



Mestrado em Economia e Administração de Empresas

**Riscos Associados ao IDE em Angola:
O Caso das Empresas de Construção Portuguesas**

Sérgio Paulo da Silva Pereira

090482035@fep.up.pt

Orientação

Prof.^a Doutora Raquel Meneses

Julho de 2012

Agradecimentos

À Professora Doutora Raquel Meneses, pela sua disponibilidade, competência e apoio contínuo no desenvolvimento deste estudo.

Ao Eng.º Paulo Gonçalves, pela preciosa ajuda na divulgação do questionário junto de expatriados em Angola.

A todos os respondentes do questionário, pelas úteis informações e valiosos comentários prestados.

À minha família, pelo apoio e incentivo manifestados.

Resumo

A atuação a nível internacional, em particular nos países emergentes e em desenvolvimento, acarreta um acréscimo de complexidade e é afetada por diversos fatores para os quais empresas de construção que operam maioritariamente nos seus mercados internos não estão normalmente bem preparadas. Nestas situações, estas estão expostas a diferentes ambientes, regulamentos, normas e crenças cognitivas ou culturais que podem aumentar os equívocos, atrasos e custos. A aquisição de conhecimento local permite reduzir as incertezas e planejar e alcançar as expectativas propostas com maior precisão.

Este trabalho apresenta uma investigação sobre o tema com o objetivo de caracterizar o risco do mercado de construção angolano, marcado atualmente por um forte dinamismo e oportunidades mas também ameaças. Com base no modelo de análise construído a partir da revisão da literatura foi realizado um estudo empírico com o intuito de responder à questão-chave: “Quais são os riscos críticos associados ao setor da construção em Angola para as empresas de construção portuguesas?” Este baseou-se na implementação de um inquérito direto a expatriados portugueses, a trabalhar atualmente no mercado de construção angolano, no sentido de aferir a sua perceção acerca da importância relativa dos diversos tipos de risco identificados.

As políticas governamentais em Angola constituem uma das principais fontes de riscos devido aos elevados níveis de burocracia, restrições à repatriação de lucros e à emissão de vistos de trabalho, mau funcionamento da justiça, atrasos nos pagamentos ou até incumprimento dos contratos. De um ponto de vista mais operacional sobressaem a falta de qualidade da mão de obra local e o elevado preço dos materiais comprados localmente. A corrupção e a inadequada provisão de infraestruturas e serviços públicos são também realçadas. Não obstante estas dificuldades, o mercado de construção em Angola é associado, pela generalidade dos respondentes, a um elevado nível de atratividade. Constata-se ainda que a importância percecionada dos riscos varia em função do tipo de funções desempenhadas e nível de experiência adquirido pelos expatriados e respetivas empresas neste mercado.

Palavras-chave: identificação de risco, perceção do risco, investimento direto estrangeiro, países emergentes e em desenvolvimento, setor da construção, Angola

Abstract

The operation at international level, particularly in emerging and developing countries, causes an increase in complexity and is affected by several factors for which construction companies that operate mainly in their domestic markets are typically not well prepared. In these situations they are exposed to different environments, regulations and cognitive-cultural beliefs which may increase misunderstandings, delays and costs. The acquisition of local knowledge helps to decrease uncertainties allowing them to plan and achieve their expectations more accurately.

This paper presents an investigation on the subject with the aim of characterizing the risk of the angolan construction market, currently characterized by strong dynamism and opportunities but also threats. Based on the analysis model constructed from the literature review, an empirical study was conducted in order to answer the key question: “What are the critical risks associated with the construction sector in Angola for portuguese construction companies?” This was based on the deployment of a direct survey to portuguese expatriates, currently working in the construction market of Angola, in order to gauge their perception about the relative importance of the various type of risks identified.

Government policies in Angola are a major source of risk due to high levels of bureaucracy, restrictions on repatriation of profits and issuance of work permits, malfunction of justice, payment delays or even breach of contracts. From an operational point of view the lack of skilled labour and the high cost of materials purchased locally are emphasized. Corruption and inadequate provision of infrastructure and public services are also highlighted. Despite these difficulties, the construction market in Angola is associated, by most respondents, to a high level of attractiveness. It is further observed that the perception of risk importance varies according to the type of performed functions and levels of experience acquired by expatriates and their companies in this market.

Keywords: risk identification, risk perception, foreign direct investment, emerging and developing countries, construction sector, Angola

Índice de Conteúdos

Agradecimentos.....	i
Resumo	ii
Abstract	iii
Índice de Conteúdos.....	iv
Índice de Tabelas	vi
Índice de Figuras.....	vii
Abreviaturas.....	viii
Introdução	1
Capítulo 1. Riscos Associados ao IDE em Angola: O Caso das Empresas de Construção Portuguesas. Revisão da Literatura.....	5
1.1 Considerações introdutórias	5
1.2 IDE no setor da Construção	6
1.3 IDE e o Risco	7
1.3.1 Modelos conceptuais de análise	7
1.3.2 Risco do IDE em Países Emergentes e em Desenvolvimento	9
1.3.3 Risco do IDE na indústria da Construção.....	10
1.4 Proposta de um enquadramento holístico de análise do risco do IDE no setor da construção em países emergentes e em desenvolvimento.....	11
1.4.1 Risco do país	11
1.4.2 Risco da indústria ou mercado	19
Capítulo 2. Riscos Associados ao IDE em Angola: O Caso das Empresas de Construção Portuguesas. Considerações Metodológicas.....	22
2.1 Considerações introdutórias	22
2.2 Abordagem metodológica adotada.....	22
2.3 Fundamentação da população-alvo	25
2.4 Descrição do inquérito e procedimento de recolha de dados	25

Capítulo 3. Riscos Associados ao IDE em Angola: O Caso das Empresas de Construção Portuguesas. Discussão dos Resultados.....	28
3.1 Considerações introdutórias	28
3.2 Análise descritiva e discussão dos resultados	28
3.2.1 Caracterização da amostra.....	28
3.2.2 Fiabilidade do questionário	29
3.2.3 <i>Ranking</i> dos riscos.....	30
3.3 Análise exploratória	39
3.3.1 Normalidade e homogeneidade da variância.....	39
3.3.2 Categoria profissional e âmbito de atividade da organização.....	40
3.3.3 Experiência profissional e antiguidade da organização em Angola	42
Conclusão.....	45
Referências	47
Anexos.....	52
Anexo 1 – Questionário.....	52
Anexo 2 – Resultados da análise de concordância entre respondentes: r_{WG}	57
Anexo 3 – Resultados dos testes de normalidade e homogeneidade de variâncias	58

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Estudos sobre Riscos da Internacionalização na Construção.....	10
Tabela 2 - Síntese da literatura relacionada com Risco de Internacionalização.....	12
Tabela 3 - Caraterização dos Respondentes.....	29
Tabela 4 - Análise de Fiabilidade ao Questionário	30
Tabela 5 - Hierarquia dos Riscos	31
Tabela 6 - Resultados do teste de diferença de Médias.....	40
Tabela 7 - Resultados da análise de Correlação (r_s).....	43

Índice de Figuras

Figura 1 - Investimento Direto Estrangeiro em Angola, 1990-2010.....	2
Figura 2 - Matriz Probabilidade-Impacto.....	36
Figura 3 - Ordenação dos fatores de Risco e o correspondente Índice r_{WG}	38

Abreviaturas

AICEP	Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
ASS	África Subsaariana
BNA	Banco Nacional de Angola
FMI	Fundo Monetário Internacional
HIV	<i>Human Immunodeficiency Virus</i>
IDE	Investimento Direto Estrangeiro
IRA	<i>Interrater Agreement</i>
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequena e Média Empresa
SPSS	<i>Statistical Package for Social Sciences</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
USD	<i>United States Dollar</i>

Introdução

A gestão do risco constitui uma das principais prioridades das empresas que atuam internacionalmente (Miller, 1992). Quando o destino destes investimentos internacionais são países emergentes e em desenvolvimento verifica-se que estes, apesar do progresso verificado ao nível da estabilidade política e da qualidade das instituições económicas (Wyk e Lal, 2008), são normalmente associados a um elevado nível de risco o qual inibe um maior influxo de IDE (Asiedu, 2002). Neste âmbito, verifica-se uma grande divergência e discrepância quanto ao tratamento e abordagem do estudo do risco ao nível do IDE na literatura da especialidade (Miller, 1992; White e Fan, 2006). Esta, para além de ser muito fragmentada, é também muitas vezes inconsistente na abordagem do tema: trata de diferentes aspetos de risco com definições diversas e com grandes omissões quanto a aspetos relevantes (White e Fan, 2006).

Uma quota significativa do mercado mundial da construção, uma das indústrias em maior destaque em termos de internacionalização (Chen, 2008), corresponde precisamente aos países emergentes e menos desenvolvidos (Kalayjian, 2000). Torna-se claro que o mercado destas nações, cuja tendência será de crescimento, acompanhando a progressiva modernização da economia mundial, tem-se tornado mais importante para as empresas de engenharia e construção. A este respeito deve-se ainda referir que, dadas as características específicas do setor da construção, não é possível uma transferência direta dos conceitos e teorias aplicadas ao estudo da internacionalização dos outros setores da indústria tradicional (Chen, 2008). Alguns dos estudos existentes relacionados com o risco da internacionalização na indústria da construção podem ser rotulados como ‘particularistas’ pelo facto de se concentrarem num único tipo de risco (*e.g.*, Kapila e Hendrickson, 2001; Zarkada-Fraser e Fraser, 2002) ou num conjunto restrito de riscos associados a um dado país em específico (*e.g.*, Birgonul e Dikmen, 2001). Outros podem ser classificados como conceptuais, uma vez que se limitam a propor modelos de análise do risco ou a descrever qualitativamente aspetos considerados relevantes no contexto da internacionalização na construção (*e.g.*, Jaselskis e Talukhaba, 1998; Hastak e Shaked, 2000). Por outro lado, alguns dos estudos referidos focam a aceção de riscos ao nível da execução de projetos internacionais específicos (*e.g.*, Jaselskis e Talukhaba, 1998; Wang *et al.*, 2004) pelo que, não obstante

apresentarem pontos em comum, ignoram aspetos relevantes expostos por um modo de entrada mais exigente como o IDE.

No caso específico de Angola, uma das maiores economias da África subsaariana, esta tem como uma das suas principais prioridades de política económica a aposta no IDE, o qual irá assumir um papel determinante para o seu desenvolvimento (Jesus, 2009; AICEP, 2011a). De acordo com o *World Investment Report* (UNCTAD, 2011a), em 2010 Angola posicionou-se no 25º lugar do *ranking* mundial enquanto recetor de IDE (0,8% do total mundial), num universo de 208 países. Só entre 2006 e 2010 Angola recebeu 57,1 mil milhões de USD de investimento direto estrangeiro (média anual de cerca de 11,4 mil milhões de USD), tendo-se registado um crescimento assinalável até 2008 (Figura 1).

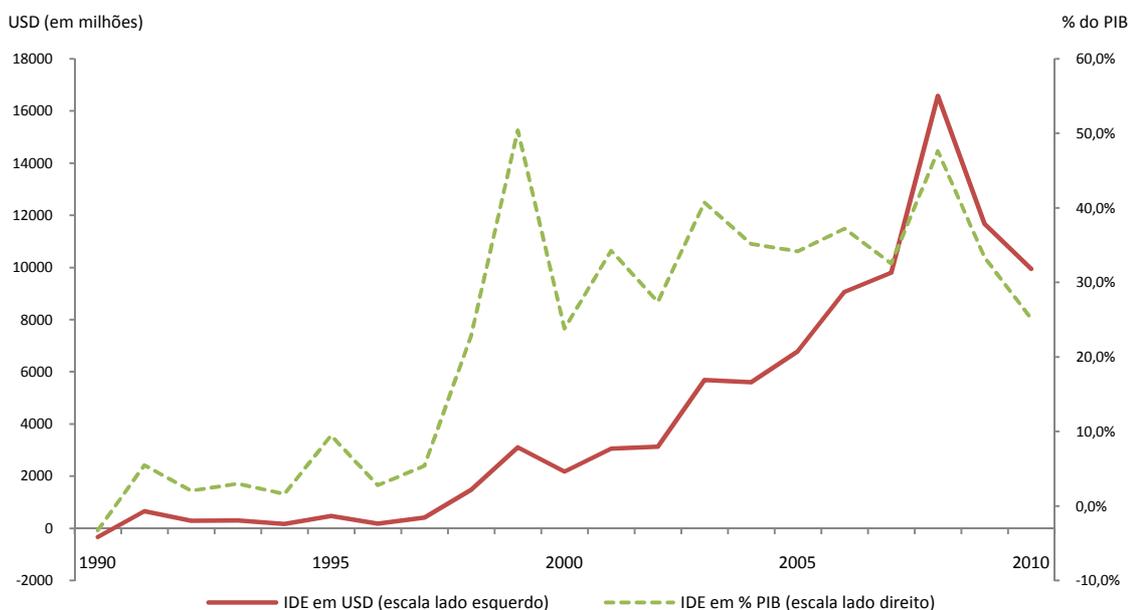


Figura 1 - Investimento Direto Estrangeiro em Angola, 1990-2010.

Fonte: Elaboração própria com base em dados de UNCTAD (2011b).

Nota: Influxo líquido de IDE, em milhões de USD, a preços e taxas de câmbio correntes.

Acompanhando esta tendência, o interesse das empresas portuguesas em investir no mercado angolano tem também vindo a crescer nos últimos anos (Jesus, 2009). Em 2010, Angola situou-se no 5º lugar da tabela dos destinos do investimento português no exterior, com uma quota de 3,3% do total (AICEP, 2011a). No período compreendido entre 2006 e 2010, o valor médio anual do investimento direto português em Angola ascendeu a 444,1 milhões de euros (AICEP, 2011a). Segundo a AICEP (2011a), as

principais aplicações ao longo destes anos têm-se dirigido aos setores da construção, comércio por grosso e a retalho e atividades financeiras, os quais representaram, em conjunto, entre 91% e 95% dos valores globais do investimento português em Angola. Ao nível do setor da construção as oportunidades são inúmeras: “Em primeiro lugar, Angola apresenta necessidades prioritárias na reabilitação das infraestruturas rodoviárias, como estradas e pontes, bem como das estruturas ferroviárias ” (Jesus, 2009: 2). Neste setor, as empresas estrangeiras, particularmente de Portugal, China e Brasil, têm tido uma grande participação fomentada pela existência de um intenso programa de investimento público (AICEP, 2010). No entanto, e não obstante o capital estrangeiro continuar a afluir, o país parece não descolar da cauda do *ranking* mundial em matéria de competitividade. Em termos de facilidade em fazer negócios, Angola está classificada em 172º lugar no *ranking* da *Doing Business 2012*, num conjunto de 183 países (World Bank, 2012). No caso particular dos empresários portugueses, Jesus (2009) aponta como principais dificuldades a ausência de peso político e relações institucionais significativas por parte das suas empresas, o confronto com a concorrência proveniente de países como o Brasil, a China e até a própria Espanha e uma excessiva intervenção do estado que dificulta (e atrasa) a ação dos investidores privados.

Este trabalho apresenta assim uma investigação sobre o tema, com o objetivo de responder à questão chave: “Quais são os riscos críticos associados ao setor da construção em Angola para as empresas de construção portuguesas?” Considerando que os estudos empíricos sobre a internacionalização na construção estão essencialmente centrados na execução de projetos individuais ou específicos e focam aspetos parciais e isolados dos diferentes tipos de riscos envolvidos, esta investigação pretende contribuir para a literatura da área providenciando uma visão holística acerca dos riscos associados à internacionalização através de IDE, no setor da construção, acompanhada por evidência empírica adicional sobre a realidade de um país (Angola) com elevado destaque ao nível do investimento internacional. Este poderá ser relevante para empresas de construção que estejam atualmente a ponderar a entrada no mercado angolano, revelando os principais riscos que aí irão encontrar. Para as empresas que atualmente já lá se encontrem instaladas, poderá apoiar numa melhor compreensão e consequente alocação dos riscos envolvidos através de planos de resposta adequados.

A presente dissertação estrutura-se da seguinte forma: no Capítulo 1 procede-se a uma revisão de literatura acerca dos diferentes modelos de análise de risco existentes e aplicáveis ao (i) IDE em geral, à (ii) internacionalização para países emergentes e em desenvolvimento e à (iii) internacionalização na indústria da construção. Esta parte culmina com a apresentação de uma proposta de classificação dos riscos que servirá de base à execução do estudo empírico. No Capítulo 2 é detalhada a metodologia associada ao estudo e no Capítulo 3 são analisados e discutidos os resultados empíricos. Por fim, nas Conclusões, são sintetizados os principais contributos da investigação e apresentadas as limitações do estudo realizado, apontando possíveis linhas de investigação futura.

Capítulo 1. Riscos Associados ao IDE em Angola: O Caso das Empresas de Construção Portuguesas. Revisão da Literatura.

1.1 Considerações introdutórias

O IDE é definido como um tipo de investimento que é efetuado para adquirir um interesse duradouro em empresas que operam fora da economia do investidor (FMI, 1993; OCDE, 2001). A entidade estrangeira ou grupo de entidades associadas que fazem o investimento são designadas “investidores diretos”. A empresa incorporada, filial ou subsidiária, é referida como uma “empresa de investimento direto”. O FMI define ainda um limiar de dez por cento de participação acionista para qualificar um investidor como investidor estrangeiro direto (FMI, 1993). Fica assim patente a existência de um objetivo que não o da pura especulação financeira. O IDE implica um grau de irreversibilidade bastante elevado dada a dificuldade de recuperação deste tipo de investimentos, quer por serem influenciados por fatores relacionados com as incertezas económica, política e institucional do país de destino do capital, quer pelas características específicas das empresas recetoras do investimento. São dois os principais efeitos económicos deste tipo de investimento: (i) IDE corresponde a uma transferência líquida de capital de um país para outro e (ii) representa a entrada, numa indústria nacional, de uma empresa estabelecida noutro mercado externo (Caves, 1971). Segundo Caves (1971), o reconhecimento destes efeitos traz para a análise das causas e consequências do IDE duas áreas distintas da análise económica: a teoria económica pura do comércio internacional e as áreas de estudo da organização industrial. Fica igualmente patente que, pelo facto de ser de um país para outro, poderá representar um choque, uma mudança que se pode traduzir em risco.

No setor da construção, à medida que cada vez mais empresas entram em mercados estrangeiros (Hastak e Shaked, 2000; Chen, 2008), maior atenção tem sido prestada a este assunto tendo em conta as novas questões originadas (Dikmen e Birgonul, 2006). Dada a especificidade deste ramo de atividade não é possível uma transferência direta dos conceitos e teorias existentes pelo que há a “necessidade de adaptar o conhecimento e de desenvolver novos conceitos e *frameworks* para atender às características únicas do

setor da construção” (Chen, 2008: 303). A Secção 1.2 debruça-se sobre o IDE enquanto modo de entrada em mercados internacionais no caso específico das empresas do setor da construção. Na Secção 1.3 são apresentados alguns modelos de classificação e análise dos riscos do IDE em geral, riscos de internacionalização para países emergentes e em desenvolvimento e riscos de internacionalização na indústria da construção, respetivamente. Na Secção 1.4 apresenta-se uma proposta de classificação dos riscos de IDE com base nos diferentes modelos referidos na primeira parte da revisão da literatura.

1.2 IDE no setor da Construção

Segundo a UNCTAD (2009), as empresas de construção residentes num país podem realizar trabalhos noutros países através da (i) criação de uma subsidiária, (ii) efetuar a atividade de construção através de uma filial ou (iii) executar diretamente os trabalhos de construção. Em alguns casos, e particularmente no que concerne ao setor da construção, é por vezes difícil avaliar a natureza das transações internacionais e categorizá-las como sendo de IDE. Se as duas primeiras categorias são consideradas como atividades de investimento (IDE), no caso da terceira, e em função do *status* de residência da empresa, esta tanto pode ser tratada como uma atividade de investimento direto ou como uma mera exportação de serviços (UNCTAD, 2009). Esta está normalmente associada a trabalhos de construção que envolvem grandes projetos específicos (pontes, barragens, centrais elétricas, etc.), que levam usualmente vários anos para serem concluídos, e que são realizados e geridos pelas empresas não residentes através de um escritório local sem personalidade jurídica (FMI, 1993). De forma similar, mas no âmbito da estratégia empresarial, Chen (2008) identifica dois modos genéricos de entrada em mercados internacionais na indústria da construção atual: entrada permanente e entrada móvel. A entrada permanente ocorre quando a empresa investidora é dona ou acionista da empresa que se estabelece no país recetor (*sole venture company, joint venture company, filial ou escritório de representação*). A entrada móvel ocorre quando a internacionalização da empresa está associada unicamente à execução de projetos específicos (*sole venture project, joint venture project, agente local ou build-operate-transfer project*) (Chen, 2008). Neste último modo (entrada móvel), que está associado à terceira categoria de investimento anteriormente referida pela UNCTAD (2009), para que uma empresa do setor da

construção possa ser considerada como uma unidade residente, esta deve “possuir terrenos ou edifícios e/ou a unidade deve manter pelo menos um estabelecimento de produção no país e um plano de operação por tempo indeterminado ou por um longo período de tempo” (UNCTAD, 2009: 65). Além disso, a entidade deve, entre outras considerações, manter uma contabilidade completa e separada das atividades locais, pagar impostos ao país de acolhimento, ter uma presença física substancial, etc. (FMI, 1993). Segundo Chen (2008), as estratégias de entrada permanente implicam um forte compromisso para com um desenvolvimento de negócios de longo prazo no mercado de acolhimento: exigem mais recursos, envolvem mais risco e são menos flexíveis. Por outro lado, a entrada móvel pode ser normalmente associada a uma atitude oportunista do participante e a um comprometimento limitado de recursos (Chen, 2008). Apesar destas desvantagens verifica-se, desde a década de 90, uma tendência para uma presença mais sustentada e permanente das empresas de construção nos novos mercados (Chen, 2008).

1.3 IDE e o Risco

1.3.1 Modelos conceptuais de análise

O estudo do risco ao nível do IDE apresenta-se na literatura com abordagens muito díspares (White e Fan, 2006). Face a isto, diversas tentativas têm sido levadas a cabo no sentido de padronizar a terminologia geral utilizada; um exemplo significativo é a norma *ISO/IEC Guide 73: 2002 Risk Management-Vocabulary-Guidelines for use in standards* (White e Fan, 2006). Apesar de ter sido adotada por algumas organizações e investigadores, esta terminologia é frequentemente modificada para melhor servir o propósito dos seus utilizadores (White e Fan, 2006). Uma das dificuldades, logo à partida, é a inexistência de uma definição geralmente aceite daquilo que é o risco no campo da gestão estratégica (Miller, 1992). Este apresenta-se na literatura com diferentes significados, pelo que pode ser entendido tanto como uma variância no desempenho ou, simplesmente, como a probabilidade de um resultado negativo que reduz o retorno inicialmente esperado (Bouchet *et al.*, 2003). Para alguns autores, como é o caso de Miller (1992), o risco é definido como uma variação de desempenho, pelo que o impacto nos resultados da empresa pode ser positivo ou negativo. A outra abordagem (*e.g.* Meldrum 2000; White e Fan, 2006) adota uma postura mais prática e

analisa o risco como um resultado negativo. Com este significado, o risco só existe se implicar uma perda ou, pelo menos, como afirma Meldrum (2000), uma potencial redução do retorno esperado. Outra das dificuldades está relacionada com o facto de a investigação empírica existente adotar um tratamento isolado dos diversos tipos de risco não fornecendo, assim, uma base adequada e sistematizada para analisar as reais implicações das decisões estratégicas (Miller, 1992).

Face a estas dificuldades, Miller (1992) procurou estabelecer um modelo integrado de análise do risco para empresas que operem internacionalmente. Para tal, começou por distinguir ‘risco’ de ‘incerteza’. ‘Risco’ corresponde à imprevisibilidade dos resultados da empresa, ao passo que ‘incerteza’ corresponde à imprevisibilidade ou deficiente informação acerca das variáveis ambientais ou organizacionais que afetam a performance da empresa. Assim, “a incerteza acerca das variáveis ambientais e organizacionais reduzem a previsibilidade da performance da empresa, ou seja, aumentam o risco” (Miller, 1992: 312). O modelo de Miller (1992) caracteriza as incertezas percecionadas pelos gestores a três níveis: (i) ambiente global, (ii) indústria e (iii) variáveis específicas da empresa. Baseados no trabalho de Miller (1992), White e Fan (2006) apresentam um modelo conceptual para uma análise integrada dos diferentes tipos de risco relevantes para o IDE. Definem risco como “a possibilidade de um evento ou mudança de comportamento imprevisto que tem um impacto negativo sobre um indicador chave de desempenho ou sobre a realização de algum objetivo estratégico, sendo este impacto suficientemente significativo para justificar uma resposta pelos decisores responsáveis” (White e Fan, 2006: 31). Tendo em conta o tipo de eventos que, segundo White e Fan (2006), são relevantes para o IDE, estes autores classificam o risco em quatro níveis: global, país, indústria e empresa. Destes, “... o risco mais importante no âmbito do IDE é o risco do país” (White e Fan, 2006: 147). O padrão de crescimento do IDE ao longo do tempo, a sua flutuação com os ciclos macroeconómicos e a sua distribuição entre diferentes países é fortemente explicado pelo nível de risco do país. Dentro do risco do país, o risco político constitui o componente mais importante, sendo que na literatura estas designações são muitas vezes utilizadas de forma indiferenciada (White e Fan, 2006). Acrescentam ainda que é altamente provável que a componente política seja mais importante em países em desenvolvimento e a componente económica nos países desenvolvidos (White e Fan,

2006). White e Fan (2006) partilham da ideia de Miller (1992) segundo a qual a análise das incertezas não pode ser efetuada de forma unidimensional: (i) o risco é uma noção complexa cujo tratamento não é simples, (ii) existe uma considerável sobreposição vertical, entre diferentes níveis de risco, e horizontal, entre os diferentes tipos e componentes de risco, e (iii) o risco é dotado de elevada especificidade em determinadas empresas e determinadas épocas.

1.3.2 Risco do IDE em Países Emergentes e em Desenvolvimento

A classificação do grau de desenvolvimento dos países é difícil visto não existir uma única definição internacionalmente reconhecida (Olsson, 2002). Os principais critérios utilizados pelo FMI (2010) para distinguir economias avançadas e economias emergentes e em desenvolvimento são (i) o nível de rendimento *per capita*, (ii) a diversificação das exportações e (iii) o nível de integração no sistema financeiro global. Olsson (2002) define mercados emergentes como “os países que começaram a crescer mas que ainda não atingiram um estágio de desenvolvimento maduro e/ou onde há um potencial significativo de instabilidade económica ou política” (150). As características chave são, neste caso, a maturidade e a estabilidade.

Existe uma vasta investigação acerca dos determinantes que influenciam a localização do IDE em países em desenvolvimento (*e.g.*, Chakrabarti, 2001; Asiedu, 2002). A maior parte destes estudos empíricos usa a regressão interpaíses para identificar características que atraem o investimento, tais como: dimensão do mercado, custo de mão de obra, qualidade das infraestruturas, barreiras comerciais, crescimento económico, impostos e tarifas, instabilidade política, etc. (Gastanaga *et al.*, 1998; Chakrabarti, 2001; Asiedu, 2002). Verifica-se, no entanto, que uma grande parte dos resultados empíricos é conflituosa entre si (Asiedu, 2002; Wyk e Lal, 2008). Segundo Chakrabarti (2001), a falta de consenso nas conclusões alcançadas, quer em importância relativa, quer na direção do impacto dos determinantes de IDE, pode ser explicado pela ampla diferença de perspetivas, metodologias de seleção da amostra e ferramentas analíticas utilizadas. Outra perspetiva é indicada por Asiedu (2002); ao verificar que alguns dos principais determinantes do IDE não têm impacto significativo nos países da ASS, esta autora aponta como possível justificação o facto de África ser percecionada como associada a um elevado nível de risco, particularmente no que toca à volatilidade das políticas

governamentais praticadas. Esta opinião é suportada por um estudo recentemente publicado, baseado num inquérito a mais de 500 investidores e líderes empresariais, segundo o qual África é ainda vista como sendo um lugar mais difícil para fazer negócios do que outras regiões emergentes (Ernst & Young, 2012). Independentemente destas diferenças regionais, a ideia de que quando as empresas operam em mercados emergentes estão expostas a níveis de risco superiores do que quando o fazem no mundo desenvolvido é consensual. Tal deve-se, em grande medida, ao facto de estes países serem caracterizados por uma maior instabilidade económica e política e mais vulneráveis a choques externos, tais como desastres naturais: “... é geralmente aceite que os riscos em mercados emergentes são mais elevados do que no mundo desenvolvido. Maior risco está associado a maiores lucros se, e só se, os riscos forem geridos de forma eficaz” (Olsson, 2002: 147).

1.3.3 Risco do IDE na indústria da Construção

Num artigo em que fazem uma resenha da literatura publicada acerca da internacionalização na indústria da construção, Dikmen e Birgonul (2006) constataam que esta matéria tem recebido a atenção de muitos investigadores.

Tabela 1 - Estudos sobre Riscos da Internacionalização na Construção

Autores (data):	Amostra (nº observações)	País(es)	Tipo de risco analisado	Tipo de Estudo:
Jaselskis e Talukhaba (1998)	-	Países em Desenvolvimento	Diversos	Descritivo
Hastak e Shaked (2000)	-	-	Riscos ao nível do País, Mercado e Projeto	Propõe modelo para avaliação de riscos.
Birgonul e Dikmen (2001)	39 (81%)	Turquia	Diversos	Descritivo
Kapila e Hendrickson (2001)	-	-	Riscos Financeiros	Descritivo
Zarkada-Fraser e Fraser (2002)	37 (51%)	Rússia	Risco Político	Exploratório
Wang <i>et al.</i> (2004)	31 (8%)	Países em Desenvolvimento	Riscos ao nível do País, Mercado e Projeto	Descritivo

Fonte: Adaptado de Dikmen e Birgonul (2006).

Acrescentam, no entanto, que muitas questões estão ainda por responder, nomeadamente: “Quais são os riscos específicos na internacionalização da construção?” (Dikmen e Birgonul, 2006: 725). Neste âmbito destacam os trabalhos sintetizados na

Tabela 1, relacionados com a gestão e identificação dos riscos específicos associados ao setor da construção em ambiente internacional.

Na tentativa de sistematizar o processo de avaliação do risco relacionado com a expansão de operações ao mercado de construção internacional, Hastak e Shaked (2000) propõem um modelo constituído por três níveis de análise: macro (ou ambiente do país), mercado e projeto. Segundo estes autores, os modelos disponíveis para a avaliação dos riscos de construção internacional analisam principalmente o risco ao nível do país e não consideram o impacto e a propagação destes nos riscos ao nível do mercado ou do projeto. O nível macro (país) define o risco geral que um investidor enfrenta ao expandir as suas operações internacionalmente. O risco associado especificamente ao setor de construção num dado país é definido como o risco ao nível do mercado. O nível de risco do projeto, para além dos fatores de incerteza que lhe são intrínsecos, também inclui o impacto dos níveis macro e de mercado (Hastak e Shaked, 2000).

1.4 Proposta de um enquadramento holístico de análise do risco do IDE no setor da construção em países emergentes e em desenvolvimento

Na presente secção é apresentada uma proposta de classificação dos riscos de IDE com base nos diferentes modelos referidos na primeira parte da revisão da literatura (Secção 1.3). Não sendo do âmbito do presente trabalho a análise de uma empresa ou projeto em particular, são assim considerados apenas dois níveis de risco genéricos ou sistemáticos: risco do país (1.4.1) e risco da indústria ou mercado (1.4.2). Para cada um dos níveis de risco referidos são definidos e apresentados os seus diferentes componentes tendo em conta aquilo que é referido na literatura acerca do risco no IDE em geral, risco de internacionalização para países emergentes e em desenvolvimento, e risco de internacionalização na indústria da construção (cf. Tabela 2).

1.4.1 Risco do país

O risco do país resulta do envolvimento em transações comerciais internacionais, as quais implicam uma inevitável exposição ao desempenho e políticas de um estado soberano que não o do país de origem e ocorrem dentro de um contexto político, económico, financeiro e cultural que é, muitas vezes, alheio ao investidor estrangeiro (White e Fan, 2006). O risco do país pode ser subdividido em risco político, risco

Tabela 2 - Síntese da literatura relacionada com Risco de Internacionalização

Nível:	Componentes:	Subcomponentes:	Estudos sobre													
			Investimento Direto Estrangeiro				Países Emergentes e em Desenvolvimento				Indústria da Construção					
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
País	Risco Político	Instabilidade Política (P1)	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	
		Política Governamental (P2 a P10)	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓	✓	✓	
		Instabilidade Social (P11 e P12)	✓	✓	✓			✓	✓		✓			✓		
	Risco Económico	Riscos de Performance Económica (P13)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓	
		Risco de Inflação (P14)	✓	✓	✓			✓	✓	✓				✓	✓	
		Risco de Volatilidade Cambial (P15)	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓		✓	✓	
Risco de Aumento das Taxas de Juro (P16)		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓		✓		
Risco da Dívida Soberana (P17)			✓	✓	✓			✓	✓			✓	✓			
Riscos de Infraestruturas (P18)		✓	✓			✓		✓		✓	✓	✓	✓			
	Risco Cultural (P19 a P21)		✓			✓		✓			✓	✓	✓	✓		
	Riscos Naturais (P22)	✓	✓	✓				✓		✓		✓		✓		
Indústria /Mercado	Riscos Operacionais	Riscos Laborais (M1)	✓	✓					✓							
		Riscos de Fornecimento de <i>Inputs</i> (M2 a M9)	✓	✓	✓				✓		✓		✓	✓		
	Riscos Financeiros	Risco de Custos de <i>Inputs</i> (M10 a M12)	✓	✓					✓		✓		✓	✓		
		Risco de Liquidez (M13)	✓	✓					✓		✓		✓			
		Riscos de Competitividade (M14)	✓	✓											✓	
	Riscos de Volatilidade da Procura do Mercado (M15)	✓	✓	✓						✓			✓	✓		

Fonte: Autor.

Nota - Estudos: (1) Miller (1992); (2) White e Fan (2006); (3) Bouchet *et al.* (2003); (4) Meldrum (2000); (5) Gastanaga *et al.* (1998); (6) Asiedu (2002); (7) Wyk e Lal (2008); (8) Olsson (2002); (9) Kapila e Hendrickson (2001); (10) Jaselskis e Talukhaba (1998); (11) Zarkada-Fraser e Fraser, C. (2002); (12) Birgonul e Dikmen (2001); (13) Hastak e Shaked (2000); (14) Wang *et al.* (2004).

económico, risco natural (Bouchet *et al.*, 2003) e risco cultural (White e Fan, 2006).

Risco político (P1 a P12)¹ pode ser definido como uma mudança inesperada no ambiente político no país de acolhimento seja qual for a sua natureza: uma mudança de regime, uma mudança de política ou um aumento na turbulência política (White e Fan, 2006). A relação de causalidade entre o risco político e os influxos de IDE não é clara nem consensual (Asiedu, 2002). Não obstante, alguns estudos identificam menores influxos de IDE para países menos desenvolvidos. Esta poderá ser a resposta das empresas multinacionais à fraca governação e predisposição local para práticas de corrupção (Wyk e Lal, 2008). Segundo Olsson (2002), a situação política em economias emergentes é geralmente a principal causadora do elevado nível de risco. Quanto à indústria da construção, dada a sua forte interdependência com a economia e com o clima político, apresenta uma forte suscetibilidade de ser afetada pela intervenção governamental (Zarkada-Fraser e Fraser, 2002). A instabilidade política num dado país pode não afetar diretamente um projeto de construção em particular mas, ao afetar o mercado de construção como um todo ou um outro mercado associado, pode ter assim um impacto indireto (Hastak e Shaked, 2000). É possível agrupar o risco político em três subcomponentes distintos: instabilidade política, risco da política governamental e risco de instabilidade social (White e Fan, 2006).

A instabilidade política (P1) está associada a mudanças, reais ou potenciais, no sistema político e inclui também qualquer evolução democrática que possa interromper os negócios das empresas (Bouchet *et al.*, 2003). Segundo White e Fan (2006), a guerra é a manifestação mais extrema de instabilidade política. Outras são as mudanças de regime, seja por meio de eleições ou por meios mais violentos. Algumas destas situações acarretam frequentemente a paralisação da produção em larga escala durante um longo período, a destruição substancial das capacidades produtivas e o risco potencial para a segurança pessoal e de propriedade. Segundo Olsson (2002), o poder em países emergentes e em desenvolvimento tende a ser concentrado e aberto ao abuso, mesmo em países nominalmente democráticos.

O risco de política governamental está relacionado com todas as ações imprevistas e prejudiciais para as empresas estrangeiras tomadas pelas autoridades locais (Bouchet *et*

¹ Codificação adotada (ver Anexo 1) para individual dos riscos incluídos no estudo empírico: *P1 a P22 – Riscos do País; M1 a M15 – Riscos do Mercado.*

al., 2003). Entre outras, são apontadas como eventuais ações governamentais o aumento significativo de impostos (P2), a instabilidade cambial resultante de reformas monetárias, o controlo direto dos preços, a restrição às importações ou exportações (política de comércio internacional – P3), a ameaça de *take-over* de empresas estrangeiras (nacionalização – P4), incentivos desfavoráveis ao investimento estrangeiro, criação de barreiras à repatriação de lucros (P5), limitações ao pagamento internacional (por meio de inconvertibilidade da moeda ou bloqueio das transferências internacionais) e a repudiação de obrigações contratuais (P6) (White e Fan, 2006; Bouchet *et al.*, 2003). A avaliação deste tipo de riscos exige a análise de muitos fatores, incluindo o relacionamento dos vários grupos de interesse no país, o processo de tomada de decisão no governo e a história do país (Meldrum, 2000). Relativamente à política governamental, Olsson (2002) realça o papel de regulamentação do governo (P10) e o funcionamento da justiça (P9) em países emergentes: deficiente aplicação, ou mesmo inexistência, de leis relativas a aspetos relevantes tais como falências ou direitos de propriedade; introdução repentina de novos regulamentos sem a devida ponderação e consulta de partes interessadas. No setor público da construção as entidades governamentais são atores fundamentais definindo as regras para o seu desenvolvimento e controlando as relações contratuais (Jaselskis e Talukhaba, 1998). A sua influência também se faz sentir no setor privado através da legislação/política acerca de licenças, códigos sanitários e de construção, salários mínimos, impostos, regras sobre a importação e disponibilidade de financiamento para projetos de construção. Wang *et al.* (2004) referem diversos aspetos relacionados com a política governamental, comumente enfrentados por empresas de construção em países emergentes: atraso na emissão de licenças ou recusa de aprovação de projetos; aplicação inconsistente de novos regulamentos e leis; influência desnecessária e injusta, por parte do governo local, nos processos judiciais e litígios contratuais; dificuldade na obtenção de quotas de importação/exportação; expropriação devida a pressões políticas, sociais ou económicas; parcerias obrigatórias com empresas locais; transferência de tecnologia obrigatória; tributação diferenciada (P7); regulamentação ambiental rigorosa. Às restrições de importação de materiais e equipamentos, Jaselskis e Talukhaba (1998) acrescentam ainda as dificuldades relacionadas com a obtenção de vistos para mão de

obra estrangeira (P8). Birgonul e Dikmen (2001) apontam igualmente a corrupção no sistema legal e a resolução de litígios muito morosa.

De acordo com Miller (1992), a incerteza social “pode ser precursora da instabilidade política ou das incertezas de políticas governamentais” (315). Na verdade, os protestos sociais estão normalmente associados à frustração e visam alterar a política governamental ou mesmo, mais radicalmente, o regime político (Bouchet *et al.*, 2003). Ao risco social correspondem ações coletivas de organizações como sindicatos, organizações não governamentais ou conjuntos informais de pessoas que, pacificamente ou não, democraticamente ou não, coagem as autoridades locais e/ou diretamente as empresas a fim de influenciarem a sua política e/ou as suas ações (Bouchet *et al.*, 2003). White e Fan (2006) apontam como possíveis manifestações de instabilidade social a agitação civil, motins, protestos, terrorismo (P11) e a insegurança ou elevado nível de atividade criminal (P12). Nos mercados emergentes, os fatores sociais que podem dar origem a riscos incluem divisões tribais, a religião, a taxa de crescimento da população (em muitos países emergentes este crescimento está a colocar uma pressão acrescida nos recursos já de si escassos) e a saúde (o crescimento da população e os serviços de saúde inadequados implicam um baixo padrão de saúde; várias doenças tais como a malária, a febre tifoide e o HIV continuam problemáticas) (Olsson, 2002).

O *risco económico* (P13 a P18) resulta de uma alteração significativa na estrutura económica ou na taxa de crescimento que produz uma mudança importante no retorno esperado de um investimento (White e Fan, 2006). Segundo Meldrum (2000), pode existir alguma sobreposição entre risco económico e risco político uma vez que ambos lidam com política. Olsson (2002) é da mesma opinião ao defender que as vulnerabilidades económicas em países emergentes podem estar associadas a debilidades estruturais ou à má gestão. A excessiva dependência de alguns destes países relativamente a algumas *commodities*, cujos preços flutuam descontroladamente, é um exemplo do primeiro aspeto. Quanto aos fatores relacionados com a deficiente intervenção estatal na economia, Olsson (2002) aponta a tendência para o controlo do Estado de alguns setores como os serviços públicos, os serviços financeiros e os transportes; a proteção excessiva da indústria nacional; o controlo e subsidiação de preços; mau investimento e gastos do governo muitas vezes desperdiçados em planos grandiosos e compra de armamentos; base tributária inadequada; frequente

monetização da dívida com o consequente movimento inflacionário. Outras dificuldades de cariz económico, que estão normalmente associadas a países emergentes, são a reduzida dimensão e o baixo nível de sofisticação dos mercados financeiros (*e.g.* maioria dos países africanos) e mercados de capitais pouco diversificados, ilíquidos e com falta de transparência (Olsson, 2002). As obras de construção em países em desenvolvimento são normalmente financiadas recorrendo à poupança interna ou a recursos financeiros do exterior (Jaselskis e Talukhaba, 1998) pelo que o setor está exposto ao risco económico do país. O risco económico pode ser subdividido em risco de performance económica, risco de inflação, risco de volatilidade cambial, risco de aumento das taxas de juro, risco da dívida soberana e riscos de infraestruturas.

O crescimento do PIB *per capita* constitui usualmente a medida utilizada para aferir o risco de performance económica (P13) de um país (White e Fan, 2006). Na literatura, a relação de causalidade entre o crescimento do PIB e o influxo de IDE está bem suportada (Wyk e Lal, 2008): o rápido crescimento económico aumenta a confiança dos investidores estrangeiros em levar a cabo o IDE nos setores industriais, bens de consumo duráveis e infraestruturas. O elevado crescimento de algumas economias emergentes, associado há enorme necessidade de quase todos os tipos de construção (*e.g.* setor energético, estradas, hospitais, habitação e manutenção de infraestruturas existentes) nestes países (Jaselskis e Talukhaba, 1998), tem constituído um importante fator de atração para empresas de construção de países industrializados (Birgonul e Dikmen, 2001).

A taxa de inflação (P14) pode ser considerada como um indicador da qualidade da gestão económica de um país (White e Fan, 2006). As empresas, quando confrontadas com um ambiente de alta inflação, vão deparar-se com incertezas ao nível do planeamento e orçamentação de longo prazo; a literatura tende a apoiar o argumento de que a alta inflação ou hiperinflação em países em desenvolvimento inibe os fluxos de IDE (Wyk e Lal, 2008).

O risco cambial (P15) inclui movimentos inesperados e adversos na taxa de câmbio ou uma mudança inesperada no regime cambial (Meldrum, 2000). Segundo White e Fan (2006), mesmo pequenas flutuações podem ser problemáticas se o valor da moeda do

país de origem do IDE se mover na direção oposta à do país recetor. A possibilidade de mudanças abruptas no valor relativo pode criar um ambiente adverso ao IDE ou às transações internacionais em geral: é introduzida incerteza no planeamento da empresa e expõe o investimento de longo prazo a um aumento do risco (White e Fan, 2006; Wyk e Lal, 2008). De acordo com Olsson (2002), as taxas de câmbio em países menos desenvolvidos são ainda mais suscetíveis de se moverem significativamente e sem aviso prévio; mesmo em regimes de câmbio fixo, existe uma forte vulnerabilidade à especulação. Nestes países é ainda usual a existência de duas taxas de câmbio em operação: uma oficial e outra no “mercado negro” (Olsson, 2002).

Quando o crédito se torna escasso o seu custo aumenta e, em circunstâncias extremas, o aumento é dramático (White e Fan, 2006). Caso uma empresa estrangeira precise de um empréstimo para financiar as suas operações encontra assim um aumento significativo dos seus custos (Meldrum, 2000). Além disso, elevadas taxas de juro (P16) podem reduzir o nível de procura através do desencorajamento do investimento e, em alguns casos, até mesmo do consumo (White e Fan, 2006). Nas economias emergentes as taxas de juro são particularmente suscetíveis de se alterarem significativamente sem aviso prévio (Olsson, 2002). Caso uma empresa internacional necessite de recorrer a financiamento externo para levar a cabo a sua política de investimento deve decidir se recorre a fontes no país de acolhimento ou noutra lugar. O recurso ao mercado de capitais global resulta normalmente num financiamento com menor custo. No entanto, restrições por parte do governo do país de acolhimento podem inviabilizar esta opção uma vez que muitos exigem, ou pelo menos preferem, que as multinacionais estrangeiras financiem os seus projetos contraindo dívida localmente (Kapila e Hendrickson, 2001).

O risco da dívida soberana (P17) está associado ao facto de os governos se tornarem relutantes ou incapazes de cumprirem as suas obrigações de empréstimo (Meldrum, 2000). A dificuldade de um país em obter empréstimos do exterior é o reflexo de graves problemas económicos, pelo que um baixo nível das reservas externas ou um alto grau de moratória da dívida podem criar um clima desfavorável para o IDE (White e Fan, 2006). Os países emergentes estão usualmente associados a problemas relacionados com o serviço da dívida externa, o qual pode estar relacionado com a má gestão de receitas e despesas ou pode derivar da sua dependência de fatores externos, tais como

exportações ou fluxos de investimento (Olsson, 2002). A deterioração das condições para contração de crédito, as quais dependem do *rating* do país, pode afetar financeiramente as empresas estrangeiras (Birgonul e Dikmen, 2001).

Outros potenciais problemas para o investimento estrangeiro destacados por Miller (1992) correspondem à inadequada provisão de serviços públicos e instalações no país anfitrião (riscos de infraestruturas – P18). Estes podem ter sérias implicações negativas na produtividade do investimento forçando a realocação de alguns fundos para a sua melhoria (White e Fan, 2006). Segundo Olsson (2002), é usual existir um subinvestimento em energia e telecomunicações em mercados emergentes tendo como consequências a prevalência de fracas infraestruturas e problemas de fiabilidade. Para que os trabalhos de construção ocorram de forma eficiente, a circulação de pessoas, materiais e equipamentos é fundamental, pelo que a boa condição das estradas, ferrovias, portos marítimos e instalações aeroportuárias dos países em causa é essencial (Jaselskis e Talukhaba, 1998).

A não compreensão da influência da cultura sobre o padrão de comportamento, incluindo o consumo, a venda e a negociação, é outra fonte de risco do IDE (White e Fan, 2006) – *risco cultural* (P19 a P21). White e Fan (2006) subdividem o risco cultural relativo ao IDE em dois grupos: incertezas de custos de transação, que incluem problemas relacionados com a corrupção (P19), nepotismo e excessiva burocratização (P20), e incertezas de negociação, relacionadas com as questões de protocolo e de interpretação do que é oferecido. De acordo com Olsson (2002), apesar de ser bastante comum, não é de todo inevitável que a corrupção ocorra em mercados emergentes. No entanto, verifica-se que aquilo que é classificado como corrupção difere de uma sociedade para outra (White e Fan, 2006). O pagamento de subornos impõe um custo adicional em negócios internacionais (White e Fan, 2006) mas, por vezes, praticar suborno pode acarretar tanto risco como o facto de não o fazer (Olsson, 2002). A maioria das empresas presentes nestes mercados reconhece a necessidade desta “facilitação” para resolução de problemas de menor importância (Olsson, 2002). Para além da corrupção, também as atitudes perante as obrigações contratuais variam enormemente (Olsson, 2002), pelo que, não compreender *a priori* esta diferença cultural aumenta significativamente o risco de disputa legal. No que toca ao setor da construção, Birgonul e Dikmen (2001) apontam como eventuais problemas culturais as diferentes

tradições, religiões e os problemas de linguagem. Hastak e Shaked (2000) e Wang *et al.* (2004) focam na interação com clientes, parceiros e subempreiteiros locais ao nível das diferenças na cultura de trabalho, educação, valores, linguagem e preconceito racial (P21).

Segundo Bouchet *et al.* (2003), os *riscos naturais* (P22) referem-se aos fenómenos naturais que podem ter impacto direto sobre a empresa através da destruição de instalações ou, indiretamente, através da interrupção de negócios pela escassez de inventários ou impossibilidade de os trabalhadores se dirigirem ao local de trabalho. White e Fan (2006) caracterizam estes tipos de risco como tendo uma tendência sistemática (genérica) a nível global: atravessam fronteiras internacionais, cobrindo todas as indústrias e todos os países indiferentemente. Numa perspetiva um pouco diferente, Olsson (2002) defende que a maioria dos países emergentes são vulneráveis a desastres naturais tais como terremotos ou furacões e, pelo facto de estarem localizados em áreas tropicais, estão mais sujeitos aos riscos climáticos. As taxas de produtividade dos trabalhos de construção em países em desenvolvimento é fortemente afetada pelo calor extremo e/ou chuva torrencial, pelo que um dos principais problemas nestes climas tropicais é providenciar a respetiva proteção para pessoas e bens (Jaselskis e Talukhaba, 1998).

1.4.2 Risco da indústria ou mercado

Alguns autores (*e.g.* Miller, 1992; White e Fan, 2006) consideram e classificam os riscos ao nível da indústria como aqueles que afetam todas as empresas de um dado setor, independentemente do país em que operam. Na perspetiva de Hastak e Shaked (2000) e Bouchet *et al.* (2003), os riscos de mercado cingem-se aos que afetam uma dada indústria num mercado internacional específico (país), designadamente: operacionais, financeiros, competitividade e volatilidade da procura do mercado.

O *risco operacional* (M1 a M9) pode ser subdividido em dois componentes: risco laboral e risco de fornecimento de *inputs*. Os riscos laborais (M1) podem manifestar-se ao nível da empresa pela elevada agitação laboral, absentismo ou por uma elevada rotação da mão de obra e podem resultar da ação de sindicatos ou da reação dos trabalhadores a uma mudança de legislação do governo relativa a condições de trabalho (White e Fan, 2006). De acordo com Olsson (2002), a força de trabalho disponível em

países emergentes pode ser volátil e disposta a fazer greve, sem aviso prévio, e por questões de menor importância.

Os riscos de fornecimento de *inputs* podem ser de origem qualitativa ou quantitativa e estão associados a problemas com matérias-primas, componentes, mão de obra ou até mesmo equipamentos (White e Fan, 2006). A este respeito, Olsson (2002) aponta como dificuldades recorrentes em países emergentes a grande variabilidade na quantidade (M2) e qualidade (M3) da mão de obra disponível e a obsolescência e dificuldade de manutenção da tecnologia em uso. Wang *et al.* (2004) referem a dificuldade que as empresas estrangeiras do setor da construção enfrentam na contratação e manutenção de funcionários adequados nestes países. Esta escassez de qualidade e nível de qualificação está principalmente relacionada com os reduzidos níveis de alfabetização, sendo que a saúde física, a dieta pobre, os baixos padrões de higiene pessoal e a falta de experiência são também parcialmente responsáveis pela baixa produtividade (Jaselskis e Talukhaba, 1998). Quanto aos materiais (M4) e equipamentos (M6) normalmente usados na construção de projetos em países desenvolvidos, estes podem não estar prontamente disponíveis em países em desenvolvimento (Jaselskis e Talukhaba, 1998). A não conformidade destes (M5 e M7) para com as especificações, regulamentos e códigos de construção é outro aspeto realçado por Birgonul e Dikmen (2001). Acresce ainda o facto de a provável necessidade de recorrer à importação destes materiais, equipamentos e até mão de obra, ser usualmente dificultada pelas restrições legais nestes países (Jaselskis e Talukhaba, 1998): o processo de desalfandegamento de materiais e equipamentos importados é recorrentemente muito demorado e burocrático, pelo que pode resultar em atrasos significativos no andamento dos trabalhos de construção (Birgonul e Dikmen, 2001). Um outro risco potencial apontado por White e Fan (2006) corresponde aos problemas associados com fornecedores (M8 e M9). A este respeito Jaselskis e Talukhaba (1998) acrescentam que, pelo facto de na maioria dos países em desenvolvimento ser exigido que uma percentagem dos projetos de construção seja subcontratada a empresas locais, existe um potencial impacto na produtividade e qualidade dos trabalhos. O *outsourcing* nestes países, associado à pouca validade dos contratos, acarreta riscos significativos quando os padrões de serviço não são atingidos (Olsson, 2002). Devido a esta informalidade contratual e legal no setor da construção, a probabilidade de um subcontratado não completar o trabalho no prazo ou em

conformidade com os padrões de qualidade é muito alta (Birgonul e Dikmen, 2001). Neste sentido, Wang *et al.* (2004) defendem a importância da recolha de informação acerca dos parceiros locais, nomeadamente relativa à solidez financeira, liquidez e confiabilidade.

No âmbito dos *riscos financeiros* (M10 a M13), para além dos aspetos anteriormente referidos relacionados com a disponibilidade e qualidade, o preço dos *inputs* é também uma das incertezas que deve ser tida em conta (White e Fan, 2006). Jaselskis e Talukhaba (1998) referem que, dada a provável necessidade das empresas de construção em comprar muitos dos materiais localmente, é importante conhecer previamente o seu preço e a respetiva volatilidade (M10). Os salários de trabalhadores (M12), o preço de equipamentos pesados de construção (M11) e a taxa de produtividade da mão de obra são fatores com forte impacto no que concerne à duração e custo das atividades de construção (Jaselskis e Talukhaba, 1998).

White e Fan (2006) associam os problemas de liquidez (M13) às dificuldades com recebimentos. Daí a importância de conhecer a reputação dos clientes ao nível dos pagamentos de serviços e da forma como se relacionaram com anteriores fornecedores (Jaselskis e Talukhaba, 1998).

No que refere aos *riscos de competitividade* (M14), o nível de concorrência e competitividade entre as empresas ou o advento de novos concorrentes (White e Fan, 2006) constitui um dos principais riscos ao nível do mercado da construção (Wang *et al.*, 2004).

White e Fan (2006) apontam como eventuais causas para um aumento da *volatilidade da procura no mercado* (M15) as mudanças inesperadas nos gostos do consumidor, mudanças na disponibilidade de bens que são substitutos e problemas no fornecimento de bens complementares. No caso do setor da construção, a procura depende essencialmente das entidades governamentais e é normalmente caracterizada por uma forte intermitência, quer em países desenvolvidos, quer em países em desenvolvimento. No entanto, esta procura é ainda mais volátil nos países em desenvolvimento (Jaselskis e Talukhaba, 1998), pelo que a previsão errada ou inadequada acerca do potencial do mercado constitui um dos riscos para as empresas de construção na sua internacionalização (Wang *et al.*, 2004).

Capítulo 2. Riscos Associados ao IDE em Angola: O Caso das Empresas de Construção Portuguesas. Considerações Metodológicas.

2.1 Considerações introdutórias

O presente estudo pretende identificar e avaliar a importância relativa dos riscos associados ao setor da construção em Angola para as empresas de construção portuguesas. Com base na revisão da literatura e a partir da classificação dos riscos proposta (Tabela 2), recorreu-se a uma análise quantitativa, através da recolha de indicadores de fonte primária, via inquérito direto a expatriados portugueses a trabalhar em empresas portuguesas de construção localizadas no mercado angolano. Neste capítulo justifica-se a abordagem metodológica adotada (Secção 2.2), fundamenta-se a população-alvo (Secção 2.3) e descreve-se o inquérito que serviu de base à investigação (Secção 2.4).

2.2 Abordagem metodológica adotada

A questão de como o risco é “percebido” é de significativo interesse para a investigação e de imensa importância prática (Hawkes e Rowe, 2008), particularmente enquanto instrumento para a compreensão e gestão do próprio risco (Sjöberg, 2000). Esta ferramenta pode ser assim aplicada ao estudo da internacionalização de empresas. Quando estas estão envolvidas em processos de internacionalização enfrentam tantas incertezas, sob um ambiente tão complicado, que as decisões sobre incidentes futuros dependem principalmente do julgamento subjetivo (Xu *et al.*, 2011).

Hawkes e Rowe (2008) identificam, nos estudos empíricos relacionados com a percepção de risco, o recurso a metodologias qualitativas (principalmente através de entrevistas), quantitativas (por meio de questionários) ou uma combinação de ambas. A este respeito, Sjöberg (2000) defende a utilização de questionários em detrimento de entrevistas: através dos primeiros as pessoas podem fazer avaliações válidas (aproximadas) da intensidade de suas crenças enquanto as entrevistas são suscetíveis a preconceitos do entrevistador. Este autor é assim defensor de uma abordagem quantitativa para a análise da percepção do risco: “Em vez de gerar mais e mais detalhes e novos aspetos, é uma

forma de singularização dos poucos temas mais importantes e dominantes. (...) A imagem simplificada permite que tanto o investigador como o decisor se concentrem no que é importante...” (Sjöberg, 2000: 415). No campo da metodologia quantitativa, apesar de existirem métodos complexos para medir “intensidades subjetivas” estes não têm gerado dados superiores a métodos mais simples, pelo que, Sjöberg (2000) recomenda a utilização de métodos práticos e bem desenvolvidos de atitude e escala psicológica para a medição da percepção do risco. Segundo este autor, não é difícil medir as crenças e atitudes sobre percepção de risco: “As pessoas podem ser convidadas a fazer avaliações de dimensão do risco percebido numa escala, digamos, de 0 (nenhum risco) através de um número de categorias definidas até um máximo risco, talvez definida como *um risco muito grande*” (Sjöberg, 2000: 409). A este respeito, Miller (1993) adverte contra o uso casual de respostas únicas para representar construções ao nível organizacional. Sjöberg (2000) acrescenta ainda que escalas de categorias com um número limitado de respostas (5 a 7) parecem ser preferíveis; a existência de muitas categorias pode ser confusa.

Quando um gestor se vê confrontado com um grande número de fontes de risco e com a consequente impraticabilidade de tentar geri-los a todos, a tendência natural é procurar definir e atribuir-lhes uma ordem de prioridade (Ward, 1999). Este processo pode ser “desconfortável” na medida em que é difícil identificar, *a priori*, quais os riscos mais significativos e definir para quantos destes vale a pena levar a cabo uma gestão específica e tratamento individual. Na investigação, a avaliação do risco em projetos de construção é tradicionalmente efetuada recorrendo à opinião de peritos, medindo diretamente a sua percepção de risco através de perguntas tais como “Qual a importância deste fator de risco?” (Lu e Mo, 2009). Vários tipos de escala numérica são utilizados para quantificar as respostas (*e.g.* importância, criticidade ou significância dos riscos). A pontuação média é posteriormente utilizada para classificar a importância relativa destes fatores de risco em ordem decrescente (*e.g.* Birgonul e Dikmen, 2001; Zarkada-Fraser e Fraser, 2002; Wang *et al.*, 2004). Uma abordagem alternativa, usualmente adotada, é a de considerar dois atributos para cada risco: o nível de probabilidade de ocorrência do risco (α) e o grau de impacto ou o nível de perda se o risco ocorre (β) (*e.g.* Zhi, 1995; Shen *et al.*, 2001; Fang *et al.*, 2004; Zou *et al.*, 2007; El-Sayegh, 2008;

Roumboutsos e Anagnostopoulos, 2008; Chan *et al.*, 2011). A importância do risco, representada por IR , pode ser assim descrita como função destes dois atributos:

$$IR = f(\alpha, \beta) \quad (2.1)$$

É solicitado ao respondente que expresse a sua percepção acerca da probabilidade de ocorrência e do grau de impacto associado a um determinado fator em especial. O produto destes (“valor esperado”) é então tomado como base para gerar uma ordenação dos riscos:

$$r_j^i = \alpha_j^i \beta_j^i \quad (2.2)$$

$$IR^i = \frac{\sum_{j=1}^n r_j^i}{n} \quad (2.3)$$

em que r_j^i = avaliação da importância do risco i pelo respondente j ; α_j^i = avaliação da probabilidade de ocorrência do risco i pelo respondente j ; β_j^i = avaliação da severidade do impacto do risco i pelo respondente j ; IR^i = índice de importância do risco i ; e n = número total de respondentes.

Apesar de largamente utilizada, esta última abordagem não está isenta de críticas, sendo que alguns autores consideram mesmo que o *ranking* dos riscos obtido de acordo com este método pode ser enganoso. Segundo Williams (1996), o tratamento correto dos riscos requer a consideração, de forma isolada, de ambas as dimensões referidas: impacto e probabilidade. Este autor acrescenta ainda que a utilização do método do “valor esperado” pode levar a que sejam ignorados riscos com uma menor probabilidade de ocorrência mas com um elevado nível de impacto nos objetivos do projeto (*e.g.* tsunamis, terrorismo, etc.). Através da investigação empírica que levaram a cabo, Lu e Mo (2009) concluem que a classificação e ordenação dos riscos resultantes da aplicação dos dois métodos anteriormente referidos (tradicional ou “valor esperado”) é significativamente diferente. Apesar de não apontarem qual das duas metodologias será a mais correta, estes autores argumentam que o uso direto da percepção de risco (método tradicional) pode induzir uma maior atenção sobre os riscos com maior impacto e levar a que riscos que apresentem somente uma alta probabilidade de ocorrência sejam ignorados. Por outro lado, a abordagem do “valor esperado” permite

formar nos respondentes uma visão mais compreensiva e abrangente da percepção subjetiva do risco (Lu e Mo, 2009). Ward (1999) acrescenta que, numa fase mais precoce de uma análise de risco, quando as informações sobre os riscos individuais são limitadas e a especificação da sua importância não necessita de ser muito precisa, esta última abordagem poder ser conveniente. Em resposta às limitações apontadas à abordagem do “valor esperado”, Andi (2006) faz uma análise e tratamento separado para as dimensões de probabilidade e impacto do risco no seu estudo. El-Sayegh (2008), apesar de ordenar a importância dos riscos em função do produto da probabilidade com o impacto, apresenta também no seu estudo uma matriz probabilidade-impacto através da qual compara a posição relativa dos riscos para ambas as dimensões referidas.

2.3 Fundamentação da população-alvo

O papel dos expatriados e repatriados, enquanto portadores de conhecimento dentro das multinacionais, tem sido reconhecido em vários estudos (*e.g.* Makela, 2007; Crowne, 2009; Enderwick, 2011). Tradicionalmente, os expatriados são vistos como ‘exportadores’ de conhecimento e de práticas organizacionais da sede para as subsidiárias (Makela, 2007). Mais recentemente, a literatura tem também vindo a reconhecer a importância da transferência de conhecimento de volta para a organização de origem durante a repatriação. “As informações recolhidas a partir de expatriados e repatriados podem ser úteis na instituição de mudanças produtivas na organização, tais como um melhor entendimento do mercado local, conhecimento sobre a cultura estrangeira, a compreensão do ambiente macroeconómico e/ou infraestrutura de distribuição.” (Crowne, 2009: 141). Dadas as suas experiências, é provável que estes funcionários adquiram conhecimentos e competências que muitas vezes não podem ser obtidos a partir de outros meios tais como a formação ou literatura (Crowne, 2009). Face a outras fontes de informação às quais as empresas podem recorrer, tais como agências de informação pública, missões no exterior, intermediários de exportação, etc., o recurso aos expatriados pode ser particularmente atraente dado permitir obter um elevado nível de conhecimento com menor custo (Enderwick, 2011).

2.4 Descrição do inquérito e procedimento de recolha de dados

Com base na revisão da literatura foi construído um questionário, constituído na sua maioria por perguntas fechadas, com o objetivo de aferir a percepção dos inquiridos

relativamente à relevância dos diversos riscos identificados. Previamente à sua implementação, este foi ajustado com base no *feedback* de um pré-teste realizado junto de académicos e alguns respondentes pertencentes à população-alvo em causa.

O propósito da investigação foi claramente explicado a todos os respondentes sendo garantida a estrita confidencialidade do questionário. Este é constituído por três partes principais (Anexo 1). A primeira parte destina-se a recolher a opinião do respondente acerca do mercado de construção em Angola, designadamente no que toca a aspetos operacionais, financeiros, competitividade, etc. que podem afetar a operação das empresas de construção portuguesas (15 riscos). A segunda parte destina-se a recolher a opinião genérica acerca do contexto político, económico e cultural do país (Angola) (22 riscos). Em ambas as questões referidas é solicitado ao respondente que, para cada risco em causa, expresse a sua perceção relativamente à:

- Probabilidade de ocorrência destes eventos e/ou das empresas de construção portuguesas se depararem com estas dificuldades (α);
- Impacto (severidade das consequências) nas empresas de construção portuguesas admitindo que estes problemas/riscos ocorrem (β).

Para a aferição da probabilidade de ocorrência e da potencial severidade do impacto dos diferentes riscos foi adotado um sistema de classificação numa escala do tipo *Likert*, com 5 pontos (*1:muito improvável, 2:improvável, 3:neutro, 4:provável, 5:muito provável* e *1:muito pequeno, 2:pequeno, 3:moderado, 4:grande, 5:muito grande*, respetivamente).

A terceira parte destina-se a recolher informações gerais acerca dos respondentes (categoria profissional, anos de experiência profissional em Angola e habilitações literárias) e das respetivas organizações (âmbito de atividade principal e antiguidade de laboração em Angola). Apesar do presente estudo se centrar na atividade específica das empresas de construção (empreiteiros) foram também incluídos respondentes a trabalhar em empresas de todo o espectro de serviços relacionados com o setor da construção, nomeadamente, empresas de fiscalização, gabinetes de projeto e empresas de consultadoria. Acredita-se que, apesar de o âmbito de atividade ser distinto, a forte inter-relação no funcionamento destas gera um grande conhecimento no que diz respeito à realidade das empresas de construção. Para além destas questões relacionadas com

aspectos demográficos, foi incluída nesta parte uma pergunta aberta (facultativa) onde é solicitada a indicação de outros riscos, não incluídos no questionário, relacionados com Angola ou com o seu mercado de construção, e considerados relevantes para as empresas de construção portuguesas. Por fim, foi incluída uma questão em que é solicitada a opinião genérica do respondente relativamente ao grau de atratividade do mercado de construção angolano para as empresas de construção portuguesas.

Os potenciais respondentes foram identificados através de contactos pessoais e através da rede social *LinkedIn* (<http://pt.linkedin.com/>). Foi adotada a técnica de amostragem do tipo bola de neve (*snowball*): na parte final do questionário e no próprio *email* de apresentação é solicitado ao respondente que o reencaminhe para outros expatriados portugueses da sua rede de contactos, desde que a trabalhar no setor da construção em Angola. A amostragem do tipo bola de neve é comumente utilizada quando é difícil identificar os membros da população desejada sendo que, muitas vezes, esta constitui a única opção possível (Saunders *et al.*, 2009).

O questionário foi implementado *online* através da ferramenta de inquéritos disponibilizada pela empresa de *software* baseado na *web SurveyGizmo* (<http://www.surveygizmo.com/>). A colocação *online* foi efetuada no dia 5 de abril de 2012 e foram obtidas, durante o referido mês, um total de 66 respostas (58 completas e 8 parciais). Respostas múltiplas de um mesmo respondente foram evitadas através de um *browser cookie* que impede mais do que uma resposta por computador. Foi também possível, através da ferramenta de inquéritos referida, identificar os dados geográficos (país, cidade e coordenadas geográficas) relativos ao local em que cada respondente acedeu ao questionário. Grande parte dos respondentes (62,1%) foi localizada em Luanda, Angola. A maioria dos restantes (21,2%) encontrava-se em Portugal, o que pode ser, em parte, justificado pela coincidência com o período de férias da Páscoa. Algumas respostas pontuais foram localizadas na Namíbia, Brasil e Quênia.

Capítulo 3. Riscos Associados ao IDE em Angola: O Caso das Empresas de Construção Portuguesas. Discussão dos Resultados.

3.1 Considerações introdutórias

O Capítulo 3 contém uma análise descritiva (Secção 3.2) e exploratória dos dados (Secção 3.3). Na Secção 3.2 é efetuada uma breve caracterização dos respondentes (Secção 3.2.1), é testada a fiabilidade do questionário com recurso ao índice alfa de *Cronbach* (Secção 3.2.2) e é apresentada a hierarquia dos riscos com base nos resultados obtidos através do questionário (Secção 3.2.3). Através da análise exploratória (Secção 3.3) pretende-se averiguar eventuais diferenças na perceção dos riscos entre os respondentes. Com o intuito de definir o tipo de testes estatísticos a empregar (paramétricos ou não paramétricos) foi previamente testada a hipótese de normalidade da distribuição e homogeneidade das variâncias para as variáveis em estudo (Secção 3.3.1). Na Secção 3.3.2 são analisadas as diferenças na perceção dos riscos em função da categoria profissional e do âmbito de atividade da organização dos respondentes (diferença de médias). Na Secção 3.3.3 é examinada a forma como a experiência profissional dos respondentes e a antiguidade das suas organizações em Angola se relacionam com a perceção dos riscos (análise de correlação). No apoio à análise estatística efetuada foi utilizado o *software SPSS - Statistical Package for Social Sciences*, versão 20.

3.2 Análise descritiva e discussão dos resultados

3.2.1 Caracterização da amostra

A Tabela 3 apresenta um sumário do perfil dos respondentes. Apesar do número total de respostas ser limitado (66, das quais 58 são completas) a confiabilidade dos resultados do inquérito deverá ser elevada uma vez que uma grande proporção dos respondentes ocupa uma posição elevada na hierarquia das suas empresas (58,6% executivos, administradores ou em cargos de direção/chefia) e possui elevadas habilitações literárias (93,1% com ensino superior). Quanto à sua experiência profissional em Angola,

excluindo o valor extremo (*outlier*) de um respondente com 28 anos, a média desta variável situa-se nos 4,58 anos ($s = 3,13$ anos).

Tabela 3 - Caracterização dos Respondentes

Categoria	Respondentes	
	Número	%
<i>Categoria profissional</i>		
Administração/Executivo	8	13.79
Direção/Chefe de departamento	26	44.83
Quadro técnico	21	36.21
Administrativo/Controlo de Gestão	3	5.17
<i>Anos de experiência em Angola</i>		
< 4 anos	27	46.55
4-8 anos	24	41.38
> 8 anos	7	12.07
<i>Âmbito de atividade da organização</i>		
Empreiteiro	46	79.31
Gabinete de Projetos	6	10.34
Fiscalização	3	5.17
Consultadoria	3	5.17
<i>Antiguidade da organização em Angola</i>		
< 10 anos	25	43.10
10-20 anos	20	34.48
21-30 anos	7	12.07
>30 anos	6	10.34

Fonte: Autor.

A maioria dos respondentes trabalha em empresas de construção (79,3%). Uma grande parte das empresas representadas está implantada em Angola há menos de 10 anos (43,1%). No entanto, dada a grande variabilidade obtida na antiguidade das empresas em Angola (média de 16,34 anos; $s = 16,61$ anos), fica patente a representação na amostra de empresas da mais recente vaga de investimento neste país bem como daquelas que já estão consolidadas neste mercado.

3.2.2 Fiabilidade do questionário

A fiabilidade de uma medida (ou neste caso questionário) refere-se à sua capacidade de refletir a construção que se está a medir. Se um instrumento de medida dá sempre os mesmos resultados, quando aplicado a alvos estruturalmente iguais, podemos confiar no significado da medida e dizer que esta é fiável (Fang *et al.*, 2004; Field, 2009).

A fiabilidade/consistência interna do questionário implementado no presente estudo (grau de correlação entre os itens incluídos na escala) foi testada com recurso à medida mais comumente utilizada para este efeito: o índice alfa de *Cronbach* (α) (Fang *et al.*, 2004; Field, 2009). Este índice estima o quão uniformemente os itens de uma escala contribuem para a soma não ponderada do instrumento, variando de 0 a 1. Esta propriedade é conhecida por consistência interna da escala pelo que o α pode ser interpretado como o coeficiente médio de todas as estimativas de consistência interna que se obteriam se todas as divisões possíveis da escala fossem feitas (Field, 2009). Apresentam-se na Tabela 4 os valores de α de *Chronbach* obtidos. Segundo Field (2009), se um questionário for constituído por subescalas o teste deve ser aplicado separadamente para cada uma destas. O teste foi então aplicado isoladamente aos dois níveis de risco constituintes do questionário – risco do país (P1 a P22) e risco da indústria ou mercado (M1 a M15) – e aos dois tipos de questões que o compõe – probabilidade de ocorrência e severidade do impacto.

Tabela 4 - Análise de Fiabilidade ao Questionário

Grupo de Risco	Índice alfa de <i>Cronbach</i> (α)	
	Probabilidade	Impacto
Risco do País (P1 a P22)	.836	.893
Risco do Mercado (M1 a M15)	.737	.807

Fonte: Autor.

É geralmente aceite que para valores de α superiores a .7 o instrumento ou teste é classificado como tendo fiabilidade apropriada (Fang *et al.*, 2004; Field, 2009). Os resultados mostram que os itens incluídos em ambas as escalas de risco são fiáveis uma vez que todos os valores de α variam entre .74 e .89.

3.2.3 Ranking dos riscos

Com base nos resultados do questionário, e adotando a escala numérica apresentada na Secção 2.4, calcularam-se, para cada risco, as médias dos valores de probabilidade de ocorrência ($\alpha_{médio}$) e da severidade do impacto ($\beta_{médio}$). Através da aplicação das equações 2.2 e 2.3 foi obtido o respetivo índice de importância (*IR*), com base no qual se efetuou a ordenação final dos riscos apresentada na Tabela 5.

Tabela 5 - Hierarquia dos Riscos

ID	Risco	Índice de Importância		Probabilidade		Impacto	
		<i>IR</i>	<i>Ord.</i>	$\alpha_{\text{médio}}$	<i>Ord.</i>	$\beta_{\text{médio}}$	<i>Ord.</i>
P8	Vistos de Trabalho	21.29	1	4.59	1	4.56	1
P9	Funcionamento da Justiça	19.54	2	4.51	3	4.17	5
P19	Corrupção	19.42	3	4.56	2	4.17	4
M13	Atrasos Pagamentos	19.12	4	4.20	10	4.47	2
M3	Qualidade Mão de Obra Local	18.42	5	4.41	4	4.08	7
P20	Burocracia	18.32	6	4.36	5	4.05	8
P5	Repatriação de Lucros	18.25	7	4.25	8	4.12	6
P6	Incumprimento de Contratos pelo Estado	17.85	8	3.98	12	4.31	3
M10	Preço Materiais de Construção	17.58	9	4.35	6	3.92	10
P18	Infraestruturas e Serviços Públicos	17.24	10	4.25	7	3.92	11
M11	Custo Equipamentos de Construção	16.79	11	4.20	9	3.85	14
P16	Taxas de Juro	16.02	12	3.85	13	4.00	9
P17	Dívida Pública	16.00	13	3.81	15	3.92	12
P10	Regulamentação do Estado	15.64	14	3.85	14	3.88	13
M1	Instabilidade Laboral	14.95	15	4.08	11	3.61	19
M15	Volatilidade Procura do Mercado	14.76	16	3.67	16	3.79	15
M14	Concorrência e Competição	14.29	17	3.67	17	3.67	17
M9	Qualidade Fornecedores	13.86	18	3.64	18	3.65	18
P21	Cultura	13.56	19	3.56	19	3.42	22
P13	Crescimento Económico	13.22	20	3.27	24	3.75	16
P7	Protecionismo a Empresas Locais	12.92	21	3.41	20	3.49	21
M2	Quantidade Mão de Obra Local	12.30	22	3.27	22	3.32	27
M4	Quantidade Materiais de Construção	12.23	23	3.29	21	3.50	20
P12	Insegurança e Atividade Criminal	11.93	24	3.19	26	3.36	26
P15	Taxas de Câmbio	11.71	25	3.19	27	3.36	25
P14	Inflação	11.63	26	3.27	23	3.37	24
M8	Quantidade Fornecedores	11.38	27	3.23	25	3.24	28
M7	Qualidade Equipamentos de Construção	10.85	28	3.17	28	3.18	30
M6	Quantidade Equipamentos de Construção	10.74	29	3.12	30	3.23	29
M5	Qualidade Materiais de Construção	10.64	30	3.12	29	3.12	32
P2	Impostos	10.37	31	3.02	31	3.10	33
P3	Quotas de Importação/Exportação	9.97	32	2.90	32	3.02	34
P1	Instabilidade Política	9.31	33	2.39	36	3.41	23
P4	Expropriação/Nacionalização	8.95	34	2.47	34	3.14	31
P11	Instabilidade Social	8.02	35	2.42	35	2.95	35
P22	Riscos Naturais	7.63	36	2.53	33	2.78	36
M12	Custo Mão de Obra Local	3.29	37	1.64	37	1.74	37

Fonte: Autor.

De acordo com o índice de importância (escala 1-25), o risco mais significativo ($IR = 21.29, s = 5.51$) está relacionado com dificuldades para obtenção de vistos de trabalho para mão de obra estrangeira (P8). Em Angola, a demora para obtenção de um visto de trabalho obriga as empresas a recorrerem temporariamente ao visto ordinário

(visto de turista ou de negócios de curta duração), o qual só pode ser renovado até um máximo de 90 dias. Com o objetivo de eliminar barreiras ao desenvolvimento das atividades das empresas e do investimento nos territórios de ambos os Estados foi assinado, em 15 de setembro de 2011, um protocolo entre Portugal e Angola sobre facilitação de vistos (de curta e de longa duração). No entanto, de acordo com o reportado pela AICEP (2011b) em dezembro desse ano, as melhorias esperadas na celeridade processual e na facilitação de concessão de vistos ainda não se verificaram totalmente. Dois dos respondentes defendem que o facto da obtenção de vistos por parte de angolanos para Portugal ser mais demorado e restrito do que o processo inverso pode constituir uma possível justificação para a não resolução deste problema (réplica, por parte das autoridades angolanas, à não reciprocidade no tratamento). Um outro aponta que o facto de os vistos serem de curta duração (três anos, no máximo quatro) tem como consequência um enfoque excessivo dos expatriados no curto prazo, levando a atitudes de “falta de civismo, arrogância e elevada falta de honestidade”.

O segundo risco considerado como mais importante ($IR = 19.42, s = 6.72$) é o mau funcionamento da justiça (P9). Este está usualmente relacionado com a resolução morosa de litígios, com a não aplicação consistente das leis ou com a inexistência de um quadro legal relativamente a aspetos relevantes associados ao funcionamento das empresas estrangeiras (e.g. falências, direitos de propriedade, etc.). Os resultados obtidos vão de encontro ao que é apresentado pela *Doing Business 2012*. No indicador *enforcing contracts*, o qual mede a eficiência do sistema judicial na resolução de uma disputa comercial nos tribunais locais, Angola está posicionada em 181 no *ranking* de 183 economias (World Bank, 2012). Segundo a AICEP (2011b), as diferenças entre os dois sistemas jurídicos (português e angolano) não devem ser subestimadas uma vez que é aqui que residem muitos dos principais conflitos contratuais. A este respeito, um dos respondentes realça a inexistência de regulamentação no setor da construção e a falta de enquadramento legal relativo a obras públicas.

O terceiro risco considerado como mais importante está relacionado com o elevado nível de corrupção (P19) enfrentado pelas empresas estrangeiras ($IR = 19.42, s = 6.13$). Este é visto como um importante obstáculo ao normal desenvolvimento das atividades económicas, sendo normalmente associado à imposição de um custo adicional nos negócios e à incerteza quanto aos custos efetivos. Angola é

consistentemente classificada como um dos países com maior nível de corrupção pelas autoridades internacionais; por exemplo, o índice de perceção da corrupção, publicado pela *Transparency International* (2011), posiciona Angola no lugar 168 em 183 países.

O atraso nos pagamentos (M13) no mercado de construção angolano ($IR = 19.12, s = 6.29$) ocupa o quarto lugar no *ranking* dos riscos. Apesar de ser o 10º risco em termos de probabilidade de ocorrência ($\alpha_{médio} = 4.20, s = 1.03$) este é visto como tendo um grande impacto ($\beta_{médio} = 4.47, s = 0.73$) pelos problemas de liquidez que acarreta às empresas. As dificuldades nos pagamentos do Estado são reconhecidamente uma das principais dificuldades que as empresas estrangeiras poderão enfrentar neste país (*e.g.* AICEP, 2010). No caso particular do setor da construção, é do conhecimento público a ocorrência deste problema no passado próximo, afetando principalmente as pequenas e médias empresas (PME) de construção portuguesas, com especial incidência na primeira metade de 2010 (OCDE, 2011).

O risco operacional mais importante, e o 5º do *ranking* geral ($IR = 18.42, s = 6.86$), é a inaptidão (baixos níveis de qualificação e produtividade) da mão de obra local (M3). Existe uma relação direta entre este e o 1º risco (P8) uma vez que é essencialmente daqui que decorre a necessidade de recurso à expatriação por parte das empresas, amplificando os problemas relacionados com a obtenção de vistos de trabalho. Algumas empresas estão a optar por contratar quadros angolanos recém-licenciados no exterior evitando assim os problemas inerentes à legalização em Angola de trabalhadores estrangeiros (AICEP, 2011b). Segundo um dos respondentes, as empresas portuguesas têm igualmente recorrido nos últimos anos à subcontratação de mão de obra chinesa para colmatar estas dificuldades locais. Acrescenta ainda que esta solução poderá ser também uma potencial debilidade, uma vez que “o prestígio que as empresas portuguesas continuam a manter no mercado local está *muito vinculado* à qualidade do produto final entregue ao cliente.”

A burocracia (P20) e a conseqüente resolução de problemas muito morosa (*e.g.* atraso na emissão de licenças, recusa de aprovação de projetos, etc.) constituem um importante entrave ao normal desenvolvimento das atividades económicas, pelo que ocupa o 6º lugar no *ranking* de riscos ($IR = 18.32, s = 6.88$). A este respeito a AICEP (2011b)

realça que o processo de constituição de uma empresa via regime de IDE é ainda muito moroso e burocrático.

As barreiras à repatriação de lucros (P5) das empresas estrangeiras (por meio de inconvertibilidade da moeda ou bloqueio das transferências internacionais) são percecionadas como tendo elevada probabilidade de ocorrência em Angola e grande impacto, ocupando o 7º lugar do *ranking* ($IR = 18.25, s = 7.36$). Em 2010, o Banco Nacional de Angola (BNA) adotou um conjunto de medidas com vista à preservação das reservas monetárias do país, nomeadamente: (i) a limitação de pagamentos realizados por residentes a favor de não residentes, (ii) a obrigatoriedade de constituição de reservas por parte dos bancos comerciais de 30% sobre os capitais depositados e (iii) um acréscimo de exigências no que respeita ao repatriamento de dividendos (AICEP, 2010). Estas medidas afetaram a capacidade das empresas locais em aceder a moeda estrangeira e em transferir fundos para o exterior.

A repudiação de obrigações contratuais pelo Estado (P6) é percecionado como tendo elevado impacto nas empresas ($\beta_{médio} = 4.31, s = 0.99$) pelo que é considerado o 8º risco mais importante ($IR = 17.85, s = 6.80$). Segundo um dos respondentes, é possível que, por falta de fundos, grandes obras parem a meio do seu curso “...tendo o empreiteiro muitas vezes que manter o equipamento no local com elevados prejuízos.”

Existe uma grande probabilidade ($\alpha_{médio} = 4.35, s = 0.85$) do preço dos materiais de construção comprados localmente ser elevado (M10). No entanto, o impacto deste risco nas empresas é relativamente menor ($\beta_{médio} = 3.92, s = 1.03$) uma vez que este acréscimo de custos pode ser normalmente trespassado para os clientes ($IR = 17.58, s = 6.40$).

A 10ª posição no *ranking* de riscos é ocupada pela inadequada provisão de infraestruturas e serviços públicos no país (P18), constituindo este um importante obstáculo às operações das empresas e uma potencial fonte de custos adicionais ($IR = 17.24, s = 7.02$). Os problemas ao nível da distribuição de energia e de abastecimento de água são reconhecidos (e.g. AICEP, 2011b; OCDE, 2011). Esta situação acarreta custos não habituais com geradores elétricos, depósitos de água, manutenção de equipamentos e perdas de produtividade. No caso específico do setor da construção, as necessidades de reconstrução das infraestruturas destruídas com a guerra

(vias de comunicação, redes de abastecimento de energia e de água, etc.) também podem ser encaradas como uma potencial oportunidade (AICEP, 2011b). No que toca aos serviços públicos, a deficiente assistência médica é realçada por dois dos respondentes.

De realçar ainda que, dentro dos 10 riscos considerados como mais importantes, 7 estão associados ao nível do país (P5, P6, P8, P9, P18, P19 e P20) e apenas 3 se relacionam com o mercado de construção local (M3, M10 e M13). Dentro do risco do país destacam-se 4 riscos que derivam de aspetos de política governamental e 2 de cariz cultural.

No fundo da tabela, o elevado nível salarial de trabalhadores locais (M12) é consensualmente considerado como o risco com menor probabilidade de ocorrência ($\alpha_{\text{médio}} = 1.64, s = 0.83$) e com menor impacto ($\beta_{\text{médio}} = 1.74, s = 0.90$). No entanto, a AICEP (2011b: 6) alerta para o facto de, “apesar de os operários fabris terem salários aparentemente inferiores aos praticados em Portugal, os quadros intermédios (exemplo, contabilista) são mais onerosos...”

Apesar de recentemente se ter vindo a exteriorizar, ainda que de forma tímida, alguma contestação e insatisfação de alguns grupos sociais em Angola (OCDE, 2011), os riscos de instabilidade social (P11) e de instabilidade política (P1) são também percecionados como tendo pouca importância ($IR = 8.02, s = 5.53$ e $IR = 9.31, s = 6.93$, respetivamente).

Respondendo às críticas de alguns autores, os quais defendem que a multiplicação da probabilidade e valores de impacto pode ser enganosa e que o tratamento correto dos riscos requer a consideração separada de ambas as dimensões referidas (Secção 2.2), apresenta-se, na Figura 2, a matriz probabilidade-impacto. Nesta, o eixo das abcissas representa os valores da severidade de impacto e o eixo das ordenadas os valores de probabilidade de ocorrência. Através da matriz é possível verificar que sete dos riscos são classificados como tendo grande/muito grande probabilidade de ocorrência ($\alpha_{\text{médio}} > 4$) e grande/muito grande severidade de impacto ($\beta_{\text{médio}} > 4$): P5, P8, P9, P19, P20, M3 e M13. Estes coincidem com os sete primeiros riscos do *ranking* obtido através do índice de importância (*IR*). É também possível verificar que a maior parte dos riscos (51%) são classificados como tendo uma probabilidade de ocorrência ($\alpha_{\text{médio}} \in [3,4]$) e

uma severidade de impacto ($\beta_{médio} \in [3,4]$) moderada/grande. Existem seis riscos com probabilidade ($\alpha_{médio}$) menor que 3 e três riscos com impacto ($\beta_{médio}$) menor que 3. Estes riscos são considerados como baixos/moderados.

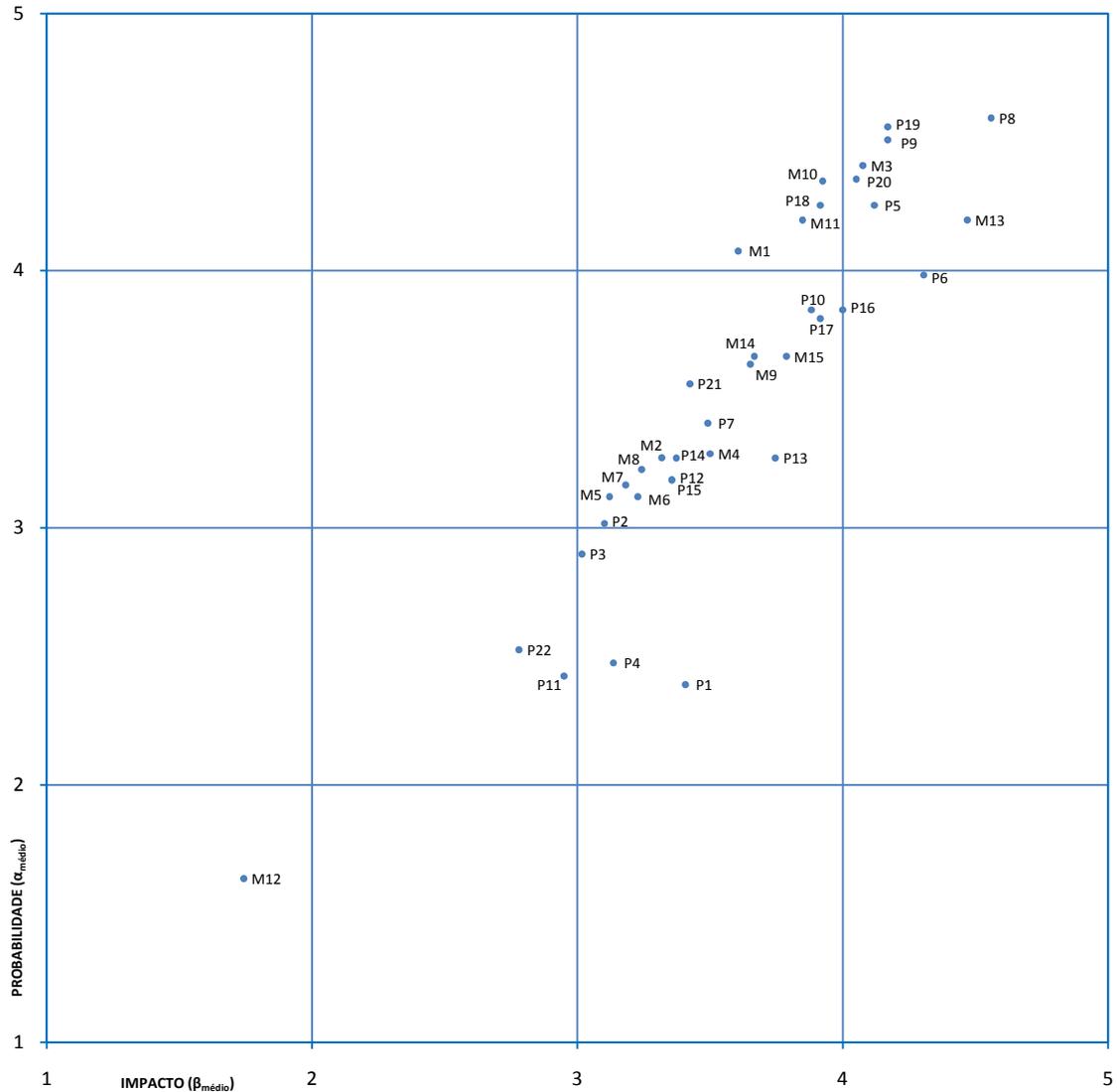


Figura 2 - Matriz Probabilidade-Impacto

Fonte: Autor.

Nota: M1 - Instabilidade Laboral; M2 - Quantidade Mão de Obra Local; M3 - Qualidade Mão de Obra Local; M4 - Quantidade Materiais de Construção; M5 - Qualidade Materiais de Construção; M6 - Quantidade Equipamentos de Construção; M7 - Qualidade Equipamentos de Construção; M8 - Quantidade Fornecedores; M9 - Qualidade Fornecedores; M10 - Preço Materiais de Construção; M11 - Custo Equipamentos de Construção; M12 - Custo Mão de Obra Local; M13 - Atrasos Pagamentos; M14 - Concorrência e Competição; M15 - Volatilidade Procura do Mercado; P1 - Instabilidade Política; P2 - Impostos; P3 - Quotas de Importação/Exportação; P4 - Expropriação/Nacionalização; P5 - Repatriação de Lucros; P6 - Incumprimento de Contratos pelo Estado; P7 - Protecionismo a Empresas Locais; P8 - Vistos de Trabalho; P9 - Funcionamento da Justiça; P10 - Regulamentação do Estado; P11 - Instabilidade Social; P12 - Insegurança e Atividade Criminal; P13 - Crescimento Económico; P14 - Inflação; P15 - Taxas de Câmbio; P16 - Taxas de Juro; P17 - Dívida Pública; P18 - Infraestruturas e Serviços Públicos; P19 - Corrupção; P20 - Burocracia; P21 - Cultura; P22 - Riscos Naturais.

Para estimar o grau de concordância entre os respondentes relativamente a cada um dos riscos em causa (individualmente) foi adotado o índice r_{WG} , proposto por James *et al.* (1984, 1993). Segundo LeBreton e Senter (2008), este constitui o índice de concordância inter-respondentes (*interrater agreement – IRA*) mais correntemente utilizado. Para aferir o grau de acordo entre um conjunto de “juízos” relativamente a uma única variável, o seu cálculo é efetuado através da equação:

$$r_{WG} = 1 - \frac{s_X^2}{\sigma_E^2} \quad (3.1)$$

em que s_X^2 corresponde à variância observada na variável X relativa a K diferentes respondentes e σ_E^2 à variância esperada quando existe uma completa falta de acordo entre estes (obtida através de uma distribuição teórica que representa uma resposta aleatória por parte dos inquiridos) (James *et al.*, 1984 e 1993).

Quando todos os respondentes estão em perfeito acordo (todas as respostas são iguais), a variância observada entre estes é nula pelo que r_{WG} toma o valor de um. Em contraste, quando existe uma total falta de concordância entre os respondentes, a variância observada vai tender assintoticamente para a variância teórica σ_E^2 e, à medida que aumentam o número de respostas, r_{WG} tende para zero (LeBreton e Senter, 2008). A fração s_X^2/σ_E^2 pode ser assim interpretada como a proporção de variância observada que constitui erro causado por resposta aleatória (James *et al.*, 1984). A falta de concordância (σ_E^2) é usualmente definida como seguindo uma distribuição uniforme (*i.e.* a resposta é matematicamente aleatória). Numa escala de *Likert* de 5 pontos cada opção de resposta tem assim igual probabilidade (20%) de ser selecionada: $\sigma_E^2 = (5^2 - 1)/12 = 2.0$.

Apresenta-se no Anexo 2 os valores do índice r_{WG} obtidos para as questões do questionário. A probabilidade de ocorrência dos riscos de corrupção (P19) e de dificuldade na obtenção de vistos de trabalho (P8) são os que apresentam o mais forte² nível de concordância entre os respondentes ($r_{WG} = .754$ e $r_{WG} = .722$, respetivamente). A insuficiente quantidade de mão de obra local (M2) e a expropriação/nacionalização das empresas estrangeiras pelo Estado (P4) constituem os riscos cuja perceção acerca da

² Segundo a heurística proposta por LeBreton e Senter (2008): $r_{WG} \in [.00 ; .30]$: falta de concordância; $r_{WG} \in [.31 ; .50]$: concordância fraca; $r_{WG} \in [.51 ; .70]$: concordância moderada; $r_{WG} \in [.71 ; .90]$: concordância forte; $r_{WG} \in [.91 ; 1.00]$: concordância muito forte.

sua probabilidade de ocorrência é mais divergente entre os respondentes ($r_{WG} = .000$ e $r_{WG} = .149$, respetivamente).

No que respeita ao impacto dos riscos, as dificuldades relacionadas com obtenção de vistos de trabalho para mão de obra estrangeira (P8) e os atrasos nos pagamentos (M13) são os mais consensuais entre os respondentes ($r_{WG} = .685$ e $r_{WG} = .735$, respetivamente). Por seu lado, o impacto dos riscos de instabilidade política (P1), expropriação/nacionalização das empresas estrangeiras pelo Estado (P4) e instabilidade social (P11) apresentam uma completa falta de concordância entre os respondentes ($r_{WG} = .000$).

Quando os fatores de risco são ordenados sequencialmente em função dos valores médios obtidos para a sua probabilidade de ocorrência ($\alpha_{médio}$) e severidade do impacto ($\beta_{médio}$) verifica-se, genericamente, uma tendência para que os correspondentes valores do índice r_{WG} diminuam (Figura 3).

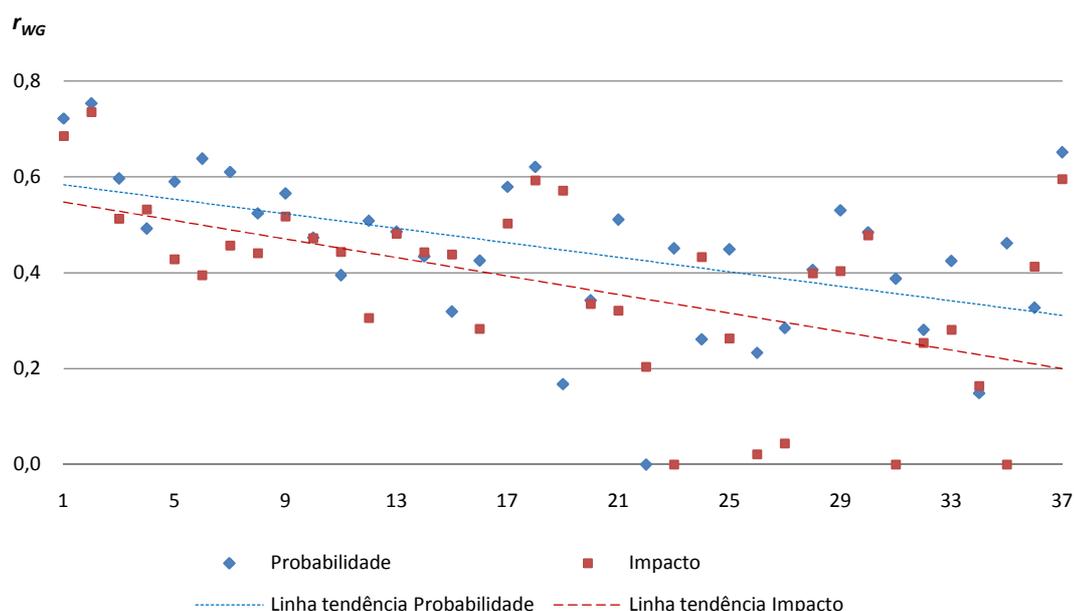


Figura 3 - Ordenação dos fatores de Risco e o correspondente Índice r_{WG}

Fonte: Autor.

Nota: O eixo das abcissas apresenta o ranking dos riscos em função da probabilidade ($\alpha_{médio}$) e impacto ($\beta_{médio}$).

O coeficiente de correlação de Spearman (r_s) (ver Secção 3.3.3) entre o ranking dos riscos e r_{WG} mostra que esta tendência observada é significativa, tanto para a probabilidade de ocorrência dos riscos ($r_s = -.54, p < .01$) como para o impacto ($r_s = -.55, p < .01$). Tudo isto indica que, dado o maior consenso entre os

respondentes, os riscos considerados como mais importantes (maior probabilidade e maior impacto) são também mais dominantes e característicos em Angola.

Quando questionados acerca da atratividade do mercado de construção angolano para as empresas portuguesas (última questão do questionário; escala 1-5), verifica-se um forte consenso entre os respondentes ($r_{WG} = .738$) na sua classificação como sendo moderada/alta ($\bar{x} = 3.60, s = 0.724$). Face aos resultados obtidos na análise dos riscos, os quais revelaram uma importância não negligenciável para a grande maioria destes, poderá daqui especular-se que a atratividade do mercado estará associada a uma expectativa de maior rentabilidade (margens de lucro) no curto prazo e/ou a um elevado potencial de crescimento do mercado no longo prazo.

3.3 Análise exploratória

3.3.1 Normalidade e homogeneidade da variância

A normalidade da distribuição das variáveis foi aferida com base no teste de *Kolmogorov–Smirnov*. Este compara os valores da amostra com um conjunto de valores normalmente distribuídos, com a mesma média e desvio-padrão (Field, 2009). A distribuição de cada uma das variáveis foi analisada para a amostra global assim como para as amostras correspondentes aos grupos que se pretendem comparar (ver Secção 3.3.2): quadros de chefia *vs.* quadros técnicos e empreiteiros *vs.* outros âmbitos de atividade. A verificação da homogeneidade das variâncias entre os grupos (outro dos pressupostos relativos aos testes paramétricos) foi levada a cabo com base no teste de *Levene*. Este testa a hipótese nula de que as variâncias em grupos diferentes são iguais, isto é, a diferença entre os desvios é zero (Field, 2009).

Através da análise dos resultados (Anexo 3) é possível constatar que o pressuposto de homogeneidade das variâncias entre os grupos se verifica para a maior parte das variáveis (*i.e.* $p > .05$). Todavia, o mesmo não se verifica relativamente ao pressuposto de normalidade das distribuições. Todas as variáveis apresentam uma distribuição significativamente diferente da normal (*i.e.* $p < .05$) para a amostra global. Com algumas exceções, é também possível verificar que a maioria das variáveis apresenta uma distribuição significativamente diferente da normal (*i.e.* $p < .05$) para cada um dos grupos referidos. Face ao exposto, foram utilizados testes não paramétricos para analisar os dados obtidos.

3.3.2 Categoria profissional e âmbito de atividade da organização

Tendo em vista averiguar possíveis disparidades (diferenças de médias) na perceção entre respondentes, estes foram organizados de duas formas distintas: em função da sua categoria profissional e em função do âmbito de atividade da organização em que trabalham. Na primeira (categoria profissional), a amostra é agrupada em quadros de chefia (administradores/executivos e diretores/chefes de departamento; 58.6%) e em quadros técnicos (engenheiros, arquitetos, encarregados, administrativos, etc.; 41.4%). Pretende-se assim avaliar se as funções desempenhadas e a posição na hierarquia da empresa explicam diferenças na perceção dos riscos. Na segunda subdivisão (âmbito de atividade da organização), a amostra é separada pelos expatriados que trabalham em empresas de construção (empreiteiros; 79.3%) e noutras categorias (gabinetes de projeto, empresas de fiscalização e empresas de consultadoria; 20.7%). Com esta análise pretende-se validar a opção de incluir os expatriados a trabalhar nestas empresas (que não os empreiteiros) no estudo (Secção 2.4).

Para identificar diferenças na perceção dos riscos para os grupos anteriormente referidos foi adotado o teste de *Mann–Whitney*. Este corresponde ao equivalente não paramétrico do teste *t* para amostras independentes (*independent t-test*) e funciona através da identificação de diferenças na posição relativa das variáveis (*rankings*) em grupos distintos (Field, 2009). Os resultados são apresentados na Tabela 6.

Tabela 6 - Resultados do teste de diferença de Médias

ID	Risco	Ord (a)	Probabilidade (α)		Impacto (β)	
			Quadros chefia vs. Quadros técnicos	Empreiteiro vs. Outros	Quadros chefia vs. Quadros técnicos	Empreiteiro vs. Outros
M2	Quantidade Mão de Obra Local	22			.034	
M12	Custo Mão de Obra Local	37				.045
M15	Volatilidade Procura do Mercado	16	.009			
P2	Impostos	31		.028		
P9	Funcionamento da Justiça	2				.041
P14	Inflação	26		.015		
P15	Taxas de Câmbio	25		.018		
P16	Taxas de Juro	12	.045		.016	
P17	Dívida Pública	13	.001		.005	
P19	Corrupção	3			.048	

Fonte: Autor.

Nota: (a) – ordenação dos riscos obtida com base em IR (Tabela 5); *exact p < .05, two-tailed*

Segundo a opinião dos quadros de chefia, a probabilidade de ocorrência dos riscos de taxas de juro ($Mdn = 4,00$), dívida pública ($Mdn = 5,00$) e volatilidade da procura no mercado ($Mdn = 4,00$) é significativamente superior do que a percecionada pelos quadros técnicos ($Mdn = 4,00$, $Mdn = 3,00$ e $Mdn = 3,00$, respetivamente), $U = 286.50$, $z = -2.00$, $p < .05$, $r^3 = -.26$; $U = 215.50$, $z = -3.17$, $p < .01$, $r = -.42$; $U = 249.00$, $z = -2.61$, $p < .01$, $r = -.34$. A severidade do impacto dos riscos de taxa de juro ($Mdn = 4,50$) e de dívida pública ($Mdn = 5,00$) é também percecionada de forma significativamente mais gravosa pelos quadros de chefia do que pelos quadros técnicos ($Mdn = 4,00$ e $Mdn = 3,50$, respetivamente), $U = 264.00$, $z = -2.40$, $p < .05$, $r = -.32$; $U = 240.50$, $z = -2.79$, $p < .01$, $r = -.37$. A justificação para estas diferenças encontradas na perceção dos riscos poderá ser atribuída às funções e responsabilidades profissionais inerentes a cada um dos grupos. Sendo os quadros de chefia responsáveis pela gestão global da empresa, nomeadamente no que toca à estabilidade, volume de negócio e financiamento, poderão ser assim mais sensíveis a estes problemas do que os quadros técnicos. Para além destes, o impacto da eventual falta de mão de obra local ($Mdn = 4,00$) e da corrupção ($Mdn = 5,00$) são também percecionados como mais importantes pelos quadros de chefia do que pelos quadros técnicos ($Mdn = 2,50$ e $Mdn = 4,00$, respetivamente), $U = 277.00$, $z = -2.12$, $p < .05$, $r = -.28$; $U = 292.00$, $z = -1.97$, $p < .05$, $r = -.26$. A análise dos resultados demonstra assim que a perceção da importância dos riscos por parte dos quadros de chefia é tendencialmente superior (mais gravosa) à dos quadros técnicos.

Os expatriados a trabalhar em empresas de construção ($Mdn = 3,00$) consideram como mais provável um elevado nível de imposto dirigido a empresas estrangeiras do que os que trabalham noutras empresas ($Mdn = 2,50$), $U = 169.00$, $z = -2.15$, $p < .05$, $r = -.28$. Por outro lado, os riscos económicos do país relacionados com a inflação ($Mdn = 4,00$) e volatilidade cambial ($Mdn = 4,50$) são vistos como mais prováveis pelos respondentes de empresas de outros âmbitos de atividade do que dos de empreiteiros ($Mdn = 3,00$ para ambos os riscos), $U = 158.00$, $z = -2.37$, $p < .05$, $r = -.31$; $U = 159.00$, $z = -2.35$, $p < .05$, $r = -.31$. Quanto à severidade do impacto dos riscos, os respondentes associados aos empreiteiros percecionam o mau funcionamento da justiça ($Mdn = 5,00$) e o eventual agravamento do custo da mão de obra local ($Mdn = 1,50$) como potencialmente

³ A magnitude do efeito (*effect size*), representado por r , corresponde à medida estandardizada (e por isso comparável) da dimensão do efeito observado. Calculado com base na equação $r = z/\sqrt{N}$. Para $r = .1$: efeito pequeno, $r = .3$: efeito médio e $r = .5$: efeito grande (Field, 2009).

mais importantes do que os respondentes de outras empresas ($Mdn = 3,50$ e $Mdn = 1,00$, respetivamente), $U = 178.50$, $z = -2.04$, $p < .05$, $r = -.27$; $U = 181.00$, $z = -2.04$, $p < .05$, $r = -.27$. A análise dos resultados demonstra assim que, de forma global, existe uma elevada similitude entre os respondentes associados aos empreiteiros e aos associados a empresas de outro âmbito de atividade uma vez que, das 74 questões (37 riscos) que constituem o questionário, estes só apresentem diferenças com significância em 5 destas.

De referir ainda que não foram encontradas diferenças significativas na perceção da atratividade do mercado entre quadros de chefia ($Mdn = 4,00$) e quadros técnicos ($Mdn = 4,00$), $U = 345.00$, $z = -1.10$, ns , $r = -.15$, e entre os respondentes de empreiteiros ($Mdn = 4,00$) e de empresas de outro âmbito de atividade ($Mdn = 3,00$), $U = 192.00$, $z = -1.79$, ns , $r = -.24$.

3.3.3 Experiência profissional e antiguidade da organização em Angola

Para analisar a influência da experiência adquirida pelos expatriados (anos de experiência profissional em Angola) e pela respetiva organização (antiguidade da organização em Angola) na perceção dos riscos recorre-se à análise de correlação.

Para efetuar a análise bivariada de correlação foi adotado o, já anteriormente referido, coeficiente de correlação de *Spearman* (r_s), também usualmente designado por *Spearman's rho*. O teste de correlação mais correntemente utilizado, o coeficiente de correlação de *Pearson* (r), requer apenas que os dados sejam intervalares para que este represente uma medida precisa da relação linear entre duas variáveis (Field, 2009). No entanto, para estabelecer a significância do coeficiente de correlação é necessário cumprir o pressuposto de os dados serem normalmente distribuídos (mais especificamente, que a distribuição de frequências das médias das amostras da mesma população – *sampling distribution* – siga uma função de probabilidades normal), o que não se verifica no presente caso (Secção 3.3.1). Por seu lado, o coeficiente de correlação de *Spearman* (r_s) é um teste não paramétrico cuja única restrição é a de que os dados sejam, no mínimo, ordinais (os dados distribuem-se segundo uma certa ordem). Tal como o teste de *Mann-Whitney* (e a generalidade dos testes não paramétricos), a análise do teste de *Spearman* (r_s) funciona com base na posição relativa dos dados (*ranking*) e não nos seus valores efetivos (Field, 2009). Os resultados são apresentados na Tabela 7.

Tabela 7 - Resultados da análise de Correlação (r_s)

ID	Risco	Ord (a)	Probabilidade (α)		Impacto (β)	
			Experiência profissional em Angola	Antiguidade da organização em Angola	Experiência profissional em Angola	Antiguidade da organização em Angola
M1	Instabilidade Laboral	15	.38**			
M8	Quantidade Fornecedores	27				.31*
M12	Custo Mão de Obra Local	37		.39**		.27*
M15	Volatilidade Procura do Mercado	16		-.30*		
P1	Instabilidade Política	33	-.33*			
P2	Impostos	31	-.29*		-.29*	
P3	Quotas de Importação/Exportação	32	-.29*	.28*		.39**
P8	Vistos de Trabalho	1		-.29*		-.28*
P11	Instabilidade Social	35	-.35**		-.27*	
P12	Insegurança e Atividade Criminal	24			-.30*	

Fonte: Autor.

Nota: (a) – ordenação dos riscos obtida com base em IR (Tabela 5); estatisticamente significativo a * $p < .05$, ** $p < .01$ (two-tailed)

A experiência profissional dos expatriados (anos em Angola) está significativa e positivamente relacionada com a perceção da probabilidade de ocorrência do risco de instabilidade laboral, $r_s = .38, p < .01$. Inversamente, quanto maior a experiência profissional em Angola menor é a perceção do risco de instabilidade política ($r_s = -.33, p < .05$), impostos a empresas estrangeiras ($r_s = -.29, p < .05$), dificuldades na obtenção de quotas de importação/exportação ($r_s = -.29, p < .05$), e instabilidade social ($r_s = -.35, p < .01$). Sob o ponto de vista do impacto dos riscos, a experiência profissional em Angola correlaciona-se negativamente com os impostos ($r_s = -.29, p < .05$), instabilidade social ($r_s = -.27, p < .05$) e insegurança e atividade criminal ($r_s = -.30, p < .05$). Poderá assim daqui inferir-se que profissionais com maior experiência em Angola têm, globalmente, uma visão menos gravosa dos possíveis riscos (probabilidade e impacto). Similarmente, num estudo recentemente publicado acerca da perceção da atratividade de África enquanto destino de IDE, constataram-se diferenças consideráveis nas opiniões em função do nível de experiência prévia adquirido. Investidores e líderes empresariais com menor (ou nenhuma) experiência em África têm, de uma forma contrastante, uma perceção negativa deste mercado citando como principais obstáculos a instabilidade política, a corrupção e a insegurança (Ernst & Young, 2012). No caso específico do presente estudo, uma possível justificação para o facto pode ser adiantada com base na opinião de um dos respondentes, segundo o

qual, a percepção prevalecente e divulgada em Portugal acerca da sociedade civil angolana (corrupção, direitos, liberdades e garantias, etc.) é muito empolada.

A probabilidade do risco de dificuldades para obtenção de vistos de trabalho ($r_s = -.30, p < .05$) e o seu respetivo impacto ($r_s = -.28, p < .05$) são negativamente relacionadas com a experiência (antiguidade) das empresas dos respondentes em Angola. Respondentes destas empresas também consideram o risco de volatilidade da procura no mercado menos provável, $r_s = -.30, p < .05$. Esta propensão poderá ser justificada pelo facto destas empresas (mais antigas no mercado) serem tendencialmente de maior dimensão e, conseqüentemente, possuírem estruturas organizativas que lhes permitam gerir melhor estes riscos. Por outro lado, a probabilidade e o impacto do risco de elevado nível salarial dos trabalhadores locais ($r_s = .39, p < .01$ e $r_s = .27, p < .05$, respetivamente) e de dificuldades na obtenção de quotas de importação/exportação ($r_s = .28, p < .05$ e $r_s = .39, p < .01$, respetivamente) está significativamente relacionada com a antiguidade das empresas dos respondentes em Angola. O impacto da eventual insuficiência de fornecedores e/ou subempreiteiros disponíveis é também percecionado como mais gravoso por respondentes destas empresas, $r_s = .31, p < .05$. De referir ainda que a percepção do grau de atratividade do mercado de construção angolano não se correlaciona de forma significativa com o nível de experiência dos respondentes ($r_s = .04, ns$) ou das suas empresas em Angola ($r_s = .10, ns$).

Conclusão

A expansão da atividade das empresas para mercados externos, caracterizados atualmente por uma constante e rápida mutação, requer inevitavelmente a consideração dos riscos associados. Esta é especialmente importante para setores que são altamente dependentes do clima geral, económico e político, bem como altamente suscetíveis à intervenção do governo, como é o caso da construção. Neste contexto, Angola apresenta um enorme potencial enquanto mercado de construção, necessitando urgentemente de infraestruturas. No entanto, o potencial do seu futuro está intimamente interligado com a implementação e progresso das suas reformas.

Face à literatura existente, o presente estudo pretende providenciar uma visão holística acerca dos riscos associados à internacionalização através de IDE, no setor da construção, acompanhada por evidência empírica sobre a realidade de um país (Angola) com elevado destaque ao nível do investimento internacional. Os resultados deste estudo poderão ser úteis no campo da gestão do risco no setor da construção, particularmente para empresas que estejam atualmente a ponderar a entrada no mercado angolano, bem como para aquelas que atualmente já lá se encontrem instaladas.

Com base numa revisão da literatura foram identificados trinta e sete riscos associados ao IDE, no setor da construção, para países emergentes e em desenvolvimento, e categorizados em dois níveis distintos: riscos do país e riscos do mercado ou indústria. Aproveitando o conhecimento e a experiência adquiridos pelos expatriados portugueses a trabalhar atualmente no setor da construção em Angola, foi implementado um inquérito com o objetivo de aferir a sua perceção acerca da importância relativa destes riscos para as empresas de construção portuguesas. Dezanove foram avaliados como prováveis ou muito prováveis de ocorrer em Angola ($\alpha_{\text{médio}} > 3.5$) e vinte foram identificados como tendo um grande ou muito grande impacto nas empresas ($\beta_{\text{médio}} > 3.5$). Os 10 principais riscos encontrados são (1) a dificuldade para obtenção de vistos de trabalho, (2) o mau funcionamento da justiça, (3) a corrupção, (4) o atraso nos pagamentos, (5) a falta de qualidade da mão de obra local, (6) a burocracia, (7) as dificuldades para repatriação de lucros, (8) o incumprimento de contratos pelo Estado, (9) o elevado preço dos materiais de construção comprados localmente e (10) a insuficiente e inadequada provisão de infraestruturas e serviços públicos. Os riscos

classificados como pertencentes ao nível de risco do país, e particularmente aqueles relacionados com as políticas governamentais, são considerados como mais importantes do que os arrolados especificamente ao mercado ou setor da construção. Verificou-se, tendencialmente, um maior grau de concordância entre os respondentes relativamente aos riscos classificados como mais importantes. A maioria dos riscos considerados foi associada a um elevado nível de importância, ficando patente a preocupação prevalente no âmbito do setor e a necessidade premente de melhores estratégias de gestão de risco. Não obstante estes resultados, o mercado de construção em Angola é, ainda assim, associado pela generalidade dos respondentes a um elevado nível de atratividade.

A perceção da importância dos riscos por parte dos quadros de chefia é tendencialmente superior à dos quadros técnicos, particularmente para os relacionados com as taxas de juro, dívida soberana e volatilidade da procura no mercado. Há uma grande semelhança na forma como respondentes de empreiteiros e respondentes pertencentes a empresas de outro âmbito de atividade (gabinetes de projeto, empresas de fiscalização e empresas de consultadoria) classificam a importância dos riscos em causa. Profissionais com maior experiência em Angola têm, tendencialmente, uma visão menos gravosa dos possíveis riscos, particularmente no que toca aos riscos políticos relacionados com instabilidade política, instabilidade social e insegurança e atividade criminal. Respondentes pertencentes a empresas com mais antiguidade em Angola, e provavelmente de maior dimensão, atribuem uma menor importância aos riscos de dificuldades para obtenção de vistos de trabalho e de volatilidade da procura no mercado.

A principal limitação do estudo reside no facto de as conclusões tiradas serem apenas indicativas, dada a pequena dimensão da amostra. Não obstante, os resultados da pesquisa poderão ser valiosos para futuros estudos nesta área. Os principais riscos identificados, tratados de forma genérica no presente estudo, poderão ser particularizados em investigações futuras e a análise pode ser complementada com a identificação e avaliação de medidas práticas para a sua mitigação. Outra investigação futura similar poderá permitir comparar os resultados obtidos neste estudo com outros mercados de interesse para as empresas de construção portuguesas, nomeadamente, Moçambique, Cabo Verde ou Brasil.

Referências

- AICEP (2010), “Angola – Dossier de Mercado.” <http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Homepage.aspx> , acessado em 18 dezembro 2011.
- AICEP (2011a), “Angola – Ficha de Mercado.” <http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Homepage.aspx> , acessado em 18 dezembro 2011.
- AICEP (2011b), “Angola – Oportunidades e Dificuldades do Mercado.” <http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Homepage.aspx> , acessado em 12 maio 2012.
- Andi (2006), “The importance and allocation of risks in Indonesian construction projects.” *Construction Management and Economics*, 24 (1), 69-80.
- Asiedu, E. (2002), “On the determinants of foreign direct investment to developing countries: Is Africa different?” *World Development*, 30(1), 107-119.
- Birgonul, T. e Dikmen, I. (2001), “Risks borne by foreign contractors doing business in Turkey”, in Akintoye, A. (ed.) *Proceedings of ARCOM (Association of Researchers in Construction Management)*, University of Salford, 5(2), 845-853.
- Bouchet, M.; Clark, E. e Gros Lambert, B. (2003), *Country Risk Assessment: A Guide to Global Investment Strategy*. Chichester: Wiley.
- Caves, E. (1971), “International corporations: the industrial economics of foreign investment.” *Economica*, 38(149), 1-27.
- Chakrabarti, A. (2001), “The determinants of foreign direct investment: Sensitivity analyses of cross-country regressions.” *Kyklos*, 54(1), 89-114.
- Chan, D.; Chan, A.; Lam, P.; Yeung, J. e Chan, J. (2011), “Risk ranking and analysis in target cost contracts: Empirical evidence from the construction industry.” *International Journal of Project Management*, 29(6), 751-763.
- Chen, C. (2008), “Entry mode selection for international construction markets: The influence of host country related factors.” *Construction Management and Economics*, 26(3), 303-314.

- Crowne, A. (2009), "Enhancing knowledge transfer during and after international assignments", *Journal of Knowledge Management*, 13(4), 134-147.
- Dikmen, I. e Birgonul, T. (2006), "A review of international construction research: Ranko Bon's contribution." *Construction Management and Economics*, 24(7), 725-733.
- El-Sayegh, M. (2008), "Risk assessment and allocation in the UAE construction industry" *International Journal of Project Management*, 26(4) , 431-438.
- Enderwick, P. (2011), "Acquiring overseas market knowledge: a comparison of strategies of expatriate and immigrant employees", *Journal of Asia Business Studies*, 5(1), 77-97.
- Ernst & Young (2012), "Building bridges: Ernst & Young's attractiveness survey 2012 - Africa", <http://emergingmarkets.ey.com/africa-attractiveness-survey-2/>, acedido em 14 maio 2012.
- Fang, D.; Li, M.; Fong, P. e Shen, L. (2004), "Risks in Chinese construction market - Contractors' perspective." *Journal of Construction Engineering and Management*, 130(6), 853-861.
- Field, A. (2009), *Discovering statistics using SPSS*, 3rd ed., London: Sage.
- FMI (1993), "Balance of Payments Manual." <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman.pdf>, acedido em 9 outubro 2011.
- FMI (2010), "World Economic Outlook: Rebalancing Growth – Statistical Appendix." <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/pdf/statapp.pdf> , acedido em 15 outubro 2011.
- Gastanaga, M.; Nugent, B. e Pashamova, B. (1998), "Host country reforms and FDI inflows: how much difference do they make?" *World Development*, 26(7), 1299-1314.
- Hastak, M. e Shaked, A. (2000), "ICRAM-1: Model for international construction risk assessment." *ASCE Journal of Management in Engineering*, 16(1), 59-69.

- Hawkes, G. e Rowe, G. (2008), “A characterisation of the methodology of qualitative research on the nature of perceived risk: trends and omissions.” *Journal of Risk Research*, 11(5), 617-643.
- James, L.; Demaree, R. e Wolf, G. (1984). “Estimating withingroup interrater reliability with and without response bias.” *Journal of Applied Psychology*, 69(1), 85-98.
- James, L.; Demaree, R. e Wolf, G. (1993). “rwg: An Assessment of Within-Group Interrater Agreement.” *Journal of Applied Psychology*, 78(2), 306-309.
- Jaselskis, J. e Talukhaba, A. (1998), “Bidding considerations in developing countries” *Journal of Construction Engineering and Management*, 124(3), 185-93.
- Jesus, M. (2009), “Portugal e Angola – Uma Relação de Futuro”. CIARI – Centro de Investigação e Análise em Relações Internacionais. http://www.ciari.org/opiniaio/Portugal_Angola_relacao-de-futuro.pdf, acessado em 18 outubro 2011.
- Kalayjian, H. (2000), “Third world markets: anticipating the risks.” *Civil Engineering*, 70(5), 56-7.
- Kapila, P. e Hendrickson, C. (2001), “Exchange rate risk management in international construction ventures.” *Journal of Management in Engineering*, 17(4), 186-91.
- LeBreton, J. e Senter, J. (2008), “Answers to 20 questions about interrater reliability and interrater agreement.” *Organizational Research Methods*, 11(4) , 815-852.
- Lu, S. e Mo, L. (2009), “The differences on risk perception ways in construction projects.”, *ICISE - 1st International Conference on Information Science and Engineering*, 5455481, 4556-4559.
- Makela K. (2007), “Knowledge sharing through expatriate relationships”, *International Studies of Management & Organization*, 37(3), 108-25.
- Meldrum, H. (2000), “Country Risk and Foreign Direct Investment” *Business Economics*, 35(1), 33-40.
- Miller, K. (1992), “A framework for integrated risk management in international business.” *Journal of International Business Studies*, 21(2), 311-31.

- Miller, K. (1993), "Industry and country effects on managers' perceptions of environmental uncertainties." *Journal of International Business Studies*, 24(4), 693-714.
- OCDE (2001), "Glossary of Statistical Terms". <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1028> , acedido em 9 outubro 2011.
- OCDE (2011), "African Economic Outlook – Angola 2011" <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/southern-africa/angola/>, acedido em 28 março 2012.
- Olsson, C. (2002), *Risk Management in Emerging Markets*, London: Financial Times and Prentice Hall.
- Rouboutsos, A. e Anagnostopoulos, K. (2008), "Public private partnership projects in Greece: Risk ranking and preferred risk allocation." *Construction Management and Economics*, 26(7), 751-763.
- Saunders, M.; Thornhill, A. e Lewis, P. (2009), *Research Methods for Business Students*, 5th ed., Harlow, England: Pearson.
- Shen, Y.; Wu, C. e Ng, K. (2001), "Risk assessment for construction joint ventures in China." *Journal of Construction Engineering and Management*, 127(1), 76-81.
- Sjöberg, L. (2000), "The methodology of risk perception research." *Quality and Quantity*, 34(4), 407-418.
- Transparency International (2011), "Corruption Perceptions Index – 2011." http://www.transparency.org/whatwedo/pub/corruption_perceptions_index_2011 , acedido em 12 maio 2012.
- UNCTAD (2009), "Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs - Volume I: FDI Flows and Stocks.", <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=5169&lang=1>, acedido em 21 dezembro 2011.
- UNCTAD (2011a), "World Investment Report.", <http://www.unctad.org/Templates/Webflyer.asp?docID=15189&intItemID=2068&lang=1>, acedido em 20 dezembro 2011.

- UNCTAD (2011b), Foreign direct investment database (online). <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1584&lang=1>, acessado em 14 de janeiro 2012.
- Wang, Q.; Dulaimi, F. e Aguirra, Y. (2004), "Risk management framework for construction projects in developing countries." *Construction Management and Economics*, 22(3), 237-52.
- Ward, S. (1999), "Assessing and managing important risks." *International Journal of Project Management*, 17(6), 331-336.
- White, C. e Fan, K. (2006), *Risk and Foreign Direct Investment*, New York, USA: Palgrave Macmillan.
- Williams, T. (1996), "The two-dimensionality of project risk." *International Journal of Project Management*, 14(3), 185-186.
- World Bank (2012), "Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World", <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>, acessado em 28 março 2012.
- Wyk, V. e Lal, K. (2008), "Risk and FDI flows to developing countries." *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 11(4), 511-527.
- Xu, H.; Li, W. e Wan, Y. (2011), "Perceived international risk and adaptive marketing tactics on the contingent perspective of global marketing theory." *BMEI 2011 - Proceedings 2011 International Conference on Business Management and Electronic Information*, 2(5917848), 82-85.
- Zarkada-Fraser, A. e Fraser, C. (2002), "Risk perception by UK firms towards the Russian market." *International Journal of Project Management*, 20 (2), 99-105.
- Zhi, H. (1995), "Risk management for overseas construction projects." *International Journal of Project Management*, 13(4), 231-237.
- Zou, P.; Zhang, G. e Wang, J. (2007), "Understanding the key risks in construction projects in China." *International Journal of Project Management*, 25(6), 601-614.

Anexos

Anexo 1 – Questionário

INQUÉRITO SOBRE OS RISCOS ASSOCIADOS AO SETOR DA CONSTRUÇÃO EM ANGOLA

O presente questionário insere-se num projeto de investigação, desenvolvido pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP), com a finalidade de identificar os principais RISCOS associados ao mercado de construção angolano para as empresas de construção portuguesas.

O questionário é dirigido a portugueses que estejam atualmente a trabalhar em empresas portuguesas no setor da construção em Angola - EXPATRIADOS.

O questionário é anónimo e demora 3-4 minutos a preencher. Os dados fornecidos serão tratados de forma agregada estando garantida a CONFIDENCIALIDADE dos mesmos.

Muito obrigado pela sua colaboração.

Sérgio Pereira - Raquel Meneses

Faculdade de Economia - Universidade do Porto

risco.angola@fep.up.pt

1 - Para cada um dos potenciais fatores de risco a seguir identificados, relacionados com o mercado de construção angolano, expresse a sua PERCEÇÃO relativamente à:

- **Probabilidade** de ocorrência destes eventos e/ou das empresas de construção portuguesas se depararem com estas dificuldades (*1-muito improvável, ..., 3-neutro, ..., 5-muito provável*);

- **Impacto** (severidade das consequências) nas empresas de construção portuguesas admitindo que estes problemas/riscos ocorrem (*1-muito pequeno, ..., 3-moderado, ..., 5-muito grande*).

ID		PROBABILIDADE de ocorrência	Severidade do IMPACTO
M1	Greves, elevados níveis de absentismo e elevada rotação da mão de obra.	—	—
M2	Quantidade insuficiente de mão de obra local.	—	—

M3	Inaptidão da mão de obra local disponível (nível de qualificação, produtividade, etc.).	—	—
M4	Quantidade insuficiente de materiais de construção disponíveis.	—	—
M5	Má qualidade de materiais de construção disponíveis.	—	—
M6	Quantidade insuficiente de equipamentos disponíveis.	—	—
M7	Má qualidade de equipamentos.	—	—
M8	Quantidade insuficiente de fornecedores e/ou subempreiteiros disponíveis.	—	—
M9	Má qualidade de fornecedores e/ou subempreiteiros disponíveis.	—	—
M10	Elevado nível de preço dos materiais de construção comprados localmente.	—	—
M11	Elevado custo de equipamentos de construção no mercado de construção local.	—	—
M12	Elevado nível salarial dos trabalhadores locais.	—	—
M13	Atrasos nos pagamentos e dificuldades com recebimentos.	—	—
M14	Elevado nível de concorrência e competição (com outras empresas portuguesas ou de outros países).	—	—
M15	Intermitência e volatilidade no volume de obras em carteira (procura do mercado)	—	—

2- Para cada um dos potenciais fatores de risco a seguir identificados, relacionados com o contexto político, económico e cultural do país (Angola), expresse a sua PERCEÇÃO relativamente à:

- **Probabilidade** de ocorrência destes eventos e/ou das empresas de construção portuguesas se depararem com estas dificuldades (*1-muito improvável, ..., 3-neutro, ..., 5-muito provável*);

- **Impacto** (severidade das consequências) nas empresas de construção portuguesas admitindo que estes problemas/riscos ocorrem (*1-muito pequeno, ..., 3-moderado, ..., 5-muito grande*).

ID		PROBABILIDADE de ocorrência	Severidade do IMPACTO
P1	Instabilidade política (reversão na estabilidade política verificada em Angola nos últimos anos).	—	—
P2	Elevado nível de imposto dirigido às empresas estrangeiras.	—	—
P3	Dificuldades na obtenção de quotas de importação/exportação (p.e. materiais e equipamentos).	—	—

P4	Expropriação/nacionalização das empresas estrangeiras pelo Estado.	—	—
P5	Dificuldade para as empresas estrangeiras repatriarem os lucros.	—	—
P6	Incumprimento, por parte do Estado, de obrigações contratuais para com empresas estrangeiras.	—	—
P7	Favorecimento/protecionismo do Estado para com empresas locais.	—	—
P8	Dificuldades para obtenção de vistos de trabalho para mão de obra estrangeira.	—	—
P9	Mau funcionamento da justiça (corrupção no sistema legal, resolução de litígios muito morosa, quadro legal omissivo, etc.)	—	—
P10	Introdução de regulamentos por parte do Estado de forma repentina e sem a devida ponderação e consulta de partes interessadas.	—	—
P11	Instabilidade Social (agitação civil, protestos, motins, etc.).	—	—
P12	Insegurança e/ou elevado nível de atividade criminal (com especial incidência às empresas e trabalhadores estrangeiros).	—	—
P13	Abrandamento no crescimento económico de Angola (p.e devido à forte dependência das exportações de petróleo).	—	—
P14	Elevados níveis de inflação.	—	—
P15	Instabilidade nas taxas de câmbio.	—	—
P16	Elevadas taxas de juro e dificuldades de financiamento local para as empresas estrangeiras.	—	—
P17	Incumprimento do Estado angolano para com as suas obrigações de dívida pública.	—	—
P18	Insuficiente e inadequada provisão de infraestruturas e serviços público (comunicações, energia, rede rodoviária e ferroviária, água, etc.).	—	—
P19	Elevados níveis de corrupção.	—	—
P20	Elevados níveis de burocracia.	—	—
P21	Diferenças culturais (p.e. valores, ética, cultura de trabalho, educação, atitudes perante as obrigações contratuais, etc.).	—	—
P22	Riscos climáticos (p.e. calor extremo, chuva torrencial) e/ou desastres naturais (p.e. inundações, terremotos ou furacões).	—	—

3 - Categoria profissional*

- Administração/Executivo
- Direção/Chefe de departamento
- Quadro técnico (Diretor de obra, Projetista, Fiscal, Arquiteto, Encarregado, etc.)
- Administrativo/Controlo de Gestão
- Outra (especifique)

4 - Anos de experiência profissional em Angola*

5 - Habilitações literárias*

- Ensino Superior
- Ensino Secundário
- Ensino Básico (até ao 9º ano de escolaridade)

6 - Designação da empresa em que trabalha (facultativo)

7 - Âmbito de atividade principal da sua organização*

- Empreiteiro
- Fiscalização
- Gabinete de Projetos
- Consultadoria
- Outra (especifique)

8 - Número de anos de laboração da sua organização em Angola*

9 - Refira outros aspetos (riscos) que não estejam incluídos no presente questionário, relacionados com Angola ou com o seu mercado de construção, que considere relevantes para empresas de construção portuguesas. (facultativo)

10 - Tendo em conta as oportunidades e as potenciais ameaças associadas ao mercado de construção angolano atual indique qual é, na sua opinião, o grau de ATRATIVIDADE deste para as empresas de construção portuguesas.*

Muito Baixa

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Muito Alta

POR FAVOR REENCAMINHE O PRESENTE QUESTIONÁRIO PARA OUTROS EXPATRIADOS PORTUGUESES QUE EVENTUALMENTE CONHEÇA.

Para qualquer esclarecimento, comentário adicional ou para solicitar um resumo dos resultados obtidos, por favor contacte risco.angola@fep.up.pt.

Muito obrigado pela sua colaboração.

Anexo 2 – Resultados da análise de concordância entre respondentes: r_{WG}

ID	Risco	Probabilidade				Impacto			
		Ord.	$\alpha_{médio}$	s	r_{WG}	Ord.	$\beta_{médio}$	s	r_{WG}
P8	Vistos de Trabalho	1	4.59	0.75	0.722	1	4.56	0.79	0.685
P9	Funcionamento da Justiça	3	4.51	0.90	0.597	5	4.17	1.07	0.428
P19	Corrupção	2	4.56	0.70	0.754	4	4.17	0.97	0.532
M13	Atrasos Pagamentos	10	4.20	1.03	0.474	2	4.47	0.73	0.735
M3	Qualidade Mão de Obra Local	4	4.41	1.01	0.493	7	4.08	1.04	0.457
P20	Burocracia	5	4.36	0.91	0.590	8	4.05	1.06	0.441
P5	Repatriação de Lucros	8	4.25	0.98	0.524	6	4.12	1.10	0.395
P6	Incumprimento de Contratos pelo Estado	12	3.98	0.99	0.509	3	4.31	0.99	0.513
M10	Preço Materiais de Construção	6	4.35	0.85	0.639	10	3.92	1.03	0.472
P18	Infraestruturas e Serviços Públicos	7	4.25	0.88	0.610	11	3.92	1.06	0.443
M11	Custo Equipamentos de Construção	9	4.20	0.93	0.566	14	3.85	1.06	0.442
P16	Taxas de Juro	13	3.85	1.01	0.486	9	4.00	0.98	0.517
P17	Dívida Pública	15	3.81	1.17	0.319	12	3.92	1.18	0.305
P10	Regulamentação do Estado	14	3.85	1.06	0.434	13	3.88	1.02	0.481
M1	Instabilidade Laboral	11	4.08	1.10	0.395	19	3.61	0.93	0.571
M15	Volatilidade Procura do Mercado	16	3.67	1.07	0.426	15	3.79	1.06	0.438
M14	Concorrência e Competição	17	3.67	0.92	0.579	17	3.67	1.00	0.503
M9	Qualidade Fornecedores	18	3.64	0.87	0.621	18	3.65	0.90	0.592
P21	Cultura	19	3.56	1.29	0.168	22	3.42	1.26	0.203
P13	Crescimento Económico	24	3.27	1.22	0.262	16	3.75	1.20	0.283
P7	Protecionismo a Empresas Locais	20	3.41	1.15	0.343	21	3.49	1.17	0.321
M2	Quantidade Mão de Obra Local	22	3.27	1.45	0.000	27	3.32	1.38	0.044
M4	Quantidade Materiais de Construção	21	3.29	0.99	0.511	20	3.50	1.15	0.335
P12	Insegurança e Atividade Criminal	26	3.19	1.24	0.233	26	3.36	1.40	0.021
P15	Taxas de Câmbio	27	3.19	1.20	0.285	25	3.36	1.21	0.263
P14	Inflação	23	3.27	1.05	0.451	24	3.37	1.07	0.433
M8	Quantidade Fornecedores	25	3.23	1.05	0.449	28	3.24	1.10	0.399
M7	Qualidade Equipamentos de Construção	28	3.17	1.09	0.406	30	3.18	1.02	0.478
M6	Quantidade Equipamentos de Construção	30	3.12	1.02	0.484	29	3.23	1.09	0.403
M5	Qualidade Materiais de Construção	29	3.12	0.97	0.531	32	3.12	1.22	0.254
P2	Impostos	31	3.02	1.11	0.388	33	3.10	1.20	0.281
P3	Quotas de Importação/Exportação	32	2.90	1.20	0.281	34	3.02	1.29	0.164
P1	Instabilidade Política	36	2.39	1.16	0.327	23	3.41	1.59	0.000
P4	Expropriação/Nacionalização	34	2.47	1.30	0.149	31	3.14	1.60	0.000
P11	Instabilidade Social	35	2.42	1.04	0.462	35	2.95	1.47	0.000
P22	Riscos Naturais	33	2.53	1.07	0.425	36	2.78	1.08	0.413
M12	Custo Mão de Obra Local	37	1.64	0.83	0.652	37	1.74	0.90	0.595
		Média				s			
Atratividade global do Mercado		3.60				0.72			
		r_{WG}				0.738			

Anexo 3 – Resultados dos testes de normalidade e homogeneidade de variâncias

Tests of Normality - Kolmogorov-Smirnov^a

Grupo:	Amostra global					
Riscos	Probabilidade			Impacto		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
M1	,276	66	,000	,240	66	,000
M2	,177	66	,000	,234	66	,000
M3	,373	66	,000	,252	66	,000
M4	,221	66	,000	,213	66	,000
M5	,238	66	,000	,188	66	,000
M6	,229	66	,000	,190	66	,000
M7	,258	66	,000	,232	66	,000
M8	,222	66	,000	,210	66	,000
M9	,268	66	,000	,226	66	,000
M10	,309	66	,000	,216	66	,000
M11	,290	66	,000	,209	66	,000
M12	,323	66	,000	,341	66	,000
M13	,329	66	,000	,358	66	,000
M14	,251	66	,000	,218	66	,000
M15	,213	66	,000	,216	66	,000
P1	,191	59	,000	,249	59	,000
P2	,206	59	,000	,195	59	,000
P3	,212	59	,000	,207	59	,000
P4	,176	59	,000	,183	59	,000
P5	,320	59	,000	,297	59	,000
P6	,237	59	,000	,353	59	,000
P7	,232	59	,000	,189	59	,000
P8	,402	59	,000	,422	59	,000
P9	,386	59	,000	,307	59	,000
P10	,201	59	,000	,224	59	,000
P11	,202	59	,000	,170	59	,000
P12	,202	59	,000	,185	59	,000
P13	,165	59	,000	,211	59	,000
P14	,229	59	,000	,213	59	,000
P15	,223	59	,000	,198	59	,000
P16	,194	59	,000	,218	59	,000
P17	,218	59	,000	,245	59	,000
P18	,292	59	,000	,255	59	,000
P19	,396	59	,000	,296	59	,000
P20	,321	59	,000	,273	59	,000
P21	,207	59	,000	,174	59	,000
P22	,213	59	,000	,182	59	,000

	Statistic	df	Sig.
Atratividade global do Mercado	,312	58	,000

a. Lilliefors Significance Correction

Tests of Normality - Kolmogorov-Smirnov^a

Grupo:	Empreiteiros						Outro âmbito de atividade					
	Probabilidade			Impacto			Probabilidade			Impacto		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
M1	,249	46	,000	,284	46	,000	,323	12	,001	,304	12	,003
M2	,173	46	,001	,209	46	,000	,180	12	,200*	,284	12	,008
M3	,417	46	,000	,297	46	,000	,325	12	,001	,226	12	,091
M4	,232	46	,000	,208	46	,000	,226	12	,091	,206	12	,170
M5	,219	46	,000	,189	46	,000	,333	12	,001	,309	12	,002
M6	,233	46	,000	,200	46	,000	,166	12	,200*	,161	12	,200*
M7	,276	46	,000	,210	46	,000	,260	12	,024	,254	12	,032
M8	,208	46	,000	,223	46	,000	,250	12	,037	,200	12	,200*
M9	,286	46	,000	,252	46	,000	,230	12	,080	,191	12	,200*
M10	,311	46	,000	,242	46	,000	,400	12	,000	,207	12	,163
M11	,302	46	,000	,233	46	,000	,400	12	,000	,197	12	,200*
M12	,331	46	,000	,314	46	,000	,374	12	,000	,490	12	,000
M13	,338	46	,000	,378	46	,000	,401	12	,000	,354	12	,000
M14	,273	46	,000	,262	46	,000	,293	12	,005	,261	12	,024
M15	,183	46	,001	,230	46	,000	,323	12	,001	,352	12	,000
P1	,188	46	,000	,262	46	,000	,166	12	,200*	,201	12	,194
P2	,213	46	,000	,198	46	,000	,235	12	,067	,230	12	,080
P3	,210	46	,000	,213	46	,000	,226	12	,091	,207	12	,167
P4	,178	46	,001	,192	46	,000	,184	12	,200*	,151	12	,200*
P5	,362	46	,000	,312	46	,000	,323	12	,001	,262	12	,022
P6	,213	46	,000	,376	46	,000	,354	12	,000	,309	12	,002
P7	,224	46	,000	,198	46	,000	,321	12	,001	,264	12	,021
P8	,388	46	,000	,428	46	,000	,499	12	,000	,460	12	,000
P9	,411	46	,000	,333	46	,000	,270	12	,016	,195	12	,200*
P10	,215	46	,000	,217	46	,000	,218	12	,120	,205	12	,176
P11	,180	46	,001	,169	46	,002	,280	12	,010	,197	12	,200*
P12	,231	46	,000	,204	46	,000	,245	12	,045	,317	12	,002
P13	,174	46	,001	,213	46	,000	,184	12	,200*	,273	12	,014
P14	,261	46	,000	,240	46	,000	,281	12	,010	,240	12	,056
P15	,239	46	,000	,213	46	,000	,284	12	,008	,172	12	,200*
P16	,192	46	,000	,239	46	,000	,241	12	,054	,205	12	,174
P17	,222	46	,000	,254	46	,000	,263	12	,022	,238	12	,059
P18	,299	46	,000	,263	46	,000	,309	12	,002	,251	12	,036
P19	,424	46	,000	,333	46	,000	,257	12	,028	,314	12	,002
P20	,311	46	,000	,274	46	,000	,325	12	,001	,238	12	,059
P21	,211	46	,000	,192	46	,000	,200	12	,198	,207	12	,167
P22	,223	46	,000	,200	46	,000	,220	12	,114	,201	12	,195

	Empreiteiros			Outro âmbito de atividade		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Atratividade global do Mercado	,321	46	,000	,257	12	,028

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Tests of Normality - Kolmogorov-Smirnov^a

Grupo:	Quadros chefia						Quadros técnicos					
Riscos	Probabilidade			Impacto			Probabilidade			Impacto		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
M1	,294	34	,000	,271	34	,000	,314	24	,000	,251	24	,000
M2	,186	34	,004	,254	34	,000	,180	24	,043	,190	24	,025
M3	,438	34	,000	,280	34	,000	,339	24	,000	,265	24	,000
M4	,209	34	,001	,229	34	,000	,280	24	,000	,181	24	,041
M5	,255	34	,000	,212	34	,000	,266	24	,000	,208	24	,008
M6	,298	34	,000	,207	34	,001	,222	24	,003	,185	24	,033
M7	,257	34	,000	,218	34	,000	,297	24	,000	,291	24	,000
M8	,170	34	,014	,190	34	,003	,293	24	,000	,273	24	,000
M9	,238	34	,000	,230	34	,000	,324	24	,000	,257	24	,000
M10	,352	34	,000	,234	34	,000	,310	24	,000	,237	24	,001
M11	,370	34	,000	,240	34	,000	,251	24	,000	,205	24	,010
M12	,319	34	,000	,344	34	,000	,357	24	,000	,362	24	,000
M13	,386	34	,000	,445	34	,000	,301	24	,000	,268	24	,000
M14	,245	34	,000	,223	34	,000	,240	24	,001	,246	24	,001
M15	,214	34	,000	,222	34	,000	,175	24	,054	,172	24	,064
P1	,178	34	,008	,255	34	,000	,199	24	,015	,243	24	,001
P2	,190	34	,003	,187	34	,004	,265	24	,000	,203	24	,012
P3	,195	34	,002	,265	34	,000	,267	24	,000	,159	24	,117
P4	,218	34	,000	,191	34	,003	,219	24	,004	,221	24	,004
P5	,330	34	,000	,307	34	,000	,318	24	,000	,298	24	,000
P6	,274	34	,000	,369	34	,000	,191	24	,024	,346	24	,000
P7	,235	34	,000	,222	34	,000	,250	24	,000	,167	24	,082
P8	,433	34	,000	,431	34	,000	,382	24	,000	,428	24	,000
P9	,433	34	,000	,340	34	,000	,302	24	,000	,244	24	,001
P10	,227	34	,000	,218	34	,000	,171	24	,067	,214	24	,006
P11	,227	34	,000	,197	34	,002	,219	24	,004	,131	24	,200*
P12	,211	34	,001	,189	34	,003	,198	24	,016	,244	24	,001
P13	,163	34	,023	,220	34	,000	,166	24	,088	,197	24	,016
P14	,260	34	,000	,234	34	,000	,204	24	,011	,196	24	,018
P15	,242	34	,000	,197	34	,002	,235	24	,001	,247	24	,001
P16	,269	34	,000	,294	34	,000	,215	24	,006	,213	24	,006
P17	,326	34	,000	,333	34	,000	,195	24	,019	,183	24	,037
P18	,296	34	,000	,280	34	,000	,310	24	,000	,226	24	,003
P19	,433	34	,000	,348	34	,000	,346	24	,000	,205	24	,010
P20	,382	34	,000	,340	34	,000	,260	24	,000	,214	24	,006
P21	,250	34	,000	,178	34	,008	,156	24	,134	,190	24	,025
P22	,222	34	,000	,205	34	,001	,182	24	,038	,225	24	,003

	Quadros chefia			Quadros técnicos		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Atratividade global do Mercado	,296	34	,000	,326	24	,000

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Test of Homogeneity of Variance - Levene

Grupos:	Empreiteiros vs. Outros							
Riscos	Probabilidade				Impacto			
	Statistic	df1	df2	Sig.	Statistic	df1	df2	Sig.
M1	2,646	1	56	,109	,551	1	56	,461
M2	,493	1	56	,486	,104	1	56	,748
M3	,001	1	56	,976	,121	1	56	,729
M4	,696	1	56	,408	,077	1	56	,782
M5	5,493	1	56	,023	,784	1	56	,380
M6	2,500	1	56	,119	,710	1	56	,403
M7	,002	1	56	,966	,118	1	56	,733
M8	,888	1	56	,350	,397	1	56	,531
M9	,015	1	56	,903	,518	1	56	,475
M10	1,140	1	56	,290	,031	1	56	,862
M11	3,138	1	56	,082	,569	1	56	,454
M12	2,919	1	56	,093	9,520	1	56	,003
M13	2,358	1	56	,130	,349	1	56	,557
M14	,222	1	56	,640	,160	1	56	,691
M15	7,874	1	56	,007	1,712	1	56	,196
P1	,022	1	56	,884	,110	1	56	,741
P2	,816	1	56	,370	1,398	1	56	,242
P3	,000	1	56	,993	,234	1	56	,631
P4	,115	1	56	,736	,286	1	56	,595
P5	4,796	1	56	,033	,581	1	56	,449
P6	2,692	1	56	,106	3,030	1	56	,087
P7	,000	1	56	,991	1,961	1	56	,167
P8	4,767	1	56	,033	4,169	1	56	,046
P9	3,486	1	56	,067	5,433	1	56	,023
P10	,648	1	56	,424	,774	1	56	,383
P11	2,439	1	56	,124	2,183	1	56	,145
P12	,575	1	56	,452	,233	1	56	,631
P13	,133	1	56	,717	,037	1	56	,848
P14	,102	1	56	,750	1,847	1	56	,180
P15	2,109	1	56	,152	,232	1	56	,632
P16	,591	1	56	,445	,664	1	56	,419
P17	3,596	1	56	,063	1,732	1	56	,194
P18	1,224	1	56	,273	3,483	1	56	,067
P19	,512	1	56	,477	,229	1	56	,634
P20	,086	1	56	,771	1,460	1	56	,232
P21	,531	1	56	,469	,657	1	56	,421
P22	,000	1	56	,990	,142	1	56	,708

Empreiteiros vs. Outros	Statistic	df1	df2	Sig.
Atratividade global do Mercado	,188	1	56	,666

Test of Homogeneity of Variance - Levene

Grupos:	Quadros chefia vs. Quadros técnicos							
Riscos	Probabilidade				Impacto			
	Statistic	df1	df2	Sig.	Statistic	df1	df2	Sig.
M1	3,785	1	56	,057	,467	1	56	,497
M2	,508	1	56	,479	4,210	1	56	,045
M3	1,527	1	56	,222	,004	1	56	,950
M4	1,391	1	56	,243	,008	1	56	,927
M5	,021	1	56	,885	,643	1	56	,426
M6	1,579	1	56	,214	1,645	1	56	,205
M7	1,247	1	56	,269	,508	1	56	,479
M8	7,541	1	56	,008	3,377	1	56	,071
M9	1,372	1	56	,246	,000	1	56	,986
M10	1,035	1	56	,313	,148	1	56	,701
M11	,279	1	56	,600	,070	1	56	,792
M12	,531	1	56	,469	,180	1	56	,673
M13	,439	1	56	,511	,002	1	56	,961
M14	,107	1	56	,744	,463	1	56	,499
M15	1,175	1	56	,283	5,291	1	56	,025
P1	,159	1	56	,691	,091	1	56	,765
P2	,457	1	56	,502	,174	1	56	,678
P3	,896	1	56	,348	2,899	1	56	,094
P4	,003	1	56	,953	,203	1	56	,654
P5	2,266	1	56	,138	2,268	1	56	,138
P6	,462	1	56	,500	4,223	1	56	,045
P7	1,206	1	56	,277	,104	1	56	,748
P8	,062	1	56	,804	,199	1	56	,657
P9	1,973	1	56	,166	2,141	1	56	,149
P10	1,968	1	56	,166	,818	1	56	,370
P11	,960	1	56	,331	,260	1	56	,612
P12	,789	1	56	,378	,094	1	56	,760
P13	,040	1	56	,842	5,579	1	56	,022
P14	,149	1	56	,701	,047	1	56	,828
P15	,299	1	56	,587	2,124	1	56	,151
P16	,031	1	56	,860	,243	1	56	,624
P17	3,294	1	56	,075	5,190	1	56	,027
P18	1,467	1	56	,231	1,160	1	56	,286
P19	8,106	1	56	,006	,208	1	56	,650
P20	1,069	1	56	,306	,081	1	56	,777
P21	,303	1	56	,584	,310	1	56	,580
P22	,433	1	56	,513	,346	1	56	,559

Quadros chefia vs. Quadros técnicos	Statistic	df1	df2	Sig.
Atratividade global do Mercado	3,297	1	56	,075