise ou revisão de literatura) e uma baseada num estudo de caso efectuado através de entrevistas a uma instituição do estado e a diferentes empresas.

A revisão de literatura concentrou-se em vários autores que abordam questões do IDE, Estratégias das Multinacionais na alocação do seu capital, estratégias dos governos na captação do IDE e impacto da sua presença nas economias receptoras, sobretudo em países em vias de desenvolvimento.

A fundamentação das diferentes abordagens encontra a sua evidência nas entrevistas conduzidas em cerca de 51 instituições (entre Centro de Promoção de Investimentos - CPI, 20 empresas nacionais e 30 empresas multinacionais, pertencentes a 12 sectores de actividade). As entrevistas foram divididas de modo a constituírem uma amostra representativa e que possa dar de forma mais fiel possível a imagem sobre o IDE em Moçambique. As empresas entrevistadas não estão listadas neste trabalho devido às informações estratégicas sobre seus negócios contidas nas respostas ao inquérito. O trabalho, apresenta portanto, uma análise agregada da informação recolhida.

A selecção do CPI está aliada ao papel que este desempenha no desenvolvimento do país, em particular na captação e criação de um ambiente propício ao investimento.

As empresas foram seleccionadas tendo como base a lista das 100 maiores empresas de Moçambique (Edição de 2003). A escolha de empresas na lista foi em ordem decrescente na classificação por sector de actividade até completar o número requerido das empresas nacionais (ENs) e EMNs. O tamanho da amostra e a sua localização foram afectados pela necessidade de racionalizar os recursos financeiros disponíveis para esta pesquisa. Portanto, não foi possível entrevistar empresas com sede fora de Maputo, contudo esta limitante não afectou a representatividade requerida, visto que quase todas as empresas na lista (particularmente as EMNs) têm as suas sedes em Maputo.

4.3 Desenho dos Instrumentos de Recolha de Dados e Métodos Analíticos Aplicados

Depois do processo de selecção, três questionários com perguntas qualitativas e quantitativas foram aplicados ao pessoal de direcção nos três grupos alvo, nomeadamente governo, empresas nacionais e empresas multinacionais.

A documentação, que para esta pesquisa se refere basicamente a obras publicadas, relatórios e artigos, constitui o fundamento teórico da análise e o estudo do caso visa encontrar evidências concretas e aplicabilidade das diversas abordagens sobre o IDE no caso de Moçambique.

As entrevistas constituem as fontes de dados mais importantes para os estudos de caso, e dentro da metodologia do estudo de caso aqui empregue assumiram forma mista de:

- ✓ Entrevista de natureza aberta-fechada, onde foi solicitado aos respondentes a apresentação de factos e as suas opiniões em relação ao clima de investimentos em Moçambique; e
- ✓ Entrevista do tipo *survey*, implicando em certos casos questões e respostas mais estruturadas ou semi-estruturadas.

A maior parte das perguntas, basearam-se na escala de atitudes ou escala de *Likert* que consiste na medição das atitudes através das respostas, ou seja, das opiniões e

avaliações que os sujeitos efectuam acerca de uma determinada situação. Neste âmbito, foi proposta ao respondente uma série de suposições padronizadas ou não e solicitou-se a avaliação numa escala de 1 a 5, de acordo com a sua concordância ou grau de importância das afirmações.

A técnica de observação directa aos diversos empreendimentos do IDE e as ligações estabelecidas com os diferentes agentes económicos nacionais foi importante na colecta de informações adicionais ou na confirmação das várias constatações colhidas nas entrevistas.

Os dados recolhidos nas entrevistas e em diversas fontes foram processados usando o pacote informático para análise estatística – SPSS (Statistical Package for Social Scientist).

5. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

5.1 Estratégia de Moçambique em Relação ao Investimento Directo Estrangeiro

As questões relacionadas ao investimento em Moçambique estão depositadas no Centro de Promoção de Investimentos (CPI) que faz parte do Ministério do Plano e Finanças (MPF). O CPI foi criado com o objectivo de atrair e facilitar investimento nacional e estrangeiro e estimular a criação de emprego. Depois da aprovação, o CPI apoia os investidores na obtenção de licenças e nos serviços de apoio ao negócio. O CPI também administra as EPZs. Actualmente, o país conta com cerca de 11 empresas com estatuto de EPZ. Ainda, o CPI possui um departamento de ligações (*linkage Division*), cujo objectivo é estabelecer e fortalecer as ligações entre o investimento estrangeiro e o resto da economia.

Esta componente de pesquisa tomou como base a entrevista concedida por um representante sénior do CPI. O questionário foi enviado com antecedência de modo a facilitar a preparação das respostas. As outras instituições do estado que desempenham um papel importante em matérias de investimento, como o Ministério da Indústria e Comércio e o Banco de Moçambique, limitaram a prerrogativa de

resposta ao CPI. A opinião do CPI reflecte a posição do Governo em relação ao investimento.

Da entrevista concedida e da consulta de algumas publicações do CPI (p.ex. Legislação sobre Investimento em Moçambique) não ficou clara a estratégia de Moçambique em relação ao IDE. O IDE está enquadrado na estratégia geral de desenvolvimento do país e não existem directrizes claras em relação à sua promoção, tipo de investimento ideal para o país, capacidade de negociação e as formas de garantir a ocorrência de ligações com o resto da economia.

No que se refere às formas de atracção, o país usa incentivos fiscais, reabilitação dos corredores de desenvolvimento, luta pela manutenção da estabilidade política e boa gestão macro-económica.

O governo promove o investimento na expectativa de que este traga novas tecnologias e *know how*, possibilidade de se beneficiar das externalidades geradas pelo IDE através do aumento da produtividade e competitividade das empresas locais, espera que o investimento aumente as exportações e melhoramento da balança de pagamentos e promoção do crescimento e desenvolvimento económico.

Tendo em conta o estágio actual do desenvolvimento de Moçambique, o governo considera que o país possui os seguintes pontos fortes e fracos como destino do IDE.

- ✓ **Pontos fortes:** boa localização geográfica (junto à costa e infra-estruturas portuárias), existência de recursos naturais (energia, gás, areais pesadas, etc.), grandes extensões de terra, a estabilidade política e macro-económica; e
- ✓ **Pontos Fracos:** corrupção, má qualidade e antiguidade das infra-estruturas, burocracia, rigidez da lei de terra e do trabalho.

Sobre os factores que o governo toma em consideração na negociação do IDE, foram mencionados a contribuição do potencial projecto no crescimento económico, o aumento da mão-de-obra, aumento das exportações e a sua localização.

O governo tem consciência da necessidade de criação de ligações entre o IDE e o resto da economia, e desenvolve algumas acções neste sentido nomeadamente, criação de parques industriais próximo de projectos âncora, formação das empresas locais em matérias de qualidade, concessão de benefícios fiscais para as empresas locais que operam nestas zonas. Estas acções já tem resultados palpáveis e consubstanciam-se na criação de novas e modernas infra-estruturas, programas sociais, surgimento de JVs, investimento indirecto e redimensionamento do negócio.

A pesquisa procurou saber do Estado se este tinha alguma percepção sobre a estratégia das multinacionais na alocação do seu capital no estrangeiro. A resposta a esta questão não foi muito clara, contudo foram citados alguns pré-requisitos exigidos pelos investidores estrangeiros, nomeadamente a estabilidade política e económica, boa qualidade das infra-estruturas, garantias e incentivos ao investimento e a existência de mercado consumidor.

A tabela abaixo apresenta os resultados da classificação do impacto do IDE de acordo com o grau de concordância (1- discorda completamente a 5 – concorda completamente).

Tabela 5 1 Impacto do IDE	
O IDE permite uma rápida e eficiente transferência e adopção das “melhores práticas” ao nível mundial.	5
O IDE é a principal alternativa para o alcance do objectivo da redução da pobreza.	5
A entrada de multinacionais leva a uma competição e força as empresas locais a usar os seus recursos existentes mais eficientemente ou a procurar novas tecnologias.	5
O IDE melhora a qualidade do capital humano.	4
O IDE leva a uma articulação de redes de interesses que subordinariam as nações menos desenvolvidas aos objectivos de uma elite nos países mais desenvolvidos.	3
O impacto das multinacionais no bem-estar social das nações menos desenvolvidas é negativo.	3
A presença estrangeira melhora a eficiência das empresas locais pela cópia de tecnologia das filiais estrangeiras.	2
As multinacionais transferem conhecimento aos seus fornecedores locais.	1

5.2 Estratégias Competitivas e de Integração das Empresas Nacionais

As 20 empresas incluídas nesta amostra são todas maioritariamente Moçambicanas, contando com participação de capital português, australiano e dinamarquês.

Dos vários produtos ou serviços destas empresas, cerca de 92% da produção é vendida internamente, 6% para a região da SADC e 2% para o resto do mundo.

Os produtos ou serviços intermediários são comprados internamente (66%), na SADC (5%) e 28% no resto do mundo.

Todos os entrevistados disseram que não conheciam as estratégias das multinacionais na alocação do seu capital no estrangeiro.

Em termos das estratégias competitivas ou de parcerias adoptadas face à presença estrangeira, referiram-se a redução ou discriminação do preço de vendas dos seus produtos, contenção de custos para tornar a empresa mais competitiva, parcerias de *Joint Venture (JV)*, montagem de departamento ou reforço do controlo de qualidade e reforço das acções de marketing.

Usando a escala de Likert, estas estratégias foram classificadas como sendo muito importantes (pontuação 5), excepto o recurso à JV que teve uma classificação média de 3 (nem irrelevante e nem muito importante).

Das empresas entrevistadas, 71% têm relação com alguma empresa multinacional e 29% não têm. Do total das vezes em que as empresas se referiram a um tipo de relação com multinacionais, 71% citaram o fornecimento de produtos intermediários, 27% dos casos referiram-se à relação de concorrência, 14% referiram-se a parcerias estratégicas e à subcontratação de serviços.

Quanto ao melhoramento do desempenho empresarial, associado à ligação com as multinacionais, 57% acham que melhoraram, 14% acham que não melhoraram e 29% não sabem. Dos que acharam que melhoraram, todos acham que aumentaram o seu



volume de vendas no ano passado (2003), 55% aumentaram os seus lucros e redimensionaram o negócio e, 27% beneficiaram-se da transferência do *know how* e tiveram acesso a novos clientes e financiadores.

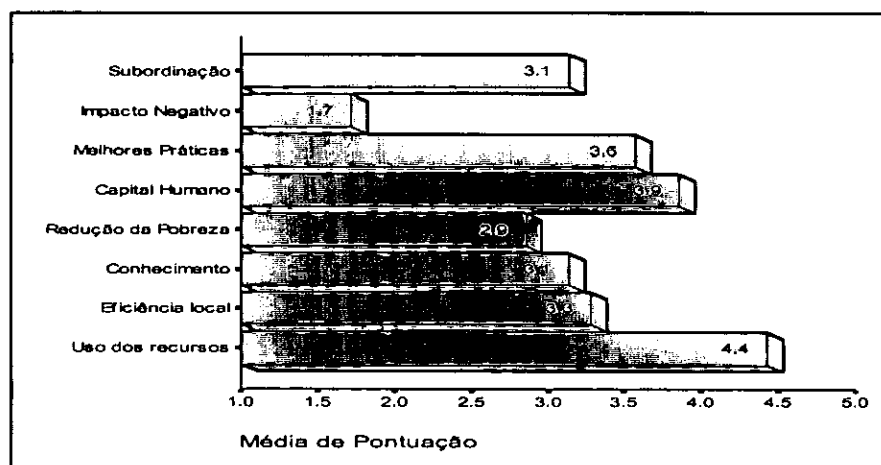
Poucas empresas entrevistadas possuem filiais ou representações em outros países, sendo apenas 14% representadas na África do sul e Angola.

Algumas empresas disseram que já pensaram abrir o seu negócio fora de Moçambique (43%) e referiram-se a alguns constrangimentos em materializar esta ideia, nomeadamente, falta de capital, elevadas taxas sobre transferência de fundos para o estrangeiro, dificuldades em encontrar um gerente local e alta competição nos mercados internacionais.

Quanto à percepção das empresas nacionais sobre o contributo das empresas multinacionais na economia, 27% das vezes em que certo contributo foi mencionado, correspondem a não sabe, 18% referiram-se à transferência do *know how* e à criação do emprego, 9% apontaram o aumento da produtividade nacional, aceleração do crescimento económico, entrada de capital e à pressão para o aumento da produtividade das empresas locais.

Um conjunto de proposições foram apresentadas ao grupo alvo com o objectivo de medir o seu grau de concordância em relação ao impacto do IDE no desenvolvimento. As pontuações médias são apresentadas no gráfico 5.1 abaixo.

Gráfico 5 1 Impacto do IDE no Desenvolvimento (1)



Fonte: SPSS – Base de dados – Empresas Nacionais

O gráfico mostra que o impacto referente à pressão para o uso mais eficiente dos recursos é que teve maior pontuação.

Seguidamente, em ordem decrescente de pontuação, as empresas referiram o melhoramento da qualidade do capital humano, transferência das melhores práticas, melhoramento da eficiência das empresas locais, transferência de conhecimento aos fornecedores locais e a ideia de que o IDE leva à articulação de redes de interesses que subordinam as nações menos desenvolvidas.

A seguir vem a ideia de que o IDE é o principal na redução da pobreza e em último lugar a proposição de que o IDE tem impacto negativo no desenvolvimento.

Quanto aos pontos fortes de Moçambique como destino do IDE, as empresas nacionais referiram-se a recursos minerais ou naturais (25%), mão-de-obra barata (20%), acesso regional e internacional (15%), boas infra-estruturas de comunicações, terra disponível e estabilidade política e económica (8%) e cerca de 5% dos casos referiram-se às potencialidade de exploração turística e pouca concorrência de outras grandes empresas.



Os pontos fracos citados constituem, nomeadamente à má qualidade ou falta de infra-estruturas (25%), burocracia e mão-de-obra não qualificada (17%) e a vulnerabilidade aos preços internacionais de produtos intermediários, vulnerabilidade às calamidades naturais, baixa produtividade, corrupção e legislação laboral desfavorável (8%).

5.3 Estratégia das Empresas Multinacionais

A pesquisa inquiriu 30 empresas na categoria de multinacionais. Estas empresas são todas maioritariamente de capital estrangeiro ou filiais estrangeiras. Das empresas entrevistadas foram notadas as participações sul-africana, portuguesa, americana, britânica, australiana, japonesa e moçambicana. As participações sul-africana e portuguesa foram referidas com maior frequência.

Dos vários produtos ou serviços destas empresas, cerca de 4% da produção é vendida internamente, 8% para a região da SADC e 88% para o resto do mundo.

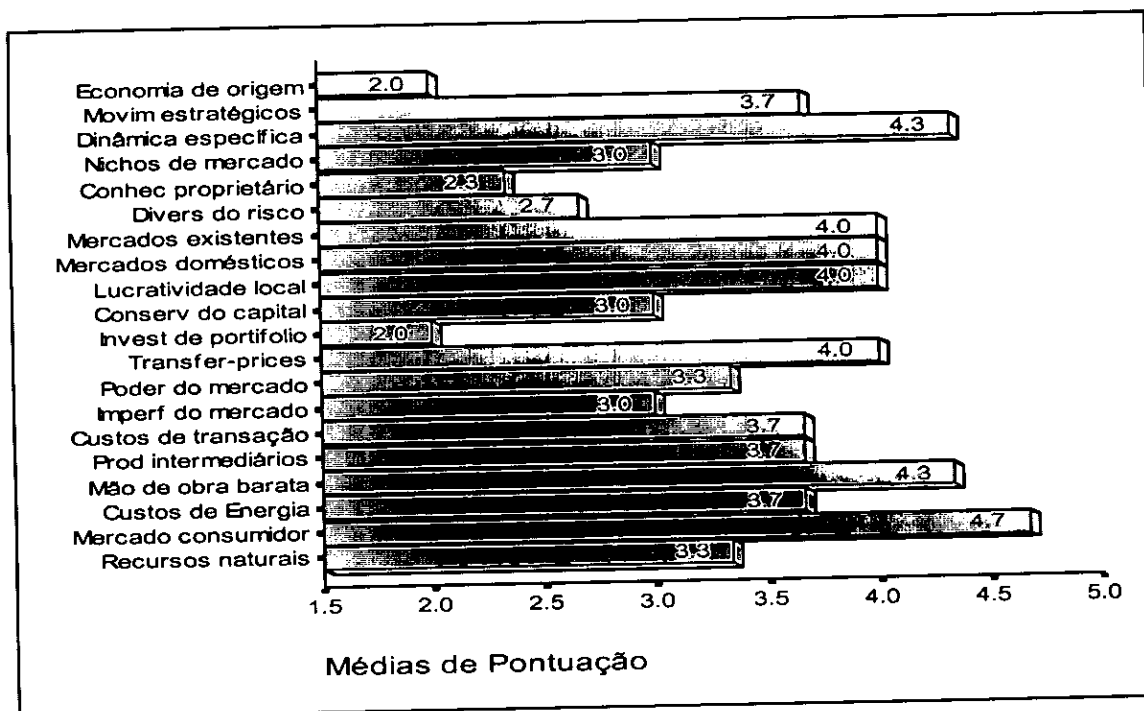
Os produtos ou serviços intermediários são comprados internamente (41%), no país de origem da empresa maioritária, na SADC (4%) e 48% no resto do mundo. As decisões sobre as compras são tomadas maioritariamente pela empresa mãe (57%).

As empresas maioritárias detêm ainda outras empresas ou filiais em cerca de 15 países, sendo 43% em países africanos, 32% na Europa, 21% na América do norte e do sul, e 4% na Ásia.

Um conjunto de proposições foram apresentadas aos entrevistados com o objectivo de medir o grau da sua importância como razão para a multinacionalização. As pontuações médias são apresentadas no gráfico 5.2 abaixo.



Gráfico 5 2 Razões para a Multinacionalização

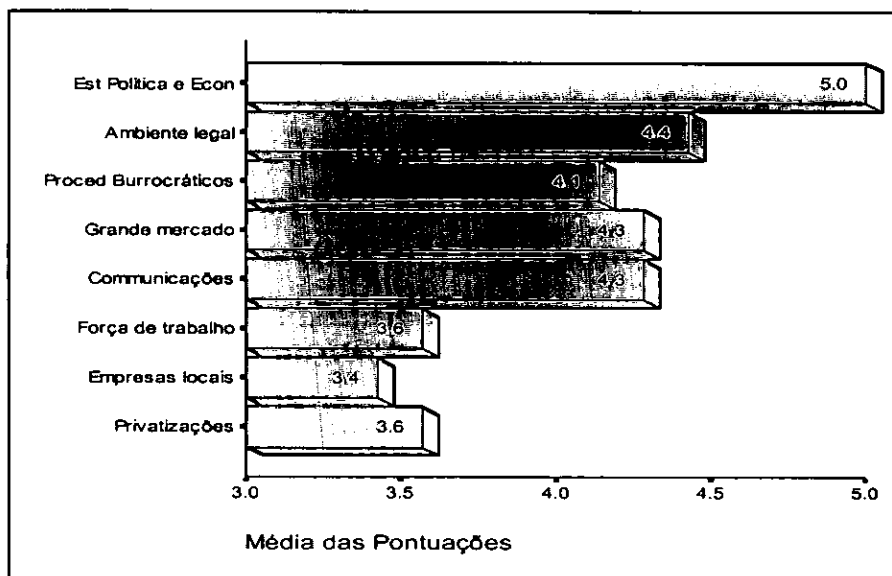


Fonte: SPSS – Base de dados – Empresas Multinacionais

O gráfico mostra que a razão mais importante para a multinacionalização é o acesso a um grande mercado consumidor, seguido da necessidade de mão-de-obra barata e dinâmica específica de certas empresas ou sectores. Em último lugar encontra-se a necessidade de investimento de *portfolio* e a desaceleração na economia de origem.

Os entrevistados foram bastante relutantes em dar respostas sobre as estratégias das EMNs na escolha do país ou região, alegando serem segredos da empresa. Contudo, da informação colhida e de certo modo suficiente para perceber as principais expectativas dos investidores estrangeiros, pode-se notar que estes procuram estabilidade política, acesso a mercados emergentes, bom contexto institucional, económico e social, incentivos ao investimento (12%), redução do risco do mercado, energia barata, solidificação do *branding*, mão-de-obra eficiente, vantagens locais e disponibilidade de produtos ou serviços intermediários (6%). Cerca de 12% dos casos não tiveram resposta.

Gráfico 5.3 Factores Considerados na Selecção de um País como Destino de IDE



Fonte: SPSS – Base de dados – Empresas Multinacionais

Em termos de grau de concordância com algumas afirmações pré-definidas sobre os factores que as EMNs consideram na selecção de um país ou região onde investir, os entrevistados responderam de acordo com os resultados do gráfico 5.3 acima.

Através do gráfico nota-se que a estabilidade política e económica é o principal requisito para colocação do capital no estrangeiro, seguido pelo ambiente legal, pela dimensão do mercado e infra-estruturas de comunicações, procedimentos burocráticos, qualidade da força de trabalho e programa de privatizações e por fim a eficiência das empresas locais.

Tendo em conta o actual contexto económico mundial, as EMNs consideram que o IDE é a forma mais importante de entrada no mercado externo. A seguir ao IDE, foram apontadas as exportações, licenciamento e por fim o investimento de *portifolio*.

Em termos de forma de entrada via IDE, classificando de acordo com o grau de importância, os entrevistados consideraram os projectos de raiz como sendo os mais importantes, seguidos pelas JV, terminando com as fusões e aquisições.

Uma das grandes razões para a internacionalização apontada na teoria sobre a internalização discutida na revisão literatura é a detenção de vantagens específicas à firma (VEF). Os resultados sobre esta questão estão nas tabelas abaixo.

Tabela 5 2 Vantagens Específicas à Firma

	Sim	Não
Activos intangíveis		
Inovação do produto	86	14
Sistemas organizacionais	86	14
Conhecimento não-codificável	71	29
Busca e gestão de informação	71	29
Capacidade de monitorar a qualidade dos produtos e/ou <i>inputs</i>	86	14
Marcas	57	43
Média	76	24
Gestão conjunta: incumbentes/ Entrantes		
Devidas ao tamanho ou posição	86	14
Acesso preferencial a <i>inputs</i>	43	57
Acesso favorável a mercados	57	43
Acesso favorável a recursos financeiros internos	43	57
Economias de oferta conjunta	14	86
Média	71	39
Gestão conjunta: transnacionalidade		
Dimensão das oportunidades	43	57
Acesso privilegiado aos mercados internacionais de informação	57	43
Habilidade de utilizar a diversidade geográfica da dotação de factores	57	43
Habilidade de utilizar a heterogeneidade para a redução de risco	43	57
Média	50	50
Média Geral	66	37

Fonte: SPSS – Base de dados – Empresas Multinacionais

Nesta categoria, houve em média 66% de “sim”, portanto a maior parte das empresas inquiridas possuem vantagens específicas à firma.

Tabela 5 3 Vantagens de Internalização

Aversão ao custos de busca e de negociação	0	100
Aversão aos custos de afirmação dos direitos de propriedade	0	100
Incerteza enquanto consumidor	29	71
Impossibilidade de discriminação de preços	14	86
Monitoração da qualidade dos bens finais ou intermediários	43	57
Compensação da inexistência de mercados futuros		100
Evitar ou explorar intervenção governamental	29	71
Controle dos fornecedores ou das condições de venda dos inputs		100
Controle da rede de distribuição	29	71
Práticas competitivas do tipo subsidiação cruzada, preços predatórios, transfer pricing, etc.	14	86
Média	16	84

Fonte: SPSS – Base de dados – Empresas Multinacionais

A tabela acima mostra uma clara falta de vantagens de internalização por parte das empresas (em média 84% não possuem estas vantagens ou se as possuem não foram mencionadas como tal). Se este é o cenário, a literatura não encontra evidência pelo menos neste aspecto.

Tabela 5 4 Vantagens Locacionais

Distribuição espacial de recursos e de mercados	29	71
Qualidade, preço e produtividade dos <i>inputs</i>	57	43
Custos de transporte e de comunicação	43	57
Incentivos/impedimentos ao investimento	71	29
Barreiras artificiais ao comércio	14	86
Infra-estruturas	14	86
Diferenças culturais	0	100
Economias de centralização de colecta e interpretação de informação	0	100
Economias de centralização de P & D, produção e comercialização	43	57
Tipo da envolvente institucional	14	86
Média	29	71

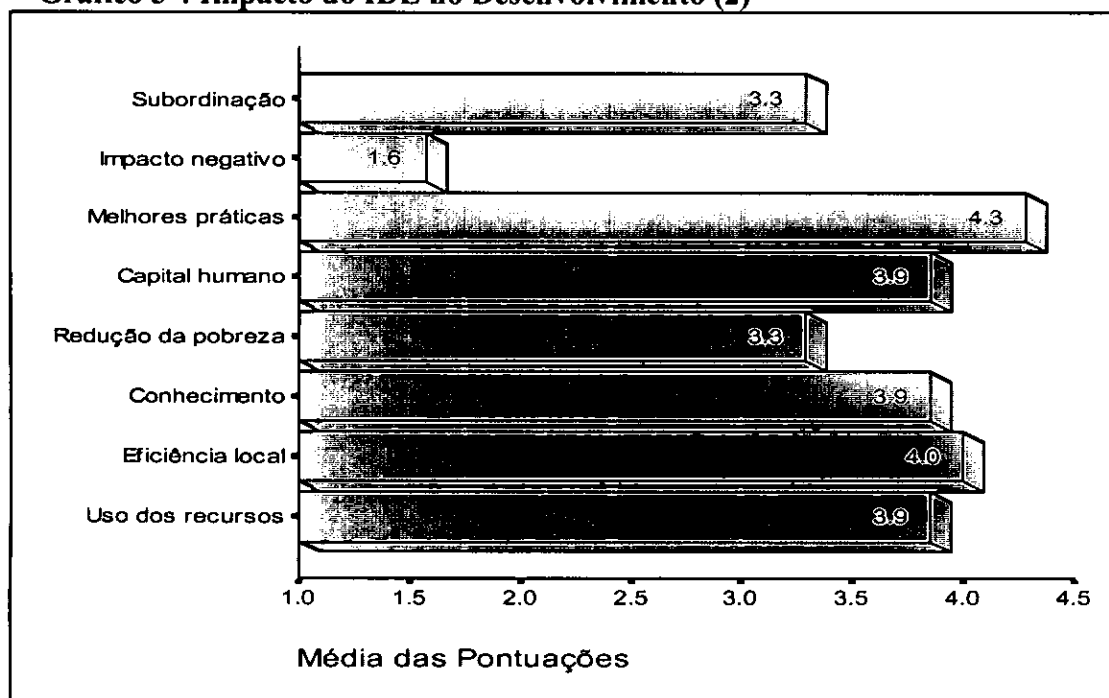
Fonte: SPSS – Base de dados – Empresas Multinacionais

A tabela acima desenha um cenário diferente (71% possuem vantagens locais) e este tipo de vantagens foram referidas como sendo um dos pontos fortes de Moçambique.

Quanto à percepção das empresas nacionais sobre o contributo das empresas multinacionais na economia, 19% das vezes em que certo contributo foi mencionado correspondem ao aumento do emprego, 14% referiram-se à transferência da tecnologia e *know how* e a crescimento e desenvolvimento económico, 10% apontaram para a possibilidade de ligações inter-industriais, formação do capital humano, redução de importações, aumento da concorrência e eficiência e, por fim, 5% notaram um contributo na criação de infra-estruturas, aumento de receitas fiscais e projecção da imagem do país no exterior.

Para a avaliação do impacto do IDE na economia, foram usadas afirmações onde se solicitava a classificação de acordo com o grau de concordância, sendo os resultados apresentados no gráfico 5.4 abaixo.

Gráfico 5 4 Impacto do IDE no Desenvolvimento (2)



Fonte: SPSS – Base de dados – Empresas Nacionais

O gráfico mostra que o impacto referente à transferência das melhores práticas é que teve maior pontuação, seguida pela pressão para o melhoramento da eficiência das empresas locais, da qualidade do capital humano, transferência de conhecimento aos fornecedores locais, pressão para o uso mais eficiente dos recursos. Seguidamente, a ideia de que o IDE leva à articulação de redes de interesses que subordinam as nações menos desenvolvidas e de que o IDE é o principal na redução da pobreza, terminando com a afirmação que atribui ao IDE um impacto negativo no desenvolvimento.

Quanto aos pontos fortes de Moçambique como destino do IDE, as EMNs referiram-se à estabilidade política e económica (28%), potencial de mercado, acesso regional e internacional (17%), recursos minerais ou naturais (25%), mão-de-obra barata (20%), acesso regional e internacional (15%) e incentivos fiscais (6%).

Os pontos francos citados correspondem, nomeadamente à mão-de-obra não qualificada (40%), falta de mercado consumidor (20%), burocracia (15%), falta de fornecedores locais qualificados (10%) e 5% correspondem à má qualidade ou falta de infra-estruturas, corrupção e grande incidência de HIV/SIDA.

6. CONCLUSÕES

As ligações entre o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e as empresas locais são fracas (por exemplo, apenas 3%-5% das compras da Mozal provêm das empresas locais), a capacidade local de investimento é fraca. Dada a estrutura de incentivos em Moçambique, baseada em isenções fiscais, muitos projectos do IDE geram muito poucas ligações fiscais. Por exemplo, a Mozal, com estatuto de *Free Industrial Zone* (FIZ), praticamente não paga nenhum imposto. E neste aspecto, existe pouca evidência do IDE induzir ao investimento público.

Maior parte do IDE, particularmente os mega-projectos, são de capital intensivo, excepto a produção de açúcar, o que significa que a sua presença tem pouco impacto na redução do desemprego no país. Contudo, os trabalhadores empregues pelas grandes empresas estrangeiras, têm alto nível de produtividade do que os das outras empresas. Por exemplo, a produtividade estimada por trabalhador na Mozal é 18 vezes mais alta do que a média de produtividade em Moçambique.

As empresas locais que conseguiram contracto de curto ou médio prazo como fornecedores aos grande projectos conseguiram melhorar a capacidade produtiva, gestão e nível geral de conhecimentos, particularmente quando desenvolveram parcerias com empresas estrangeiras. Contudo, o número de tais empresas é muito pequeno, e normalmente estão ligadas a um grande projecto de produção primária, reduzindo as oportunidades de inovação e desenvolvimento a longo prazo.

A transferência de conhecimento é muito limitada em Moçambique. O investimento (dominado pela África do Sul) está concentrado em projectos com alto nível de especificidade de activos e conhecimento. Portanto, os seus conhecimentos não são transferíveis à economia como um todo.

O governo e as empresas locais deviam perceber as estratégias regionais e internacionais dos investidores estrangeiros (sector privado e público), particularmente as estratégias sul-africanas, e aprender a usá-las estrategicamente na criação de conhecimento e capacidades produtivas no país (Castel-Branco 2002b).



Tendo em conta os resultados acima apresentados, esta fase procederá à validação ou refutação das hipóteses inicialmente apresentadas sobre o assunto.

Moçambique não possui uma estratégia particularmente direccionada à atracção do IDE. Os esforços de atracção e promoção do investimento, particularmente do IDE estão inseridos na agenda geral de desenvolvimento do país.

As empresas nacionais mantêm um comportamento passivo em relação à penetração estrangeira. Contudo, os grandes empreendimentos do IDE surgem em áreas praticamente novas, onde a participação e articulação com as empresas multinacionais (EMNs) é possível através das políticas de *outsourcing* (tercialização dos serviços) e outro tipo de contractos e formas de ligações. Esta evidência é reforçada pelo facto de a maior parte da produção local (92%) ser vendida localmente e cerca de 41% dos produtos ou serviços intermediários serem comprados internamente pelas empresas multinacionais.

As acções de promoção do IDE por parte do governo são bastante pertinentes enquanto condição necessária, mas não serão suficientes para a atracção dos investidores directos estrangeiros pois estes seguem estratégias globais (estratégias ofensivas ou defensivas em relação aos seus rivais também globais). As condições suficientes não foram fáceis de extrair, dada a sua natureza (informação estratégica e o facto de em muitas empresas o inquérito ter sido preenchido pelo director que não é necessariamente dono da empresa, portanto os donos normalmente não estavam na empresa ou simplesmente não estão no país).

O IDE é a melhor forma de entrada no mercado externo, relativamente às exportações (custos de transporte e protecção) e ao investimento de *portfolio* (devido à volatilidade das taxas de juro nos mercados financeiros).

A estratégia global das EMNs para além das condições necessárias e hierarquização dos países por grandes grupos nos seus *short lists* e dado que é difícil encontrar um país que reúna todos os requisitos para fazer parte da lista e ainda porque baseia-se na combinação do *outsourcing* e procura do mercado, privilegia a associação de países

com níveis desiguais de desenvolvimento dentro da mesma região. Várias empresas multinacionais entrevistadas estão aliadas ao capital sul-africano e muitas têm participações em vários países africanos (43%), particularmente os países da *Southern African Development Community* (SADC).

Moçambique pertence ao grupo de países da periferia, e uma das características destes países é a maior capacidade de atracção do IDE virado ao sector dos recursos minerais (mineração, extracção de gás e energia eléctrica e agro-processamento orientado à exportação) e com o mais baixo salário da força de trabalho não qualificada. Esta evidência ficou bastante clara nos três grupos alvo.

O IDE, apesar de ser apontado como bastante eficaz na promoção do desenvolvimento nas economias onde opera, este facto ainda não é muito aplicável em Moçambique onde, a ligação entre os mega-empresendimentos concentrados no sector industrial (sobretudo aliados ao Complexo Mineral e Energético - CME) e o empresariado nacional é muito fraca.

O IDE está mais presente em mega-projectos orientados para a exportação em relação à EMNs virados ao mercado doméstico (88% da produção é vendida no resto do Mundo e 8% na SADC), fazendo com que haja pouco contacto com as empresas nacionais através do fornecimento de bens intermediários e serviços diversos, pois a produção para a exportação segue os mais rigorosos padrões internacionais de qualidade e/ou as filiais baseadas em Moçambique têm pouco poder de decisão quanto à aquisição de matérias primas ou contratação de serviços (em 57% das empresas as decisões de compra são tomadas pela empresa mãe).

E ainda, filiais que se estabelecem através de Fusões e Aquisições (F&A) ou *Joint Ventures* são mais abastecidas localmente do que aquelas que surgem através de projectos praticamente novos (*greenfield projects*).

As sinergias do IDE tendem a ser de natureza vertical do que horizontal (as sinergias ocorrem através de ligações colaterais com o IDE, que é o contacto entre os fornecedores domésticos de *inputs* intermediários ou serviços e os seus clientes multinacionais). E, a produtividade da empresa está positivamente correlacionada

com a extensão dos contactos potenciais com clientes multinacionais e não com a presença de multinacionais na mesma indústria ou sector (ligações verticais), pois as grandes empresas multinacionais em Moçambique têm tendências monopolística ou oligopolística.

Vários outros estudos serão necessários para avaliar o impacto das estratégias da multinacionais no investimento directo e este na economia. Dentro desta linha de investigação será importante conhecer o impacto do IDE na produtividade sectorial, na estrutura de capital das empresas que operam na economia. O impacto social do IDE é ainda bastante questionado e portanto, estudo mais detalhados permitirão fazer uma análise Custo/ Benefício mais realístico.

7. RECOMENDAÇÕES

Em relação ao clima propício ao investimento, é importante continuar com a redução dos constrangimentos à entrada, reduzindo o número de procedimentos, duração do processo e o custo envolvido no processo de registo e licenciamento das empresas. É preciso rever a lei do trabalho e de terras, tornando-as mais flexíveis, e fáceis de cumprir e aplicar.

O CPI precisa de ser uma agência independente e que a supervisão das suas actividades devia estar a cargo dos vários ministério, pois as actividades de atracção do investimento envolvem todos os sectores de actividade, para além de que o conceito de balcão único (*One Stop Shop*) que se pretende que seja o CPI, implica o entendimento e integração de todos os processos e instituições com as quais o investidor estará em contacto na prática da sua actividade.

É importante perceber as tendências, direcções futuras, estrutura, dinâmica e oportunidades do investimento estrangeiro regional e global. E através disto, desenvolver estratégias de incentivos selectivos (em lugar dum sistema de incentivos generalizado, redundante e muito caro) para atrair investimento desejável (Castel-Branco 2002b).

É preciso identificar a posição de *barganha* de Moçambique *vis-à-vis* projectos de investimento estrangeiro específicos e desenvolver e implementar estratégias que maximizam a transferência de conhecimento, ligações e outros ganhos dinâmicos, para a economia moçambicana, na sua relação com o investimento estrangeiro.

Pacotes de incentivos ao investimento aumentam o custo social do IDE, reduzem os seus benefícios sociais, e são muitas vezes supérfluos. Os incentivos não deviam ser usados sem considerar as estratégia corporativas e as motivações por detrás das decisões de investimento, pois muitas vezes será possível minimizar os custos sociais e maximizar os benefícios do projecto. Por exemplo, Moçambique poderia ter usado a competição entre a Mozal e a Kaiser, ou as suas vantagens locacionais, para reduzir a magnitude das isenções fiscais oferecidas à Mozal.

A análise dos projectos de investimento devia incorporar apenas externalidades (emprego indirecto e ligações) se o custo e as possibilidades de fazer acontecer estas externalidades são estimados e avaliados; de outra forma, projectos serão aprovados na base de benefícios que nunca ocorrerão (Castel-Branco 2004b).

As actividades do CPI com vista ao desenvolvimento e ao apoio no redimensionamento das empresas sobretudo, das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) deviam ser continuadas e expandidas para todos os pontos do país. Estas actividades, para além de capacitarem as empresas em matérias de prestação de serviços aos projectos de IDE (Mega Projectos e outros), deviam também focar aspectos ligados à competitividade regional e global. Portanto, o Ministério da Indústria e Comércio (MIC) e o CPI poderiam liderar este desafio, o primeiro na óptica de desenvolvimento do empresariado nacional e o segundo associando este desenvolvimento às tendências e dinâmicas actuais do IDE.

Para além da intervenção do MIC e do CPI, as empresas nacionais deveriam analisar o fluxo do IDE para Moçambique de forma mais activa e deviam se adaptar rapidamente a este novo cenário de forma a tirar melhor proveito da presença estrangeira. Esta presença, para além dos desafios de qualidade que impõe à economia, constitui uma oportunidade para o desenvolvimento de parcerias, *joint ventures*, fusões e aquisições, *franchising* e entre outras.

Para facilitar pesquisas futuras, uma base de dados sobre os custos de factores produtivos por sector é necessária e a base de dados de empresas do Censo de Empresas (CEMPRE) do Instituto Nacional de Estatística (INE) deve incluir a estrutura accionária por nacionalidade e uma indicação clara do montante do investimento (IDE e/ou IDN) aprovado pelo CPI. O CPI por sua vez deve manter uma informação completa e actualizada sobre os projectos aprovados, sobretudo a situação actual (situação operacional, grau do cumprimento do projecto ou do Plano de Negócios, tipo e volume de parcerias desenvolvidas com empresas locais), para além do endereço, pessoas e formas de contacto.

ANEXOS

Anexo 1 1 Objectivos do Questionário

Moçambique: Estratégia das Multinacionais e Competição pelo Investimento Directo Estrangeiro

ASS: SOLICITAÇÃO DE PREENCHIMENTO DO QUESTIONÁRIO

Ex.mo Senhor,

No âmbito do trabalho do fim do curso, vimos por este meio solicitar o preenchimento do questionário em anexo. As empresas foram seleccionadas na base da lista das 100 Maiores Empresas de Moçambique – Edição 2003 e as instituições do estado foram escolhidas na base do impacto directo das suas actividades nas acções de promoção e criação de um clima favorável ao investimento estrangeiro.

O trabalho visa estudar o Investimento Directo Estrangeiro em Moçambique no concernente à estratégia usada pelas empresas multinacionais para investir num determinado país, a estratégia do Governo na atracção de investidores internacionais, bem como as estratégias competitivas e de integração do empresariado nacional neste cenário de competição global. O estudo visa também captar informações relacionadas com o impacto IDE no crescimento e desenvolvimento económico.

A informação aqui obtida será tratada como sendo estritamente confidencial, não podendo ser fornecida a terceiros, podendo apenas ser feita uma análise agregada e percentual dos dados.

Agradecemos antecipadamente o vosso apoio,

Atenciosamente,

Estudante: Eugénio Salvador Chimbutane

Supervisor: Prof. Dr. Carlos Nuno Castel-Branco

Curso de Gestão – Faculdade de Economia - Universidade Eduardo Mondlane

E-mail: esalvchimbu@hotmail.com

Tel.: 082-311997 Fax: 01-307369



Anexo 1 2 Questionário A - Centro de Promoção de Investimentos

Moçambique: Estratégia das Multinacionais e Competição pelo Investimento Directo
 Estrangeiro – Questionário A – Instituições do Estado

INFORMAÇÃO PRELIMINAR

Número do Questionário					quest <input style="width: 50px;" type="text"/>
Nome da Instituição					nomeinst <input style="width: 50px;" type="text"/>
Nome do Respondente					nomeresp <input style="width: 50px;" type="text"/>
Posição					posicao <input style="width: 50px;" type="text"/>
Data da pesquisa	Dia				pesqdia <input style="width: 50px;" type="text"/>
	Mês				pesqmes <input style="width: 50px;" type="text"/>
Duração	Minutos				duramin <input style="width: 50px;" type="text"/>

Nota1: Para as perguntas onde é solicitada a classificação usando uma escala de 1 a 5, por exemplo:

Grau de importância, 1 corresponde à pontuação mínima (irrelevante); 2 – de certo modo irrelevante; 3 – nem irrelevante, nem importante (intermédio); 4 – de certo modo importante e 5 – pontuação máxima (muito importante).

Grau de concordância, 1 – discorda completamente; 2 – discorda de certo modo; 3 – nem discorda, nem concorda; 4 concorda de certo modo e 5 – concorda completamente.

Nota2: Por favor, não preencher os espaços à direita.

PARTE 1 - ESTRATÉGIA DO GOVERNO

1.1 O Governo possui uma estratégia claramente definida e virada para o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) ?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 1.3

partesta

1.2 Qual é? (por favor, sintetizar a ideia chave da estratégia)

sinestra

1.3 Qual é a forma de atracção usada pelo Governo em relação ao IDE? (por favor classifique de 1 a 5 de acordo com o grau de importância) – Respostas múltiplas

Oferta de incentivos fiscais (Subsídios, Isenções - tax holidays)	
Outra forma de atracção (especificar)	
Outra forma de atracção (especificar)	
Outra forma de atracção (especificar)	
Outra forma de atracção (especificar)	
Outra forma de atracção (especificar)	

atraccg1 catrag1

Atraccg2 catrag2

Atraccg3 catrag3

Atraccg4 catrag4

Atraccg5 catrag5

Atraccg6 catrag6

1.4 O governo promove o IDE na expectativa de que este traga: (por favor classifique de 1 a 5 de acordo com o grau de importância) – Respostas múltiplas

Novas tecnologias e know-how	
Se beneficiar das externalidades geradas pelo IDE através do aumento da produtividade e competitividade das empresas locais.	
Outra (especificar)	
Outra (especificar)	
Outra (especificar)	
Outra (especificar)	

expectg1 cexpg1

expectg2 cexpg2

expectg3 cexpg3

expectg4 cexpg4

expectg5 cexpg5

expectg6 cexpg6

1.5 Quais são os pontos fortes de Moçambique como destino de investimento estrangeiro? – Respostas múltiplas

pontofg1

pontofg2

pontofg3

pontofg4

pontofg5

1.6 Quais são os pontos fracos de Moçambique como destino de investimento estrangeiro? – Respostas múltiplas

pontfrg1

pontfrg 2

pontfrg 3

pontfrg 4

pontfrg 5

1.7 Quais são os factores que toma em consideração na negociação dos projectos do IDE (principalmente dos Mega-Projectos)? – Respostas múltiplas

factorg1

factorg 2

factorg 3

factorg 4

factorg 5

1.8 O que acha que está sendo feito para garantir uma efectiva ligação entre o IDE e o resto da economia? – Respostas múltiplas

accaoli1

accaoli 2

accaoli 3

accaoli 4

1.9 Acha que tais acções estão a contribuir para o alcance deste objectivo?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 1.11

contriac

1.10 Que indicadores podem demonstrar o impacto destas acções? – Respostas múltiplas

indicgo1

indicgo 2

indicgo 3

indicgo 4

indicgo 5

Passa para parte 2

1.11 Quais são os principais constrangimentos que afectam a eficácia das acções? – Respostas múltiplas

constrg1

constrg2

constrg3

constrg4

constrg5

PARTE 2 - PERCEPÇÃO SOBRE ESTRATÉGIAS DAS MULTINACIONAIS

2.1 Quais são as estratégias seguidas pelas empresas multinacionais em relação à escolha do país ou região onde colocar o seu IDE? – Respostas múltiplas

esternng1

esternng 2

esternng 3

esternng 4

esternng 5

2.2 Quais são os pré-requisitos exigidos pelas multinacionais no processo de decisão do investimento num determinado país ou região como destino dos seus investimentos? – Respostas múltiplas

reqemng1

reqemng 2

reqemng 3

reqemng 4

reqemng 5

PARTE 3 - IMPACTO DO IDE

3.1 Qual é o contributo das multinacionais (IDE) no desenvolvimento do país?– Respostas múltiplas

contmng1

contmng 2

contmng 3

contmng 4

contmng 5

3.2 Classifique de 1 a 5 de acordo com o seu grau de concordância com as seguintes afirmações: – Respostas múltiplas

O IDE leva a uma articulação de redes de interesses que subordinariam as nações menos desenvolvidas aos objectivos de uma elite nos países mais desenvolvidos.	
O impacto das multinacionais no bem-estar social das nações menos desenvolvidas é negativo.	
O IDE permite uma rápida e eficiente transferência e adopção das "melhores práticas" ao nível mundial.	
O IDE melhora a qualidade do capital humano.	
O IDE é a principal alternativa para o alcance do objectivo da redução da pobreza.	
As multinacionais transferem conhecimento aos seus fornecedores locais.	
A presença estrangeira melhora a eficiência das empresas locais pela sua cópia de tecnologias das filiais estrangeiras.	
A entrada de multinacionais leva a uma competição e força as empresas locais a usar os seus recursos existentes mais eficientemente ou a procurar novas tecnologias.	

concgov1

concgov2

concgov3

concgov4

concgov5

concgov6

concgov7

concgov8

OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO

Anexo 1 3 Questionário B - Empresas Nacionais

Moçambique: Estratégia das Multinacionais e Competição pelo Investimento Directo
Estrangeiro – Questionário B – Empresas Nacionais

INFORMAÇÃO PRELIMINAR

Número do Questionário			quest	<input type="text"/>
Nome da Empresa			nomeempn	<input type="text"/>
Nome do Respondente			nomeresp	<input type="text"/>
Posição			posicao	<input type="text"/>
Data da pesquisa	Dia	<input type="text"/>	pesqdia	<input type="text"/>
	Mês	<input type="text"/>	pesqmes	<input type="text"/>
Duração	Minutos	<input type="text"/>	duramin	<input type="text"/>

Nota1: Para as perguntas onde é solicitada a classificação usando uma escala de 1 a 5, por exemplo:

Grau de importância, 1 corresponde à pontuação mínima (irrelevante); 2 – de certo modo irrelevante; 3 – nem irrelevante, nem importante (intermédio); 4 – de certo modo importante e 5 – pontuação máxima (muito importante).

Grau de concordância, 1 – discorda completamente; 2 – discorda de certo modo; 3 – nem discorda, nem concorda; 4 concorda de certo modo e 5 – concorda completamente.

Nota2: Por favor, não preencher os espaços à direita.



PARTE 1 - CAPITAL E PRODUÇÃO

1.1 Por favor, pode fornecer-nos a composição do capital da vossa empresa (nacionalidade e as respectivas participações)? – Respostas múltiplas

Nacionalidade	%
Moçambicana	

capien1 percapi1

capien2 percapi2

capien3 percapi3

capien4 percapi4

capien5 percapi5

1.2 Gostariamos de saber quais são os vossos cinco principais produtos ou serviços

_____	proden1 <input type="text"/>
_____	proden2 <input type="text"/>
_____	proden3 <input type="text"/>
_____	proden4 <input type="text"/>
_____	proden5 <input type="text"/>

1.3 Em relação a 2003 qual foi, aproximadamente, a % dos produtos ou serviços (acima indicados) fornecidos aos seguintes segmentos do mercado?

Produto	% Vendas Internas	Exportações		
		% para o país de origem (empresa com capital maioritário)	% para Região SADC	% resto do mundo

Por favor, não preencher

vinten1 <input type="text"/>	expoem1 <input type="text"/>	expsen1 <input type="text"/>	expren1 <input type="text"/>
vinten2 <input type="text"/>	expoem2 <input type="text"/>	expsen2 <input type="text"/>	expren2 <input type="text"/>
vinten3 <input type="text"/>	expoem3 <input type="text"/>	expsen3 <input type="text"/>	expren3 <input type="text"/>
vinten4 <input type="text"/>	expoem4 <input type="text"/>	expsen4 <input type="text"/>	expren4 <input type="text"/>
vinten5 <input type="text"/>	expoem5 <input type="text"/>	expsen5 <input type="text"/>	expren5 <input type="text"/>



1.4 Gostaríamos de saber quais são as vossas cinco principais matérias primas ou insumos.

_____	mpen1	<input type="text"/>
_____	mpen2	<input type="text"/>
_____	mpen3	<input type="text"/>
_____	mpen4	<input type="text"/>
_____	mpen5	<input type="text"/>

1.5 Em relação a 2003 qual foi aproximadamente a % das matérias primas ou insumos (acima indicadas) compradas no mercado interno e no exterior?

Matéria prima	% Compras Internas	Importações		
		% do país de origem (origem da empresa com capital maioritário)	% da Região SADC	% resto do mundo

Por favor, não preencher

cinten1	<input type="text"/>	expoem1	<input type="text"/>	impsen1	<input type="text"/>	impren1	<input type="text"/>
cinten2	<input type="text"/>	expoem2	<input type="text"/>	impsen2	<input type="text"/>	impren2	<input type="text"/>
cinten3	<input type="text"/>	expoem3	<input type="text"/>	impsen3	<input type="text"/>	impren3	<input type="text"/>
cinten4	<input type="text"/>	expoem4	<input type="text"/>	impsen4	<input type="text"/>	impren4	<input type="text"/>
cinten5	<input type="text"/>	expoem5	<input type="text"/>	impsen5	<input type="text"/>	impren5	<input type="text"/>

PARTE 2 - PERCEÇÃO SOBRE ESTRATÉGIAS DAS MULTINACIONAIS E INTERNACIONALIZAÇÃO

2.1 Conhece as estratégias seguidas pelas empresas multinacionais em relação à escolha do país ou região onde investir?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 2.3

cestramn

2.2 Quais são as estratégias seguidas pelas empresas multinacionais em relação à escolha do país ou região onde colocar o seu IDE? – Respostas múltiplas

estemmn1

estemmn2

estemmn3

estemmn4

estemmn5

2.3 Como tem reagido a vossa empresa em relação à presença de multinacionais? – Respostas múltiplas

reacpen1

reacpen2

reacpen3

reacpen4

reacpen5

2.4 Qual é a estratégia competitiva ou de parceria que adoptam em relação a esta(s) empresa(s)? (por favor classifique de 1 a 5 de acordo com o grau de importância) – Respostas múltiplas

estcoen1 cestcn1

estcoen2 cestcn2

estcoen3 cestcn3

estcoen4 cestcn4

estcoen5 cestcn5

PARTE 3 - RELACIONAMENTO COM AS MULTINACIONAIS

3.1 A vossa empresas tem ligação com alguma multinacional?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 3.6

ligamnen

3.2 Que tipo de ligação? – Respostas múltiplas

Concorrência	tipolig1 <input type="checkbox"/>
Fornecimento de serviços ou produtos intermediários	tipolig2 <input type="checkbox"/>
Outro tipo _____	tipolig3 <input type="checkbox"/>
Outro tipo _____	tipolig 4 <input type="checkbox"/>
Outro tipo _____	tipolig 5 <input type="checkbox"/>
Outro tipo _____	tipolig6 <input type="checkbox"/>
Outro tipo _____	tipolig7 <input type="checkbox"/>

3.3 Por favor, mencione algumas multinacionais com as quais a empresa se relaciona. – Respostas múltiplas

_____	relemnn1 <input type="checkbox"/>
_____	relemnn2 <input type="checkbox"/>
_____	relemnn3 <input type="checkbox"/>
_____	relemnn4 <input type="checkbox"/>
_____	relemnn5 <input type="checkbox"/>

3.4 Acha que tal ligação melhorou ou está a melhorar o vosso desempenho empresarial?

Sim	1	Passe p/pergunta n.º 3.6	contriac <input type="checkbox"/>
Não	2		

3.5 De que forma melhorou? – Respostas múltiplas

Aumento do volume de vendas	formame1 <input type="checkbox"/>
Aumento da lucratividade	formame2 <input type="checkbox"/>
Redimensionamento do negócio	formame3 <input type="checkbox"/>
Outra forma _____	formame4 <input type="checkbox"/>
Outra forma _____	formame5 <input type="checkbox"/>
Outra forma _____	formame6 <input type="checkbox"/>

3.6 Acha que existem em Moçambique multinacionais às quais a vossa empresa pode fornecer (abastecer)?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 3.8

fornemn

3.7 Que potenciais problemas acham que poderão enfrentar? – Respostas múltiplas

potpro1

potpro2

potpro3

potpro4

potpro5

3.8 Para além de Moçambique, a vossa empresa tem participações ou filiais num outro país?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 3.10

partoutp

3.9 Em que países?

paisf1

paisf2

paisf3

paisf4

paisf5

3.10 Já pensaram em abrir uma filial noutra país?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 4.1

contriac



3.11 Quais são os vossos principais constrangimentos ou dificuldades em materializar a ideia? –

Respostas múltiplas

pontofg1

pontofg2

pontofg3

Pontofg4

Pontofg5

PARTE 4 - IMPACTO DAS MULTINACIONAIS, ATRACTIVIDADE DE MOÇAMBIQUE

4.1 Qual é o contributo das multinacionais (IDE) no desenvolvimento do país? – Respostas múltiplas

contmnn1

contmnn2

contmnn3

contmnn4

contmnn5

4.2 Classifique de 1 a 5 de acordo com o seu grau de concordância com as seguintes afirmações: –

Respostas múltiplas

O IDE leva a uma articulação de redes de interesses que subordinariam as nações menos desenvolvidas aos objectivos de uma elite nos países mais desenvolvidos.	<input type="text"/>
O impacto das multinacionais no bem-estar social das nações menos desenvolvidas é negativo.	<input type="text"/>
O IDE permite uma rápida e eficiente transferência e adopção das "melhores práticas" ao nível mundial.	<input type="text"/>
O IDE melhora a qualidade do capital humano.	<input type="text"/>
IDE é a principal alternativa para o alcance do objectivo da redução da pobreza.	<input type="text"/>
As multinacionais transferem conhecimento aos seus fornecedores locais.	<input type="text"/>
A presença estrangeira melhora a eficiência empresas locais pela sua cópia de tecnologias das filiais estrangeiras.	<input type="text"/>
A entrada de multinacionais leva a uma competição e força as empresas locais a usar os seus recursos existentes mais eficientemente ou a procurar novas tecnologias.	<input type="text"/>

concen1

concen2

concen3

concen4

concen5

concen6

concen7

concen8

4.3 Quais são os pontos fortes de Moçambique como destino de investimento estrangeiro? – *Respostas múltiplas*

pontofn1

pontofn2

pontofn3

pontofn4

pontofn5

4.4 Quais são os pontos fracos de Moçambique como destino de investimento estrangeiro? – *Respostas múltiplas*

pontfm1

pontfm2

pontfm3

pontfm4

pontfm5

OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO

Anexo 1 4 Questionário C - Empresas Multinacionais

Moçambique: Estratégia das Multinacionais e Competição pelo Investimento Directo Estrangeiro – Questionário C – Empresas Multinacionais

INFORMAÇÃO PRELIMINAR

Número do Questionário			quest	
Nome da Empresa			nomeempm	
Nome do Respondente			nomeresp	
Posição			posicao	
Data da pesquisa	Dia		pesqdia	
	Mês		pesqmes	
Duração	Minutos		duramin	

Nota1: Para as perguntas onde é solicitada a classificação usando uma escala de 1 a 5, por exemplo:

Grau de importância, 1 corresponde à pontuação mínima (irrelevante); 2 – de certo modo irrelevante; 3 – nem irrelevante, nem importante (intermédio); 4 – de certo modo importante e 5 – pontuação máxima (muito importante).

Grau de concordância, 1 – discorda completamente; 2 – discorda de certo modo; 3 – nem discorda, nem concorda; 4 concorda de certo modo e 5 – concorda completamente.

Nota2: Por favor, não preencher os espaços à direita.

PARTE 1 - CAPITAL E PRODUÇÃO

1.1 Por favor, pode-nos fornecer a composição do capital da vossa empresa (nacionalidade e as respectivas participações) ? – Respostas múltiplas

Nacionalidade	%
Moçambicana	

capiem1 | pcapm1 |

capiem2 | pcapm2 |

capiem3 | pcapm3 |

capiem4 | pcapm4 |

capiem5 | pcapm5 |

1.2 Gostaríamos de saber quais são os vossos cinco principais produtos ou serviços.

prodem1

prodem2

prodem3

prodem4

prodem5

1.3 Em relação a 2003, qual foi, aproximadamente, a % dos produtos ou serviços (acima indicados) fornecidos aos seguintes segmentos do mercado?

Produto	% Vendas Internas	Exportações		
		% para o país de origem (empresa com capital maioritário)	% para Região SADC	% resto do mundo



Por favor, não preencher

vinten1	<input type="text"/>	expoem1	<input type="text"/>	expsem1	<input type="text"/>	exprem1	<input type="text"/>
vinten2	<input type="text"/>	expoem2	<input type="text"/>	expsem2	<input type="text"/>	exprem2	<input type="text"/>
vinten3	<input type="text"/>	expoem3	<input type="text"/>	expsem3	<input type="text"/>	exprem3	<input type="text"/>
vinten4	<input type="text"/>	expoem4	<input type="text"/>	expsem4	<input type="text"/>	exprem4	<input type="text"/>
vinten5	<input type="text"/>	expoem5	<input type="text"/>	expsem5	<input type="text"/>	exprem5	<input type="text"/>

1.4 Gostaríamos de saber quais são as vossas cinco principais matérias primas ou insumos.

_____	mpem1	<input type="text"/>
_____	mpem2	<input type="text"/>
_____	mpem3	<input type="text"/>
_____	mpem4	<input type="text"/>
_____	mpem5	<input type="text"/>

1.5 Em relação a 2003 qual foi aproximadamente a % das matérias primas ou insumos (acima indicadas) compradas no mercado interno e no exterior?

Matéria prima	% Compras Internas	Importações		
		% do país de origem (origem da empresa com capital maioritário)	% da Região SADC	% resto do mundo

Por favor, não preencher

cinten1	<input type="text"/>	expoem1	<input type="text"/>	impsen1	<input type="text"/>	impren1	<input type="text"/>
cinten2	<input type="text"/>	expoem2	<input type="text"/>	impsen2	<input type="text"/>	impren2	<input type="text"/>
cinten3	<input type="text"/>	expoem3	<input type="text"/>	impsen3	<input type="text"/>	impren3	<input type="text"/>
cinten4	<input type="text"/>	expoem4	<input type="text"/>	impsen4	<input type="text"/>	impren4	<input type="text"/>
cinten5	<input type="text"/>	expoem5	<input type="text"/>	impsen5	<input type="text"/>	impren5	<input type="text"/>



1.6 Quem toma a maior parte das decisões sobre aquisição de matérias primas ou contratação de serviços?

A direcção da empresa (filial)	1
Empresa mãe	2

decaquis

1.7 A empresa maioritária possui participações ou filiais em outros países, para além do país de origem?

Sim	1
Não	2

Passa p/pergunta n.º 2.1

partopm

1.8 Em que países? – Respostas múltiplas

paisfim1

paisfim2

paisfim3

paisfim4

paisfim5

PARTE 2 - MULTINACIONALIZAÇÃO E ESTRATÉGIA DE INVESTIMENTO

2.1 A multinacionalização é ditada pelas seguintes razões (Classifique de acordo com o grau de importância de cada motivação): – Respostas múltiplas

Desaceleração da economia de origem	
Movimentos estratégicos defensivos face a uma possível "Blocalização" da Economia Mundial	
Dinâmica específica de certas empresas/sectores (que já atingiram certo tamanho e nível tecnológico e para as quais a escala do mercado interno já se revelava inadequada)	
Percepção da existência de nichos de mercado facilmente ocupáveis na incompleta estrutura produtiva dos países em vias de desenvolvimento	
Utilização de conhecimento proprietário - tecnológico ou de gestão - internalizado na empresa	
Diversificação de risco	
Protecção dos mercados existentes	
Reduzidos (pequenos) mercados domésticos	
Maior lucratividade dos mercados locais	

razmult1

razmult2

razmult3

razmult4

razmult5

razmult6

razmult7

razmult8

razmult9

razmul10



IDE visto como uma estratégia de conservação do capital face a um meio ambiente instável nos seus países de origem	razmul11	<input type="checkbox"/>
Pela inviabilidade do investimento de <i>portfolio</i>	razmul12	<input type="checkbox"/>
Possibilidade de manipulação de <i>transfer-prices</i> através do IDE	razmul13	<input type="checkbox"/>
Aumento do poder do mercado através do IDE	razmul14	<input type="checkbox"/>
Beneficiar-se das imperfeições estruturais nos mercados (das diferentes estruturas tarifárias entre nações, as regulações e controlos cambiais)	razmul15	<input type="checkbox"/>
Beneficiar-se das imperfeições ao nível dos custos de transações (informação imperfeita ou assimétrica e os problemas com o estabelecimento correcto de preços para bens públicos)	razmul16	<input type="checkbox"/>
Minimização dos custos de produção investindo em países com baixos preços dos bens ou serviços intermediários	razmul17	<input type="checkbox"/>
Minimização dos custos de produção investindo em países com mão-de-obra barata	razmul18	<input type="checkbox"/>
Minimização dos custos de produção investindo em países com baixos custos de energia	razmul19	<input type="checkbox"/>
Ter acesso a um grande mercado consumidor	razmul20	<input type="checkbox"/>
Minimização dos custos de produção investindo em países com recursos naturais (energia, reservas de gás, recursos minerais, extensas áreas de terra arável, fauna e costa para exploração turística)	razmul21	<input type="checkbox"/>

2.2 Quais são as estratégias seguidas pelas empresas multinacionais em relação à escolha do país ou região onde colocar o seu IDE? – *Respostas múltiplas*

	estemnm1	<input type="checkbox"/>
	estemnm2	<input type="checkbox"/>
	estemnm3	<input type="checkbox"/>
	estemnm4	<input type="checkbox"/>
	estemnm5	<input type="checkbox"/>



2.3 Que factores consideram para seleccionar um país onde colocar o vosso IDE? (Classifique de acordo com o grau de importância de cada motivação): – Respostas múltiplas

<i>Contexto Institucional</i>	
Estabilidade política e macro-económica (nível e qualidade do crescimento económico, inflação, controle do crescimento das despesas correntes primárias do Estado; Rácio da DCP em % do PIB e evolução do défice orçamental e do défice externo, níveis de endividamento do Estado, Instituições Financeiras e População; nível de poupança da populações e disponibilidade de capital de risco).	factcim1 <input type="checkbox"/>
Um ambiente legal e regulador transparente, estável e não discriminatório e permissão pela lei da arbitragem internacional	factcim2 <input type="checkbox"/>
Os procedimentos burocráticos e rigidez institucional devem ser eliminados	factcim3 <input type="checkbox"/>
<i>Contexto Económico e Social</i>	
Um grande e crescente mercado (nacional e regional)	factcsm1 <input type="checkbox"/>
Um sistema eficiente de comunicações	factcsm2 <input type="checkbox"/>
Uma força de trabalho qualificada (posições de técnicos médios e seniores e ainda engenheiros especializados e cientistas nos sectores chave);	factcsm3 <input type="checkbox"/>
A presença de empresas locais eficientes (com capacidade de alcançar as necessidades das filiais estrangeiras em termos de especificações técnicas, qualidade do produto, tempo de distribuição)	factcsm4 <input type="checkbox"/>
Programa de privatizações	factcsm5 <input type="checkbox"/>

2.4 Considerando os factores anteriores como condição necessária, quais seriam as condições suficientes para a selecção de um país? – Respostas múltiplas

<input type="checkbox"/>	consufm1 <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	consufm2 <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	consufm3 <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	consufm4 <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	consufm5 <input type="checkbox"/>

2.5 Tendo em conta o actual contexto económico mundial, classifique de 1 a 5 de acordo com o grau de importância da forma de entrada no mercado externo: – Respostas múltiplas

Exportações		forentm1	<input type="checkbox"/>
IDE		forentm2	<input type="checkbox"/>
Licenciamento		forentm3	<input type="checkbox"/>
Investimento de <i>Portifolio</i>		forentm4	<input type="checkbox"/>

2.6 E em relação à forma de entrada via IDE? (Classifique de 1 a 5 de acordo com o grau de importância) – Respostas múltiplas

Fusões e Aquisições (F&A)		forentm1	<input type="checkbox"/>
Projectos de raiz (<i>greenfield projects</i>)		forentm2	<input type="checkbox"/>
<i>Joint Ventures</i>		forentm3	<input type="checkbox"/>

PARTE 3 - VANTAGENS ESPECÍFICAS DA FIRMA

3.1 A vossa empresa possui alguma vantagem específica da firma (ou proprietária), i.e., capacidades de gestão, tecnológicas ou de *marketing* específicas, que viabilizem estratégias específicas para determinados nichos de mercado? (circule no 1 se for Sim e 2 se for Não). – Respostas múltiplas

	S	N	
<i>Direitos de Propriedade sobre Activos Intangíveis</i>			
Inovação do produto, gestão do produto, capacidade inovativa	1	2	dpaiem1 <input type="checkbox"/>
Sistemas organizacionais e mercadológicos	1	2	dpaiem2 <input type="checkbox"/>
Conhecimento não-codificável; "banco" de experiência de capital humano, mercadológico, financeiro, de <i>know-how</i>	1	2	dpaiem3 <input type="checkbox"/>
Habilidade em buscar, adquirir, utilizar e gerir informação	1	2	dpaiem4 <input type="checkbox"/>
Capacidade de monitorar a qualidade dos produtos e/ou <i>inputs</i> produtivos	1	2	dpaiem5 <input type="checkbox"/>
Marcas	1	2	dpaiem6 <input type="checkbox"/>
<i>Vantagens de Gestão Conjunta: Aquelas Possuídas por Incumbentes sobre Entrantes</i>			
Devidas ao tamanho ou posição (economias de gama ou de especialização); poder de monopólio, melhor utilização de recursos	1	2	vgcenm1 <input type="checkbox"/>
Acesso preferencial a <i>inputs</i>	1	2	vgcenm2 <input type="checkbox"/>
Acesso favorável a mercados	1	2	vgcenm3 <input type="checkbox"/>

Acesso favorável a recursos financeiros internos	1	2	vgcenm4	<input type="checkbox"/>
Economias de oferta conjunta derivadas de aspectos produtivos, mercadológicos, financeiros, de <i>stocks</i> , etc.	1	2	vgcenm5	<input type="checkbox"/>
<i>Vantagens de Gestão Conjunta: As Directamente Derivadas da Transnacionalidade</i>				
Potencialização das vantagens acima pela maior dimensão das oportunidades	1	2	vgctrsm1	<input type="checkbox"/>
Acesso privilegiado aos mercados internacionais de informação, mão-de-obra, finanças	1	2	vgctrsm2	<input type="checkbox"/>
Habilidade de utilizar a diversidade geográfica da dotação de factores	1	2	vgctrsm3	<input type="checkbox"/>
Habilidade de utilizar a heterogeneidade para a redução de risco	1	2	vgctrsm4	<input type="checkbox"/>

3.2 A vossa empresa tem direito de propriedade que permite a redução da incerteza ou a superação de restrições governamentais? (*circule no 1 se for Sim e 2 se for Não*). – Respostas múltiplas

	S	N		
Aversão aos custos de busca e de negociação	1	2	redincm1	<input type="checkbox"/>
Aversão aos custos de afirmação dos direitos de propriedade	1	2	redincm2	<input type="checkbox"/>
Incerteza enquanto consumidor	1	2	redincm3	<input type="checkbox"/>
Impossibilidade de discriminação de preços	1	2	redincm4	<input type="checkbox"/>
Monitoração da qualidade dos bens finais ou intermediários	1	2	redincm5	<input type="checkbox"/>
Compensação da inexistência de mercados futuros	1	2	redincm6	<input type="checkbox"/>
Evitar ou explorar intervenção governamental	1	2	redincm7	<input type="checkbox"/>
Controle dos fornecedores ou das condições de venda dos <i>inputs</i>	1	2	redincm8	<input type="checkbox"/>
Controle da rede de distribuição	1	2	redincm9	<input type="checkbox"/>
Práticas competitivas do tipo subsídio cruzada, preços predatórios, <i>transfer pricing</i> , etc.	1	2	redincm10	<input type="checkbox"/>

3.3 A vossa empresa possui *vantagens locacionais* ou VEP (*vantagens específicas do país*), na instalação da filial da EMN na região SADC ou em Moçambique, face as alternativas da produção doméstica, do fornecimento via exportações, e da produção externa em outros locais? (*circule no 1 se for Sim e 2 se for Não*). – Respostas múltiplas

	S	N		
Distribuição espacial de recursos (naturais e artificiais) e de mercados	1	2	vglocm1	<input type="checkbox"/>
Qualidade, preço e produtividade dos <i>inputs</i>	1	2	vglocm2	<input type="checkbox"/>

Custos de transporte e de comunicação	1	2	vglocm3	<input type="checkbox"/>
Incentivos/impedimentos ao investimento	1	2	vglocm4	<input type="checkbox"/>
Barreiras artificiais ao comércio	1	2	vglocm5	<input type="checkbox"/>
Infra-estruturas	1	2	vglocm6	<input type="checkbox"/>
Diferenças culturais	1	2	vglocm7	<input type="checkbox"/>
Economias de centralização de colecta e interpretação de informação	1	2	vglocm8	<input type="checkbox"/>
Economias de centralização de P & D, produção e comercialização	1	2	vglocm9	<input type="checkbox"/>
Tipo da envolvente institucional	1	2	vglocm10	<input type="checkbox"/>

PARTE 4 - IMPACTO DAS MULTINACIONAIS, ATRACTIVIDADE DE MOÇAMBIQUE

4.1 Qual é o contributo das multinacionais (IDE) no desenvolvimento do país?— *Respostas múltiplas*

	contmm1	<input type="checkbox"/>
	contmm2	<input type="checkbox"/>
	contmm3	<input type="checkbox"/>
	contmm4	<input type="checkbox"/>
	contmm5	<input type="checkbox"/>

4.2 Classifique de 1 a 5 de acordo com o seu grau de concordância com as seguintes afirmações: –

Respostas múltiplas

O IDE leva a uma articulação de redes de interesses que subordinariam as nações menos desenvolvidas aos objectivos de uma elite nos países mais desenvolvidos.		concem1	<input type="checkbox"/>
O impacto das multinacionais no bem-estar social das nações menos desenvolvidas é negativo.		concem2	<input type="checkbox"/>
O IDE permite uma rápida e eficiente transferência e adopção das “melhores práticas” ao nível mundial.		concem3	<input type="checkbox"/>
O IDE melhora a qualidade do capital humano.		concem4	<input type="checkbox"/>
O IDE é a principal alternativa para o alcance do objectivo da redução da pobreza.		concem5	<input type="checkbox"/>
As multinacionais transferem conhecimento aos seus fornecedores locais.		concem6	<input type="checkbox"/>
A presença estrangeira melhora a eficiência empresas locais pela sua cópia de tecnologias das filiais estrangeiras.		concem7	<input type="checkbox"/>
A entrada de multinacionais leva a uma competição e força as empresas locais a usar os seus recursos existentes mais eficientemente ou a procurar novas tecnologias.		concem8	<input type="checkbox"/>

4.3 Quais são os pontos fortes de Moçambique como destino de investimento estrangeiro? – *Respostas múltiplas*

	pontofm1	<input type="checkbox"/>
	pontofm2	<input type="checkbox"/>
	pontofm3	<input type="checkbox"/>
	pontofm4	<input type="checkbox"/>
	pontofm5	<input type="checkbox"/>

4.4 Quais são os pontos fracos de Moçambique como destino de investimento estrangeiro? – *Respostas múltiplas*

	pontfrm1	<input type="checkbox"/>
	pontfrm2	<input type="checkbox"/>
	pontfrm3	<input type="checkbox"/>
	pontfrm4	<input type="checkbox"/>
	pontfrm5	<input type="checkbox"/>

OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO

BIBLIOGRAFIA

- Aitken, B. e Harrison, A. 1999. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review* 89(3): 605-618.
- Altenburg, T. 2000. Linkages and Spillovers between Transnational Corporations and Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries: Opportunities and Best Policies. Em: UNCTAD. *TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices*. New York and Geneva: United Nations.
- Banco de Moçambique. *Várias Estatísticas Económicas*. (www.bancomoc.mz).
- Bartlett, C. e Prahalad, C. 1981. Global Competitive Pressure and Host Countries Demands: Managing Tensions in Multinational Corporations. *California Management Review* 23 (3): 63-74.
- Bartlett, C. e Ghoshal, S. 1987a. Managing across Borders: New Strategic requirements. *Sloan Management Review* 28 (4): 7-17.
- Bartlett, C. e Ghoshal, S. 1987b. Managing across Borders: New Organizational Responses. *Sloan Management Review* 29 (1): 43-53.
- Bartlett, C. e Ghoshal, S. 1989. *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: Havard Business School Press.
- Belderbos, R.; Capannelli, G. e Fukao, K. 2001. Backward vertical linkages of foreign manufacturing affiliates: Evidence from Japanese multinationals. *World Development* 29 (1): 189-208.
- Blomström, M. 1989. *Foreign investment and spillovers*. London: Routledge.
- Blomström, M. e Persson, H. 1983. Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry. *World Development* 11(6): 493-501.
- Blomström, M. e Wolff, F. 1994. *Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico*. Em: Baumol, W.; Nelson, R. e Wolff, E. (eds.) *Convergence of Productivity: Cross-national Studies and Historical Evidence*. Oxford: Oxford University Press.
- Blomström, M. e Kokko, A. 1998. Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys* 12 (2): 1-31.

- Burkley, P. 1988. The Limitation of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise. *Journal of International Business Studies* (Verão).
- Campomar, M. 1991. Do uso do "Estudo de Caso" em pesquisas para Dissertação e Teses em Administração. *Revista de Administração* 26 (3): 95-97.
- Castel-Branco, C. 2002a. *Megaprojectos e Estratégia de desenvolvimento: Notas para um Debate*. Maputo.
- Castel-Branco, C. 2002b. *Economic Linkages between South Africa and Mozambique*. Discussion Paper Published by SARPN (<http://www.sarpn.za.org>).
- Castel-Branco, C. 2003. *Indústria e Industrialização em Moçambique: Análise da Situação Actual e Linhas Estratégicas de Desenvolvimento* (<http://www.sarpn.za.org>).
- Castel-Branco, C. 2004. *What is the Experience and Impact of South African Trade and Investment on the Growth and Development of Host Economies? A View from Mozambique* (<http://www.sarpn.za.org>).
- Castel-Branco, C.; Cramer, C. E Hailu, D. 2003. Privatization and Economic Strategy in Mozambique. Em: Addison, T. (ed.). 2003. *From Conflict to Recovery in Africa*. Oxford: Oxford University Press.
- Castel-Branco, C. e Goldin, N. 2003. *Impacts of the Mozal Aluminium Smelter on the Economy*. Final Report to Mozal. Maputo.
- Castel-Branco, C., Port, M.; Iacovone, L. E Sulemane, J. 2004. *National Assessment Study of Economic Partnership Agreement (EPA) between Mozambique and the European Union (EU)*. Moçambique. Ministério da Indústria e Comércio.
- Caves, R. 1974. Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets. *Economica* 41(162): 176-93.
- Coase, R. 1986. The Nature of The Firm. Em: Barney, J. e Ouchi, W. (eds.). *Organizational Economics*. San Francisco: Jossey Bass Publishers.
- Conceição Tavares, M. e Serra, J. 1985. *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar Editora.
- Coughlin, P. e Langa, J. 1997. *Claro e Directo: Como Escrever um Ensaio*, 2ª Edição, Maputo: Primavera Edição.
- CPI. *Sine die*. Legislação sobre Investimentos em Moçambique.
- CPI. Vários Anos. *Base de Dados de Investimento*. Maputo.

- Demsetz, H. 1988. The Theory of The Firm Revisited. *Journal of Law, Economics and Organization* 4 (1): 141-161.
- Djankov, S. e Hoekman, B. 2000. Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises *World Bank Economic Review* 14(1): 49-64.
- Dunning, J. 1981. *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen and Unwin.
- Dunning, J. 1988. *Explaining International Production*. London: Unwin Hyman.
- Foreign Investment Advisory Services (FIAS). 2001. *Mozambique: Continuing to Remove Administrative Barriers to Investment*. Washington, D.C.: World Bank
- Ghoshal, S. 1987. Global Strategy: An Organizing Framework. *Strategic Management. Strategic Management Journal* 8 (5, September-October): 425-440.
- Haddad, M. e Harrison, A. 1993. Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco. *Journal of Development Economics* (42): 51-74.
- Helpmann, E. 1990. A Simple Theory of International Trade with multinational Corporations. Em: Casson, M. (org.). *Multinational Corporations*. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Horstmann, I. e Markusen, J. 1990. Strategic Investment and The Development of Multinationals. Em: Casson, M. (org.). *Multinational Corporations*. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Hout, T.; Porter, M. e Rodden, E. 1982. How Global Companies Win Out. *Hawvard Business Review* 60 (September-October): 98-105.
- Hymer, S. 1968. The Large Multinational Corporations: an Analysis of Some Motives for International Integration of Business. Em: Casson, M. (org.). 1990. *Multinational Corporations*. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Hymer, S. 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge: MIT Press.
- KPMG. 2003. "Ranking" das 100 Maiores Empresas de Moçambique. Maputo.
- Krugman, P. and M. Obstfeld. 1991. *International Economics: Theory and Policy*: Harper Collins.
- Krugman, P. e Livas, R. 1996. Trade Policy and the Third World Metropolis. *Journal of Development Economics* (49): 137-150.
-

- Lawrence, P. e Lorsch, J. 1967. *Organisation and Environment*. Boston: Howvard Business School.
- Lions, E. 1995. The Anational Corporation. Unpublished doctoral dissertation, Graduate School of International Studies, University of Geneva, Switzeland. Citado por Yoshino, M. e Srinivasa, R. 1995. *Strategic Alliances: An Enterpreneurial Approach to Globalisation*. Boston: Howvard Business School Press.
- Macamo, José L. 2002. Barreiras Administrativas ao Investimento em Moçambique: Lições Aprendidas da Experiência de Investidores Recentes. Em: Rolim, Franco, Bolnick e Anderson. *Sine die. A Economia Moçambicana Contemporânea: Ensaio*. Moçambique. Ministério do Plano e Finanças.
- McManus, J. 1972. The Theory of the International Firm. Em: Casson, M. (org.). 1990. *Multinational Corporations*. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Michalet, C. A. 1997. *Strategies of Multinationals: The Opening of Central and Eastern Europe*. Washington, D.C.: World Bank.
- Ministério da Indústria e Comércio. (MIC). 2004. *Diagnostic Trade Integration Study, Main Report (Draft)*. Mozambique.
- Moran, T. 2001. *Parental Supervision: the new paradigm for foreign direct investment and development*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Olley, S. e Pakes, A. 1996. The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Indsutry. *Econometrica* 64(6): 1263-1297.
- Perlmutter, H. 1969. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. *Columbia Journal of World Business*: 9-18.
- Porter, M. (ed.). 1986. Competition in Global Industries: A conceptual Framework. Em: *Competition in Global Industries*. Boston: Hawvard Business school Press.
- Prahalad, C. 1975. *The Strategic Process in a Multinational Co-operation*. Unpublished Doctoral Dissertation, Harvard Business School.
- Prahalad, C. e Doz, Y. 1987. *The Multinational Mission: Balancing Local Demand and Global Vision*. New York: Free Press.
- Rhee, J. e Belot, T. 1989. *Export Catalysts in Low-Income Countries: Review of Eleven Success Stories*. World Bank. Discussion Paper no. 72.

- Ricardo, D. 1817. *On the Principle of Political Economics and Taxation*.
(www.Econlib.org/Ricardo/ricp.html)
- Rivera-Batiz, F. and Rivera-Batiz, L. 1990. The effects of direct foreign investment in the presence of increasing returns due to specialization. *Journal of Economic Development* 34 (2): 287-307.
- Rodrik, D. 1999. *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*. Overseas Development Council, John Hopkins Univ. Press. Policy Essay no. 24.
- Root, F. 1994. *Entry Strategies for International Markets*. New York: Lexington Books.
- Rugman, A. e Eden, L. (eds). 1985. *Multinationals and Transfer Pricing*. London: Croom Helm.
- Smarzynska, B. 2002. *Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages*. World Bank. Working Paper no 2923.
- Smith, A. 1776. *An Inquiry in to the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London e Edinburgh: F.R.S. (www.adamsmith.org/smith/won-intro.html).
- Stopford, J. e Wells, L. 1972. *Managing the Multinational Enterprise*. New York: Basic Books.
- UNCTAD. 2000. *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD. 2003. *World Investment Report: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. Geneva and New York: United Nations.
- UNCTC. 1988. *Transnationals Corporations in World Development: Trends and Prospects*. New York: United Nations.
- UNCTC. 2001. *World Investment Report: Promoting Linkages*. New York and Geneva: United Nations.
- Vernon, R. 1966. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80 (May): 1900-207.
- Vernon, R. 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic.
-

- Vernon, R. 1977. *Storm Over the Multinationals: The Real Issues*. Cambridge: Harvard University Press.
- Vernon, R. 1979. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* (41): 255–267.
- Vernon, R. 1996. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80 (May 1966): 190–207.
- World Bank/ FIAS. 2001. *Mozambique: Country Economic Memorandum*. Washington D. C.
- World Bank. 2002. *Mozambique: Investment Climate Assessment*. Washington D. C.
- World Bank/ IFC. 2003. *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*. Washington D. C.
- World Bank/ IFC. 2004. *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington D. C.
- World Economic Forum. 2004. *African Competitiveness Report 2004*. Geneva.
- Yin, R. 1989. *Case Study Research: Design and Methods*. USA: Sage Publications Inc.
- Yoshino, M. 1976. *Japan's Multinational Enterprises*. Cambridge: Harvard University Press.
- Yoshino, M. e Srinivasa, U. 1995. *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*. Boston: Harvard Business School Press.