

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FEI

RENATO SOUTO VIRCHES

**COMO OS VAZIOS INSTITUCIONAIS INFLUENCIAM O INVESTIMENTO
DIRETO EXTERNO BRASILEIRO EM ANGOLA**

São Paulo
2015

RENATO SOUTO VIRCHES

**COMO OS VAZIOS INSTITUCIONAIS INFLUENCIAM O INVESTIMENTO
DIRETO EXTERNO BRASILEIRO EM ANGOLA**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Centro Universitário da FEI, como parte dos requisitos necessários para obtenção do título de Mestre em Administração, orientado pela Profa. Dra. Fernanda Ribeiro.

São Paulo
2015

Virches, Renato Souto

Como os vazios institucionais influenciam o investimento direto externo brasileiro em Angola. / Renato Souto Vircher - São Paulo, 2015.
73 f. : il.

Dissertação- Centro Universitário da FEI.
Orientadora: Profa. Dra. Fernanda Ribeiro.

1. Vazios institucionais 2. Investimento direto externo 3.
Internacionalização de empresas I. Ribeiro, Fernanda; orient. II. Título.

CDU 382



Centro Universitário da FEI

APRESENTAÇÃO DE DISSERTAÇÃO ATA DA BANCA EXAMINADORA

PPGA-10

Programa de Mestrado de Administração

Aluno: Renato Souto Virches

Matrícula: 311408-9

Título do Trabalho: "Como os Vazios Institucionais Influenciam o Investimento Direto Externo Brasileiro em Angola"

Área de Concentração: Capacidades Organizacionais

Orientador: Fernanda Ribeiro Cahen

Data da realização da defesa: 12 de Junho de 2015

Avaliação da Banca Examinadora:

São Paulo, 12 / 06 / 2015.

ORIGINAL ASSINADA

MEMBROS DA BANCA EXAMINADORA

Profª. Dra. Fernanda Ribeiro Cahen Ass.: _____

Prof. Dr. Edmilson Alves de Moraes Ass.: _____

Prof. Dr. Felipe Mendes Borini Ass.: _____

A Banca Julgadora acima-assinada atribuiu ao aluno o seguinte resultado:

APROVADO

REPROVADO

VERSÃO FINAL DA DISSERTAÇÃO

APROVO A VERSÃO FINAL DA DISSERTAÇÃO EM QUE
FORAM INCLUÍDAS AS RECOMENDAÇÕES DA BANCA
EXAMINADORA

Aprovação do Coordenador do Programa de Pós-graduação

Prof. Dr. Edmilson Alves de Moraes

Dedico este trabalho à minha esposa e minha filha, que foram pacientes e compreensivas com minha ausência na consecução desta jornada.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a minha família pelo apoio incondicional e pelo entendimento quanto à importância da finalização de mais esta etapa para a minha formação acadêmica.

Expresso aqui um agradecimento muito especial e particular a minha orientadora Prof. Dra. Fernanda Ribeiro, que sem dúvida, desempenhou papel fundamental para que este trabalho fosse concluído. A partir de sua condução precisa, e, sobretudo, inspiradora, me despertou a força e o interesse necessários para a conclusão deste projeto.

E por último, e não menos importante, a Deus por me conceder a serenidade e tranquilidade fundamentais para os momentos mais difíceis e exaustivos que um projeto como estes nos impõem.

RESUMO

Este trabalho analisa como os vazios institucionais influenciam o IDE brasileiro realizado em território angolano. A pesquisa é de natureza qualitativa e uma sólida base de análise foi construída a partir do levantamento de dados secundários, uma vez que se optou pela não realização de entrevistas com as principais empresas citadas no estudo. Primeiramente, em função de relações obscuras reportadas na mídia entre tais empresas e o governo local, tornando pouco provável a obtenção de dados primários fidedignos. Em segundo lugar, em função dessas empresas, no período em que se realiza este estudo, atravessarem momento bastante conturbado em relação a acusações quanto a suposto envolvimento em casos de corrupção envolvendo uma das principais empresas brasileiras com IDE em Angola. Para a realização do objetivo, utilizou-se como base a teoria de Khanna e Palepu (2010) para o levantamento dos principais mercados (produtos, capital e trabalho) a serem analisados sob o ponto de vista da existência dos vazios institucionais e suas influências sobre o IDE brasileiro em Angola. De forma complementar, o estudo se valeu de outras teorias acerca do investimento direto externo do chamado eixo Sul-Sul, como Ramamurti (2012), Aykut e Goldstein (2007), entre outros, para um maior entendimento e compreensão acerca das particularidades envolvidas nos investimentos realizados entre economias emergentes. A contribuição deste estudo está no aprofundamento da análise dos investimentos do chamado eixo Sul-Sul, contribuindo para um maior e melhor entendimento acerca dos investimentos realizados entre países emergentes, sobretudo, à luz da existência dos vazios institucionais e de suas influências, fator quase sempre presente na maioria dessas economias. A pesquisa demonstra que as empresas brasileiras se apropriam desses vazios institucionais em Angola, preenchendo-os, muitas vezes, como ponto gerador de vantagem competitiva. Essa ação é percebida, inclusive, como fator de diferenciação em relação ao IDE proveniente de outras economias que investem em Angola.

Palavras-chave: Vazios institucionais. Investimento direto externo. Internacionalização de empresas.

ABSTRACT

This study conducts an analysis of how institutional voids influence the foreign direct investment (FDI) of Brazil carried out in Angola. It is a qualitative research study and lays the groundwork for an analysis based on a survey of secondary data, since it was decided not to conduct interviews with the main companies referred to in this work. In the first place, as a result of the shadowy links forged between these companies and the local government that have been reported in the media, it became unlikely that reliable data could be obtained through this method. In the second place, in the period when this study was undertaken, these companies were passing through a turbulent period following accusations of the supposed involvement in cases of corruption of the leading Brazilian companies linked to FDI in Angola. Our research objectives were carried out on the basis of the theoretical framework outlined by Khanna and Palepu (2010) and involved a survey of the leading markets (goods, capital and labor) which could be analyzed from the standpoint of the existence of institutional voids and their influence on the Brazilian FDI in Angola. This inquiry was supplemented by a study which drew on other theories on foreign direct investment in the so-called South-South axis such as Ramamurti (2012), Aykut and Goldstein (2007), among others. The study seeks to provide an in-depth analysis of the investments of the so-called South-South axis by widening and improving our understanding of the nature of the investments carried out between emerging countries, in particular in the light of the existence of institutional voids and their influences – a factor that is invariably found in most of these economies. The research shows that Brazilian companies have used these institutional voids in Angola to pursue their own ends and very often occupied them as a means of gaining a competitive advantage. This activity can be regarded as a differentiation factor with regard to the FDI originating from other economies that make investments in Angola.

Keywords: Institutional voids. Foreign direct investment. Company's internationalization.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01 – Quadro resumo da metodologia	10
FIGURA 02 - Divisão entre os países do BRICs e países desenvolvidos em relação a projetos de IDE do tipo <i>greenfield</i> na África entre 2003 e 2012 (em %).....	43
FIGURA 03 - Presença das principais empresas brasileiras na África e em Angola.....	48

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 01 - Estoque de IDE em Angola em US\$ milhões (1990 a 2013)	41
GRÁFICO 02 - Fluxo de IDE em Angola em US\$ milhões (1990 a 2013).....	42

LISTA DE QUADROS

QUADRO 01 - Reagindo aos vazios institucionais.....	29
QUADRO 02 - Três correntes de pesquisa sobre vazios institucionais	33
QUADRO 03 - Exemplos de casos de estratégias para aproveitamento dos vazios institucionais.....	35
QUADRO 04 - Resumo da evolução do IDE brasileiro em Angola nas últimas décadas.....	51
QUADRO 05 - Características do IDE brasileiro em Angola.....	52
QUADRO 06 - Resumo dos principais vazios institucionais encontrados em Angola, segundo os principais tipos de mercado apontados por Khanna e Palepu (2010), e como o IDE brasileiro tem respondido a eles	60

LISTA DE TABELAS

TABELA 01 - Estimativa de fluxos e estoques de FDI para países africanos, 2010.....	43
---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1	Investimento direto externo oriundo de mercados emergentes	15
2.2	Características da internacionalização de empresas de países emergentes e o investimento Sul-Sul	16
2.3	Investimento direto externo e vazios institucionais	19
2.3.1	Definição de ambientes institucionais e vazios institucionais	19
2.3.2	Dimensões de mercados e os vazios institucionais	22
2.3.3	Preenchimento dos vazios institucionais em mercados emergentes	27
2.3.4	Vazios institucionais e suas oportunidades de negócios	31
2.3.5	Estratégias de multinacionais de países emergentes em mercados emergentes	33
3	METODOLOGIA	37
3.1	Natureza da pesquisa e justificativa	37
3.2	Coleta de dados	39
4	RESULTADOS	41
4.1	Painel geral do IDE em Angola	41
4.2	O investimento direto externo brasileiro em Angola	47
4.3	A evolução do IDE brasileiro em Angola e suas etapas	48
4.4	A influência dos vazios institucionais sobre o IDE brasileiro em Angola	53
4.4.1	Mercado de produtos	54
4.4.2	Mercado de capital	55
4.4.3	Mercado de trabalho	57
4.4.4	Macrocontexto	58
5	CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS	61
5.1	Limitações e futuras pesquisas	64
	REFERÊNCIAS	66

1 INTRODUÇÃO

O investimento direto externo (IDE) brasileiro tem aumentado significativamente nos últimos quinze anos, sobretudo no que se refere ao investimento direto realizado em outros países emergentes. Entre 2009 e 2010, o IDE proveniente de países da América Latina aumentou em 67%, correspondendo a US\$ 76 bilhões, sendo o Brasil responsável por US\$ 11,5 bilhões desse total em 2010. O continente africano, por sua vez, vem atraindo, de forma crescente, novos investimentos em função do crescimento, ainda que modesto, de seus mercados, da grande disponibilidade de recursos naturais e da demanda por obras de infraestrutura. A participação dos países do BRICS no valor total dos chamados investimentos *greenfield*, o principal tipo de investimento na África, aumentou de 19% em 2003 para quase 25% em 2012 (UNCTAD, 2013a).

Dessa forma, o Brasil, assim como alguns outros países emergentes, tem percebido na atual conjuntura dos países africanos uma oportunidade para conquistar novos mercados, adquirir retorno financeiro e se beneficiar de importantes recursos naturais para suas operações (IGLESIAS; COSTA, 2011). Nesse cenário, empresas brasileiras têm buscado novas oportunidades, aumentando seus investimentos nestes países, sobretudo em Angola, apesar da existência de aspectos limitadores, como ambiente político e regulatório instáveis, escassez de mão de obra qualificada, carência de infraestrutura básica relacionada a saneamento e energia, e outras limitações quanto ao uso de telecomunicações como telefonia e internet.

As teorias sobre internacionalização de empresas e a maioria dos seus estudos estão focados tradicionalmente na compreensão dos fluxos de investimento denominados Norte-Sul (*North-South*), ou seja, aqueles provenientes de países desenvolvidos para países emergentes (DUNNING, 1988). Este estudo, entretanto, refere-se ao investimento direto externo brasileiro em Angola e à influência dos vazios institucionais sobre essa relação, caracterizando-se, portanto, como um exemplo do chamado fluxo de investimento Sul-Sul, acompanhando uma tendência relativamente recente de desenvolvimento de trabalhos interessados no aprofundamento das relações econômicas e comerciais entre países emergentes (AYKUT; GOLDSTEIN, 2007).

Nesse sentido, teorias tradicionais, como o modelo de Uppsala de (JOHANSON; VAHLNE, 1977) e o paradigma eclético (DUNNING, 2001) seriam aparentemente não suficientes para a compreensão em profundidade dos fluxos de investimento envolvendo os

chamados blocos Sul-Sul. Como esses estudos, em sua maioria, concentram-se na internacionalização de empresas privadas oriundas de países desenvolvidos em direção a mercados mais estáveis e, portanto, detentores de menores riscos (DUNNING, 1988; GUILLEN; GARCIA-CANAL, 2009), não capturam aspectos peculiares dos investimentos Sul-Sul, tais como o papel dos governos de origem da empresa e do país hospedeiro nas relações de IDE (KAPLINSKY; MORRIS, 2009). Por exemplo, o IDE brasileiro realizado em Angola é, em grande parte, realizado por intermédio de empresas estatais. Além disso, mesmo quando realizados por empresas privadas, tais investimentos, muitas vezes, trazem a presença do governo, seja como principal interlocutor com os países de destino, seja na participação como acionista dos projetos, ou mesmo como principal fomentador por meio de bancos públicos, como o BNDES.

Nesse contexto, este trabalho apresenta como principal pergunta de pesquisa: Como os vazios institucionais influenciam o investimento direto externo brasileiro em Angola?

As instituições variam conforme o país (NORTH, 1990). O país anfitrião torna-se relevante não apenas em relação a como o seu ambiente institucional molda o comportamento das multinacionais ali hospedadas, mas também a como a presença de empresas multinacionais podem moldar o ambiente institucional do país anfitrião ao longo do tempo (KWOK; TADESSE, 2006). Neste estudo, focamos na análise do ambiente institucional do país hospedeiro ao moldar determinados comportamentos das multinacionais que ali realizam IDE. Compreender os efeitos das instituições do país hospedeiro sobre a estratégia internacional das empresas pode ajudar-nos a entender por que algumas multinacionais de países emergentes são mais propensas a ter sucesso em ambientes institucionais extremamente instáveis (KHANNA; PALEPU, 2010).

Os poucos estudos sobre IDE na África revelam que instituições razoavelmente estáveis, com um sistema legal confiável, são pré-condições para impulsionar a entrada de empresas multinacionais. É o que mostra o trabalho de Ramasamy; Yeung; Laforet (2012), ao comparar a entrada de empresas de manufatura estrangeiras em dezenove países subsaarianos. Os resultados do estudo mostram que países com maior estabilidade institucional conseguem impulsionar as ligações entre parceiros locais e empresas estrangeiras, orientando o mercado dessas relações. Por outro lado, Ramasamy; Yeung; Laforet (2012) constatam, ao estudar o IDE Chinês, que empresas controladas pelo Estado são atraídas para países com grandes fontes de recursos naturais e ambientes políticos arriscados, como os dos países Africanos. Empresas com esse perfil podem conseguir preencher os vazios institucionais locais com mais facilidade, pois possuem orçamentos maiores e recursos que lhes permitem assumir mais

riscos (RAMASAMY; YEUNG; LAFORET, 2012). Portanto, embora alguma estabilidade institucional seja necessária para atrair IDE estrangeiro, os vazios institucionais, que geram um grande risco de retorno, atraem IDE de estatais ou de empresas privadas ligadas aos interesses de seus governos de origem.

Até o momento, essas relações estão pouco ou nada exploradas para o IDE de empresas brasileiras na África na literatura sobre multinacionais de países emergentes e de investimentos Sul-Sul. Até agora, a escassa literatura sobre IDE na África tem se dedicado, em grande parte, à análise de investimentos chineses na região (BALASUBRAMANYAM, 2015; RAMASAMY; YEUNG; LAFORET, 2012; KAPLINSKY; MORRIS, 2009).

No próximo capítulo, serão apresentadas as principais teorias sobre investimento direto externo de mercados emergentes e sua relação com a discussão sobre vazios institucionais. No capítulo 3, será apresentada a metodologia da pesquisa e, no capítulo 4, as análises e os resultados obtidos. Finalmente, no capítulo 5, serão apresentadas as principais conclusões sobre os achados da pesquisa e discutida uma proposta de novas ideias para estudos futuros em relação ao tema.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Investimento direto externo oriundo de mercados emergentes

Pode-se considerar como países emergentes aqueles que estão em processo de adoção de reformas estruturais e com suas economias ainda em processo de crescimento, mesmo que abaixo dos chamados países desenvolvidos (WORLD BANK, 2012). Países do chamado bloco dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) seriam considerados algumas das mais promissoras economias emergentes (KHANNA; PALEPU, 2010). Segundo a UNCTAD (2011), os mercados emergentes responderam por aproximadamente 25% de todo o investimento direto externo global em 2010. Apenas para fins de comparação, em 2001, o percentual foi de 6%.

Tradicionalmente, os estudos sobre internacionalização têm abordado de forma contínua e sistemática a entrada de empresas multinacionais de países desenvolvidos nos chamados mercados emergentes. Nos últimos 20 anos, entretanto, têm-se notado um incremento do fluxo de investimentos na direção oposta, ou seja, fluxo gerado a partir de países emergentes para países desenvolvidos como “trampolim” para mercados mais maduros e organizados, e também o incremento de investimentos realizados por empresas de mercados em desenvolvimento para outros mercados igualmente emergentes ou menos desenvolvidos (LUO; TUNG, 2007).

Portanto, uma análise mais detalhada quanto aos novos fluxos de investimento externos existentes entre países emergentes se faz necessária, sobretudo quando considerada a necessidade de evolução sobre o entendimento e a aplicabilidade de algumas teorias tradicionais de internacionalização de empresas, como é o caso do modelo de Uppsala e do Paradigma Eclético. Teorias estas, que apresentam limitações para responder a todas as particularidades envolvidas nos fluxos de investimento Sul-Sul (JOHANSON; VAHLNE, 1977; DUNNING, 1988).

Pode-se considerar como investimento direto externo (IDE) aquele realizado por empresas que buscam expandir suas atuações nacionais para outras regiões geográficas externas aos seus países de origem. Tais investimentos podem ser realizados a partir da implantação de subsidiárias (*greenfield*), da fusão ou aquisição de outras empresas (*merges & acquisitions*), ou mesmo da criação de novas organizações, resultado da parceria com outras

empresas (*joint ventures*) estruturadas especificamente para esse fim (PENG; WANG; JIANG, 2008).

Por essa definição, não são considerados IDE atividades de exportação de produtos para o exterior, ainda que essa atividade se constitua, em muitos casos, como a primeira etapa do processo de internacionalização de muitas empresas (JOHANSON; VAHLNE, 1977). A proposta de análise que interpreta o processo de internacionalização como um processo lógico, composto por uma sequência de etapas, está bem descrito pela teoria do modelo de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

Porém, em muitos casos, esse processo lógico e ordenado, composto por etapas que supostamente norteiam o processo de internacionalização das organizações, nem sempre ocorre. Muitas empresas, em função de diferentes interesses, buscam a internacionalização pulando etapas, sobretudo, quando oriundas de mercados emergentes (RAMAMURTI, 2012).

A teoria do modelo de Uppsala, que tem como um de seus fundamentos a premissa de que as empresas tenderiam a aumentar os seus investimentos externos de forma gradual a partir do conhecimento que adquirirem no exterior, não explicaria completamente todas as situações vividas por empresas oriundas de mercados emergentes. Isso porque, em muitas situações atuais, tais empresas iniciam seus processos de internacionalização de forma distinta e não linear, muitas vezes apoiadas por oportunidades externas pontuais (AYKUT; GOLDSTEIN, 2007).

Dessa forma, torna-se relevante a discussão sobre as razões que levam empresas de países emergentes a buscarem novos mercados e a internacionalizar seus negócios. Esse objetivo tem sido estudado por pesquisadores como Ramamurti (2012), por exemplo, que procura entender o porquê do aumento do IDE originado de países emergentes nas últimas décadas. Com base no estudo de Ramamurti (2012) e em outros trabalhos sobre o tema, o item seguinte sistematiza características da internacionalização de empresas de países emergentes e discute o investimento sul-sul.

2.2 Características da internacionalização de empresas de países emergentes e o investimento Sul-Sul

Ramamurti (2012) argumenta que, dentre as possibilidades que têm levado empresas de países em desenvolvimento a se internacionalizar, estaria o fato de essas empresas já terem

tido tempo suficiente para se igualarem às demais empresas provenientes de países maduros. Ou, pelo menos, de se aproximarem em relação à tecnologia, aos processos e à estrutura de algumas das empresas de países desenvolvidos.

Assim, empresas de países desenvolvidos, por terem iniciado suas atividades de internacionalização há mais tempo, se destacariam em função de suas experiências acumuladas em processos internos, no desenvolvimento de produtos e serviços, ou mesmo por já contarem com marcas importantes dentro do cenário internacional. Por outro lado, empresas multinacionais oriundas de países emergentes estariam cada vez mais preparadas para competir internacionalmente, dado o desenvolvimento recente de seus países e a melhora de seus níveis de capacitação produtiva e diferenciação (RAMAMURTI, 2012).

Como exemplo, pode-se citar o modelo de internacionalização de algumas empresas chinesas, em que o acesso a menores custos de mão de obra tem contribuído de forma importante para a inserção em novos mercados estrangeiros. No entanto, conforme destacado por Madhok e Keyhani (2012), esta se constituiria em uma fraca vantagem competitiva se comparada com as muitas vantagens de outros países.

De acordo com a escola de Uppsala, muitas organizações se internacionalizam a partir do cumprimento de determinados estágios evolutivos e conforme adquirissem um conhecimento maior sobre os mercados de destino. Normalmente, opta-se por mercados mais próximos geograficamente, ou em função de outros aspectos igualmente importantes, como língua, cultura e etnia (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

Nesse sentido, muitos desses investimentos são tradicionalmente provenientes de países desenvolvidos para países emergentes, com o objetivo claro de se explorar novos mercados, acesso à matéria-prima para subsídio à sua capacidade produtiva e aproveitamento de oportunidades dos chamados vazios institucionais de países emergentes.

Entretanto, conforme descreve Ramamurti (2012), algumas empresas de países emergentes parecem escolher caminhos diferentes. Por exemplo, ao invés de buscarem investir em outros mercados igualmente emergentes, o denominado Sul-Sul (*South to South*), priorizam a entrada em países desenvolvidos, em um padrão conhecido como Sul-Norte (*South to North*). O autor registra que, muitas vezes, esses investimentos são realizados a partir de fusões e aquisições.

Outro aspecto importante a se considerar é o incremento das mudanças no ambiente de negócios ao redor do mundo, que pode ter contribuído para o crescimento da internacionalização de empresas de países emergentes (RAMAMURTI, 2012). Por outro lado,

muitas vezes, tais aspectos não têm sido levados em conta pela teoria tradicional da internacionalização (DUNNING, 2001).

Segundo Fleury, A. e Fleury, M. (2007), tomando como base princípios econômicos da teoria de internacionalização, seria necessária a análise crítica de algumas condicionantes antes que empresas oriundas de países emergentes buscassem a internacionalização, dentre estes fatores estariam:

- a) a realização de uma ampla pesquisa sobre os países visados, assim como estudos de viabilidade econômica desses possíveis mercados a serem explorados;
- b) definição de estratégias em uma perspectiva maior de longo prazo;
- c) verificação prévia de suas possíveis vantagens competitivas sobre os aspectos de propriedade, localização e internalização (OLI – *ownership, location e internalization*).

Outro fator importante quando se observa o comportamento de empresas emergentes junto a outros mercados em desenvolvimento, seria a rápida transformação do ambiente de negócios que ocorre em muitos desses países, o que afetaria, em última análise, a evolução do processo de internacionalização, não obedecendo a etapas e a sequências lógicas de evolução de negócios (FLEURY, A.; FLEURY, M., 2007).

Desse modo, segundo Fleury, A. e Fleury, M. (2007) e Ramamurti (2012), ainda não existiria uma abordagem teórica consolidada quanto à internacionalização das empresas oriundas de mercados emergentes, denominadas pelos autores “empresas entrantes tardios” (*late movers*). Ou ainda, uma literatura estruturada a respeito dos motivos pelos quais essas empresas têm buscado a internacionalização (CHILD; RODRIGUES; TSE, 2012). Talvez isso se deva, em certa medida, ao fato de a maior parte das teorias existentes terem sido elaboradas no passado, à luz de outros contextos macroeconômicos, em que os fluxos de investimento do chamado cone “Norte-Sul” faziam mais sentido.

Ainda segundo Fleury, A. e Fleury, M. (2007) e Ramamurti (2012), empresas das maiores economias emergentes, ou “empresas entrantes tardios”, teriam como algumas de suas características: serem mais maduras e oriundas de mercados normalmente mais protegidos da concorrência internacional; fazerem uso de forma abundante de recursos naturais, com a utilização de mão de obra a custos mais baixos; apresentarem poucas competências tecnológicas aliadas a um baixo nível de capacitação gerencial; e estarem acostumadas a operarem em ambientes mais turbulentos e instáveis.

Aykut e Goldstein (2007) são alguns dos autores que têm se dedicado a estudar o investimento direto externo do chamado eixo Sul-Sul (South-South). Os autores apontam que

o crescimento desses investimentos é resultado do desenvolvimento da sofisticação das companhias oriundas dos mercados emergentes, melhor preparadas e estruturadas do que no passado. Assinalam, no entanto, que normalmente tais empresas são desprovidas de tecnologia proprietária, capital financeiro, marcas estabelecidas e experiência de gestão. Apesar de considerarem essas empresas como extremamente influenciadas pelo ambiente de negócios de seus países de destino, Aykut e Goldstein (2007) ressaltam que, elas se beneficiariam, por outro lado, de uma série de características próprias como, por exemplo, incentivos fiscais e econômicos provenientes de seus países de origem como estímulo à internacionalização, dentre outros fatores.

Os autores destacam também o fato de as empresas internacionais de países emergentes estarem, ainda em sua maioria, representadas em setores como os de extração e serviços, e normalmente apresentarem características bem diferentes de empresas de países desenvolvidos. Enfatizam também o fato de essas empresas representarem quase a metade do IDE realizado sobre outros países emergentes, contribuindo invariavelmente para a diminuição da pobreza nesses países.

Apesar disso, o IDE dos países emergentes não necessariamente se apresentaria com melhores vantagens do que aquele originado em países desenvolvidos. Empresas de países desenvolvidos, em função de terem seus mercados de origem mais estruturados e organizados, tenderiam a apresentar vantagens claras. Como, por exemplo, uma maior transparência na condução dos negócios, maiores responsabilidades em relação aos padrões de trabalho e uso de mão de obra e, em função disso, uma maior e melhor responsabilidade corporativa (AYKUT; GOLDSTEIN, 2007; BATTAT; AYKUT, 2005).

2.3 Investimento direto externo e vazios institucionais

2.3.1 Definição de ambientes institucionais e vazios institucionais

Pode-se dizer que instituições são entidades criadas para estruturar e regular as interações políticas, econômicas e sociais (NORTH, 1990). Dessa forma, podem ser consideradas como “as regras do jogo” aquelas compostas por instituições formais, incluindo leis e regulação, e instituições informais, compostas por valores e normas. Normalmente, os governos criam a legislação para regular a economia e as definições que regem o ambiente regulatório e competitivo em que os negócios são realizados, enquanto a iniciativa privada

produz esforços para influenciar as políticas do governo. Assim, essas instituições, ao serem desenhadas em um determinado país, podem encorajar ou desencorajar a entrada de empresas estrangeiras, como também podem incentivar ou não a expansão internacional de empresas nacionais (NORTH, 1990).

Por outro lado, vazios institucionais podem ser definidos como o resultado de uma congruência de fatores, dentre os quais: ausência de marcos regulatórios claros, falta de proteção legal, leis ineficientes e não claras, ambiente político instável, interferência excessiva por parte de seus governos, dentre outros (LUO; TUNG, 2007).

A ideia de que vazios institucionais estão relacionados a mercados subdesenvolvidos, à infraestrutura precária e à falta de aplicações eficientes de regras e normas (KHANNA; PALEPU, 1997) tem desempenhado um papel primordial quanto às escolhas estratégicas das empresas e seus investimentos sobre mercados emergentes.

Vazio refere-se à falta de mecanismos que possibilitem o encontro de compradores e vendedores de produtos, ideias, capital, dentre outros ativos que possam ser oferecidos e consumidos em um mercado minimamente estruturado por regras e leis, que forneçam a segurança necessária ao seu funcionamento (NARAYANAN; FAHEY, 2005). Embora vazios institucionais sejam predominantemente associados a mercados emergentes na literatura, mercados desenvolvidos também apresentam variações em relação ao funcionamento de suas instituições, sendo algumas, naturalmente, mais atuantes e eficientes do que outras (NORTH, 1990). Nesse sentido, o termo “vazios institucionais” poderia, sem dúvida, assumir uma gama considerável de variações, considerando desde a ausência completa de agentes e instituições fiscalizadores que permitam o bom regulamento dos mercados, até a existência prévia dessas instituições, porém de forma deficitária, a exemplo do que ocorre em alguns mercados de países desenvolvidos. Assim, devido à amplitude de possibilidades que o tema “vazios institucionais” pode proporcionar, muitos pesquisadores estabelecem maior foco apenas em parte dessas possíveis variações, (CHANG; HONG, 2000; KHANNA; PALEPU, 2000; PENG; LEE; WANG, 2005).

Apesar da existência dos vazios institucionais em mercados emergentes, muitos grupos ou agentes tentam preencher essas lacunas a partir de ações e atividades variadas, como é o caso das organizações não governamentais (ONGs), coalizões de grupos com interesses em comum, ou mesmo de empreendedores em geral que procuram desenvolver e implementar estratégias que minimizem o impacto da falta de instituições mais formais por parte dos governos (CHILD; RODRIGUES; TSE, 2012; MAIR; MARTI, 2009; MAIR; VENTRESCA, 2012; MILLER *et al.*, 2009), ainda que essas ações tenham seus limites em

termos de atuação e abrangência, e pouco se conhece sobre os seus reais impactos. Esse ponto será mais bem discutido adiante.

A importância das instituições pode ser compreendida a partir da teoria de Peng *et al.* (2009), que defende que uma visão baseada nas instituições locais, formais ou mesmo informais, seria fundamental para determinar os melhores caminhos e decisões a serem tomados pelas empresas em relação à formulação e à implementação de suas estratégias. Segundo essa proposição, em se tratando de mercados emergentes, seria apropriada a adoção de uma governança corporativa diferenciada, sobretudo, diferente do padrão utilizado em países desenvolvidos. O autor propõe três análises: análise sobre o funcionamento das instituições locais, como fator relevante para se conhecer os desafios e restrições do novo mercado; análise das capacidades internas da empresa; e, por fim, análise de sua indústria de atuação (PENG *et al.*, 2009). A análise combinada desses três pilares seria fundamental para uma organização estabelecer estratégias e decisões mais adequadas.

Essa abordagem referente à importância da análise das instituições, defendida por Peng (2009), parece fazer ainda mais sentido quando aplicada a mercados emergentes, uma vez que nesses ambientes haveria, de certa forma, uma maior carência de instituições formais tradicionalmente criadas por governos e autoridades públicas.

A falta dessas instituições não seria, portanto, apenas um agravante ou mais um ponto de atenção para atuação das empresas, mas, sobretudo, seriam condicionantes da criação de estratégias mais acertadas que viabilizariam a entrada de novas empresas em mercados emergentes (PENG *et al.*, 2009). Porém, ainda sobre essa prerrogativa haveria uma pergunta fundamental: como novas empresas podem participar de um novo mercado, cujas regras alteram-se a todo momento, e não são plenamente conhecidas por parte de seus participantes?

Esse raciocínio indicaria, portanto, em relação a mercados emergentes, a necessidade da criação e da adoção de estratégias diferenciadas, especialmente, distintas de padrões já estabelecidos e utilizados em países desenvolvidos. Assim, não seria de se esperar que uma simples adaptação da estratégia global de uma multinacional em países desenvolvidos aplicada a mercados emergentes surtiria o efeito desejado, pois, aparentemente, não seria suficiente para garantir uma real vantagem competitiva em mercados em desenvolvimento (PENG *et al.*, 2009).

2.3.2 Dimensões de mercados e os vazios institucionais

Para as empresas conseguirem estabelecer estratégias mais assertivas em mercados emergentes, é necessário que um número mínimo de exigências e regras sejam providas pelas instituições de mercado, envolvendo ações desde a devida proteção à propriedade intelectual até a conquista de novos clientes (KHANNA; PALEPU, 2010).

Dessa forma, economias desenvolvidas elaboram, de modo geral, soluções complementares, tendo em vista sua busca por redução de custos e facilitação do comércio, ocasionando a divulgação de informações mais confiáveis acerca dos mercados, assim como o estabelecimento de marcos regulatórios mais claros e objetivos para a realização dos negócios.

Por outro lado, os mercados emergentes raramente apresentam exatamente as mesmas características em relação à natureza e à extensão dos vazios institucionais. Segundo Khanna e Palepu (2010), além de se levar em conta as características do macrocontexto, o desenvolvimento de qualquer estratégia de negócios sempre se dá a partir de três mercados fundamentais: o de produtos, o de trabalho e o de capital. E, em se tratando de mercados emergentes, os vazios institucionais normalmente estão presentes em pelo menos um, ou normalmente, em todos esses tipos de mercados.

Assim, os vazios institucionais possuem um papel determinante na formação do capital, do produto e do mercado de trabalho nas economias emergentes. A ausência das instituições é uma fonte expressiva de desafios operacionais, pois, seja para proteger a propriedade intelectual seja para conquistar novos clientes, as empresas sempre necessitam de instituições de mercado (KHANNA; PALEPU, 2010).

Embora as economias emergentes apresentem sempre carências em relação às suas instituições intermediadoras, envolvendo os diferentes tipos de mercados: produtos, capital e trabalho, a maioria dessas economias apresenta diferentes níveis de maturidade em suas instituições. Alguns países podem apresentar uma maior eficiência, por exemplo, no mercado de capitais, incluindo um maior número de regras e políticas específicas para o seu funcionamento, enquanto outros países, por outro lado, podem apresentar maiores avanços em áreas como infraestrutura e comércio, relacionadas aos mercados de produtos.

É importante notar também que os diferentes setores do mercado apresentam variados níveis de dependência em relação às ditas instituições intermediárias e reguladoras, sendo alguns mais sensíveis à necessidade de regulamentação do que outros. E as empresas e suas

estratégias, por sua vez, podem ser afetadas diretamente pelo nível e grau de existência dos vazios institucionais.

Portanto, revela-se a importância de as empresas interessadas no investimento em mercados emergentes avaliarem e identificarem os vazios institucionais de forma bastante criteriosa, de modo a melhor delinear suas estratégias e investimentos externos nesses mercados.

a) mercados de produtos

Mercados de países desenvolvidos normalmente permitem um vasto acesso à qualidade e eficácia de uma variedade de produtos e serviços. Isso inclui informações acerca dos produtos, propaganda, meios de comunicação, assim como canais de distribuição mais eficientes, com a existência de redes de varejo que identificam a preferência e prestam orientação aos consumidores (KHANNA; PALEPU, 2010).

Da mesma forma, em mercados desenvolvidos, há garantias, em geral, maiores em relação aos contratos estabelecidos entre fabricantes e varejistas, varejistas e operadoras de cartão de crédito, e estas últimas em relação aos consumidores finais, dentre outros agentes. Há maior regulação, portanto, em relação às penas estabelecidas pelos tribunais, tendo em vista o objetivo de fazer cumprir as leis dos consumidores. Também há uma maior garantia em relação às entregas dos produtos, nas cadeias de fornecimento e serviços de entrega, pois há maior clareza e comprometimento em relação ao que foi estabelecido em contrato. Assim, as empresas são proibidas de enganar possíveis clientes por meio de comunicações e propagandas falsas, devendo cumprir suas entregas de forma precisa e em total acordo com o que foi estabelecido em contrato. Da mesma forma, pela outra ponta, é assegurado aos consumidores o direito de processarem empresas que não respeitem os seus direitos e as negociações acordadas em contrato.

Em geral, os mecanismos relativos aos mercados de produtos de consumo contam com uma infraestrutura leve e outra pesada. Na infraestrutura leve, incluem-se as agências de propaganda e demais meios de comunicação que facilitam a comunicação corporativa, assim como empresas de pesquisa de mercado, agências de classificação de risco de crédito, dentre outros. Já a chamada infraestrutura pesada inclui a pré-existência de portos, estradas e pontes que providenciem um adequado escoamento logístico para a condução das mercadorias e produtos dos fornecedores aos varejistas e, por consequência, aos consumidores finais. Também se inclui na infraestrutura pesada a existência das instituições públicas federais,

estaduais e municipais que estabelecem as diferentes leis e regras, bem como os respectivos tribunais, que fazem com que tais regras, em última análise, sejam efetivamente cumpridas.

Como um bom exemplo da aplicabilidade das regras, pode-se citar o direito do consumidor, na maioria das vezes respeitado, permitindo-lhe o retorno do dinheiro, caso determinada promessa a respeito da qualidade ou sobre o prazo de entrega de determinado produto não seja cumprido. Outro exemplo é a obrigatoriedade com que fornecedores de insumos e embalagens, companhias de seguros, dentre outros agentes, agem de forma a proverem a devida segurança para que compradores e vendedores efetuem suas transações comerciais de forma harmoniosa.

Ainda em relação aos mercados de produtos, existem outros diversos pontos a serem considerados na elaboração de estratégias mais assertivas, como, por exemplo, a existência de garantia dada pelos fabricantes de insumos; o não compartilhamento de dados e informações confidenciais pelas empresas de cartão de crédito; a não realização de propagandas falsas sobre os reais benefícios de determinados produtos; a possibilidade de consumidores entrarem com ações na justiça, caso se sintam enganados em relação à compra de determinado produto ou serviço, dentre outros.

Todos os pontos acima, em maior ou menor grau, prevalecem nas economias desenvolvidas, e normalmente se apresentam com fortes carências em economias emergentes. Por isso, em se tratando de mercados de produtos em geral, há a necessidade de se avaliar a existência ou não de instituições que promovam a segurança necessária para a introdução, o desenvolvimento e a comercialização de produtos, sobretudo, em relação à existência de regras claras para a regulação da concorrência.

Segundo Khanna e Palepu (2010), existiriam algumas perguntas importantes a serem feitas, tendo em vista o objetivo de se avaliar melhor os mercados de produtos antes da tomada de decisão quanto à entrada nesses mercados, a saber:

- Existem grandes redes de varejo no país? Em caso afirmativo, será que cobrem todo o país ou apenas as grandes cidades? Atingem todos os consumidores ou somente a classe alta?
- Os consumidores usam cartões de crédito, ou o dinheiro predomina nas transações? Os consumidores conseguem obter crédito para fazer compras? Os dados sobre a capacidade de pagamento dos consumidores estão disponíveis?
- Existe uma ampla gama de fornecedores? A logística e a infraestrutura de transporte são fortes?

b) mercados de capital

Em geral, mercados de capital e seus intermediários apresentam regulamentações mais rígidas nos mercados desenvolvidos. O fato é que, ao reduzir os riscos aos novos investidores, os diferentes intermediários dos mercados de capital permitem condições de competição e investimento mais igualitárias, independentemente do porte ou setor da empresa.

Dentre estes agentes, podem-se citar os intermediários de informação, como as agências de classificação, os analistas financeiros e a imprensa especializada do setor, assim como os bancos comerciais, as companhias de seguros, o próprio banco central e as bolsas de valores, sendo estas um importante mecanismo de negociação que oferece liquidez aos investidores ao permitir a livre negociação de seus ativos.

Padrões estabelecidos de contabilidade e a existência de auditores independentes também colaboram para a elaboração e a manutenção de relatórios financeiros mais consistentes, os quais permitem, em última análise, o provimento de maior credibilidade sobre as instituições e sobre os demais agentes econômicos do mercado.

Desse modo, economias que permitem acesso a linhas de crédito e acesso ao capital de forma mais facilitada, menos burocrática e com menores custos fornecem melhores condições para o crescimento de suas economias e de seus mercados, permitindo que investidores encontrem cenários mais favoráveis à competição e ao desenvolvimento de novos negócios.

Ainda, conforme proposto por Khanna e Palepu (2010), algumas importantes perguntas a serem realizadas a respeito do mercado de capitais, antes da decisão da entrada de uma empresa em um novo mercado, seriam:

- Qual a eficácia dos bancos do país na arrecadação de poupanças e alocação nos investimentos? As empresas podem levantar grandes montantes de capital próprio no mercado de ações? Existe um mercado para as dívidas corporativas?
- Quão confiáveis são as fontes de informação sobre o desempenho das empresas? As normas contábeis e as relativas à publicação de informações permitem aos investidores e credores acompanhar a gestão da empresa?

c) mercados de trabalho

Em relação aos mercados de trabalho, segundo Khanna e Palepu (2010), a análise envolveria: a existência de instituições educacionais formais no país; a análise quanto ao grau de formação e a sua adequação à necessidade local; a presença de agências de recolocação

headhunting; maturidade e garantias em relação aos contratos de trabalho; e a existência de sindicatos e programas governamentais, tais como seguro-desemprego, dentre outros.

Assim, para os autores, seria fundamental a análise quanto a haver instituições educacionais que incentivam o desenvolvimento e a formação do capital humano, provendo uma maior capacitação ao seu crescimento, bem como a existência de outros intermediários de mercado, como agências de busca e recolocação de profissionais, além da presença de sindicatos fortes e bem estruturados e de uma legislação trabalhista coerente e comprometida com as normas e regras estabelecidas entre empregadores e empregados.

Mercados com sólida estrutura de trabalho, dotados de instituições fortes reguladoras das relações entre empregados e empregadores, possibilitam uma base mais sólida quanto a possíveis problemas relacionados à contratação e gestão da mão de obra. Constituem, portanto, uma importante base de crescimento para empresas internacionais que podem contar com leis mais claras e justas em relação à mediação de tais relações.

Nesse sentido, a disponibilidade de capital humano devidamente capacitado é fator decisivo para o crescimento e fomento de uma economia, visto que novos investimentos envolvendo projetos, produtos e negócios, invariavelmente são desenvolvidos a partir do envolvimento humano, ainda que direta ou indiretamente.

Sobre a necessidade de análise do mercado de trabalho, Khanna e Palepu (2010) sugerem as seguintes perguntas:

- Como são protegidos os direitos dos trabalhadores? Os sindicatos do comércio do país são fortes? Defendem os interesses dos trabalhadores ou apenas desenvolvem uma agenda política?
- Existe um grande grupo de gestão de talentos locais? A cultura local aceita gerentes estrangeiros? Os funcionários conseguem mudar facilmente de uma empresa para outra? A cultura local apoia esse movimento? As agências de recrutamento e seleção facilitam a mobilidade dos executivos?

d) macrocontexto

Segundo Khanna e Palepu (2010, p. 35), a “política, história e cultura afetam o desenvolvimento, a forma e a função das instituições e a existência e persistência dos vazios institucionais”.

Dessa forma, aspectos mais gerais e intrínsecos do país podem levar a deficiências na criação e implantação de instituições intermediárias e reguladoras de mercado, como, por exemplo, o tamanho e a capacidade de independência das mídias locais; a existência de

organizações não governamentais e grupos de ambientalistas; a facilidade ou não com que investimentos estrangeiros entrem ou não no país; e o tempo de abertura de novos negócios, dentre outros fatores.

Como exemplo de uma situação em que o macrocontexto relaciona-se diretamente com o estabelecimento de uma instituição, pode-se citar o fato de as instituições do mercado de capitais serem afetadas diretamente por seus governos não serem adeptos, culturalmente, do fornecimento e da divulgação de informações a respeito de suas contas de governo.

Também em um país em que boa parte de sua população não se sinta confortável em compartilhar informações acerca de seus desejos e necessidades, pode-se gerar problemas para o estabelecimento de instituições que realizam pesquisas de mercado dentro desses ambientes.

Da mesma forma, mesmo em economias mais abertas, como o caso da Índia, por exemplo, mudanças políticas frequentes, por vezes, podem tolher a criação de um ambiente regulatório previsível para a entrada de novos investimentos, ou mesmo o crescimento mais acelerado da infraestrutura do país.

Mais ainda, em se tratando de mercados emergentes, pode haver situações em que ordens oriundas do governo sobressaiam sobre o processo democrático de implementações de mudanças institucionais.

Em relação ao macrocontexto, algumas perguntas fundamentais seriam:

- a) a mídia do país é forte e independente? As organizações não governamentais, os grupos de direitos civis e os grupos ambientalistas são ativos?
- b) quais restrições o governo local impõe sobre os investimentos estrangeiros? Uma empresa pode fazer investimentos em fábricas novas e adquirir empresas locais, ou pode entrar no mercado apenas através de *joint-ventures*?
- c) quanto tempo leva para se iniciar um novo empreendimento no país?

2.3.3 Preenchimento dos vazios institucionais em mercados emergentes

A existência de vazios institucionais faz com que empresas busquem suprir estas carências, ainda que não completamente, de forma natural e oportuna. Segundo North (1990), embora seja prerrogativa dos governos a criação de instituições e suas regras, em se tratando de mercados emergentes, muitos grupos privados assumem esse papel, regulando de forma

mínima e necessária o ambiente de negócios e comércio e afetando invariavelmente aspectos sociais e econômicos desses países. Considerando que todos os mercados emergentes apresentam algum nível de vazio institucional, as decisões estratégicas empresariais mais adequadas dependeriam, sob determinado ponto de vista, da combinação e da gravidade desses vazios, já que sua existência varia bastante de um mercado para o outro.

Ainda em relação ao preenchimento dos vazios institucionais, tais ações podem se caracterizar em oportunidades para empresas empreendedoras, nacionais ou estrangeiras, que desejam criar novos negócios com base no preenchimento desses vazios¹.

Diversos exemplos que tratam da entrada de empresas americanas em mercados emergentes mostram que as operações mais bem sucedidas foram aquelas em que as empresas conseguiram se adaptar aos vazios institucionais existentes nos mercados de destino, muitas vezes, preenchendo-os vazios com operações complementares a seus principais produtos ou serviços (KHANNA; PALEPU, 2010). Por exemplo, o *Mac`donalds*, em sua entrada no mercado de Moscou, na Rússia, não contava com todos os insumos necessários para o abastecimento de sua operação. Como consequência, a empresa optou por construir e operar a sua própria cadeia de abastecimento, construindo novas instalações, trazendo novos fornecedores e enviando seus funcionários para treinamento nos EUA. Ou seja, seus investimentos locais tiveram que prever também o atendimento a diversos mecanismos intermediários para que a operação pudesse ser implementada.

Outro ponto importante a ser considerado é o fato de que, segundo Khanna e Palepu (2010), a cópia simples de um modelo de negócios bem sucedido de um país desenvolvido simplesmente pode não funcionar em um mercado emergente. Para os autores, a melhor estratégia seria a adaptação, a partir da exploração do conhecimento local adquirido, do aproveitamento das capacidades e habilidades para o desenvolvimento de modelos próprios de atuação dentro dos mercados emergentes.

Segundo Khanna e Palepu (2010), a percepção sobre a necessidade dos intermediários de mercado pode auxiliar empreendedores e empresas a intensificar as diversas oportunidades de preenchimento de lacunas.

O fato é que empresas simplesmente não têm como obter sucesso em seus diferentes investimentos em mercados emergentes, sem que conheçam os vazios institucionais presentes nesses mercados de destino. Portanto, torna-se fundamental encontrar maneiras de preencher

¹ O aspecto relacionado ao aproveitamento destas oportunidades de negócios será melhor descrito no capítulo 2.2.3.

esses vazios de forma a lidar melhor com eles e, até mesmo, para superá-los. Nesse sentido, tanto empresas multinacionais oriundas de países desenvolvidos, como empresas sediadas em mercados emergentes, devem decidir dentre algumas escolhas estratégicas quando decidem investir em mercados emergentes. De acordo com Khanna e Palepu (2010), essas escolhas estratégicas estariam descritas no quadro abaixo.

Escolha estratégica	Opções para as multinacionais de países desenvolvidos	Opções para empresas sediadas em mercados emergentes
Copiar ou adaptar?	<ul style="list-style-type: none"> • Copiar modelos de negócios, explorar a vantagem relativa da marca global, credibilidade <i>know-how</i>, talento, finanças e outros inputs de fatores. • Adaptar os modelos de negócios, produtos ou organizações aos vazios institucionais. 	<ul style="list-style-type: none"> • Copiar os modelos de negócios dos mercados desenvolvidos. • Explorar o conhecimento, os recursos e a capacidade local de lidar com os vazios institucionais para criar modelos de negócios sob medida.
Competir sozinho ou colaborar?	<ul style="list-style-type: none"> • Concorrer sozinho. • Adquirir capacidades para lidar com os vazios institucionais por meio de parcerias locais ou <i>joint-ventures</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competir sozinho. • Adquirir capacidades dos mercados desenvolvidos por meio de parcerias ou <i>joint-ventures</i> com multinacionais para superar os vazios institucionais.
Aceitar ou tentar mudar o contexto do mercado?	<ul style="list-style-type: none"> • Considerar o contexto de mercado como conhecido. • Preencher os vazios institucionais com serviços de negócios próprios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Considerar o contexto de mercado como conhecido. • Preencher os vazios institucionais com serviços de negócios próprios.
Entrar, esperar ou sair?	<ul style="list-style-type: none"> • Entrar ou permanecer no mercado apesar dos vazios institucionais. • Dar ênfase às oportunidades em outros lugares. 	<ul style="list-style-type: none"> • Criar negócios no mercado nacional apesar dos vazios institucionais. • Sair mais cedo do mercado nacional na história corporativa se, em casa, as capacidades não forem recompensadas.

Quadro 01 - Reagindo aos vazios institucionais

Fonte: Khanna e Palepu, 2010, p. 41.

a) copiar ou adaptar?

Tanto para empresas oriundas de países desenvolvidos como para aquelas empresas provenientes de mercados emergentes, a decisão quanto a copiar modelos de negócios já consagrados ou buscar uma adaptação local na sua forma de se fazer negócios é fundamental para o sucesso de suas operações em mercados emergentes.

Para o caso de empresas de mercados desenvolvidos, é sempre um desafio tentar aproveitar tais modelos, outrora com sucesso em seus países de origem, agora a serem implementados nos mercados em desenvolvimento. Como pontos fortes, possuem normalmente suas marcas globais e, assim, aproveitam-se de seu *know-how* e credibilidade

para terem melhor acesso a capital e a recursos a serem implantados. Entretanto, mesmo contando com tais vantagens, essas empresas necessitam invariavelmente de um mínimo de adaptação, caso queiram ser bem sucedidas em seus investimentos em mercados emergentes, pois são afetadas fortemente pelos vazios institucionais existentes nestes mercados.

Por outro lado, as empresas já presentes em mercados emergentes podem aproveitar seu conhecimento local dos diferentes mercados e setores, assim como sua reputação e outros recursos locais a que tenham acesso, para obterem certa vantagem ao operarem nesses mercados e ao competirem com empresas estrangeiras, sobretudo, aproveitando melhor seus conhecimentos acerca da existência dos vazios institucionais.

b) competir ou colaborar?

Em função da dificuldade que muitas empresas de países desenvolvidos encontram em se estabelecer em mercados emergentes, a opção pela realização de parcerias ou *joint-ventures* junto a empresas locais constitui uma saída oportuna. A aproximação dessas empresas estrangeiras com empresas locais de mercados emergentes permite um maior e melhor conhecimento acerca das regras locais, o que não seria possível, caso optassem por entrar sozinhos.

Por outro lado, empresas de mercados emergentes também podem buscar parcerias com empresas de países desenvolvidos, de modo a agregarem novos conhecimentos e capacidades globais, contribuindo para uma maior credibilidade de suas operações.

c) aceitar ou tentar mudar o contexto local?

As empresas, ao se depararem com os vazios institucionais dentro dos mercados emergentes, podem apenas aceitá-los da forma como estão representados, ou buscarem alternativas com o intuito de preenchê-los.

Nesse sentido, o caminho a seguir seria o preenchimento de ao menos parte desses vazios, incorporando, por exemplo, serviços necessários para a execução de uma determinada operação. Assim, se, para a produção e escoamento de determinado produto, fosse necessária uma distribuição específica, porém não disponível no país de origem, a solução seria a criação não apenas do negócio principal, mas também de uma operação de distribuição complementar, de modo a diminuir os impactos locais quanto ao sucesso do novo negócio.

Como resultado do exemplo acima, muitas vezes as empresas podem obter sucesso identificando novas oportunidades de negócios a partir do preenchimento dessas carências,

prestando o mesmo serviço para outras empresas que também necessitem dos mesmos recursos.

d) entrar, esperar ou sair?

É importante conceituar também que podem existir diversos níveis de vazios institucionais, sendo alguns mais difíceis de serem contornados do que outros. Dessa forma, a decisão de entrar, esperar ou mesmo sair de determinado mercado emergente se apresenta como uma importante escolha estratégica a ser tomada pelas empresas detentoras do investimento.

Outras possibilidades podem incluir o redirecionamento dos investimentos para outros mercados, cujos vazios institucionais sejam menos impactantes e danosos para os interesses da empresa, alocando, portanto, de forma mais estratégica os seus recursos. Ou, ainda, aguardar até que um novo cenário seja criado em termos da criação de instituições ou do estabelecimento de intermediários que sejam necessários para a operação da empresa investidora. Isso porque a presença ou mesmo a ausência de intermediários de mercado é fator decisivo para as estratégias das empresas e a sustentabilidade do posicionamento competitivo de seus negócios (KHANNA; PALEPU, 2010).

2.3.4 Vazios institucionais e suas oportunidades de negócios

Por que empresas de mercados emergentes provenientes de ambientes desprovidos de instituições de regulação de mercado, de leis e ambientes político-econômicos menos desenvolvidos interessar-se-iam por realizar investimentos diretos em outros países igualmente ou mais desprovidos de tais condições?

Os autores que têm sistematicamente estudado o IDE de países emergentes (RAMAMURTI, 2012; KHANNA; PALEPU, 2010; FLEURY, A.; FLEURY, M., 2007) apontam que os vazios institucionais dos países de destino podem representar oportunidades de investimento.

Vazios institucionais nos países de destino podem significar rápida penetração de mercado, devido às baixas barreiras de entrada, à existência de menos processos burocráticos, oportunidades únicas de negócios, ou mesmo, em função de retornos financeiros mais

atraentes. Nesse sentido, o vazio institucional pode ser percebido como um espaço de oportunidade (MAIR; MARTI, 2009; STAL; CUERVO-CAZURRA, 2011).

Muitas companhias oriundas de países emergentes buscam expandir seus mercados para países desenvolvidos como uma tentativa de se livrarem ou de minimizarem os efeitos dos chamados vazios institucionais encontrados em seus mercados de origem (LUO; TUNG, 2007). Entretanto, o que parece ser uma tendência das últimas décadas é um redirecionamento desse caminho de investimentos, proveniente de mercados emergentes, com uma nova orientação de negócios, desta vez, canalizado para outros mercados igualmente carentes e desprovidos de instituições formais e governamentais que funcionem adequadamente, justamente em função das diferentes oportunidades descritas anteriormente.

Outro aspecto que parece favorecer empresas multinacionais de países emergentes que buscam a internacionalização em outros mercados emergentes seria o aprendizado adquirido, permitindo a elaboração de uma estratégia global mais ampla e amadurecida. Assim, a experiência adquirida contribuiria, inclusive, para a elaboração de modelos mais criativos de atuação sobre outros países e mercados, fomentando a criação de estratégias mais inovadoras (LIU, 2011).

Porém, ainda em relação às oportunidades a serem aproveitadas em função da existência dos vazios institucionais, o principal fator para o sucesso de um investimento direto em um mercado emergente parece ser a adaptação das estratégias e da capacidade da empresa aos contextos institucionais existentes em tais mercados.

Tendo em vista ainda o aproveitamento de tais oportunidades, Liu (2011) aponta alguns caminhos em relação ao aprofundamento do tema vazios institucionais, elencando algumas das principais perguntas de pesquisa a serem ainda melhor estudadas e os autores a serem igualmente pesquisados, descritos no quadro a seguir.

Foco teórico	Questões de pesquisa	Possíveis resultados	Literatura sugerida
Quadro institucional	Quais as consequências devido à falta de instituições formais? Como instituições informais afetam o vazio institucional?	Ações impróprias e corrupção; Instituições informais substituindo o papel das instituições formais.	Polishchuk (1997) Child e Tse (2001) Tan <i>et al.</i> (2009) Xin e Pearce (1996)
Desenvolvimento estratégico	Como as organizações desenvolvem suas estratégias para lidar com os vazios institucionais?	Grupos de negócios; Configurações envolvendo negócios familiares; Aprimoramento das habilidades para competir globalmente; Empreendedorismo na	Miller <i>et al.</i> (2009) Khanna e Palepu (2010) Mair e Marti (2009)

		parte inferior da pirâmide.	
Variedade do capitalismo	Como os arranjos institucionais se desenvolvem no contexto asiático e em outras regiões?	Firmas e instituições se envolvem mutuamente dentro do ambiente.	Puffer <i>et al.</i> (2010) Carney <i>et al.</i> (2009) Tan e Tan (2005)

Quadro 02 - Três correntes de pesquisa sobre vazios institucionais
Fonte: Autor “adaptado de” Liu, 2011, p. 115.

Outros autores (KHANNA; PALEPU, 2010; MAIR; MARTI, 2009; STAL; CUERVO-CAZURRA, 2011) destacam ainda outras possíveis perguntas de pesquisa a serem estudadas e aprofundadas em relação ao tema vazios institucionais e suas oportunidades de negócios, considerando o grande impacto do assunto sobre os estudos de internacionalização, a saber:

- a) como multinacionais de mercados emergentes lidam com os vazios institucionais de outros mercados emergentes, e como essas estratégias se diferenciam daquelas realizadas por multinacionais de países desenvolvidos?
- b) quais as principais diferenças entre os vazios institucionais dos países emergentes e dos países desenvolvidos, e como as estratégias realizadas pelas empresas multinacionais respondem a essas diferenças?
- c) como os vazios institucionais afetam o empreendedorismo em uma economia e as teorias atualmente existentes?

2.3.5 Estratégias de multinacionais de países emergentes em outros mercados emergentes

Grandes empresas de economias emergentes, após um período de consolidação em seus mercados domésticos, podem buscar a internacionalização de suas operações como forma de ampliar seus negócios, seja para buscar novos clientes, seja para aproveitar determinadas vantagens em relação à produção de seus produtos e a práticas de inovação, ou ainda, como mecanismo para adquirir novas capacidades de gestão.

No entanto, tal iniciativa pode não ser tão fácil e previsível de ser executada como se pode imaginar. Como essas empresas são oriundas de mercados normalmente compostos de vazios institucionais de toda natureza, envolvendo a dificuldade em se obter capital para

investimentos e para inovação em processos, além da carência de capital humano qualificado, apenas para citar alguns exemplos, pode haver grandes barreiras de entrada para suas experiências internacionais.

Entretanto, conforme descreve Khanna e Palepu (2010), os mesmos aspectos que parecem limitar a entrada de novos players oriundos de mercados emergentes em outros mercados igualmente emergentes, também podem se constituir em fonte de oportunidades, caso tais empresas saibam utilizar suas experiências em lidar, ou melhor, negociar, com os vazios institucionais existentes nesses mercados.

A seguir são apresentados alguns exemplos de estratégias a serem tomadas em mercados emergentes quanto ao aproveitamento dos vazios institucionais como oportunidades de negócios.

a) copiar modelos de negócios de mercados com estruturas semelhantes

Dada a similaridade dos cenários existentes nas economias emergentes, ao menos em termos da existência de vazios institucionais, é de se esperar que muitas empresas possam copiar ou adaptar modelos de negócios bem sucedidos em seus mercados maternos no momento da entrada em novos mercados emergentes.

Há diversos exemplos de empresas bem sucedidas que adotaram, em suas estratégias, cópias de modelos que deram certo em outros mercados, aproveitando a *expertise* acumulada em se lidar com os vazios institucionais. Como exemplo, algumas empresas de software indianas optaram por desenvolver centros de pesquisa e de desenvolvimento em países da Europa e na China.

b) adquirir capacidades globais através de instituições globais

Outra forma de se obter capacitação em termos de gestão, conhecimento e até em recursos humanos qualificados é o aproveitamento de parcerias ou mesmo a formação de *joint ventures* com instituições globais. Desse modo, empresas emergentes podem buscar a internacionalização não apenas em função da expansão de suas operações, mas, sobretudo, com o intuito de adquirir novas experiências e conhecimentos específicos.

Assim, podem buscar uma maior proximidade com instituições globais que, eventualmente, ajudem a compensar os vazios institucionais existentes em seus mercados de origem, possibilitando-lhes acesso a capitais de investimento, a melhores processos de contratação de novos colaboradores, ou auxílio quanto à utilização de sistemas mais seguros de gestão e de registros de marcas e patentes.

Como alguns exemplos de empresas que seguiram esses passos, podem-se citar a chinesa Le Novo, com a compra da linha de notebooks da IBM; o grupo indiano TATA, que tem incorporado diversas empresas pelo mundo; e a Zain, uma empresa do setor de telecomunicações, com sede no Kwait, que decidiu por sua entrada na África.

Desafio estratégico	Exemplos
Copiar os modelos de negócios nos mercados com estruturas semelhantes	Zain Tata Consultancy Services Iberoamericana
Adquirir capacidades globais através de instituições globais para compensar os vazios	Entrada em bolsas estrangeiras. Aquisições no exterior.

Quadro 03 - Exemplos de casos de estratégias para aproveitamento dos vazios institucionais
Fonte: Autor “adaptado de” Khanna e Palepu, 2010, p. 182.

Em particular, a imensa falta de instituições no continente africano, que se tornou uma grande barreira de entrada para grandes empresas de países desenvolvidos, constituiu uma importante vantagem competitiva para a Zain. Assim, essa empresa expandiu de forma intensa a sua participação não apenas na África, mas também no oriente médio, aproveitando sua forte capacidade em se adaptar aos vazios institucionais locais, tornando-os fonte de competitividade e diferenciação perante seus concorrentes.

Nesse sentido, segundo Khanna e Palepu (2010, p. 183), a exploração de oportunidades desconhecidas, “identificando e preenchendo ativamente os vazios institucionais e de infraestrutura, permitiu que a Zain se diferenciasse dos concorrentes e globalizasse seus negócios”. A história da Zain na África ilustra, de forma direta, a importância de se preencher os vazios institucionais como forma de diferenciação em relação aos concorrentes locais, constituindo, no médio e longo prazo, uma estratégia acertada de penetração junto a mercados emergentes.

Outro exemplo de empresa emergente, a Tata Consultancy Services, do setor de consultoria de serviços de TI do grupo indiano TATA, tem sido bem sucedida em adaptar suas operações em novos mercados, tendo em vista sua larga experiência no gerenciamento dos vazios institucionais, transformando-os em fonte de vantagem competitiva. A empresa tem se dedicado a copiar o seu modelo proveniente de um mercado emergente, o indiano, para outros mercados também emergentes, destacando-se por sua forte capacidade de aproveitamento e gerenciamento de mão de obra altamente especializada e com menores custos.

Outra tendência que se observa na internacionalização de empresas emergentes é o fato de grandes grupos, muitas vezes, acompanharem a ida de outras empresas de mesma nacionalidade em suas explorações junto a novos mercados emergentes. Como exemplo, o banco indiano ICICI, que procurou desenvolver a estratégia de seguir outras empresas indianas em seus investimentos externos, provendo-lhes o capital necessário para o desenvolvimento de seus negócios, preenchendo, assim, um importante vazio institucional em mercados emergentes.

É importante mencionar também que, nessa estratégia de acompanhamento de outras empresas de mesma nacionalidade em seus investimentos externos em mercados emergentes, pode haver diversos ganhos paralelos, tais como a aumento dos lucros financeiros, como, por exemplo, a ampliação da base de clientes, diminuindo a dependência única e exclusiva dos consumidores internos. No caso específico dos bancos, há o acesso a novas fontes de recursos, de forma a aumentar suas bases de crédito disponíveis para novos empréstimos e financiamentos, além de uma maior exposição às práticas internacionais de gestão e governança, contribuindo para uma melhora de sua competitividade frente a um mercado cada vez mais globalizado e composto por players internacionais.

3 METODOLOGIA

3.1 Natureza da pesquisa e justificativa

A natureza desta pesquisa é qualitativa e exploratória. A complexidade de entender o cenário atual do investimento direto externo brasileiro realizado em Angola e a influência que a ausência de instituições formais e de intermediação de mercado pode exercer sobre tais investimentos torna a pesquisa qualitativa apropriada.

Há que se considerar também as características específicas de Angola como receptor de IDE, uma vez que esse país, assim como a maioria dos países do continente africano, possui particularidades a serem investigadas na análise sobre novos investimentos estrangeiros, dada suas carências de infraestrutura, exposição demasiada ao risco, ausência de marcos regulatórios claros, instabilidade política e econômica, dentre outros fatores limitantes (DUPASQUIER; OSAKWE, 2006; ASIEDU, 2002). Essas características exigem deste estudo uma visão mais aprofundada, típica da pesquisa qualitativa.

Muito da literatura a respeito do fluxo do IDE Sul-Sul tem enfatizado uma suposta vantagem das multinacionais oriundas de países emergentes, quando comparadas com empresas oriundas do norte, leia-se América do Norte, Europa e Japão principalmente. Dentre essas vantagens estariam níveis análogos de desenvolvimento, tecnologias similares e uma maior capacidade de adaptação quanto às operações locais, em função de apresentarem em comum, normalmente, ambientes institucionalmente mais frágeis (SWEET, 2010).

Entretanto, as conclusões acerca das possíveis vantagens das multinacionais de mercados emergentes sobre aquelas provenientes de países desenvolvidos ainda são inconclusivas, permitindo ainda uma longa agenda de pesquisa com o intuito de se contribuir para o tema (AYKUT; GOLDSTEIN, 2007).

Angola, especificamente, caracteriza-se por ser um dos mais importantes países do continente africano, ocupando uma área de aproximadamente 1,2 milhões de quilômetros quadrados e uma população de cerca de 20 milhões de habitantes em 2011. Apresenta uma economia composta basicamente da indústria de extrativismo mineral (70,9%), serviços (20,5%) e agricultura (8,6%), contando com o transporte marítimo como o principal meio de acesso para o comércio exterior (APEX-BRASIL, 2012).

De 2002 até 2011, Angola apresentou um crescimento médio de seu PIB anual em torno de 12%, tornando-se uma das economias mundiais que mais cresceram nesse período, estimulada principalmente pelas atividades extrativistas e em função do investimento privado (UNCTAD, 2013b).

As exportações angolanas, basicamente compostas pelo petróleo e seus derivados, alcançaram o montante de US\$ 43,7 bilhões, sendo os principais destinos a China, com 52,2%, e os Estados Unidos, com 28,1%. Já as importações foram responsáveis pelo valor de US\$ 12,6 bilhões, sendo os principais países fornecedores Portugal, com 20%; China, com 15,8%; Estados Unidos, com 10,2%; e, finalmente, o Brasil, com 7,5%.

As exportações do Brasil para Angola, em 2010, alcançaram o montante de US\$ 947 milhões, contemplando certa variedade de produtos e segmentos, como, por exemplo, carne e açúcar (36,7%), móveis (5,1%), geradores e transformadores elétricos (4,6%), outros produtos alimentícios (4%), produtos para alimentação animal (3,2%), máquinas e equipamentos (3%), motores, bombas e compressores (2,6%), tanques, caldeiras e reservatórios metálicos (2,1%) e, por fim, máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais (2%) (APEX-BRASIL, 2012). Além disso, até o ano de 2008, durante o governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, houve um incremento substantivo do número de embaixadas brasileiras presentes em países da África, o que contribuiu para um impulso nas relações comerciais entre o Brasil e esses países na ordem de US\$ 26 bilhões, em contraste ao montante de US\$ 3,1 bilhões realizado em 2000 (REUTERS, 2011).

Assim, o Brasil, visto como um importante participante e representante do BRICS – composto pelas economias do Brasil, Rússia, Índia, China e da África do Sul – constitui-se como um ator relevante a ser analisado do ponto de vista de seus investimentos externos sobre outros países em desenvolvimento. Suas trocas comerciais com a África somaram cerca de US\$ 20 bilhões em 2010, ficando atrás apenas dos chineses, com cerca de US\$ 107 bilhões, e dos indianos, com US\$ 32 bilhões (BRITES *et al.*, 2012).

Também há que se destacar a importante relação cultural existente entre o Brasil e alguns dos mais importantes países africanos, em função do histórico de colônia e a presença da língua portuguesa como idioma oficial, como no caso de Angola. Além disso, há aproximadamente 90 milhões de brasileiros que guardam algum grau, ainda que direto ou indireto, com raízes africanas (REUTERS, 2011).

Diante do exposto, justifica-se o interesse deste estudo em aprofundar a análise quanto ao IDE brasileiro em Angola e as influências positivas ou negativas dos chamados vazios institucionais sobre tais relações.

Por fim, como forma de análise dos resultados encontrados com a pesquisa, utilizou-se o modelo proposto por Khanna e Palepu (2010) para avaliação quanto à influência dos vazios institucionais sobre os três principais tipos de mercado existentes: mercado de produtos, mercado de capital e mercado de trabalho em Angola. Tal método busca equalizar os conteúdos apresentados no referencial teórico com a apresentação dos resultados obtidos, à luz da teoria proposta por esses autores.

Importante também mencionar que tal método de pesquisa foi escolhido se utilizando da argumentação dos autores Berg e Lune (2008) e Spink (1999), em que descrevem a importância da pesquisa qualitativa e suas reais contribuições, defendendo ainda, sua utilização em detrimento de outros métodos, em função do objetivo da pesquisa e dos cenários encontrados para a realização da mesma.

3.2 Coleta de dados

Este estudo se utilizou de diferentes fontes de dados e informações, tendo em vista o objetivo de aprofundamento e compreensão a respeito do investimento direto externo brasileiro em Angola.

Este trabalho não recorreu a pesquisas primárias, como, por exemplo, a condução de entrevistas diretas com empresas brasileiras com IDE em Angola. Em primeiro lugar, pelo tema ser bastante controverso, sendo, portanto, plausível de se imaginar que as respostas não seriam claras o suficiente para um maior conhecimento acerca dos investimentos brasileiros e seus diferentes contornos em Angola.

Em segundo lugar, é importante conceituar que, no exato momento em que este estudo é realizado, em paralelo, ocorre um dos principais episódios de investigação nacional sobre as principais empreiteiras do país em suposto esquema de corrupção, envolvendo várias construtoras brasileiras no pagamento de propinas a agentes do governo para suposto beneficiamento em contratos de prestação de serviços e realização de obras com a Petrobras. Ou seja, são elas as mesmas empresas mencionadas no presente estudo, em se tratando do IDE brasileiro em Angola, tornando, mais uma vez, praticamente impossível o acesso aos principais responsáveis pelas operações em Angola.

Por outro lado, a revisão bibliográfica sobre o tema se mostrou bastante restrita e fragmentada em relação à análise do investimento direto brasileiro em território angolano. A

maioria dos estudos levantados destaca apenas algumas das principais empresas brasileiras pioneiras com maior atuação no continente africano, de modo geral, e de setores predominantes, como extração e construção. A maior parte dos estudos exclui outras empresas de portes variados e de outros setores, como tecnologia, serviços, agronegócio e financeiro, considerados tendências não apenas para Angola, mas também para o futuro do continente.

Como principal fonte de dados estatísticos, utilizou-se o WIR (*World Investment Report*), elaborado pela UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) que publica uma série de estudos regionais sobre o IDE no mundo, com seções específicas sobre a África e alguns de seus países e os fluxos de IDE direcionados para esse continente.

Paralelamente, foram coletadas manualmente informações a respeito das diferentes operações das empresas brasileiras presentes em Angola, independentemente do porte e do setor de atuação, de modo a expandir a pesquisa para além das tradicionais multinacionais já comumente estudadas em trabalhos anteriores.

As principais fontes de dados foram os dados divulgados pelas próprias empresas a partir de seus sites, relatórios anuais e notícias vinculadas na mídia nacional e internacional, bem como relatórios elaborados por órgãos especializados oficiais do governo e do mundo, como APEX BRASIL, UNCTAD, BACEN e BANCO MUNDIAL.

Cenário	Pesquisa Qualitativa Exploratória	Frame Utilizado
<ul style="list-style-type: none"> • Literatura escassa: estudos brasileiros muito baseados na África como um todo e muitos estudos sobre o IDE chinês na África • Dados oficiais de Angola imprecisos e/ou contraditórios • Relações obscuras com os governos (Brasil-Angola) • Evidência de corrupção – dificuldade de acesso a dados primários 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudo de caso / Focus group • Análise de dados secundários: <p>Dados quantitativos existentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ WIR ✓ UNCTAD ✓ APEX BRASIL ✓ BACEN ✓ BANCO MUNDIAL <p>Dados qualitativos existentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Análise da literatura ✓ Entrevistas específicas publicadas ✓ Fontes jornalísticas ✓ Relatório anual das empresas ✓ Discussões informais em Angola durante 3 visitas do pesquisador no país 	<ul style="list-style-type: none"> • Teoria Khanna e Palepu (2010): ✓ Mercado de Produtos ✓ Mercado de Capital ✓ Mercado de Trabalho ✓ Macrocontexto

Figura 01 – Quadro resumo da metodologia
Fonte: Autor

4 RESULTADOS

4.1 Painel geral do IDE em Angola

Em relação à entrada de IDE em Angola, houve um vertiginoso crescimento das taxas de investimento sobre o país, entre 1990 e 2009, apresentando tendência de queda após esse período. Os fluxos de IDE para a África, em geral, passaram de US\$ 8,7 bilhões de dólares, em 2011, para US\$ 5,4 bilhões em 2012. A queda deveu-se principalmente à diminuição dos fluxos de IDE para Angola e África do Sul.

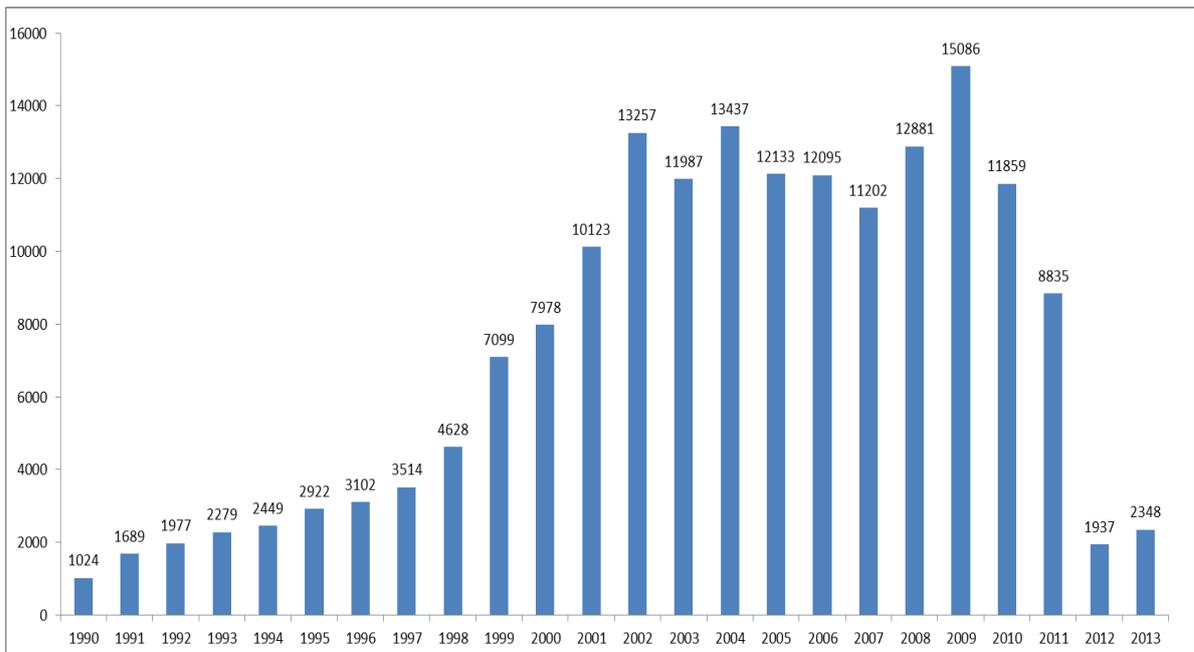


Gráfico 01 - Estoque de IDE em Angola em US\$ milhões (1990 a 2013)

Fonte: UNCTAD, 2013a.

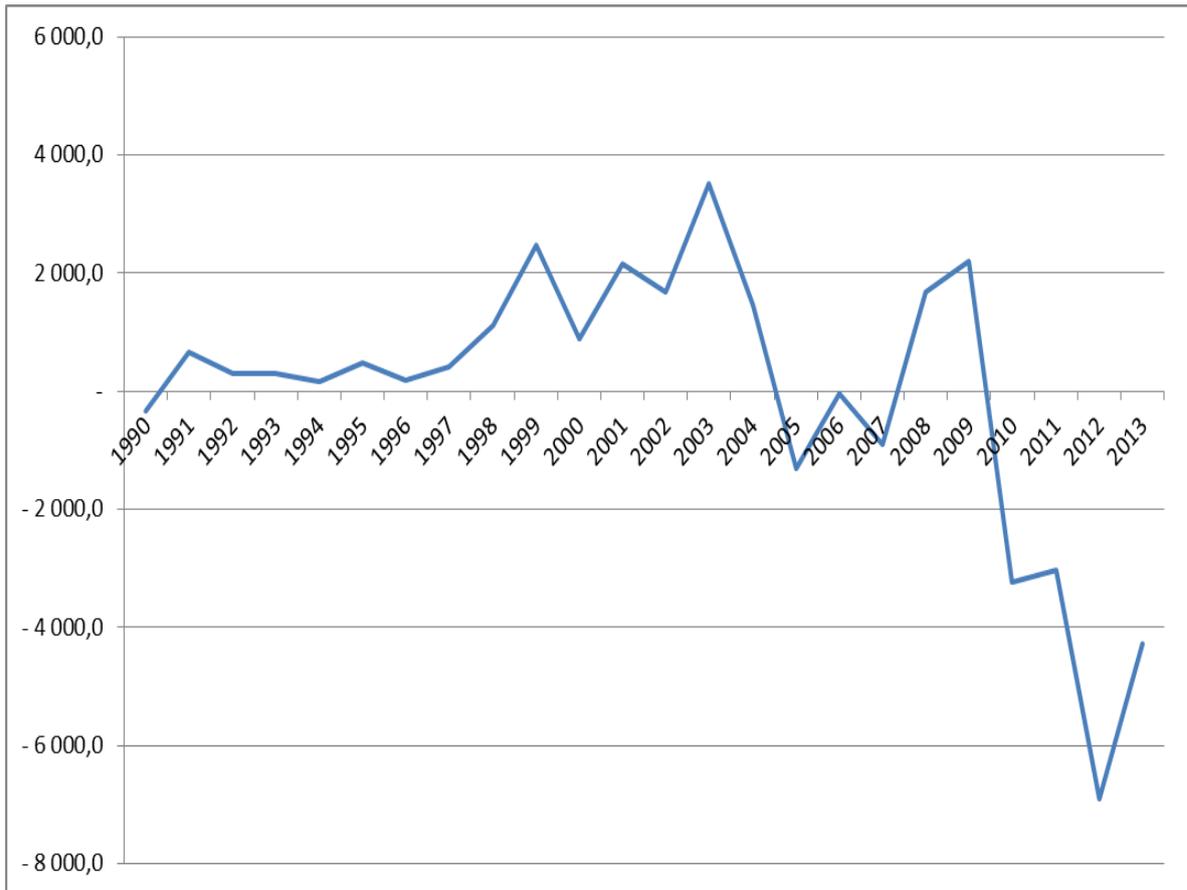


Gráfico 02 - Fluxo de IDE em Angola em US\$ milhões (1990 a 2013)
 Fonte: UNCTAD, 2013a.

Embora a maior parte do investimento direto externo na África ainda seja proveniente de empresas norte-americanas e europeias, os países do BRICS têm se revelado importantes investidores no continente nos últimos anos (BROADMAN, 2011). Sua participação no IDE geral destinado para países da África chegou a 25% em 2010. O crescimento das economias dos BRICS e o desenvolvimento de suas indústrias e serviços nos últimos anos têm contribuído para um melhor desempenho de suas empresas em mercados internacionais, como, por exemplo, o aumento de sua atuação junto aos países Africanos (UNCTAD, 2013a). Malásia (estoque de US\$19 bilhões), África do Sul (estoque de US\$ 18 bilhões), China (estoque de US\$ 16 bilhões), Índia (estoque de US\$ 14 bilhões) e Brasil (estoque de US\$ 11 bilhões) são as maiores fontes de IDE de países em desenvolvimento na África (UNCTAD, 2013a).

Tabela 01 - Estimativa de fluxos e estoques de IDE para países africanos, 2010

Região	Milhões de dólares		Divisão sobre o total (%)	
	Fluxo	Estoque	Fluxo	Estoque
Mundo	39.540	308.739	100	100
Países desenvolvidos	26.730	237.841	68	77
União europeia	16.218	155.972	41	51
América do Norte	9.281	53.412	23	17
Economias em desenvolvimento	12.635	68.890	32	22
Ásia	9.332	50.077	24	16
Sudeste da Europa	175	2.007	0	1
BRICS	10.007	42.583	25	14

Fonte: Autor “adaptado de” UNCTAD, 2013a.

Uma análise sobre os investimentos do tipo *greenfield*, um dos principais realizados em países africanos, revela a importância das empresas dos BRICS no total do IDE destinado ao continente. Do montante correspondente a esse tipo de investimento, mais de 25% foi originado por países dos BRICS e com conseqüente tendência de crescimento (UNCTAD, 2013a). A figura 2, a seguir, ilustra esse tipo de investimento no continente africano entre 2003 e 2012.

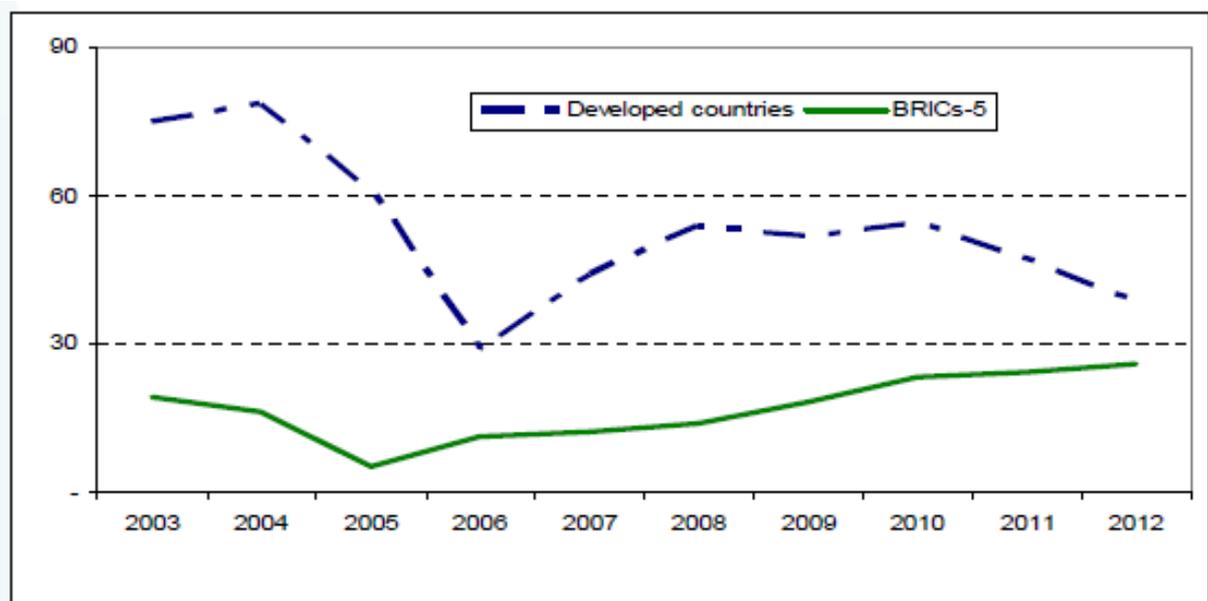


Figura 2 - Divisão entre os países do BRICS e países desenvolvidos em relação a projetos de IDE do tipo *greenfield* na África entre 2003 e 2012 (em %)

Fonte: FDI Markets apud UNCTAD, 2013a.

A participação dos países do BRICS na África aponta para algumas características específicas desses investimentos. Suas atuações parecem entender melhor a autonomia dos

países africanos e suas formas de organização política, sobretudo, após a independência de muitas dessas nações após longos períodos de tempo como colônias europeias. Esse é caso específico de Angola. Isso se deve em parte ao fato de os BRICS, apesar da recente evolução de suas economias e mercados, também apresentarem características próprias de países em desenvolvimento, como pobreza e deficiência de instituições formais. Além disso, tais fatos caracterizam e reforçam, ainda que em termos teóricos, a chamada relação de investimento Sul-Sul, envolvendo uma agenda mais bilateral e de ganhos mútuos entre os países de origem e destino do IDE, diferentemente da relação Norte-Sul que estabelece uma relação mais unilateral, envolvendo temas como terrorismo, epidemias e questões energéticas (BRITES *et al.*, 2012).

Parecem ser evidentes as diferenças entre os participantes do BRICS, considerando o seu grau de investimento e as características de suas atuações no continente africano. A China, por exemplo, exerce uma presença mais intensa em termos econômicos e políticos e com uma forte presença estatal em seus negócios. Já a Índia é respaldada em objetivos e interesses mais privados; a Rússia aproveita o histórico de aproximação de muitos países africanos com a antiga União Soviética para buscar itens estratégicos como energia e comércio; e, por fim, a África do Sul, última a compor o bloco do BRICS e que contribui para o aumento das relações Sul-Sul no continente, aumenta o grau de barganha dos países da África junto a outros tradicionais parceiros, como a Europa e os EUA (BRITES *et al.*, 2012).

O Brasil, por sua vez, parece exercer uma presença mais intermediária sobre os modelos chinês e indiano, e sua atuação será descrita mais adiante, justificando sua escolha para o desenvolvimento deste estudo.

A seguir, apresenta-se uma descrição resumida de cada um dos demais integrantes dos BRICS em Angola.

a) China

No contexto dos BRICS, a China possui o segundo maior IDE no continente africano, com cerca de US\$16 bilhões de investimentos (UNCTAD, 2013a). No caso de Angola, o IDE chinês parece ser menor, quando comparado com outros países Africanos. Ao longo do período 2003-2009, Angola recebeu uma grande quantidade de ajuda e empréstimos do governo chinês, mas apenas uma pequena quantidade de IDE chinês sobre o período, recebeu menos de Kenya ou Gana, conforme relatam Whalley e Weisbrod (2012).

Não está claro se esse é o resultado de uma omissão nos números do IDE da China em Angola, ou se a China tem usado outros métodos (ou seja, empréstimos de ajuda pública ao

desenvolvimento) para atingir os seus objetivos econômicos em Angola. Por exemplo, em Angola houve um importante avanço de cooperação na área da saúde com a construção do Hospital Geral de Luanda, a partir do financiamento de 8 milhões de dólares, sendo que destes, 6 milhões foram oriundos da China, além do envio de médicos chineses para compor o quadro médico do hospital. Além disso, mais de 60% dos empréstimos do governo chinês na África estão focados em quatro países: Sudão, Angola, Nigéria e Etiópia (WHALLEY; WEISBROD, 2012; CHRISTENSEN, 2010).

No entanto, é importante destacar que, desde 2008, Angola está entre os três maiores exportadores de petróleo para a China, atrás apenas da Árabia Saudita e do Irã, com um papel cada vez mais estratégico nas relações externas da China (ILHÉU, 2010).

Empresas chinesas, entretanto, assim que se estabelecem em Angola, e na África em geral, têm como padrão importarem trabalhadores de seu país para a ocupação da maioria dos postos de trabalho em aberto, negligenciando muitas vezes a força de trabalho local, o que lhe confere muitas vezes uma economia em termos de custos diretos e operacionais (REUTERS, 2011; BBC BRASIL, 2013). Por outro lado, esse fato parece desagradar parte dos países africanos, visto que o modelo não promove o crescimento e desenvolvimento local de suas populações e visa apenas aos aspectos econômicos da relação, com fins de extração de insumos e matéria-prima (BRITES *et al.*, 2012).

b) Índia

A Índia também tem exercido um papel de destaque em relação aos investimentos na África, desde os anos 1990, ampliando sua atuação significativamente na década de 2000. A maior parte dos US\$ 14 bilhões do IDE Indiano na África está em Mauritius, mas os dados de projetos de investimento *greenfield* indicam que os investimentos da Índia em países em desenvolvimento sem litoral (PMA) na África estão em ascensão. Como um exemplo de sua atuação no continente africano, pode-se citar o programa “Focus África”, desenvolvido pelo Exim Bank (*Export-Import Bank of India*), com o objetivo de promover o encontro de empresários indianos e a criação de centros empresariais (VIZENTINI, 2010).

Uma das características de diferenciação entre os modelos de investimento chinês e indiano refere-se ao fato de que o segundo, normalmente, ocorre a partir da iniciativa e do capital privado. O IDE indiano em Angola está concentrado em setores extrativistas, como petróleo e mineração. A abordagem da Índia para a África tem sido mais da capacitação, ao invés de investimentos em infraestrutura, como a China. Há vários projetos de cooperação de tecnologia e desenvolvimento, tais como o Focus Africa Forum Summit (2008); o 2nd India-

Africa Africa Programme; a Techno-Economic Approach for Africa and India Movement; o Pan-Africa e-Network Project; o Indian Technical and Economic Cooperation Programme; o Special Common wealth Africa Assistance Plan; e o India Forum Summit (2011). Angola tem se beneficiado de alguns desses programas, no entanto, não há números precisos sobre esses dados (ALAM; GUPTA, 2011).

d) Rússia

A participação da Rússia na África é recente. O IDE russo na região é cerca de US\$ 5 bilhões, enquanto o estoque de investimentos é de cerca de US\$ 10 bilhões. Os IDE da Rússia são liderados por grandes multinacionais de petróleo e gás, além de grupos menores, no processamento de metais. Há dezoito grandes empresas russas ativas em 13 países da África (UNCTAD, 2013a). Em Angola, em particular, os russos possuem uma importante participação nos investimentos realizados para a captura de minerais de alto valor, como diamantes, por meio da empresa russa ALROSA. Além disso, a Rusal, maior produtora de alumínio do mundo, possui operações em Angola, Guiné, Nigéria e África do Sul. Bancos russos também estão se movendo para a África. O Vneshtorg bank, por exemplo, abriu o primeiro banco estrangeiro com investimentos majoritariamente em Angola, e, em seguida, mudou-se para a Namíbia e Côte d' Ivoire (UNCTAD, 2013a).

Em 2009, Dmitry Medvedev visitou Angola, Namíbia e Nigéria. As visitas possibilitaram um forte impulso para o desenvolvimento da relação bilateral, tendo sido estabelecidas Comissões Intergovernamentais para Comércio e Cooperação Econômica com Angola e Namíbia.

d) África do Sul

O estoque de IDE Sul-Africano no continente é de US\$ 18 bilhões, sendo o quinto maior detentor de estoque de IDE na África e o segundo maior país em desenvolvimento, depois da Malásia (UNCTAD, 2013a). A maior parte do estoque de IDE na África é realizada nas Ilhas Maurícios. Uma quantidade significativa de estoque de IDE também está presente na Nigéria e em dois dos países vizinhos da África do Sul: Moçambique e Zimbábwe. Várias empresas sul-africanas possuem investimentos no setor de mineração em Angola, mas não há números precisos sobre essas atividades.

Especificamente sobre Angola, a proximidade remonta a um importante episódio na história daquele país, visto que o Brasil foi a primeira nação a reconhecer sua independência em 1975 (SARAIVA, 2010). Esse período culminou, em seguida, com a chegada das empresas brasileiras pioneiras no continente africano: a Petrobrás (1979) e a construtora Odebrecht (1984).

4.3 A evolução do IDE brasileiro em Angola e suas etapas

O aprofundamento da pesquisa sobre a participação e as características do IDE brasileiro em Angola revelou três etapas distintas de sua evolução ao longo do tempo. Ainda que essas etapas não apresentem datas específicas para o seu início e fim, verificaram-se características particulares em cada um dos períodos determinados. Essa distinção em fases torna a compreensão da evolução do IDE brasileiro em território angolano mais didática, contribuindo para um melhor entendimento de seu processo evolutivo.

a) Fase 1: 1979-1995

Pode-se constatar, como uma primeira fase, a chegada da Petrobras em Angola, em 1979, e a continuidade de seus projetos ao longo da década de 80 e início da década de 90. Esse período é marcado por uma fase preliminar de conhecimento das operações em território angolano, cujo objetivo se revelava basicamente em função da procura por fontes alternativas de energia para o Brasil. Logo depois, em 1984, a Odebrecht inicia o interesse do setor de construção brasileiro em Angola frente às inúmeras oportunidades surgidas em relação às obras de infraestrutura naquele país.

b) Fase 2: 1995-2005

Pode-se considerar como o início da segunda fase do IDE brasileiro em Angola o período marcado pelo final da década de 90 e início dos anos 2000. Essa segunda fase culmina com o início do Governo Lula (2003-2010), um importante impulsionador e incentivador da aproximação brasileira com Angola, como parte da estratégia brasileira de aumento das relações Sul-Sul. As ações desse governo contribuíram para a ampliação do IDE brasileiro naquele país e para o início da diversificação dos negócios já estabelecidos.

Inicia-se um avanço dos negócios das principais empresas já atuantes nos segmentos de petróleo, gás e construção, com o desenvolvimento de novos projetos, e com a chegada de novas construtoras, como Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa, Queiroz Galvão e Engevix, em função da grande necessidade de obras de infraestrutura, impulsionadas pelas demandas das empresas brasileiras extrativistas: Petrobrás e Vale, principalmente. Neste período ocorre um aumento da participação brasileira em *joint ventures* e uma ampliação de investimentos do tipo *greenfield*.

c) Fase 3: Após 2005

Por fim, pode-se considerar uma terceira fase aquela compreendida após meados de 2005, por uma maior participação e diversificação dos negócios brasileiros em território angolano. Essa terceira fase caracteriza-se pela entrada brasileira em novos setores diferentes do “*core business*” original de algumas companhias, como no caso da Odebrecht; ampliação de novos projetos envolvendo a Petrobras e a Vale; entrada de novas empresas de pequeno e médio porte atraídas pela cadeia de negócios das empresas pioneiras e pelas oportunidades de crescimento no país, dentre outros.

Este período mais recente é caracterizado pelo crescimento do mercado angolano, com o surgimento de uma classe média emergente que demanda novos produtos e serviços, atraindo novos investimentos, sobretudo, em novos setores de serviços, educação, tecnologia da informação e agronegócio (IPEA; BANCO MUNDIAL, 2011).

Tal fase, estendida até os dias atuais, tem sido marcada por uma melhora tímida dos índices econômicos e sociais de Angola. No entanto, ainda permaneçam latentes alguns dos principais vazios institucionais existentes, como a ausência de ambientes regulatórios claros, a falta de crédito e informações de mercado qualificadas, a alta influência do governo em relação às decisões e aprovações dos projetos, a carência de qualificação da mão de obra local e a forte percepção de corrupção, tema ainda tido como um fator cultural bastante enraizado em Angola (IPEA; BANCO MUNDIAL, 2011).

O quadro a seguir sintetiza a evolução do IDE brasileiro em território angolano a partir dos achados da pesquisa, ao longo dos seus mais de 30 anos, levantando suas principais características, fenômenos e eventos que caracterizam cada uma de suas principais fases, assim como os possíveis desafios e oportunidades encontrados em cada uma destas fases.

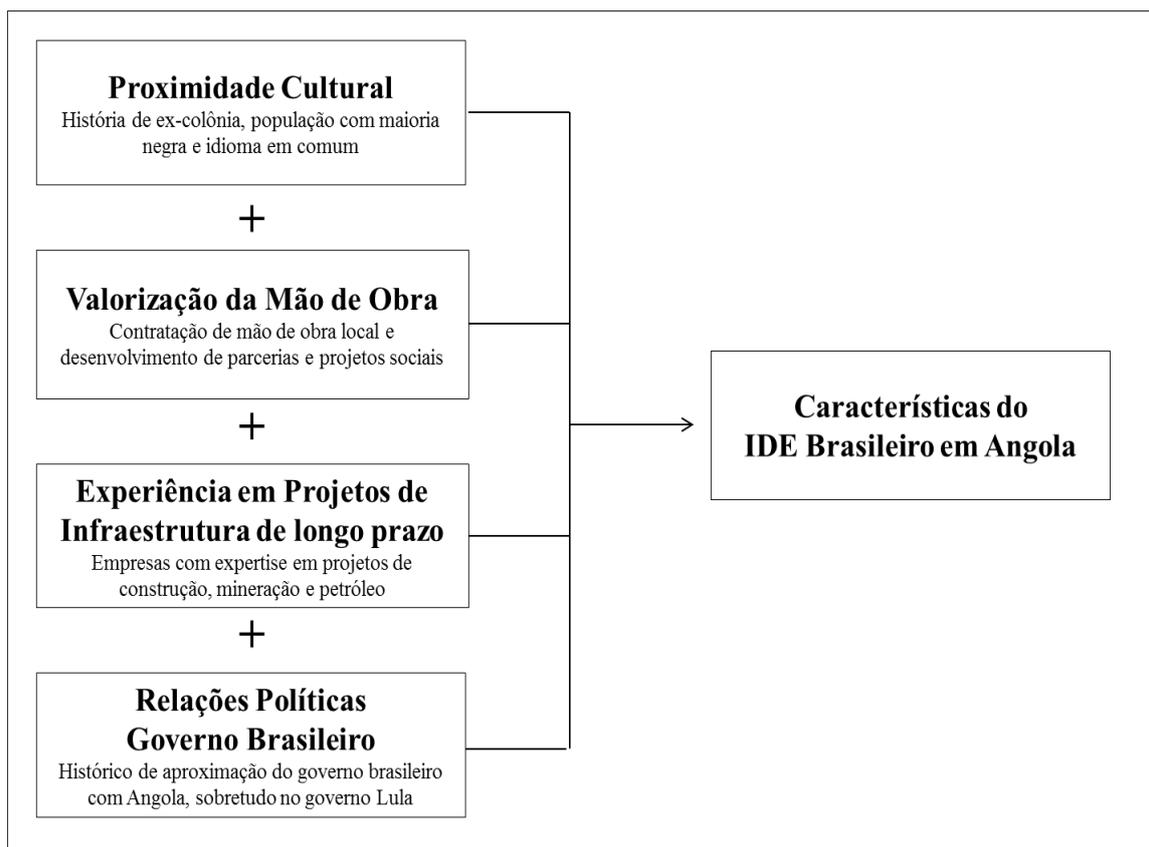
	FASE 1 <i>(décadas de 80 e 90)</i>	FASE 2 <i>(final déc. 90 e início déc. 2000)</i>	FASE 3 <i>(após meados de 2005)</i>
Principais características	Entrada das primeiras empresas brasileiras em Angola (década de 80 e 90). Concentração no setor extrativista: petróleo e gás (Petrobrás) e de construção (Odebrecht). Período pós guerra-fria marcado por guerra civil recente após a descolonização de Portugal.	Ampliação dos negócios das principais empresas já atuantes nos segmentos de petróleo, gás e construção para novos projetos. Chegada de novas construtoras (Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa, Queiroz Galvão, Engevix) em função da grande necessidade de obras de infraestrutura e impulsionadas pelas demandas das empresas brasileiras extrativistas (Petrobrás e Vale). Importante atuação do governo brasileiro (Governo Lula) como impulsionador e incentivador das relações do Brasil com Angola, como parte da estratégia brasileira de aumento das relações Sul-Sul.	Diversificação dos negócios das empresas já atuantes para outros setores, muitas vezes fora de seu "core business" original. (Ex: Odebrecht no setor de supermercados e produção de agrocombustíveis). Chegada de novas empresas de pequeno e médio porte atraídas pela cadeia de negócios das empresas pioneiras e pelas oportunidades de crescimento no país, oriundas de setores como: financeiro e bancário (Bradesco e Banco do Brasil), tecnologia da informação (Totus e Stefanini), educação (Senai), serviços e franquias (O Boticário, Mister Cheick, Mundo Verde, etc.). Aumento da participação do BNDES no financiamento de projetos brasileiros no país. Maior interesse em projetos relacionados a agroindústria (Embrapa) para exportação de commodities com aumento da produção local.
Principais motivadores	Ressource seeking - interesse nos recursos naturais como fontes alternativas para o Brasil.	Ressource seeking - interesse nos recursos naturais como fontes alternativas para o Brasil e interesse crescente quanto ao aproveitamento de novas oportunidades (novos projetos).	Market seeking - início do interesse em alguns segmentos de mercado de Angola. Com a tendência de diversificação da economia angolana, iniciam as demandas internas por outros setores como serviços em geral, tecnologia da informação e educação.
Principais modos de entrada	Joint venture e Greenfield - misto de projetos em parceria com empresas locais com investimentos próprios em alguns casos.	Joint venture e Greenfield - misto de projetos em parceria com empresas locais com investimentos próprios em alguns casos.	Greenfield - empresas antigas já possuem nível de conhecimento e relacionamento com o governo local, o que possibilita a negociação e fechamento de novos contratos.
Principais desafios e oportunidades	Desafios por serem os pioneiros. Angola, e demais países africanos em sua maioria, com baixo nível regulatório e infraestrutura precária.	Desafios permanecem, porém com oportunidades a partir da experiência acumulada e entendimento do "modus operandi" local. Histórico brasileiro de crescimento recente, passível de ser replicado por outros países pobres emergentes como Angola (geografia, língua e cultura semelhantes).	Oportunidades em função do maior conhecimento e experiência adquiridos. Relacionamento mais próximo com o governo local, permitindo a entrada em novos projetos e em outros setores. Melhora gradual, ainda que modesta e insuficiente, quanto ao ambiente regulatório e processos democráticos.
Principais variáveis de distanciamento que dificultam ou facilitam	Histórico de ex-colônia, idioma em comum e semelhanças culturais facilitam a entrada de negócios brasileiros em Angola.	Aumento da concorrência com demais países dos BRICs em território angolano, em particular com China e Índia. China se apresenta com maior volume de investimento dentre os BRICs, e Brasil com um modelo de investimento que valoriza e qualifica a mão de obra local e investe em projetos sociais.	Aumento da concorrência com demais países dos BRICs em território angolano, em particular com China e Índia. China se apresenta com maior volume de investimento dentre os BRICs, e Brasil com um modelo de investimento que valoriza e qualifica a mão de obra local e investe em projetos sociais.

Quadro 04 - Resumo da evolução do IDE brasileiro em Angola nas últimas décadas

Fonte: Autor.

Foram observadas como principais características da presença do IDE brasileiro em Angola:

- a) maior proximidade cultural entre os dois países em função da história e língua em comum;
- b) tendência a uma maior valorização e capacitação da mão de obra local angolana para os projetos de origem brasileira;
- c) boa experiência por parte das empresas brasileiras, sobretudo quando considerados os principais setores de atuação, como óleo e gás, mineração e construção;
- d) participação do governo brasileiro como grande incentivador e apoiador da iniciativa brasileira em Angola, sobretudo durante o governo Lula, contribuindo para o aumento e a evolução do IDE brasileiro naquele país.



Quadro 05 - Características do IDE brasileiro em Angola

Fonte: Autor.

Angola lidera os investimentos brasileiros no continente africano, sendo a Petrobras e a Odebrecht alguns dos maiores ícones do investimento brasileiro naquele país. A Odebrecht, em particular, possui uma atuação bastante diversificada, envolvendo serviços de saneamento

e coleta de lixo, produção agrícola, operações relacionadas com a extração de petróleo e de minas, além de atuar na gestão de supermercados, dentre outros.

Angola, especificamente, aponta para um cenário bastante obscuro em relação à transparência nos contratos públicos estabelecidos pelas empresas e pelo governo, típico cenário de um vazio institucional fundamental para o bom funcionamento dos mercados. Um bom exemplo desse vazio refere-se à ausência de divulgação acerca das regras de funcionamento das licitações envolvendo obras públicas. Nota-se que vínculos político-empresariais norteiam as principais decisões de investimentos no país, e subsidiam, muitas vezes, a formulação dos contratos (GARCIA; KATO; FONTES, 2014).

Na década de 90, houve um relativo afastamento do interesse brasileiro pela África, culminado inclusive com a diminuição das embaixadas em países do continente, e uma maior orientação para o desenvolvimento de parcerias com países desenvolvidos (BRITES *et al*, 2012). Foi a partir do governo Lula, com sua ascensão ao poder em 2003, que houve de fato um aumento e aprimoramento das relações do Brasil com a África e, em particular, com Angola, priorizando-se as relações de investimento Sul-Sul (SARAIVA, 2010; VILAS-BÔAS, 2011).

Nesse sentido, a política externa brasileira em relação à África e a Angola ganhou contornos mais permanentes e com bases mais sólidas, semelhante a uma política de estado (SARAIVA, 2010). Mais recentemente, em 2010, o governo, com a criação da APEX-Brasil e o estabelecimento de um Centro de Negócios em Luanda, tem facilitado ainda mais a instalação de empresas brasileiras em continente africano (IGLESIAS; COSTA, 2011; IPEA; BANCO MUNDIAL, 2011).

Entretanto, a aproximação do Brasil com a África não se deveu apenas a interesses econômicos, mas, principalmente, a interesses políticos da época do governo Lula, que buscava também o apoio de Angola e de outros países africanos às suas pretensões de maior participação e representação do Brasil em organizações e fóruns econômicos mundiais (VILAS-BÔAS, 2011).

Por outro lado, diferentemente do modelo chinês, empresas brasileiras tendem a utilizar mão de obra local para o desenvolvimento de seus projetos e empreendimentos, aplicando inclusive modelos de gestão mais alinhados com os direitos humanos. Essas práticas são resultado da herança do modelo de trabalho já adotado no Brasil, estabelecido a partir de conquistas trabalhistas ao longo da história (VILAS-BÔAS, 2011; BBC BRASIL, 2013).

Quando há necessidade de se ampliar a contratação de mão de obra local, empresas, sobretudo construtoras e mineradoras, têm investido em projetos de capacitação de pessoas, promovendo a realização de cursos e treinamentos em parceria com instituições da sociedade civil ou governos locais. Como exemplo, o programa “Acreditar”, criado pela construtora Odebrecht em parceria com o SENAI, em Angola, com o objetivo de se replicar o padrão de treinamentos realizados em solo brasileiro (IGLESIAS; COSTA, 2011).

Outro aspecto importante refere-se à experiência de muitas das principais empresas brasileiras, principalmente nos setores de construção, petróleo e mineração, como, por exemplos, as companhias Norberto Odebrecht, Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão e Camargo Correa, todas construtoras; o SENAI, como importante fomentador do desenvolvimento e capacitação local; e a EMBRAPA, uma empresa de referência na geração de conhecimento e tecnologia para a agropecuária. Esta última é percebida em Angola como uma importante iniciativa brasileira, dada a necessidade de aumento da oferta de comida para suprir a população nos próximos anos (IGLESIAS; COSTA, 2011).

A partir da pesquisa realizada acerca das características do investimento direto externo brasileiro em Angola, percebeu-se a incidência de algumas características próprias que o diferenciam, sobretudo, quando comparado com o investimento de outros países do bloco BRICS naquele país.

Como exemplo das diferenças do IDE brasileiro em Angola em relação a outros países, pode-se citar o aproveitamento da mão de obra local africana em muitos dos projetos encabeçados pelas empresas brasileiras. Essas ações são realizadas, por exemplo, por meio de parcerias com a CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior) e com o CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico). Também há parcerias específicas entre as universidades e as empresas, além da presença do SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, dentre outros (GARCIA; KATO; FONTES, 2014).

4.4 A influência dos vazios institucionais sobre o IDE brasileiro em Angola

A influência dos vazios institucionais sobre o investimento direto externo brasileiro em Angola foi analisado de acordo com a teoria de Khanna e Palepu (2010). Esse modelo estabelece os mercados de produtos, de capital e de trabalho como os três principais cenários

de análise a serem considerados em uma determinada economia, do ponto de vista dos investimentos externos a serem realizados por empresas estrangeiras.

Desta forma, buscou-se levantar e analisar a existência e a posterior influência que a falta de instituições formais, notadamente nos mercados de produtos, de capital e de trabalho em Angola, afetaria os investimentos realizados pelas empresas brasileiras naquele país.

4.4.1 Mercado de produtos

Em relação ao mercado de produtos, pode-se dizer que em Angola há uma forte carência em relação às leis de proteção intelectual e a outros aspectos relacionados à garantia de produção, muitas vezes, com a participação direta ou indireta do governo, uma vez que a indústria nacional, em geral, é muito pouco diversificada. Muitos dos produtos de consumo são importados, desde alimentos até outros de maior valor agregado, como por exemplo, eletrônicos e perfumes. Os sistemas públicos, como educação, saúde, transporte e segurança, em geral são precários (GARCIA; KATO; FONTES, 2012), afetando diretamente o comércio e as transações de mercado.

Pode-se dizer que muito desse cenário atualmente estabelecido está relacionado ao evento da guerra civil no país que durou mais de vinte anos. Porém, nas ruas da capital Luanda é possível ver esgoto ao céu aberto, com falta de luz quase que diariamente e um sistema de transporte caótico, composto por uma malha completamente ineficiente e insuficiente para o atendimento à população (GARCIA; KATO; FONTES, 2012).

Alinhado a esses problemas, também há o fato de não haver leis satisfatórias de proteção à livre concorrência, com a participação de instituições de regulação dos mercados, com acompanhamento e julgamento acerca de possíveis excessos ou ações antiéticas conduzidas por empresas locais ou estrangeiras.

Tão embora a economia angolana seja ainda muito dependente de produtos estrangeiros e se sustente basicamente a partir das receitas de exportação do petróleo e de seus recursos minerais, tem apresentado, nas últimas décadas, um importante crescimento de seus mercados internos, sobretudo, com o aumento da classe média do país que tem estimulado a demanda por novos produtos (GARCIA; KATO; FONTES, 2012).

Assim, muitas empresas brasileiras, não apenas as multinacionais já tradicionalmente conhecidas como Petrobrás, Vale, Odebrecht, Camargo Corrêa, Queiroz Galvão, dentre outras

de setores de infraestrutura, mas também empresas de diferentes e novos setores e serviços têm-se estabelecido em Angola como forma de aproveitarem estas oportunidades de crescimento junto a esta nova demanda emergente.

Nos últimos cinco anos, apesar da existência dos vazios institucionais, principalmente em relação à intermediação dos mercados, da ausência de proteção em relação à concorrência desleal e da falta de mecanismos de suporte à produção e exportação de produtos, muitas empresas brasileiras do ramo alimentício e de serviços, como O Boticário, Casa do Pão de Queijo, Wisard, Fisk, dentre outras, têm aproveitado o aumento da demanda para consolidarem suas operações em território angolano.

A pesquisa revelou certa habilidade e capacidade de adaptação, de modo geral, das empresas brasileiras em lidarem com este cenário em Angola. Como exemplos, a iniciativa de construção de vias executadas pelas principais construtoras presentes no país, impulsionadas pela necessidade de escoamento da produção relacionada à extração de petróleo e de outros minerais, e o estabelecimento de construtoras, como Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão, Camargo Correia, dentre outras, atraídas pelas oportunidades geradas pela entrada e estabelecimento da Petrobras na região.

4.4.2 Mercado de capital

O mercado de capital em Angola se mostra bastante concentrado em bancos de origem portuguesa, embora bancos angolanos tenham ampliado suas bases e participações nos últimos anos. A falta de regulação bancária e a evolução quanto às taxas de bancarização da população, ainda insuficientes, sobretudo, quando comparadas com outras economias emergentes, fazem de Angola um mercado ainda inóspito para os negócios do ponto de vista da oferta e disponibilidade de crédito (GARCIA; KATO; FONTES, 2012; IGLESIAS; COSTA, 2011; VILAS-BÔAS, 2011).

Apesar da existência do BNA (Banco Nacional de Angola), espécie de Banco Central do país, e da presença de pouco mais de uma dezena de bancos já estabelecidos na região, há ainda uma grande escassez de crédito no país, seja pelo alto risco ainda associado às operações de empréstimo e financiamento, seja pela falta de mecanismos mais eficientes de consolidação de garantias que permitam o lastro necessário a uma maior e melhor política de

disponibilização de capital pelos agentes financeiros (GARCIA; KATO; FONTES, 2012; IGLESIAS; COSTA, 2011; VILAS-BÔAS, 2011).

Esse cenário de carência de crédito e de forte instabilidade econômica, causada em boa parte pelo vazio de instituições e regulamentações mais claras a respeito da utilização da moeda nacional, tem ocasionado a necessidade de as empresas brasileiras contarem com créditos oriundos do Brasil, sobretudo do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e demais bancos públicos, como o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal, embora, em algumas situações, exista também a participação de financiamentos locais concedidos por bancos privados brasileiros, como no caso do Bradesco.

Dessa maneira, como forma de preenchimento do vazio institucional relacionado à necessidade de crédito, as empresas brasileiras têm buscado tais financiamentos muitas vezes em bancos brasileiros, embora, em muitos projetos, o próprio governo angolano também atue com determinada participação direta, sobretudo, nos projetos relacionados com obras públicas e demais iniciativas de interesse governamental.

Como exemplos da participação direta do governo angolano em projetos brasileiros, destacam-se as construções de infraestrutura do país, como estradas, aeroportos, hospitais, escolas e demais obras públicas. Nas obras relacionadas às principais riquezas do país, como petróleo e recursos minerais, notou-se sempre a participação do governo angolano, seja de forma direta seja indireta, a partir da participação de empresas angolanas estatais nos negócios.

Importante mencionar o aspecto do preenchimento do vazio institucional exercido por algumas das multinacionais brasileiras, em função da falta de crédito e de instituições de regulação de mercado suficientes para conceder a segurança necessária às operações financeiras. Esse preenchimento, conforme descrito na teoria de Khanna e Palepu (2010), caracteriza-se como uma interessante oportunidade para o investimento brasileiro em território angolano. Isso porque, a partir da carência de capital financeiro local, nota-se uma bem-vinda entrada de empréstimos de origem brasileira, tendo em vista os bons retornos e ganhos com as imensas obras de infraestrutura ainda a serem realizadas no país.

Nesse sentido, a disponibilização de capital brasileiro para a condução de muitas das obras brasileiras em Angola não apenas facilita a entrada e o fechamento de muitos contratos entre as empresas brasileiras e o governo de Angola, mas também possibilita às empresas brasileiras uma maior penetração nesses mercados, explorando melhor as oportunidades existentes naquele país.

Outro aspecto relevante a ser considerado quanto ao preenchimento dos vazios institucionais refere-se às oportunidades geradas pelas altas taxas de retorno, normalmente existentes em muitos dos projetos de infraestrutura do país, e geralmente de longo prazo. Dada a necessidade de crescimento do país de forma rápida, o governo angolano tem oferecido, em geral, bons retornos em relação aos projetos de iniciativa estrangeira, entre eles os brasileiros, sobretudo, nos mercados petrolífero e de extração de minerais. Esta, inclusive, parece ser uma das principais razões que justificam a atratividade do investimento externo brasileiro, apesar dos riscos existentes com os vazios institucionais presentes no país (GARCIA; KATO; FONTES, 2012; IGLESIAS; COSTA, 2011; VILAS-BÔAS, 2011).

Da mesma forma, a existência de um vazio institucional importante, como a ausência de adequadas instituições reguladoras do mercado financeiro, apesar de fornecer uma evidente dificuldade com a obtenção do crédito e com a falta de uma base de competitividade, por outro lado, parece favorecer a entrada das empresas brasileiras do setor que conseguem estabelecer bom relacionamento com o governo local, aproveitando a aproximação realizada no passado pelo governo brasileiro (governo Lula a partir de 2003). Além do mais, características culturais próximas, como língua, geografia e histórico de ex-colônia portuguesa também favorecem a inserção de empresas brasileiras em Angola.

Outra forma de capitalização das empresas brasileiras, apontada pelo estudo, tem sido a condução de projetos em Angola a partir de parcerias do tipo *joint ventures* com empresas angolanas, com o objetivo de mitigar os riscos envolvidos e conferir maior impulso às diversas obras de infraestrutura do país. Dessa forma, ao que tudo indica, há benefícios para ambos os lados. Para o lado brasileiro, um maior controle dos riscos por contar com um parceiro já atuante e conhecedor das nuances locais e, pelo lado angolano, um maior controle e participação societária nos resultados e lucros obtidos a partir das operações brasileiras.

4.4.3 Mercado de trabalho

Em relação ao mercado de trabalho, é importante notar que a ausência de instituições intermediárias dedicadas à contratação, treinamento e aperfeiçoamento do capital humano necessário às operações das empresas brasileiras em Angola se torna um grande entrave ao desenvolvimento de suas operações. Sem dúvida, esse é um dos principais vazios existentes no país a serem superados para o investimento externo.

A constatação deste estudo é a de que uma das formas de solução do problema tem sido o preenchimento desses vazios a partir de iniciativas, mais uma vez, das próprias empresas brasileiras. Ou seja, empresas do setor petrolífero, como a Petrobras, e empresas empreiteiras, como Odebrecht e Camargo Corrêa, têm buscado desenvolver seus próprios programas de treinamento e capacitação para seus funcionários.

O levantamento indicou ainda, como outro aspecto de diferenciação do IDE brasileiro em Angola, um melhor aproveitamento da mão de obra local para muitos dos projetos em andamento, sobretudo, quando relacionados ao longo prazo. Essa característica constitui um ponto de diferenciação, inclusive sobre outros países do BRICS, como, por exemplo, a China, que opta em muitas situações por empregar exclusivamente mão de obra chinesa em seus projetos.

Dessa forma, empresas brasileiras têm apresentado como diferencial, muitas vezes, a preocupação com a formação da mão de obra local, treinando e capacitando melhor os próprios angolanos para atuarem junto às frentes de trabalhos nas operações brasileiras. Tal iniciativa tem sido percebida de forma bastante positiva pelo governo local, confirmando o diferencial do IDE brasileiro em relação ao tema.

Além disso, é importante destacar a cooperação técnica existente entre Angola e o governo brasileiro, que tem ocorrido, por exemplo, através de algumas agências governamentais, como o SENAI, que objetiva a criação de diversos centros de formação profissional em Angola; da ABC (Agência Brasileira de Cooperação), que promove ações nas áreas de educação e saúde; e da EMBRAPA, dedicada a projetos na área agrícola em geral.

4.4.4 Macrocontexto

Em relação ao macrocontexto e sobre a existência dos vazios institucionais, o tema “corrupção” parece estar sempre presente nas discussões acerca do IDE brasileiro e de suas operações, não apenas em Angola, mas também em outros países africanos (GARCIA; KATO; FONTES, 2012). Embora se caracterize como um tema controverso e de difícil discussão, uma vez que se apresenta de forma velada na maioria das vezes, trata-se de um fenômeno crítico sobre os desafios enfrentados pelo IDE brasileiro em território africano.

Em Angola, por exemplo, pode-se notar uma grande influência desse tipo de atividade nas diferentes relações existentes entre o governo local e muitas das empresas privadas que ali

se situam para realizar investimentos. O relatório do PACS (GARCIA; KATO; FONTES, 2012), estudo que realizou diversas entrevistas com agentes locais em Angola e também em Moçambique, incluindo atores governamentais, privados, acadêmicos, organizações sociais, sindicais e representantes de organismos internacionais, identifica uma alta incidência de menções acerca de processos que apontam para corrupção. Essa percepção pode ser exemplificada por certas declarações verbais mencionadas em algumas das entrevistas realizadas no estudo, como, por exemplo:

Com relação às obras de infraestrutura, existem muitos problemas. O primeiro deles é a falta de transparência na condução das licitações. O segundo é a qualidade dos serviços prestados. A pedido do próprio governo, elas [as construtoras] sobrecarregam o orçamento com coisas que não estavam previstas, aumentam o orçamento para facilitar o pagamento de comissões ou da “gasosa” (GARCIA; KATO; FONTES, 2012, p.25).

“Não há distinção entre o público e o privado. Há um casamento ilícito entre o Estado e a iniciativa privada aqui. E ninguém está pronto a desafiar isso” (informação verbal) (GARCIA; KATO; FONTES, 2012, p.25).

Já na declaração a seguir, há menção sobre uma das características observadas do IDE brasileiro em território africano, reforçando um dos achados deste estudo, conforme mencionado na tabela 6, “Características do IDE brasileiro em Angola”, acima descrita.

Somente as empresas brasileiras têm políticas de formar pessoal fora do seu quadro e em volume significativo. Esse é um fato de diferenciação do financiamento brasileiro frente aos outros aqui. Empresas como a Odebrecht criam prêmios na área de ensino e incentivam a produção científica dentro da universidade, criando laboratórios dentro das faculdades, com financiamento é direto. Apesar de poder haver certo comprometimento de resultados, para mim esse financiamento seria algo positivo, pois não há cultura de pesquisa aqui, as instituições não têm dinheiro para isso. É um benefício para a empresa e para a universidade (informação verbal). (GARCIA; KATO; FONTES, 2012, p. 29).

Desse modo, nota-se como um dos importantes desafios a serem vencidos para a realização do IDE brasileiro em Angola a necessidade de entendimento profundo do cenário político e cultural já instituído no país. Estando claro, portanto, que as atuais operações brasileiras atuantes naquele país conhecem o *modus operandi* local em relação à forma como os negócios são realizados e buscam o preenchimento de muitos dos vazios institucionais existentes no país, não apenas como necessidade, mas também como fator de diferenciação em relação à percepção de seus investimentos por parte do governo local.

A seguir, um quadro resume alguns dos principais vazios institucionais encontrados em Angola, a partir da análise dos três principais mercados existentes em uma economia

(produtos, capital e trabalho), conforme apontado pela teoria de Khanna e Palepu (2010), e mostra a influência desses três pilares sobre o IDE brasileiro.

Tipos de mercado	Principais vazios institucionais	Características do IDE brasileiro frente aos vazios institucionais
Mercado de Produtos	- Carência de infraestrutura, falta de leis e regulações de mercado, logística deficitária e falta de fornecedores qualificados.	- Algumas empresas brasileiras constroem suas próprias vias de escoamento da produção, em parceria com outras construtoras e empreiteiras de origem brasileira, demandadas principalmente pelas empresas de extração de petróleo e minérios (primeiras empresas a chegarem à região); - Algumas empresas brasileiras têm se preocupado em desenvolver suas próprias cadeias de produção e abastecimento, de modo a prover os recursos necessários a sua produção local em Angola, resolvendo possíveis <i>gaps</i> em relação à falta de fornecedores qualificados.
Mercado de Capital	- Falta de disponibilidade de financiamento adequado, crédito e garantias.	- Utilização de linhas de crédito do BNDES, principalmente, e de demais bancos públicos e, algumas vezes, de bancos privados, para financiamento de muitas das obras e projetos brasileiros; - Entrada de IDE brasileiro, muitas vezes, a partir de <i>joint ventures</i> com empresas locais angolanas para mitigação dos riscos e forma de entrada no novo mercado.
Mercado de Trabalho	- Falta de mão de obra qualificada em quantidade suficiente para os projetos brasileiros em andamento.	- Empresas brasileiras buscam treinar e capacitar a mão de obra local para seus projetos, caracterizando-se, inclusive, como um diferencial em relação ao IDE de outros países, sobretudo, do bloco BRICS.

Quadro 06 - Resumo dos principais vazios institucionais encontrados em Angola, segundo os principais tipos de mercado apontados por Khanna e Palepu (2010), e como o IDE brasileiro tem respondido a eles

Fonte: Autor.

5 CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve o objetivo de contribuir para a análise do investimento direto externo entre países emergentes, ou seja, um estudo dirigido à análise do IDE promovido entre as economias do chamado eixo Sul-Sul, com achados importantes a respeito das características do IDE brasileiro em Angola e dos desafios e oportunidades relacionados à existência dos vazios institucionais.

O estudo teve como recorte específico o investimento direto externo brasileiro em Angola. Buscou-se, em primeiro lugar, compreender as particularidades do IDE brasileiro como importante país emergente da economia mundial atual, em comparação ao IDE realizado por outros países emergentes, principalmente, pelos demais participantes do chamado bloco BRICS, em seus investimentos em território angolano. Isso porque os países do bloco BRICS estão presentes, em maior ou menor número ou com maior ou menor expressão, em Angola, e todos se caracterizam notoriamente como importantes economias emergentes.

Os países do BRICS, por se tratarem ainda de economias em desenvolvimento, possibilitam um bom balizador para a análise do IDE brasileiro em Angola. Embora apresentem características diferentes quanto ao IDE praticado em Angola, ajudam a revelar e a destacar algumas das principais e diferentes características do investimento brasileiro naquele país.

Uma vez compreendido o histórico do IDE brasileiro em Angola, sobretudo, nas últimas décadas, e seu melhor entendimento a partir da comparação com os demais países do BRICS em função de também se apresentarem como economias emergentes em busca de investimentos externos, este trabalho buscou revelar aquilo que seria o principal objetivo da pesquisa: demonstrar como os vazios institucionais influenciam o IDE brasileiro em Angola, revelando suas principais características, suas oportunidades, como também os desafios a serem vencidos.

Dessa forma, pode-se dizer que as principais conclusões desta pesquisa, foram:

- a) Em se tratando do **mercado de produtos**, os principais vazios institucionais encontrados foram: carência de infraestrutura básica, ausência de leis e regulações necessárias de mercado, logística deficitária e falta de fornecedores qualificados. Pelo fato de haver esses vazios institucionais, o IDE brasileiro em Angola,

sobretudo representado pelas empresas das áreas de petróleo e mineração, buscou construir suas próprias vias de escoamento de suas produções locais. Tais obras foram executadas, em sua maioria, por empresas da área de construção brasileiras, cuja atração e contratação ocorreram, na maioria das vezes, a partir da iniciativa das primeiras.

Além disso, as empresas brasileiras, muitas vezes, também desenvolverem suas próprias cadeias de fornecimento, tendo em vista a necessidade de abastecimento das matérias-primas necessárias às operações locais de seus negócios.

Assim, percebe-se a tendência ao preenchimento de alguns desses vazios pelo investimento brasileiro, tendo em vista, o objetivo de aproveitar estas carências como forma de se estabelecer em território angolano de forma mais efetiva e de viabilizar suas operações no país.

b) Em se tratando do **mercado de capital**, notou-se a ausência de acesso ao crédito e a financiamentos de forma mais substancial, um dos principais recursos base para a operacionalização das atividades das empresas brasileiras em Angola. Esse vazio institucional é decorrente do fato de o mercado bancário angolano e o mercado de crédito, mais especificamente, ainda se encontra em crescimento no país e com taxas modestas de bancarização, se comparado com outros mercados igualmente emergentes e de estrutura similares.

Com a existência desse importante vazio na economia do país, houve a necessidade, por parte do investimento brasileiro, de se buscar linhas de crédito internas, sobretudo, de bancos brasileiros, como o BNDEs, principalmente, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, e alguns poucos bancos privados em alguns casos.

Dessa forma, mais uma vez, notou-se a oportunidade de preenchimento desse vazio a partir do envolvimento de terceiros, nesse caso de bancos brasileiros, como forma de cobrir estes *gaps*. Porém, com ganhos importantes para os negócios brasileiros, uma vez que, conforme descrito anteriormente, a economia angolana tem permitido altas taxas de retorno, muitas vezes com garantias rastreadas em petróleo, para os investimentos externos que chegam àquele país.

Outra forma bastante comum encontrada nesta pesquisa, em se tratando da entrada e gestão do IDE brasileiro em Angola, foi a utilização da modalidade de investimento do tipo *greenfield*, ou seja, aquela realizada pela empresa investidora em parceria com outra empresa, nesse caso, uma empresa brasileira em parceria com outra angolana.

Nesse sentido, verificou-se que o tipo *greenfield* de investimento direto em Angola se caracterizou não apenas como uma necessidade, visto que em boa parte dos projetos conduzidos por empresas brasileiras o governo de Angola simplesmente obriga que seja feito dessa forma, mas também se revelou como uma interessante e inteligente estratégia de penetração em um novo mercado, sobretudo, quando considerado o cenário de negócios em Angola, extremamente inóspito e desafiador, tendo em vista os diversos vazios institucionais existentes.

c) Em relação ao **mercado de trabalho**, um importante vazio institucional levantado e apontado, inclusive em muitos estudos anteriores, acerca da disponibilização da mão de obra de trabalho em Angola (VILAS-BÔAS, 2011; IGLESIAS; COSTA, 2011; GARCIA; KATO; FONTES, 2012), refere-se à falta de mão de obra qualificada e em quantidade necessária para a condução dos projetos brasileiros em Angola.

Não chega a ser surpreendente a presença desse vazio institucional, uma vez que Angola, assim como muitos outros países africanos, esteve na condição de colônia até meados da segunda metade do século XX, Angola especificamente até 1975. Além do mais, mesmo após a descolonização, o país permaneceu em guerra civil até 2002, fato que parece justificar em boa parte o porquê de o país ainda não contar com um contingente de trabalhadores devidamente capacitados para o exercício de muitos dos ofícios requeridos.

De fato, este parecer ser um dos principais achados desta pesquisa quanto ao IDE brasileiro em Angola, principalmente quando comparado com o IDE de outras economias emergentes: muitas empresas brasileiras optam pela utilização da mão de obra local angolana, apesar da ausência de capacitação geral para o trabalho de seus membros. Essa postura é distinta, por exemplo, dos concorrentes chineses, que, na maioria das vezes, optam por trazer a mão de obra originária de seu país de origem.

Posto isso, conclui-se que há um forte e importante preenchimento do vazio institucional relacionado à insuficiência de mão de obra por parte de muitas empresas brasileiras. Estas, por um lado, buscam atender a suas necessidades locais de produção e operação de forma mais otimizada e menos custosa e, por outro lado, causam uma percepção positiva em relação aos governantes angolanos. Muitos apontam como o principal diferencial do IDE brasileiro em território africano o fato de as empresas brasileiras se preocuparem com o desenvolvimento das comunidades locais onde estão inseridos os principais projetos, fornecendo, a partir de outras corporações brasileiras capacitadas, como o SENAI, por exemplo, a capacitação e o treinamento necessários para a formação de uma mão de obra digna e apta a realizar as atividades demandas pelos empreendimentos do Brasil em Angola.

Portanto, pôde-se concluir que o investimento direto externo brasileiro em Angola não apenas se aproveita dos vazios institucionais para se instalar, explorar e se desenvolver na região, mas também busca preencher muitas das lacunas deixadas pelos inúmeros vazios institucionais existentes naquele país, sobretudo, existentes dentro dos principais tipos de mercados presentes em uma economia (produtos, capital e trabalho), conforme apontado por Khanna e Palepu (2010).

Sendo assim, este estudo revela algumas particularidades do IDE brasileiro em Angola, distinguindo-o do realizado por outras economias emergentes, trazendo, à luz das teorias a respeito do IDE focado no eixo Sul-Sul, características próprias e específicas típicas de economias em desenvolvimento. Acrescenta-se, por fim, a influência das similaridades culturais entre Brasil e Angola, tais como costumes, histórico de ex-colônia e idioma, pontos cruciais para um melhor entendimento não apenas sobre como o IDE brasileiro acontece em Angola, mas também sobre como estes laços contribuem para um melhor entendimento dos vazios institucionais existentes naquele país e como as empresas brasileiras enfrentam tais carências de forma a melhor aproveitá-las.

5.1 Limitações e futuras pesquisas

Apesar de este estudo contribuir para uma análise de investimentos Sul-Sul, tendo como pano de fundo a existência dos vazios institucionais, é importante o reconhecimento de suas limitações quanto à pesquisa realizada.

A primeira limitação a ser ponderada refere-se ao fato de o trabalho ter considerado apenas um país como receptor do IDE brasileiro, neste caso Angola. Revela-se, portanto, a necessidade da realização de um estudo mais amplo quanto ao IDE brasileiro em outros países da África, expandindo, por exemplo, o estudo para outras nações da chamada África Lusófica, ou aquela composta por países de língua portuguesa.

Outra limitação importante da pesquisa refere-se ao fato deste estudo ter se utilizado apenas de fontes secundárias. Essa limitação justifica-se, primeiramente, por não se esperar que possíveis entrevistas em profundidade trouxessem informações mais específicas diferentes das já divulgadas em fontes abertas, considerando que muitos dos pontos discursados envolvem questões, por vezes, controversas, como corrupção e relações escusas. Em segundo lugar, em função da época em que esta pesquisa se realiza coincidir com um

período marcado por diversas acusações de corrupção contra algumas das principais empresas alvo deste estudo, como a Petrobrás e demais construtoras com negócios realizados em Angola, como, por exemplo, Odebrecht, Queiroz Galvão, Camargo Correa, entre outras.

Entretanto, em outro momento, parece adequada a realização de entrevistas em profundidade com outros atores, seja do lado governamental, seja do lado privado, com o objetivo de se aprofundar as principais forças, interesses e relações existentes, considerando o investimento direto externo brasileiro em Angola. Sem dúvida, iniciativas que contribuiriam ainda mais para uma maior e melhor compreensão acerca do tema “vazios institucionais” e sua relação com o IDE, sobretudo, realizado entre países de economias emergentes.

REFERÊNCIAS

ALAM, M. B.; GUPTA, A. K. Destination Africa: China, India and Japan. **Indian Foreign Affairs Journal**, New Delhi, v. 6, n. 2, 2011.

APEX-BRASIL. **Angola perfil e oportunidades comerciais**. 2012. Disponível em: <<http://www.apexbrasil.com.br/Content/imagens/d806c1ec-c36a-4d8f-be6b-8b91fdc7f29b.pdf>>. Acesso em: 17 jun. 2014.

ASIEDU, E. On the determinants of foreign direct investment to developing countries: is Africa different? **World Development**, [S.l.], v. 3, n. 1, p. 107-119, jan. 2002.

AYKUT, D.; GOLDSTEIN, A. Developing country multinationals: south-south investment comes of age. **Industrial development for the 21st century: sustainable development perspectives**, [S.l.], p. 85-116, 2007.

BALASUBRAMANYAM, V. N. China and India's economic relations with African countries—neo-colonialism eastern style? **Journal of Chinese Economic and Business Studies**, Abingdon, v. 1, n. 3, p. 17-31, 2015.

BATTAT, J.; AYKUT, D. **Southern multinationals: a growing phenomenon**. In: Conference Southern Multinationals: a rising force in the global economy. Washington, DC: [S.n.], 2005. Disponível em: <<http://rru.worldbank.org/Documents/paperslinks/southernmncs.pdf>>. Acesso em: 20 maio 2014.

BBC BRASIL. **Brics competem para ganhar terreno na África**. 26 mar. 2013. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2013/03/130326_brics_rc>. Acesso em: 04 mar. 2015.

BERG, B; LUNE, H. Unobstrotuve measures in research. In: Autor. **Qualitative research method for the social science**. Boston: Pearson, 2008.

BRITES, A. S. et al. Os Brics na África: a diversificação das parcerias e a contribuição da cooperação Sul-Sul para o desenvolvimento do continente. **Século XXI**, [S.l.], v. 3, n. 2, jul./dez. 2012.

BROADMAN, H.G. **The backstory of China and India's growing investment and trade with Africa: separating the wheat from the chaff**, Columbia University Academic. 2011.

Disponível em: <http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/FDI_34.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2014.

CHANG, S. J.; HONG, J. Economic performance of group affiliated companies in Korea: Intragroup resource sharing and internal business transactions. **Academy of Management Journal**, New York, 2000.

CHILD, J.; RODRIGUES, S. B.; TSE, K. K. T. The dynamics of influence in corporate co-evolution. **Journal of Management Studies**, Oxford, v. 49, p. 1246-1273, 2012.

CHRISTENSEN, B. V. **China in Africa: a Macroeconomic Perspective**. Center for Global Development, Working Paper 230, nov. 2010.

DUNNING, J. H. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. **Journal of International Business Studies**, [S.l.], v. 19, n. 1, 1988.

_____. The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. **Journal of the Economics of Business**, [S.l.], v.8, n. 2, 2001.

DUPASQUIER, C.; OSAKWE, P. N. Foreign direct investment in Africa: performance, challenges and responsibilities. **Journal of Asian Economics**, Amsterdam, v.17, p. 241-260, 2006.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. Internacionalização das empresas brasileiras: em busca de uma abordagem teórica para os late movers. In: _____ (Eds.). **Internacionalização e os países emergentes**. São Paulo: Atlas, 2007.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL - FDC. **Ranking transnacionais brasileiras 2011: crescimento e gestão sustentável no exterior**. 2011. Disponível em: <www.fdc.org.br>. Acesso em: 10 set. 2014.

GARCIA, A. S.; KATO, K.; FONTES, C. **A história contada pela caça ou pelo caçador? Perspectivas sobre o Brasil em Angola e Moçambique**. PACS – Instituto de Políticas Alternativas para o Cone Sul, 2012. Disponível em: <<http://www.pacs.org.br/files/2013/03/Relatorio-Africa.pdf>>. Acesso em: 15 fev. 2014.

_____; _____. A história contada pela caça ou pelo caçador? Reflexões sobre a inserção do Brasil na África. **Tensões Mundiais**, [S.l.], v. 10, n. 18/ 19, p. 145-171, 2014.

GUILLÉN, M. F.; GARCÍA-CANAL, E. The American model of the multinational firm and the “new” multinationals from emerging economies. **The Academy of Management Perspectives**, [S.l.], v. 23, n. 2, p. 23-35, 2009.

IGLESIAS, R. M.; COSTA, K. O investimento direto brasileiro na África. **CINDES**, [S.l.], n. 27, 2011. Disponível em: <<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/09905.pdf>>. Acesso em: 12 jul. 2014.

ILHÉU, F. The role of China in the Portuguese speaking African countries: the case of Mozambique (Part I). **Economia Global e Gestão**, [S.l.], v. 15, n. 3, p. 27-41, 2010.

IPEA; BANCO MUNDIAL. **Ponte sobre o Atlântico: Brasil e África Subsaariana pareceria Sul-Sul para o crescimento**. 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/111222_livropontesobreatlanticopor2.pdf> Acesso em: 10 jun. 2014.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J-E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 8, n. 1, 1977.

KAPLINSKY, R.; MORRIS, M. Chinese FDI in Sub-Saharan Africa: engaging with large dragons. **The European Journal of Development Research**, [S.l.], v. 21, n. 4, p. 551-569, 2009.

KHANNA, T.; PALEPU, K. G. Why focused strategies may be wrong for emerging markets. **Harvard Business Review**, Boston, v. 75, n. 4, p. 41-51, 1997.

_____; _____. The future of business groups in emerging markets: long-run evidence from Chile. **Academy of Management Journal**, New York, v. 43, p. 268-285, 2000.

_____; _____. **Vencendo em mercados emergentes: um roteiro para estratégia e execução**. São Paulo: Elsevier, 2010.

KWOK, C. C.; TADESSE, S. The MNC as an agent of change for host-country institutions: FDI and corruption. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 37, n. 6, p. 767-785, 2006.

LIU, Y. High-tech ventures innovation and influences of institutional voids: a comparative study of two parks in China. **Journal of Chinese Entrepreneurship**, [S.l.], v. 3, n. 2, p.112 – 133, 2011.

LUO, Y.; TUNG, R. L. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 38, n. 4, p. 481-498, 2007.

MADHOK, A.; KEYHANI, M. Acquisitions as entrepreneurship: asymmetries, opportunities, and the internationalization of multinationals from emerging economies. **Global Strategy Journal**, Hoboken, v. 2, n. 1, 2012.

MAIR, J.; MARTI, I. Entrepreneurship in and around institutional voids: a case study from Bangladesh. **Journal of Business Venturing**, Amsterdam, v. 24, n. x, p. 419-435, 2009.

_____; VENTRESCA, M. Building inclusive markets in rural Bangladesh: how intermediaries work institutional voids. **Academy of Management Journal**, New York, v. 55, p. 819-850, 2012.

MILLER, D. et al. Filling the institutional void: the social behavior and performance of family vs non-family technology firms in emerging markets. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 40, p. 802-817, 2009.

NARAYANAN, V. K.; FAHEY, L. The relevance of the institutional underpinnings of Porter's five forces framework to emerging economies: an epistemological analysis. **Journal of Management Studies**, Oxford, v. 42, p. 207-223, 2005.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change, and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PENG, M. W.; LEE, S-H.; WANG, D. Y. L. What determines the scope of the firm over time? A focus on institutional relatedness. **Academy of Management Review**, Briarcliff Manor, v. 30, p. 622-633, 2005.

_____; WANG, D. Y. L.; JIANG, Y. An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. **Journal of International Business Studies**, Basingstoke, v. 39, p. 920-936, 2008.

_____ et al. The institution-based view as a third leg for a strategy tripod. **Academy of Management Perspectives**, Briarcliff Manor, v. 23, p. 63-81, 2009.

RAMAMURTI, R. What is really different about emerging market multinationals. **Global Strategy Journal**, v. 2, p. 41-47, 2012.

RAMASAMY, B.; YEUNG, M.; LAFORET, S. China's outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership, **Journal of World Business**, Oxford, v. 47, n. 1, p. 17-25, 2012.

REUTERS. **Special report:** in Africa, can Brazil be the Anti-China? 2011. Disponível em: <<http://www.reuters.com/article/2011/02/23/us-brazilafraidUSTRE71M1I420110223>> Acesso em: 20 maio 2014.

SARAIVA, J. F. S. The new Africa and Brazil in the Lula era: the rebirth of Brazilian Atlantic Policy. **Revista Brasileira de Política internacional**, [S.l.], Special Edition, 2010.

SPINK, P. K. Análise de documentos de domínio público. In: SPINK, M. J. (ed.). **Práticas discursivas e produção de sentidos no cotidiano:** aproximações teóricas e metodológicas. São Paulo: Cortez, 1999. p. 123- 151.

STAL, E.; CUERVO-CAZURRA, A. The investment development path and FDI from developing countries. The role of pro-market reforms and institutional voids. **Latin American Business Review**, Binghamton, v. 12, n. 3, p. 209-231, 2011.

SWEET, C. Indian pharmaceuticals in Brazil: emerging multinationals in emerging markets. **International Journal of Emerging Markets**, [S.l.], v. 5, n. 3/4, p. 398-422, 2010.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **World investment report 2011:** investment, trade and international policy arrangements. 2011. Disponível em: < http://unctad.org/en/Docs/wir1996_en.pdf > Acesso em: 20 maio 2014.

_____. Global investment trends monitor. **The rise of BRICS FDI and Africa.** Special Edition. Un edited version, 2013a. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d6_en.pdf>. Acesso em: 22 maio 2014.

_____. **Quem se beneficia com a liberalização do comércio em Angola?** UNCTAD/DITC/2013/3. 2013b. Disponível em: <http://unctad.org/en/PublicationChapters/ditc2013d3_pr.pdf>. Acesso em: 25 maio 2014.

VILAS-BÔAS, J. C. **A Atuação das empresas brasileiras na África no Governo Lula.** 2011. 57 f. Monografia (Especialização em Relações Internacionais) - Universidade de Brasília, Instituto de Relações Internacionais.

_____. **Os investimentos brasileiros na África no Governo Lula: um mapa, meridiano 47.** v. 12, n. 128, nov./dez. 2011.

VIZENTINI, P. F. **A África na política internacional.** Curitiba: Juruá, 2010.

WHALLEY, J.; WEISBROD, A. The contribution of Chinese FDI to Africa's pre crisis growth surge. **Global Economy Journal**, [S.l.], v. 12, n. 4, 2012.

WORLD BANK. **World development indicators database.** 2012. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/country/brazil>>. Acesso em: 21 maio 2014.