

RESERVADO

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

Mestrado em Economia e Estudos Europeus

DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRECTO
PORTUGUÊS NO EXTERIOR
O CASO DA POLÓNIA

ANTÓNIO EDUARDO PAIS FALCÃO BARBOSA MARTINS

Orientação: Professor Doutor António Augusto de Ascensão Mendonça

Júri:

Doutor António Augusto de Ascensão Mendonça
Doutor Albino Pedro Anjos Lopes
Doutor Manuel de Jesus Farto

Novembro 2005

HG 4538.P67.M37
2005



Determinantes do Investimento Directo Português no Exterior

O CASO DA POLÓNIA

ANTÓNIO EDUARDO PAIS FALCÃO BARBOSA MARTINS

Novembro 2005



Índice

Agradecimentos	4
Resumo	6
Abstract	7
Índice de quadros	8
Índice de figuras	9
Glossário de termos e abreviaturas	10
Introdução	12
Capítulo 1 – Fundamentação Teórica	15
1.1 - Introdução	15
1.2 - Justificação da escolha da temática	17
1.3 - O Investimento Directo Estrangeiro	20
1.4 - Síntese conclusiva	49
Capítulo 2 – Caracterização da Polónia no contexto dos fluxos de investimento internacionais	51
2.1 - Introdução	51
2.2 - A Polónia como receptor de investimento – contextualização económica	53
2.3 - O caso específico do investimento Português	59
2.4 - Síntese conclusiva	77
Capítulo 3 – O Investimento Português na Polónia	80
3.1 - Introdução	80
3.2 - Metodologia	81
3.3 - Análise de Dados	88
3.4 - Determinantes e factores críticos de sucesso	92
3.5 - Síntese conclusiva	105
Conclusão	112
4.1 - Conclusões da investigação	112

4.2 - Pistas de investigação futura	117
Referências Bibliográficas	122
Anexos	138
Anexo 1 – Principais indicadores económicos da UE	139
Anexo 2 - Fluxos de investimento directo de Portugal no exterior	142
Anexo 3 – Questionário aplicado	147
Anexo 4 – Listagem das empresas portuguesas investidoras na Polónia	154
Anexo 5 – Resultados	160

Agradecimentos

É imprescindível prestar público reconhecimento a todos aqueles que com o seu saber me apoiaram na investigação, com a sua disponibilidade me ajudaram ao longo do desenvolvimento da presente dissertação e que com a sua motivação, espírito crítico e acutilância intelectual me impulsionaram a ir mais além.

Referenciar a totalidade, não omitindo ninguém, torna-se uma missão quase impossível, contudo, nunca é de mais referir especialmente os alguns dos contributos individuais que permitiram uma célere fluidez da transcrição da produção intelectual, no âmbito do estudo em apreço, para o formato electrónico, assim como os importantes conselhos prestados no decurso do trabalho onde se incluem os amigos e colegas Ana Carla Sousa, Antónia Capito, Joaquim Cunha, Manuel Monteiro, Pedro Roque e Ricardo Santos.

Por outro lado, não podia deixar de salientar o apoio prestado pelo ICEP, através da delegação do ICEP em Varsóvia / centro de apoio ao investidor Português, assim como da Embaixada da Polónia em Portugal, através do seu representante económico e comercial, que disponibilizaram diversos elementos que se revelaram essenciais para o estudo empírico e contextualização da temática em apreço.

Uma palavra especial para referir os meus colegas da parte escolar do mestrado que sempre souberam ir alimentando a chama da investigação, nos nossos encontros regulares, quando as adversidades da investigação teimavam em persistir.

“The last but not the least”, uma palavra de profunda gratidão ao meu orientador, Prof. Doutor António Mendonça, que acreditou em mim, e no projecto, permitindo um contínuo evolutivo da sua realização e com a sua pertinente experiência e elevados conhecimentos me apresentou a novos pontos de vista e abordagens científicas, sempre com uma disponibilidade total, o que em muito, contribuiu para alcançar os almejados objectivos da presente dissertação.

Não poderia deixar de expressar aqui uma palavra de extremo carinho a toda a minha família, em especial a meus Pais, que sempre me incentivaram a marcar, pela positiva, o nosso contributo individual para o bem estar da sociedade em geral.

Não obstante os diversos contributos referidos, as responsabilidades pela condução da investigação, opiniões e conclusões aqui vertidas, só ao seu autor poderão ser imputadas.

A todos, o meu reconhecimento pelo prestimoso auxílio.

Resumo

Num contexto de uma sociedade cada vez mais globalizada e na sequência do recente alargamento da União Europeia, esta pesquisa, incide na análise dos determinantes de Investimento Directo Estrangeiro nos Países da Europa Central e Oriental, analisando o caso específico da Polónia.

A investigação demonstra que os determinantes do Investimento Directo Português na Polónia, validam o paradigma eclético de Dunning, configurando-se como factores específicos à empresa, factores derivados do país de origem (Portugal) e factores do país de destino (Polónia).

A evolução recente dos fluxos de IDE na UE é examinada, e são identificados os principais determinantes que estão na origem do investimento português na Polónia.

Uma revisão exaustiva da literatura e o estudo empírico, revelam que os empresários portugueses investem na Polónia porque o mercado português está saturado e sem capacidade de fornecer o incremento necessário no volume de negócios, justificando o aumento da importância da dimensão do mercado polaco e da sua localização geográfica como determinante do IDE.

Posteriormente, a pesquisa incidiu num estudo do caso específico da Polónia, através de entrevistas e questionários efectuados à totalidade das empresas que possuem, actualmente, investimentos na Polónia.

A observação dos resultados obtidos permitem concluir que, para além dos sectores onde a globalização é generalizada - o mercado financeiro (banca), a grande distribuição, as tecnologias de informação e a construção civil -, Portugal marca presença nos mercados externos, através das tradicionais fileiras competitivas nacionais - o calçado, os moldes, o vinho, a cortiça, as rochas ornamentais e os têxteis.

Palavras chave: Investimento Directo Estrangeiro, Integração Económica, Paradigma Eclético, Decisão de Investimento, Portugal, Polónia.

Classificação JEL: F02, F21, G11, L11, O10.

Abstract

In light of globalisation and after recent changes in the European Union with ten new member countries, the research consists of an analysis of the foreign direct investment (FDI) determinants in the Central and Eastern European Countries, especially in Poland. The research shows that Portuguese FDI determinants in Poland, validate Dunning's eclectic model, with ownership advantages, location advantages and internalisation advantages.

The recent evolution of FDI streams in the UE is examined, and the main determinants for the Portuguese investment in Poland are identified.

A thorough review of literature and the empirical analysis reveal that Portuguese companies invest in Poland because local market is saturated and has no capacity to support the growth of turnover, therefore justifying the increased importance of the Polish market dimension as well as its geographical localisation as FDI determinant.

The empirical study has been made through case study, interviews and questionnaires to the Portuguese companies that have investments in Poland regarding the different possible incentives for FDI.

The results show that besides the sectors where globalisation is generalised – Financial Market (banking), Fast Consumer Goods, Information Technologies and Building & Construction –, Portugal has strong presence through its traditional competitive clusters – Wine, Shoes, Moulds, Cork, Ornamental Stones and Textile Industries.

Keywords: Foreign Direct Investment, Economic Integration, Eclectic Paradigm, International Decisions, Portugal, Poland.

JEL classification: F02, F21, G11, L11, O10.

Índice de Quadros

Quadro 1 - Configuração internacional das sociedades	31
Quadro 2 – Determinantes e estratégias de empresa multinacionais	43
Quadro 3 – Determinantes de IDE	48
Quadro 4 – Saldo do Investimento Português na Polónia (2000 – 2004)	73
Quadro 5 – Número de sociedades polacas com capital português	88
Quadro 6 - Tipologia de Empresas Investidoras	89
Quadro 7 - Distribuição Geográfica dos Investidores em Portugal	90
Quadro 8 – Contribuição para o volume de negócios do grupo	98

Índice de Figuras

Figura 1 – Fluxos de Investimento Directo de Portugal no Exterior	62
Figura 2 – Fluxos de IDPE por Tipo de Operação (valores líquidos)	63
Figura 3 – Fluxos de IDPE por Tipo de Operação (valores brutos)	64
Figura 4 – IDE - Entradas Líquidas	65
Figura 5 – IDE - Saídas Líquidas	68
Figura 6 – IDPE - Países da Europa Central e Oriental Comunitários (Entradas) ...	72
Figura 7 – IDPE - Países da Europa Central e Oriental Comunitários (Saídas)	72
Figura 8 – Saldo do Investimento Directo Estrangeiro	74
Figura 9 – Saldo do Investimento Directo Estrangeiro em percentagem do PIB	74
Figura 10 – Tipologia da estrutura empresarial, quanto à raiz	95
Figura 11 – Tipologia da estrutura empresarial, quanto à integração	96
Figura 12 – Nível de autonomia da filial/participada	99
Figura 13 – Factores de competitividade da empresa no mercado Polaco	100
Figura 14 – Autoavaliação das expectativas	100
Figura 15 – Tipo de Investimento	102
Figura 16 – Investimento em outros países	103
Figura 17 – Incentivos ao Investimento	104
Figura 18 – Factores de Sucesso no Ambiente Polaco	105

Glossário de Termos e Abreviaturas

AIIESEC	Association Internationale des Etudiants en Sciences Economiques et Commerciales
ACE	Agrupamento Complementar de Empresas
BP	Banco de Portugal
BCP	Banco Comercial Português
BES	Banco Espírito Santo
CEE	Comunidade Económica Europeia
COSEC	Companhia de Seguro de Créditos
EMN	Empresas Multinacionais
EU	European Union
EUA	Estados Unidos da América do Norte
FDI	Foreign Direct Investment
FMI	Fundo Monetario Internacional
GEE	Gabinete de Estratégia e Estudos
IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimentos
ICEP	Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
IDP	Investimento Directo Português
IDPE	Investimento Directo Português no Exterior
IFS	International Financial Statistics
NEG	New Economic Geography
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OIT	Organização Internacional do Trabalho

ONU	Organização das Nações Unidas
PALOP	Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
PD	Países desenvolvidos
PECO	Países da Europa Central e Oriental
PIB	Produto Interno Bruto
POE	Plano Operacional da Economia
PVD	Países em vias de desenvolvimento
SA	Sociedades Anónimas
SGPS	Sociedades Gestoras de Participações Sociais
SPE	Special Purpose Entities
UE	União Europeia
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USD	United States Dollar
WIR	World Investment Report

Introdução

Quanto mais para trás se vê,
mais para a frente provavelmente se verá.

Sir Winston Churchill

O investimento é hoje em dia uma realidade incontestável, os mercados interagem na busca incessante do desenvolvimento económico, qualquer que seja a forma que este assuma.

Como bem sabemos “o capitalismo histórico tem um conjunto de características que lhe são únicas” (Wallerstein, 1998).

Desde o início da década de 90, os Países da Europa Central e Oriental, têm atraído um crescente aumento de Investimento Directo Estrangeiro. O alargamento da União Europeia (UE) com a inclusão desses países, aumentou esse fenómeno, apesar dos receios dos antigos membros da UE sobre o processo de alargamento. O impacto da transição dos PECO tem sido investigado, monitorizado e acompanhado de forma sistemática, nomeadamente, analisando a evolução dos padrões de troca.

Sabendo que a decisão de investir depende de inúmeros factores, Graham e Krugman (1993) observaram que os determinantes fundamentais de IDE estão relacionados com o limiar da fronteira de optimização da empresa.

A escala e a localização da produção, os melhores modos de penetrar em mercados estrangeiros, a forma de financiamento do investimento e as necessidades sentidas de desenvolver mecanismos para promover e suportar as vendas no exterior são assuntos que estão relacionados e contribuem para compreender a motivação para o investimento.

É exactamente neste campo que nos vamos deter no decurso do presente estudo.

A investigação sobre os determinantes de *Investimento Directo Português no Exterior* (IDPE), analisando a situação específica da Polónia como país de destino constitui o cerne deste trabalho.

Desta forma, urge expor a organização subjacente à delimitação da presente investigação, que é constituída por quatro grandes partes.

Inicialmente, procuramos apresentar uma síntese da revisão de literatura sobre a temática, de modo a contextualizar a problemática do IDE e explicitar a motivação para a escolha do objecto de estudo.

O enquadramento teórico da presente dissertação começa com uma pesquisa da literatura relevante no que respeita ao IDE e à evolução da economia internacional.

É o nosso objectivo que a estrutura da apresentação da literatura não seja exclusivamente descritiva, mas antes exposta de forma dinâmica, comparando, quando se justifique e for possível, as ideias dos vários autores e, principalmente, a respectiva aplicabilidade ao nosso objecto de estudo.

Em segundo lugar, focalizamos a nossa análise, e respectiva exposição descritiva, na situação específica da Polónia, sua envolvente económica recente, os seus fluxos de investimento e em especial o relacionamento com Portugal, na União Europeia.

Por outro lado, procuramos traçar um padrão evolutivo do investimento português e as suas principais valências.

A terceira parte do trabalho incide no estudo empírico efectuado, aplicando a metodologia de estudo de caso, com recurso a inquérito e entrevistas à totalidade das empresas portuguesas que já realizaram, e ainda possuem, investimentos na Polónia.

Nesse capítulo, explicitamos o enquadramento metodológico subjacente à investigação empírica, seguido dos dados da população estudada e dos resultados que decorrem da aplicação dos inquéritos, das entrevistas de enquadramento e do caso analisado.

Procuramos identificar e concluir sobre se os principais determinantes que motivaram o investimento português na Polónia são enquadráveis de acordo com três tipos de factores de raiz económica: factores intrínsecos à empresa investidora, factores relacionados com o país de origem e factores relacionados com o país de destino, que se consubstancia na hipótese de partida a estudar.

Assim, a validação da hipótese teórica, e respectivas sub-hipóteses, relativas à capacidade explicativa do modelo de Dunning como teoria integradora dos determinantes de IDE, ocupam o final da terceira parte deste estudo.

Por último, são apresentadas as conclusões da investigação, que nos permite conduzir ao escopo desta dissertação, a validação do Paradigma Eclético como modelo sintetizador dos **Determinantes do Investimento Directo Português no Exterior, o Caso do Investimento Português na Polónia**.

O desiderato inicial inclui a contribuição para a discussão futura, que necessariamente se continuará a realizar sobre esta dinâmica societal.

Na verdade, grande parte das decisões de IDE radicam em julgamentos subjectivos dos sujeitos, nomeadamente, quando não existem critérios quantificáveis, sendo fundamental a produção de estudos empíricos susceptíveis de tornar progressivamente mais inteligíveis os fluxos económicos internacionais.

Capítulo 1

Fundamentação Teórica

Se por um lado a guerra acentuou divergências, por outro, devido à cooperação entre os aliados, fez desenvolver as técnicas da organização internacional.

(Gerbert, 1977a)

Introdução

Numa sociedade cada vez mais globalizada, as trocas comerciais assumem proporções de destaque, afirmando-se como baluarte de desenvolvimento económico societal o seu grau de abertura ao exterior, o que evidencia uma teia de interdependências entre as nações no seu todo, ou singularmente falando, sobre os seus diversos actores, organismos e processos. Esta espiral contínua de aprofundamento da cooperação internacional acentuou-se na segunda metade do século passado, depois do forte incentivo que já vinha da revolução industrial do Séc. XIX, vindo-se a traduzir, com o fim da I Guerra Mundial, na criação da Sociedade Das Nações (tendo o pacto que a institucionaliza sido assinado em 1919, o que configura a primeira organização política de cariz mundial) e da Organização Internacional do Trabalho (OIT).

Aliás, conforme se pode observar pela análise das estratégias seguidas pelas empresas, surgindo com abundância a referência a multinacionais, transnacionais, num contexto de globalização (ou mundialização consoante a matriz identitária do autor). O panorama internacional alterou-se, atente-se que em 1920 havia 59 estados politicamente independentes e em 1972 observam-se 131, para atingir, em 2002, 191 membros da ONU.

De igual modo, gostaríamos de trazer à colação a particularidade em que esta preferência pela estratégia de internacionalização ocorre, pois não podemos descontextualizar que no pós II Guerra Mundial, se estava perante um sentimento e preocupação pela reconstrução da Europa atingida, assistindo-se à assinatura da Carta das Nações Unidas (26/Junho/1945), saliente-se a constituição do Conselho da Europa em 1949, os princípios fundadores do que hoje é a União Europeia (com o Tratado de Roma), e até ao nível estudantil se observou a fundação da AIESEC (acrónimo francês da Associação Internacional de Estudantes de Ciências Económicas e Comerciais).

De um modo geral os problemas assumiram características cada vez mais eminentemente internacionais, onde a evolução dos meios de transporte fez diminuir a distância espaço-temporal e o longe se fez perto, por via das tecnologias de informação, de locomoção e de comunicação.

Recordando que a criação de boas condições de interrelacionamento, conduzem, geralmente, à melhoria da sustentabilidade e incremento da cooperação internacional, certamente por essa via, mas não só, estão, progressivamente, presentes os seus frutos na teia internacional. Nunca querendo minimizar o profundo trabalho que foi realizado, estamos na senda de uma evolução, que radica grande parte da sua valência no desenvolvimento social, como um todo - sistema político, sistema de valores, sistema económico, novos métodos de difusão do conhecimento, etc.

Afinal este incremento do comércio internacional, verifica-se não só ao nível do processo mais básico da troca, originalmente reportado ao produto, mas também na adopção crescente de processos mais avançados de integração económica, segundo a tipologia, reconhecidamente apresentada por Balassa (1964a), i. e., estamos na presença de um fenómeno de crescente articulação tentacular, em sistema de rede, onde o investimento circula de forma contínua e permanente.

Poder-se-á afirmar que no passado, o capital e as matérias primas eram os factores dominantes, conjuntamente com um fornecimento abundante de trabalho (não especializado). Contudo, o capital intelectual é agora o mais importante gerador de

sucesso empresarial (Walter Wriston, 1995). Os fisiocratas há muito que foram ultrapassados, mas a resistência humana à mudança estará sempre connosco. Aqueles que tiveram um bom desempenho no sistema antigo podem não corresponder nesta transição, tal como as estrelas das matinés de cinema mudo que não conseguiam dizer uma linha de forma convincente quando chegaram os filmes falados, algumas velhas estruturas empresariais e políticas poderão ser incapazes de se adaptar.

Ora, neste estágio do desenvolvimento económico internacional, o Investimento Directo Estrangeiro (IDE), apresenta-se crucial para a sustentabilidade de padrões de competitividade capazes de proporcionar uma espiral positiva de crescimento económico endógeno.

Não se deve esquecer que o que hoje se globaliza é precisamente a forma capitalista de exploração, que adopta diversas modalidades conforme o grau de desenvolvimento dos países (Drucker, 1993).

O capitalismo implica um mercado de trocas que abrange toda a nação, ou até mesmo de nível internacional (Giddens, 1990).

Ora, é exactamente nesta última perspectiva que incide a lógica inerente ao IDE.

Justificação da escolha da temática

Por outro lado, se nos anos idos da década de 80 se explorava a perspectiva genérica da influência do IDE sobre a capacidade inovadora e o desenvolvimento tecnológico da indústria Portuguesa (Simões, 1985), no momento presente, e à distância de vinte anos de adesão de Portugal à, então CEE, hoje UE, parece-nos ser relevante desbravar o caminho da investigação sobre a internacionalização de Portugal.

Não podemos deixar de ter presente, que, tal como Schumpeter escreveu, em 1946, o modelo capitalista tem subjacente um carácter evolutivo, pois o capitalismo estacionário é impossível (Schumpeter, 1996).

Assim, e porque é fundamental iniciar para se ir mais além, a delineação do estudo incidiu sobre o IDE Português (enquanto forma de internacionalização) num País que agora se inicia na caminhada Europeia. Desta forma, estudaremos o investimento no estrangeiro, não obstante Portugal ser um importante receptor de IDE pois é relevante observar quais são os determinantes que motivam o IDE português, in casu, na Polónia.

Numa lógica evolutiva, se a partir de 1978 se pode começar a análise sistemática da evolução do IDE em Portugal, com o início da publicação de dados sistemáticos (Romão, 1985), é agora o momento de estudar os contributos que a adesão recente dos países de leste à UE imprimem no desenvolvimento económico-social de Portugal.

E como para analisar eventuais benefícios decorrentes do IDE português no exterior se torna crucial identificar os motivos dos empresários portugueses para investirem no exterior justifica-se plenamente o objecto da presente investigação que incide no estudo dos determinantes de Investimento Directo Português no Exterior.

Não nos esquecendo que, o recente alargamento “vai de novo fazer aumentar as disparidades de nível de desenvolvimento entre os países e entre as regiões no seio do espaço comunitário, e desta vez mais fortemente ainda do que no passado, aquando dos alargamentos anteriores” (Marques, 2002).

Os fluxos de trocas, de e para a Europa de Leste foram sujeitos a rápidas mudanças no início do período de transição. Baldwin (1994) verificou que os fluxos de trocas bilaterais entre os PECO e a UE estavam, em 1989, muito abaixo dos seus níveis normais.

No entanto, Fontagné e Pajot (1999) e Nilsson (2000) demonstraram que esse potencial de trocas foi ultrapassado em meados da década de 90, confirmando assim a rápida mudança dos padrões de troca nesses países.

Diversos estudos apontam que no início da transição, mas também nos tempos imediatamente anteriores ao início desse processo, a distinção entre países da Europa de Leste e da Europa Ocidental era tida como um importante factor para a escolha da localização do IDE (Disdier e Mayer, 2004).

No entanto, com o decurso do processo de integração, os investidores devem avaliar os países de forma independente, e não considerando se pertencem ou não a qualquer grupo, nomeadamente, ao grupo de Países de Europa Central e Oriental.

Assim, a selecção da Polónia como mercado de destino ficou a dever-se, essencialmente, a três factores:

1. À sua adesão à UE;
2. À particularidade, de entre os países de leste que aderiram à UE recentemente ser aquele que tem um grau de desenvolvimento económico mais considerável;
3. Por último, por existir evidência do facto da Polónia ser, dos países de leste, o que apresenta maior IDE português.

Ora, quando se pretende estudar os fluxos de IDE para os países de leste, e de forma a obter a melhor capacidade explicativa, a identificação do mercado recai sobre o mercado polaco, como atrás se afirmou, também porque é aquele onde se verifica maior abertura ao exterior e assim poderemos obter dados resultantes de investigação empírica capazes de suscitar um inferência extrapolativa cientificamente mais robusta.

Desta forma, está garantida a pertinência da investigação empírica e a possibilidade do seu desenvolvimento se constituir num modesto contributo para a evolução científica.

A Polónia surge como um mercado com significância, e se as opções económicas de antanho limitavam o investimento no seu território, as novas relações económicas internacionais e crescente proliferação de acordos económicos de cariz transaccional, regional e sectorial (Lima, 2000), determinam a receptividade e acolhimento do IDE como baluarte para o desenvolvimento económico sustentado.

O Investimento Directo Estrangeiro

O Investimento Directo Estrangeiro, é agora mais abrangente do que a visão que os teóricos da gestão nos apresentavam, onde “mais do que a exportação que continua a inscrever-se na lógica das trocas entre nações, o investimento directo no estrangeiro assinala a mundialização da economia e a emergência de lutas-cooperações entre actores públicos (os estados-nações) e os actores privados (as empresas). A implantação de filiais de distribuição primeiro e de filiais de produção depois em países terceiros pode inscrever-se em duas estratégias: numa trata-se principalmente de uma substituição à exportação tornada insuficiente, não rentável, mesmo impossível (barreiras aduaneiras, etc...), com o objectivo de satisfazer o mercado de um país terceiro. Neste estágio, a empresa, efectivamente implantada em dois, vários, ou múltiplos países, pode ser considerada como pluri ou multinacional. Logo que a estratégia global é privilegiada ao plano mundial, a implantação no estrangeiro não se limita a satisfazer o mercado local. Ela tem por fim beneficiar de condições vantajosas (economicamente, socialmente, politicamente) acontecendo que uma parte importante da produção realizada seja reexportada para outros países. Nesta lógica, a empresa que cria assim transacções mundialmente integradas e internacionalizadas torna-se transnacional na medida em que as suas operações sobrepõem um espaço autónomo aos conjuntos nacionais” (Martinet, 1992).

O IDE tem sido essencial para a economia mundial enquanto principal veículo de movimento internacional de capitais, através do qual a integração económica global, vulgarmente designada como globalização, é promovida. O que por si só justifica a

importância que as participações de investimento estrangeiro têm no sector produtivo e de distribuição em diversos países. (Li et al., 2004).

Estamos, pois, confiantes, na evolução aguerrida de que urge dotar o espaço económico nacional, onde a incerteza na competitividade, mais que a simples abertura de uma panóplia de mercados, se constitui factor crítico de sucesso, a ultrapassar, de modo a criar, consolidar e potenciar vantagens competitivas.

O movimento do conhecimento está a abalar as fundações de raiz de como uma organização é criada, de como se desenvolve, amadurece, morre ou é reformada. Estas são mudanças fundamentais na maneira como fazemos negócio, de como a economia se desenvolve e a sociedade prospera (Rogers, 1996).

Aqui, destaca-se a importância do IDE pois, as aquisições de participações em empresas estrangeiras proporcionam um melhor serviço ao consumidor, através da captura do melhor capital intelectual e do investimento em infraestruturas operacionais, tecnologia e inovação de produtos (Li et al., 2004), assim como actua como difusor da tecnologia (Sinani e Meyer, 2004).

Não esquecendo que a tecnologia avançada e os intangíveis, tais como as competências organizacionais e de gestão, e as redes de marketing, podem ser transferidas através do IDE (Li et al., 2004; Sinani e Meyer, 2004).

Não podemos descurar que esta nova forma de sucesso não é material - é a que resulta da informação, conhecimento aplicado ao trabalho para criar valor, pois quando se aplica o conhecimento às tarefas correntes obtêm-se incrementos de produtividade, quando se aplica a novas tarefas cria-se inovação.

O IDE chega a ser apontado como o meio mais importante e mais barato de difusão da tecnologia (UNCTAD, 2002), existindo até corroboração empírica para este facto no caso específico da Polónia (Weresa, 2004).

Com efeito, já em 1923, Maurice Clark (Martins, 2000), havia referido que o conhecimento é o único instrumento de produção cujo retorno não diminui progressivamente mas somente neste fim de século é que se verifica que a economia mundial está a mudar a sua base do capital financeiro para o capital intelectual (Toffler, 1991), onde segundo alguns autores (Naisbitt, 1996) os complexos de redes constituem o novo paradigma da economia mundial.

Logo não é de estranhar que estudos recentes demonstrem que o IDE permite uma melhoria da eficiência na optimização mundial dos recursos (Li et al., 2004).

Com efeito, um dos grandes pensadores da gestão, Peter Drucker, é peremptório ao afirmar que "vivemos um período de transição em que as mudanças são mesmo mais radicais do que as ocorridas em meados do século XIX ou que as mudanças estruturais no pós-grande depressão e no pós-guerra" (Drucker, 1993).

Diversos investigadores (Li et al., 2004), demonstram que os mecanismos de promoção/incentivo ao IDE, como por exemplo a política de concorrência, inovação, poupanças e formação de capital, contribuem para a criação de empregos, para o crescimento económico e aumento da produtividade, conceito recorrente do mundo empresarial hodierno (Simões, 1985 e Romão, 1985).

Neste contexto assume importância crucial compreender qual o esquema conceptual que está presente quando se avalia e opta pelo investimento, designadamente no estrangeiro.

Observa-se que a temática do IDE tem estado na base de abundante investigação, apresentando, a teoria do IDE, limitações, pois subsistem na literatura diferentes tipos de IDE – com inerentes factores explicativos, ao que podemos associar a dificuldade em apurar uma tão grande diversidade de elementos, que provêm de fontes igualmente muito distintas. Desta forma, importa antes de mais, definir o que é o IDE, pois só assim se podem compreender as suas particularidades.

Uma definição possível é aquela que nos fornece a OCDE, sendo o investimento directo um tipo de investimento internacional feito por uma entidade residente num determinado país (investidor directo) com o objectivo de estabelecer um interesse duradouro numa empresa residente num país diferente daquele onde se encontra registado o investidor (empresa de investimento directo), implicando investimento duradouro a existência de um relacionamento de longa duração entre o investidor directo e a empresa, bem como um grau importante de influência exercida pelo investidor directo sobre a gestão dessa empresa.

De salientar que o investimento directo inclui a transacção inicial entre as duas entidades e todas as posteriores transacções de capital entre ambas e as respectivas empresas subsidiárias, registadas ou não.

Esta definição representa uma visão mais abrangente face à tipificada no código de Liberalização dos Movimentos de Capitais da OCDE, que estabelece IDE como o investimento efectuado para criar elos económicos.

Ora, nesta definição apenas se consideram os investimentos dos não-residentes, o que implica a exclusão do investimento realizado e financiado por empresas sob controle estrangeiro, mas já presentes no país de acolhimento, motivo suficiente para a preferência que é dada à primeira definição da OCDE apresentada anteriormente.

Por empresa de investimento directo, entende-se, ainda segundo a OCDE, uma sociedade registada onde um investidor estrangeiro possui 10% ou mais das acções ordinárias ou dos direitos de votos.

Assim, ser-se proprietário de pelo menos 10% das acções ordinárias, ou dos direitos de voto, é o factor que determina a existência de uma relação de investimento directo, pois a presença de uma “voz efectiva na gestão”, conferida pela propriedade de 10% ou mais, implica que o investidor directo tem capacidade para influenciar a gestão da empresa, ou participar nela, não se exigindo o controlo absoluto pelo investidor estrangeiro.

Entende-se que uma empresa de investimento directo pode ser: subsidiária (empresa pertencente a um investidor não residente, a mais de 50%); associada (empresa pertencente a um investidor não residente, entre 10% a 50%); sucursal (empresa não agregada, total ou conjuntamente detida por investidor não residente).

Por último, deve-se precisar a definição da OCDE para acções com direito de voto, que são as acções ordinárias ou participações que outorgam direito de voto ao respectivo titular, podendo ser valores cotados ou valores não cotados na bolsa de valores.

Uma outra definição é-nos apresentada pelo FMI indicando que o investimento directo são os investimentos efectuados com o fim de adquirir um interesse duradouro numa empresa que exerce as suas actividades no território de uma economia diferente da do investidor, com o objectivo deste ter um poder de decisão efectivo naquela empresa.

As entidades ou grupos de entidades que efectuam os investimentos são denominados, investidores directos e as empresas onde se efectuam os investimentos directos, o FMI designa por empresas de investimento directo.

Tendo por raiz as duas noções anteriores, Hawkins e Lockwood (2001), resumem sinteticamente que o IDE está presente nas entradas líquidas de investimento para adquirir interesses de gestão duradouros (igual ou superior a 10% dos votos) em sociedades comerciais numa economia diversa da do investidor. Apresentando ainda os autores uma subdivisão do IDE em três componentes: investimento de capital, reinvestimentos dos lucros obtidos e empréstimos de curto e longo prazo, entre empresa associadas ou filiais externas.

O Departamento de Comércio dos Estados Unidos da América do Norte define IDE nos EUA como a detenção, por um sujeito singular estrangeiro (ou um grupo associado de sujeitos estrangeiros), de pelo menos 10% das acções com direito de voto de uma sociedade norte-americana (incorporated ou unincorporated).

Outros investigadores procurar explicitar o IDE através da sua operacionalização, observando que o IDE pode existir através da entrada directa de empresas estrangeiras ou através da aquisição de empresas domésticas já existentes (Li e Moshirian, 2004).

Assim, alargando-se a noção de investimento directo, este pode ser ainda, efectuado por empresas residentes (sob domínio estrangeiro) ou não residentes, com a necessária transferência monetária (Medeiros, 1996).

De um modo geral, poderemos entender Investimento Directo Estrangeiro (IDE) ou Foreign Direct Investment (FDI), como a aplicação de capitais efectuada no conjunto das estruturas, dos equipamentos e das organizações económicas.

O conceito não abrange, desta maneira, a aplicação de capitais em mercados financeiros, de natureza mais fugidia, porque volúvel às oscilações da situação económica, englobando, antes, o investimento cujos efeitos são consistentes e duradouros para uma economia, daqui decorrendo a pertinência do conceito.

É precisamente na natureza dos efeitos do investimento que está alicerçada a importância da atracção do IDE.

O IDE encerra em si a possibilidade de transferência de capital intelectual, tecnologia e novas formas de gestão, potenciadoras da capacidade de produção, da produtividade e competitividade locais a médio e longo prazo, beneficiando os consumidores de melhores produtos a preços mais baratos.

Não subsistindo diferenças paradigmáticas entre as definições explanadas, assistimos à conciliação das posições ao nível da investigação. Contudo este tema está longe de ser pacífico, pois apesar da aparente concordância quanto à sua definição, o IDE motiva profusa investigação sobre os determinantes que conduzem e/ou fomentam o IDE, podendo identificar-se uma panóplia de factores explicativos para a motivação de realizar o IDE.

Como referem Singh e Jun (1995), a literatura disponível sobre os determinantes dos fluxos de IDE baseia-se em diferentes metodologias, e pode, por isso mesmo, acabar por se tornar demasiado extensiva e controversa, identificando três abordagens fundamentais: estudos econométricos de orientação microeconómica, pesquisas baseadas em análise de dados e análises econométricas agregadas, tomando partido pelo que chamam de pluralismo metodológico.

Contudo, num ponto em especial a literatura especializada (Weresa, 2004 e Bevan e Estrin, 2004) parece concordar, o recurso ao Modelo de Dunning, denominado de Paradigma Eclético (Dunning, 1988a; Dunning, 1988b; Dunning, 1988c; Dunning, 1993), enquanto teoria base do IDE, não obstante os seus detractores apontarem como falha a sua não validação empírica.

Neste campo, merece-nos acolhimento a reflexão de Costa (2003) ao referir que “Apesar das limitação acima referidas, o paradigma eclético, continua ser, até à data a mais utilizada referência para estudos sobre o IDE, já que contribui com um conjunto de propostas teóricas usualmente aplicadas para explicar o processo. Neste conjunto de premissas, as hipóteses de comportamento podem ser deduzidas e subsequentemente testadas.”

Assim, o paradigma eclético tem por base a lógica aglutinadora que os processos de IDE são motivados desde que as empresas tenham em vista a obtenção de:

- Vantagens Específicas da Empresa (ownership - specific advantages): existem quando uma empresa possui vantagens competitivas em países estrangeiros sobre as empresas locais e estrangeiras que fornecem esse mesmo mercado. Neste ponto são identificadas diversas tipologias, nomeadamente, vantagens que derivam da posse de activos intangíveis e vantagens associadas a propriedade intelectual. São ainda aqui incluídas as vantagens de produtos inovadores, gestão da produção, sistemas de gestão e de marketing, assim como capacidade de inovação, conhecimento não codificado, acesso privilegiado a mercados e a recursos, optimização de capacidades instaladas, poder monopolístico redução de risco geográfico e

político, optimização da experiência e do capital humano, entre outros (Dunning, 1988a). Estas vantagens podem derivar dos recursos específicos do país de origem. Desta forma, Dunning (1980) concluiu que as vantagens específicas actuais podem ser devidas às vantagens passadas de localização, e daí a importância das características do país de origem como determinante dos fluxos de IDE.

- Vantagens de Internalização (internalization - incentive advantages): estamos na presença destas vantagens quando a empresa, através da internalização, consegue reduzir os custos e os riscos de transacção. Aqui incluímos a obtenção do controlo do mercado e condições de fornecimentos, o fabrico directo para protecção da qualidade, a necessidade de otimizar as quotas estabelecidas pelo governo e redução dos custos de negociação, etc. (Dunning, 1988a), pois estas vantagens resultam da opção entre fazer ou comprar (make or buy), uma vez que os mercados geram custos de transacção, tendo as empresas que avaliar os custos de assumir a transacção (Hausmann e Fernandé-Arias, 2001).
- Vantagens de Localização (location – specific variables): são inerentes ao país de destino, e incluem o preço dos recursos (por exemplo o factor trabalho, energia, matérias primas, etc.), custos de comunicação e transporte, incentivos ao investimento, barreiras alfandegárias, infraestruturas, factores culturais, economias de centralização, disponibilidade de know how, entre outros (Dunning, 1988a).

Em síntese, podemos referir a análise de Singh e Jun (1995), onde sobressai que a falta de consenso que prevalece sobre a identificação dos principais determinantes do IDE pode estar relacionada com a dificuldade na obtenção de dados fiáveis e precisos sobre os fluxos de IDE e aos seus potenciais determinantes, particularmente ao nível sectorial, onde se realçam os custos laborais, a qualidade da força de trabalho, o clima de regulação do IDE, ou o coeficiente de intensidade tecnológica, entre outros, particularmente no que respeita aos países em vias de desenvolvimento.

Assim, nem sempre um aumento do IDE se deverá traduzir num aumento da competitividade de um país, mas apenas quando a cultura empresarial da economia local se mostra suficientemente flexível para se adaptar aos novos processos produtivos e, acima de tudo, aos novos paradigmas empresariais.

Em certos casos, o incremento do IDE pode até ser prejudicial para a economia local, se consubstanciar uma destruição das empresas locais, se as empresas estrangeiras constituírem monopólios e se conduzir a um desgaste excessivo dos recursos locais alimentado pela avidez do investimento estrangeiro que aí descobre uma excelente oportunidade de negócio.

Quanto ao seu propósito, podemos distinguir duas formas possíveis de IDE – o vertical e o horizontal. O IDE horizontal visa a criação de um sustentáculo de abastecimento da economia local e o IDE vertical tem por objectivo o aproveitamento de custos de produção mínimos da economia local.

Assim, não é de estranhar que na actual sociedade da globalização, se assiste a um recrudescimento dos fluxos de mercadorias, pessoas e capitais, muitos dos quais afectos às estruturas, aos equipamentos e às organizações económicas no exterior, o que prefigura uma tendência de crescimento do IDE.

As políticas de atracção do IDE revestem-se hoje de uma enorme importância no âmbito das políticas económicas, quer ao nível dos países desenvolvidos, quer ao nível dos países em vias de desenvolvimento.

As estratégias para a atracção do IDE têm, com efeito, vindo a proliferar nos últimos anos, não só no âmbito nacional da política interna dos países, como dentro dos próprios países, ao nível das regiões.

O conceito de integração, que está subjacente a temática, tem sido objecto de análise por inúmeros investigadores (Medeiros, 1996), onde pontuam os contributos de, nomeadamente:

- Bela Balassa separa a integração económica como processo e como situação. Como processo, a integração será o conjunto de medidas tendentes a abolir a discriminação. Enquanto situação, a integração corresponde à ausência de formas diversificadas de discriminação entre economias nacionais.

- Haberler conceitua a integração através das relações estreitas entre certas áreas. O autor aplica um conteúdo muito amplo, aliás imbuído do modelo clássico de concorrência perfeita.

- Myrdal enuncia a integração como um processo socio-económico capaz de destruir as barreiras sociais e económicas existentes entre os participantes da actividade económica. Verifica-se que o autor não estabeleceu qualquer diferenciação entre integração nacional e internacional.

- Robson diz que o conceito geral de integração económica está essencialmente ligado à eficiência do uso de recursos com particular referência ao aspecto espacial, incluindo, como conteúdo, a liberdade de circulação de bens e factores de produção e a ausência de discriminação.

- Tinberg distingue a integração negativa da integração positiva. A primeira, será o conjunto de aspectos que envolvem a redução das discriminações e das restrições à circulação, tal como acontece num processo de desarmamento pautal e atenuação da rigidez das normas técnicas. A segunda, abarca, essencialmente, o conjunto de modificações das instituições e instrumentos, com vista à eficiência do mercado e prossecução dos objectivos amplos dentro de uma união.

Numa abordagem clássica, pode dizer-se que a integração consiste na abolição de entraves em movimentos de mercadorias, pessoas e capitais, resultando daí uma actuação alargada da oferta e procura. Tem-se em vista a formulação de uma política global e eliminação das distorções de políticas sectoriais (Medeiros, 1996).

Subsequentemente, podemos apontar os cinco graus de integração, segundo a terminologia amplamente difundida de Balassa (1964), que sistematizam a lógica evolutiva subjacente ao fenómeno:

1º) Zona de comércio livre, que é caracterizado pela abolição dos direitos aduaneiros e restrições quantitativas entre os países participantes, mantendo cada país a sua política pautal própria em relação a países terceiros;

2º) União Aduaneira, que constitui uma área em que para além da supressão das discriminações no que diz respeito aos movimentos de mercadorias no interior da união, existe uma pauta exterior comum em relação ao comércio com países terceiros;

3º) Mercado Comum, que representa uma forma mais elevada de integração económica com abolição não só das restrições comerciais mas também das restrições aos movimentos de factores produtivos (trabalho e capital);

4º) União Económica, que se distingue do mercado comum por associar a supressão de restrições aos movimentos de mercadorias e factores produtivos com certa harmonização das políticas económicas com vista a um espaço de maior coesão;

5º) Integração Económica Total, que implica, em acumulação das anteriores formas, uma unificação das políticas monetárias, fiscais, sociais e anticíclicas, com o estabelecimento de uma autoridade supranacional cujas decisões são de acatamento obrigatório para os estados membros.

Assim, com o advento da integração a que se cumula a crescente globalização, não só o IDE aumentou, em termos globais, como se assistiu à sua própria reconfiguração, metamorfoseada em função das novas facilidades ao nível das comunicações e transportes e da progressiva abertura do comércio externo.

A crescente liberalização do comércio e da finança, em particular na Europa, conjugada com o moderado crescimento económico mundial induziu a reestruturações na economia.

Com efeito assistimos à evolução da configuração internacional das sociedades ao longo do tempo, procurando adaptar-se a novos desafios e necessidades (Quadro 1).

Quadro 1 - Configuração internacional das sociedades

	Características	Forma
Fase I	Dispersão das funções a jusante (marketing, venda, assistência)	Exportação via intermediários ou parceiros (ou licença ou franchising) Exportação via filiais de vendas (criadas ou compra de intermediários)
Fase II	Dispersão das funções a montante	Instalação de oficinas de montagem ou de unidade de produção Aquisição de sociedades ou joint-venture de produção
Fase III	Dispersão das funções de apoio	Instalação de sedes de zona Laboratório de investigação noutros países
Fase IV	Reconfiguração	Reconcentração reestruturação de produtos mundiais fecho de fábricas e concentração nalgumas fábricas supressão de sedes de zona deslocalização de unidades de produção alianças EMPRESA MUNDIAL Crescimento da dispersão compra de sociedades busca da extensão geográfica maior transferência de funções para as filiais alianças EMPRESA MULTIDOMÉSTICA

Fonte: Brilman, 1993.

Decorrentes da pressão exercida ao nível da competitividade pelos preços, as empresas multinacionais começaram na demanda incessante da recolocação da sua produção em países com os mais baixos custos; naquele que constitui um significativo determinante de atracção do IDE no âmbito das sociedades globais (Levery e Wan, 1999; Li e Moshirian, 2004), contudo nem sempre validado empiricamente, podendo referir, por exemplo, o trabalho de Farrell, Gaston e Sturm (2004), que não identificam uma clara evidência do diferencial dos custos laborais influenciar o IDE.

Cada vez mais, as empresas multinacionais “incrementam a procura de localizações onde possam combinar os seus activos móveis mais eficientemente com os recursos imóveis de que necessitam para produzir bens e serviços para os mercados que pretendem abastecer” (UNCTAD, 1998).

Porém, existe, um conjunto de outras variáveis actuando como determinantes na atracção do IDE e que apesar de terem perdido algum protagonismo no âmbito das sociedades globalizadas (Disdier e Mayer, 2004 ; Li et al., 2004), não poderão ser descurados, pois são fundamentais para explicar a motivação para realizar o IDE (Li et al., 2004).

A estabilidade económica de um país é um determinante clássico de IDE que se pode considerar intemporal, exigindo, como condição sine qua non, a prévia estabilidade política.

Aliás, quando se socorrem de técnicas de orçamentação/previsão para avaliar a decisão de IDE, os decisores necessitam de chegar a um consenso sobre o impacto da decisão no lucro esperado. A capacidade de julgamento dos decisores é fundamental, quando se está na presença de determinantes de IDE não quantificáveis absolutamente, tais como o risco associado ao país destino e as características qualitativas da localização (Levary e Wan, 1999).

Logo, um país sem um mínimo de estabilidade económica não poderá, pese embora o efeito de todas as outras variáveis que afectam o IDE concorrerem num sentido positivo, exercer uma forte atracção para o IDE.

De certa forma relacionada com a estabilidade económica, está a questão de saber se o clima económico é ou não propício à atracção do IDE.

O clima económico favorável à atracção do IDE pressupõe, seguramente, a existência de estabilidade económica. Mas esta não é, per se, garante de um salutar clima económico, pelo que podemos introduzir o clima económico como uma outra variável determinante do IDE, por exemplo, no caso do Japão, o investimento, é primeiramente afectado pelas condições macroeconómicas e pelo incremento do recurso a investigações de práticas anti – concorrenciais (Farrel et al., 2004).

Afinal, as decisões de investimento são influenciadas por um conjunto diversificado de critérios (Levary e Wan, 1999).

Se não basta ter estabilidade económica, também não é suficiente que haja uma conjuntura económica positiva, para se poder extrapolar que existe um clima económico favorável à atracção do IDE. A título de exemplo, podemos referir que no sector segurador se verifica que a existência de fundamentos económicos sólidos do país receptor actua como factor principal para a atracção do IDE, mas a incerteza do mercado económico internacional aumenta o risco e reduz a propensão a investir (Li et al., 2004).

No que à conjuntura económica concerne, convém salientar uma variável com demonstração empírica ao longo das últimas décadas que contribui para o aumento do IDE – o PIB. Com efeito, demonstra-se que existe uma correlação positiva entre o PIB e o IDE (Bevan e Estrin, 2004), no sentido de o PIB funcionar como causa do segundo. E não raras vezes também como consequência, isto é, o PIB aumentar em consequência do aumento do IDE (a presente análise, está, no entanto, centrada nos determinantes do IDE, numa lógica de causas e não de efeitos).

O produto nacional, o tamanho do mercado (emissor) e o desenvolvimento financeiro do país receptor contribuem para a expansão do IDE. Ao invés, o elevado custo do capital e os ciclos económicos longos desencorajam o IDE (Li et al., 2004).

São igualmente importantes, a par da estabilidade económica e de uma conjuntura de expansão, a existência de um conjunto de mecanismo legais (como por exemplo: a escassez de burocracia) e de um paradigma empresarial local facilitadores da adaptação.

A flexibilidade legislativa por exemplo na actividade seguradora (através de directiva comunitária) permitiu, desde 1994, o incremento das participações de empresas europeias além fronteiras, quer no mercado europeu, quer no mercado norte-americano (Li et al., 2004).

Os custos de transportes ou a distância económica, por seu turno, podem constituir um óbice à atracção do IDE, quando comparados no âmbito das transacções efectuadas – importações e exportações – entre o mercado nacional e o mercado local, se bem que a relação casual está subordinada ao tipo de indústria/sector e país em análise.

Podemos encontrar uma relação positiva e robusta entre as importações e o IDE, ressalvando que o IDE pode representar a subcontratação de processos produtivos com baixo grau tecnológico (Farrel et al., 2004). Uma possível explicação é a própria estrutura do tecido económico ou pelo facto do país ter investido fortemente em indústrias onde possuíam desvantagens comparativas.

Já no que concerne às exportações, a evidência aponta no sentido de não validar totalmente uma correlação com o IDE (Blonigen, 2001), ou do facto dessa correlação ser negativa (Farrel et al., 2004).

O modelo tradicional neoclássico das trocas comerciais coloca o investimento internacional como substituto de comércio internacional, i. e., exportações e IDE deveriam estar negativamente relacionados, sendo o debate sobre a determinação de

onde o IDE e as exportações actuam como substitutos ou complementares, assunto recorrente na literatura especializada.

A assunção simplista determina que exportações e IDE são formas alternativas de penetração no mercado externo. Contudo, estudos diversos indicam que as trocas comerciais e a mobilidade de factores tendem a ser complementares (Collins et al., 1997).

Lipsey et al. (2000) identificam que os rácios de exportação das empresas mãe podem ser superiores quando a produção das suas subsidiárias estrangeiras é maior. Para algumas indústrias o investimento estrangeiro assume-se complementar ao comércio internacional (Graham e Krugman, 1993).

A produção no estrangeiro e as exportações em determinados países são, tendencialmente, não-substitutas, na medida em que ambos actuam no sentido de incrementar a procura de produtos da empresa (Farrel et al., 2004).

Por outro lado, o impacto dos fluxos comerciais no IDE está dependente do sector de actividade e do país em análise. Sobressaindo uma evidência de que na relação do IDE com as exportações existe uma complementaridade não actuando como substitutos e apenas uma pequena parte dos fluxos comerciais são afectados pelas práticas anti-concorrenciais.

A avaliação da estrutura financeira doméstica deve constituir um importante determinante de investimento, pois emerge como elemento chave da decisão de investimento, a relação entre o fluxo comercial e a produção estrangeira.

A teoria económica indica que a existência de barreiras comerciais é um importante factor de análise ao nível do IDE.

Em algumas indústrias a redução de taxas aduaneiras foi substituída por outros mecanismos proteccionistas, especialmente após o Tokyo Round (1980), tendo autores

argumentado que mesmo em locais onde as medidas de incentivo à lógica concorrencial falharam, esse factor influencia a decisão de localização (Barrel and Pain, 1999).

Naturalmente, que numa sociedade globalizada, a distância económica é, e será, cada vez mais, menor, sendo que os efeitos de aglomeração se fazem sentir mais nos países da União Europeia, comparativamente aos países da Europa Central e Oriental (Disdier e Mayer, 2004).

Outro exemplo clássico de um determinante do IDE é a dimensão do mercado local (Disdier e Mayer, 2004), tendo Farrel et al. (2004), recorrido à análise da paridade estimada do poder de compra ajustada para avaliar o tamanho do mercado, que pretende servir de modelo à avaliação da escala de produção (Barrel and Bain, 1996, 1999; Lipsey, 2000) assim como, ao conhecimento do tamanho do mercado doméstico do país receptor (Trevino e Daniels, 1994).

Quanto maior for esse mercado, maior será o aproveitamento das economias de escala, em particular no caso de uma política de atracção do IDE horizontal.

Diversos estudos validam que o efeito do tamanho do mercado de destino é significativo e positivo, tendo Markusen e Maskus (1999) identificado que a dimensão do mercado de destino possui mais importância para as vendas locais das multinacionais do que na produção que se destina a exportação, o que poderá indiciar que grande parte do IDE é horizontal e que se observa entre países desenvolvidos e relativamente semelhantes.

Contudo, a dimensão do mercado apenas é importante, enquanto determinante de IDE, em alguns sectores de actividade e nem sempre os diferenciais dos custos laborais actuam no sentido de promover o IDE (Farrel et al., 2004).

Este determinante do IDE tem perdido peso com a globalização e o subsequente esbater dos contornos das fronteiras dos mercados nacionais, que cada vez mais se erigem numa perspectiva mundial.

Igualmente a abertura das fronteiras ou a abertura ao comércio internacional, fomentada pelos acordos bilaterais e multilaterais, é uma realidade tão generalizada nos dias de hoje que é cada vez mais difícil os países poderem vogar-se dos acordos preferenciais como uma mais-valia distintiva propiciadora da atracção do IDE, tal é a sua proliferação, continuando, contudo, a assumir um importante papel na selecção de mercados a analisar.

Consistentemente, a investigação produzida inclina-se para a conclusão de que a existência de acordos preferenciais actua como facilitador de IDE (Disdier e Mayer, 2004; Bevan e Estrin, 2004).

Um outro factor impulsionador do IDE são os incentivos fiscais, através de concessões nos impostos ou determinados subsídios específicos para as empresas, que, não funcionando como um factor decisivo, podem porém, em situações em que a decisão de investir ou não numa determinada economia local se revele complicada, fazer pender os pratos da balança.

Apesar dos diferentes determinantes teóricos de atracção do IDE, a realidade empírica tem demonstrado que a maioria do IDE ainda é canalizado para os países mais desenvolvidos (Farrel et al., 2004; Barrios et al., 2005), em particular os EUA, se bem que progressivamente esse predomínio tenha vindo a esvanecer.

Assim, a investigação recente envereda em clara complementaridade com os “estudos empíricos que foram desenvolvidos, obtendo resultados relevantes” e que diziam “respeito aos investimentos realizados por empresas norte-americanas em várias partes do Mundo e, ainda, embora em menor escala, aos investimentos estrangeiros realizados em território norte-americano” Costa (2003), pois existe amiúde literatura (Disdier e Mayer, 2004; Barrel e Pain, 1999; Bevan e Estrin, 2004; Farrell et al., 2004), a apresentar mercados emissores muito diversos com especial incidência para o investimento japonês e europeu, nunca esquecendo, contudo, que o IDE preconizado por empresas norte-americanas, goza de um estatuto de pioneirismo e de uma densidade e diversificação geográfica apreciável.

Aliás, desde meados dos anos 1980, que o Japão tem sido uma das maiores fontes de IDE do mundo, pois as empresas japonesas procuraram activamente investir no exterior como resposta à apreciação da moeda (Yen), ao proteccionismo, aos altos custos do mercado de trabalho, ao baixo crescimento doméstico e à necessidade de assegurar os mercados e recursos naturais (Farrell et al., 2004).

Com efeito, diverso trabalho teórico, debaixo da rúbrica da Nova Geografia Económica (NEG) contribuiu para renovar as análises da escolha da localização, nomeadamente, Fujita et al. (1999); Neary (2001) e Fujita e Thisse (2002), que apresentam vários contributos. As aglomerações endógenas de actividades são uma componente central dessas investigações com um nível observado de concentração de empresas, resultando uma interacção entre forças de aglomeração e dispersão.

Na literatura tradicional sobre as trocas, a aglomeração de indústrias é por produto, de acordo com a especialização dos países, de acordo com linhas de vantagens comparativas ditadas por diferenças exógenas. Em contraste, a aglomeração ocorre em modelos NEG, tendo por base a interacção entre os ganhos crescentes à escala e os custos do transporte, o que justifica a concentração da produção numa só fábrica, preferencialmente localizada junto da procura final.

Assume-se que a eliminação dos obstáculos à circulação de mercadorias, pessoas e capitais entre estados nacionais, reforçando os mecanismos da concorrência permite uma melhor aplicação de recursos e maior eficiência. As economias de escala e as economias externas, designadamente, seriam por esta via incentivadas (Murteira, 1990).

Cumulativamente os consumidores têm um incentivo para se localizarem perto das empresas porque a aglomeração da produção incrementa o custo dos factores e baixa o índice de preços, procurando poupanças nos custos de transporte estando em localidades onde é produzida grande variedade de produtos. Estas externalidades pecuniárias provocam um processo circular de aglomeração, conforme o modelo de Krugman (1991).

De acordo com alguma produção teórica sobre a matéria, a escolha da localização das empresas é determinada pelo acesso ao mercado e pelos custos de produção. Nos modelos NEG, os investidores evitam áreas em que o custo de produção é elevado e localizam-se em locais centrais que garantam bom acesso aos mercados alvo. O efeito de acesso a este mercado é sumariado no mercado potencial dos lucros das empresas, apresentado por Head e Meyer (2004). Para este estudo, a competição imperfeita é um elemento relevante, pois a atractividade de um país é função, não apenas do acesso ao mercado, mas também da intensidade da competição. Em países onde a procura percebida é elevada, podemos encontrar muitos produtores, o que leva a um efeito de dispersão, ao invés de uma competição no mercado dos bens, havendo lugar a uma concentração das empresas numa mesma área.

Sintetizando, a teoria NEG prevê que a escolha da localização seja influenciada positivamente pela procura percebida e negativamente pelos custos de produção e a intensidade local de competição, pelo que uma das variáveis é o número de empresas.

Markusen e Venables (1998) oferecem ideias semelhantes de um modelo de IDE relacionado com o de Brainard (1993). A literatura sobre IDE fornece factores similares sobre a escolha de localização específica, observando a produção no estrangeiro através de IDE. Alguns tipos de externalidades não pecuniárias são intencionalmente omitidas na teoria NEG, embora possam ser importantes no mundo real. Se a localização é um centro de transmissão de conhecimento, podemos encontrar efeitos de aglomeração adicionais. As empresas, de forma individual, são atraídas para áreas onde estão outros produtores, devido ao impacto positivo na sua produtividade através da difusão de investigação e desenvolvimento. Como consequência, o impacto dos concorrentes na escolha da localização é ambíguo. A existência de pólos de investimento fornece incentivos ao agrupamento com outras empresas da mesma indústria, aumentando as pressões competitivas e incentivando as empresas a procurar outras localizações com menos concorrentes.

Estudos empíricos, levados a cabo por empresas, de uma forma individual, sobre as hipóteses de localização por investidores estrangeiros, suportam a polivalência das forças de aglomeração sobre as forças de dispersão. Devereux e Griffith (1998) e Smarzynska (1994) estabelecem esta conclusão. Nas escolhas de localização pelas multinacionais francesas nas regiões da UE, até ao final de 1993, Ferrer (1998) confirma o domínio dos efeitos de aglomeração. Finalmente, Meyer e Mucchielli (1999) verificam o mesmo fenómeno nas decisões de localização pelas empresas japonesas na Europa.

As empresas optam pelo IDE porque lhes permite obter vantagens competitivas sobre as empresas locais, um baixo custo laboral e/ou dos recursos físicos, potencial de acesso a novos recursos físicos, proximidade de mercados alvo e incremento da quota de mercado. Estas vantagens actuam como potenciadores de IDE, bastando, segundo Levary e Wan (1999), que uma das supra referidas se verifique.

Após a identificação das vantagens e selecção do(s) país(es) candidatos ao IDE, procede-se à escolha do modo de entrada a adoptar, a propriedade total, o controlo maioritário de parcerias de associação, a participação minoritária em parcerias ou a não entrada no capital de empresas domésticas, segundo uma tipologia, o modo de entrada que optimiza e potencia as vantagens difere de sector para sector e também quanto aos países.

Outros autores reduzem as opções quanto ao modo de entrada, distinguido somente entre IDE através da entrada directa das empresas estrangeiras ou através da aquisição de empresas domésticas já existentes (Mattoo et al., 2004). A opção entre estes dois modos de entrada está dependente da avaliação endógena dos custos de transferência da tecnologia (Li e Moshirian, 2004).

Quanto à dicotomia expressa na aquisição de empresas domésticas versus participação directa, existe evidência empírica de que as aquisições de empresas domésticas se verificam mais abundantemente em países receptores com baixos níveis de

concorrência, corroborando investigações anteriores (OCDE, 2001; Li e Moshirian, 2004).

Diversos estudos indiciam que o emprego na indústria doméstica e o emprego no mercado de destino actuam numa relação de complementaridade e não de substituição (Slaughter, 1995; Blomström et al., 1997). Mais ainda, que o efeito não é de substituição entre mão-de-obra doméstica e estrangeira (Brainard e Riker, 1997).

Com efeito, o modo de entrada afecta a performance (Woodcock et al., 1994) e está relacionado com a estratégia (Hill et al., 1990) da empresa e depende não só de restrições específicas dos governos mas também da sua política de incentivos.

Alguns autores sustentam que o balanceamento entre custos de transformação de tecnologia e concorrência do mercado emerge assim como determinante chave de IDE (Li e Moshirian, 2004).

O trabalho de Meyer (1995) fornece uma visão sobre o IDE nos PECO durante a primeira metade da década de 90, onde se identifica que o sector dos serviços recebeu uma parte substancial do IDE, muito embora a indústria tenha recebido grande parte dos fluxos de capital. Meyer considera que o factor principal de atracção IDE pelos PECO é o mercado local, verificando a não validação dos custos de produção como uma vantagem dominante para a motivação de investir.

Por outro lado, Agarwal e Ramaswami (1992), categorizaram os factores, e a sua interligação, que influenciam os diferentes modos de entrada nos três grupos apresentados por Dunning (1988a, 1988b, 1988c) – vantagens inerentes à empresa, de localização e de internalização.

A escolha do modo de entrada mais apropriado é fruto da inter-relação de múltiplos critérios, isto é, é multidimensional, pois as decisões são complexas e necessitam dos contributos de vários decisores funcionais (Levary e Wan, 1999), sendo de salientar a

sistematização apresentada por Kim e Hwang (1992), com nove critérios para facilitar a avaliação do modo de entrada:

- Concentração global
- Sinergias globais
- Motivação estratégica geral
- Risco associado ao país
- Pouca familiaridade com a localização
- Incerteza da procura
- Intensidade da competição
- Valor do know-how específico da empresa
- Natureza tácita do know-how

Quanto à relação entre os determinantes de IDE e as estratégias das empresas multinacionais, podemos afirmar que esta assume importância crucial, pois a estrutura segue e forma a estratégia, orientando desta forma as opções, justificando as discrepâncias que se encontram na formação de uma tipologia de determinantes que têm, necessariamente, de se adequar à estratégia presente e futura da organização. Um contributo para o estabelecimento de tipologias de interacção pode-se observar no quadro seguinte.

Quadro 2 – Determinantes e estratégias de empresas multinacionais

Determinantes do IDE	Estratégias das EMN
Determinantes económicos	Mercado
Liberalismo económico	Crescimento do mercado
- Barreiras tarifárias e não tarifárias	Acesso a mercados regionais ou globais
- Política de privatizações	Estrutura das preferências dos consumidores locais
- Política cambial e tributária	Estrutura dos mercados
Performance económica	Capacidade de pressão dos negócios locais
- Crescimento do PIB	
- Inflação	Eficiência
- Dívida interna e externa	Custo dos recursos e activos
Estratégia de longo prazo	Custo dos inputs: transporte e bens intermédios
- Políticas de ajustamento e estabilização	Pertença a uma área de integração regional
- Mercados locais	
- Stock de IDE	Recursos
Estratégias das EMN	Matérias-primas
Infra-estrutura de telecomunicações	Mão-de-obra barata, sem qualificação
Enquadramento do IDE	
Promoção de investimento	Activos
Facilidades e incentivos ao investimento	Disponibilidade de mão-de-obra qualificada
Corrupção e custos administrativos	Universidades e Institutos de investigação
Protecção da propriedade intelectual	Percentagem de licenciados
Ambiente político institucional	Activos criados
Sistema político e atitude do governo face ao IDE	- Capacidade inovação
Tensões entre grupos sócio-económicos	- Redes de Marketing
Sistema judicial	- Postura de trabalho
Regulamentação do capital estrangeiro	- Práticas culturais
Política de concorrência	- Economias de aglomeração
Fusões e aquisições	- Perícia técnica
Mercado de trabalho	Clusters e massa crítica em I&D
Acordos internacionais sobre o IDE	
Coerência das políticas de comércio e do IDE	

Fonte: UNCTAD, 1999; Mallampally e Sauvant, 1999; Costa, 2003.

A sistematização dos motivos mais frequentes de internacionalização, tem sido preocupação de diversos autores, uma vez que poderá permitir estabelecer padrões de comportamento, atente-se, por exemplo na tipologia apresentada por Brilman (1993):

1- Oportunidades estratégicas e modas

- imagem positiva de um país
- facilidade de acesso (língua ou cultura comuns)
- êxito de um parceiro ou de um gestor local
- motivação individual do decisor
- taxa de câmbio favorável
- procura espontânea do produto
- empresa a adquirir
- moda

2- Vontade de crescimento e conquista de mercados

sectores em que apenas sobreviverá um número limitado de empresas mundiais

3- Imperativos estratégicos

3.1 - Ligados aos clientes ou clientelas, ao seu meio e à sua evolução internacional:

- ⇒ procura local insuficiente ou obtenção de quotas de mercado menos difícil noutros países
- ⇒ necessidade de acompanhar os seus clientes internacionalmente
- ⇒ sectores essencialmente internacionais
- ⇒ imagem de marca imperativa
- ⇒ produtos ou serviços não transportáveis
- ⇒ internacionalização da distribuição
- ⇒ vantagem no padrão mundial
- ⇒ adaptação às exigências de um país ou motivos políticos

3.2 - Ligados à procura de uma vantagem competitiva por meio dos custos ou das competências resultantes da internacionalização:

- ⇒ amortização de gastos de investigação e/ou desenvolvimento
- ⇒ rede mundial de subcontratação
- ⇒ mundialização do acto de compra: global sourcing
- ⇒ economias de escala de fabricação e/ou logística
- ⇒ redução dos custos pela deslocação de operações de desenvolvimento ou fabricação
- ⇒ economias de escala nas funções a jusante: marketing, publicidade e vendas
- ⇒ economias de escala nas funções de apoio: finanças, etc.
- ⇒ aproveitar a know-how de outros países ou de outras empresas: laboratórios de investigação, aquisições ou alianças
- ⇒ implantação para enfraquecer a concorrência
- ⇒ distribuição geográfica dos rendimentos e dos riscos

Não obstante os comentários críticos que a descrição acima acolhe, gostaríamos de salientar um outro factor, observado na investigação empírica e ainda pouco explorado, que é a complementaridade entre sectores como determinante de IDE (Li et al., 2004).

Bevan e Estrin (2000) confirmam a importância dos determinantes institucionais e sugeriram que os progressos na integração na Europa tem uma influência significativa nos fluxos de IDE, tendo Disdier e Mayer (2004) validado que as decisões de localização são afectadas significativamente e positivamente pela qualidade do apoio institucional do país receptor do investimento.

Refira-se que a competição entre os países para atrair IDE é significativa, registando-se maior evidência da sua intensidade entre os PECO do que na União Europeia (Disdier e Mayer, 2004).

Por outro lado, as políticas regionais consubstanciam um determinante menor, incapaz de contrariar as tendências de aglomeração, que como atrás se observou encontram validação empírica.

Os determinantes do IDE centralizado na distribuição e nos mercados locais mostraram que são distintos dos determinantes do IDE orientado pelas exportações. Como esperado, a proximidade dos consumidores é dominante na formação, sempre que o factor custo tenha um papel crucial, Lankes e Vanables (1996) demonstram a existência de uma ligação entre a forma de controlo na organização e outros determinantes do IDE. Os investidores com uma estratégia orientada para as exportações são mais favoráveis a entrar no primeiro local com uma empresa própria, enquanto que os investidores com ênfase no mercado local têm uma forte inclinação para encontrar um parceiro local.

Para além disso, os autores demonstram que a incerteza influencia como determinante de produtividade esperada, ao invés de ser um motivo a equacionar somente para optar pelo melhor momento de investimento.

Por outro lado, a investigação de Balasubramanyam (2001), apresenta uma outra sistematização dos determinantes de IDE, subdividindo-os em seis grupos:

- 1) Países de acolhimento com mercados internos de dimensão considerável, medidos pelo nível do PIB per capita e suportados pelo crescimento desses mercados, avaliado através das taxas de crescimento do PIB;
- 2) Existência de recursos, incluindo recursos naturais e recursos humanos que constituem um factor importante na decisão de investimento das empresas estrangeiras;
- 3) Possibilidade de tirar proveito dos efeitos de aglomeração, traduzidos, entre outros aspectos, na disponibilidade de infra-estruturas, incluindo redes de transporte e de telecomunicações e de trabalho qualificado;
- 4) Estabilidade macro-económica, traduzida em taxas de câmbio estáveis, baixas taxas de inflação e estabilidade política;
- 5) Políticas públicas favoráveis à actuação dos investidores estrangeiros, como, por exemplo, transparência na regulação, um ambiente de negócios sem distorções económicas, incentivos fiscais e monetários. Refira-se que estes últimos poderão constituir um factor de atracção, mas serão pouco significativos na ausência de um ambiente económico estável;

- 6) Pertença a agrupamentos de integração regional, zonas de comércio livre ou uniões aduaneiras.

Posteriormente, Li e Moshirian (2004), corroboram, em parte, o estudo anterior, salientando que os modos de entrada dependem não só de restrições específicas dos governos mas também da sua política de incentivos.

De igual modo, Disdier e Mayer (2004), sustentam, em investigação empírica, que as políticas regionais incentivadoras do investimento, não obstante concorrerem positivamente, não foram suficientes para esbater as tendências de aglomeração, que Balasubramanyam (2001) identifica como determinante de IDE.

Por resultar de investigações empíricas, o quadro seguinte explana, com claro valor acrescentado, a importância das dimensões de IDE, identificadas por Costa (2003), e a sua matriz de influência previsível, segmentada por grau de desenvolvimento do país receptor, naquilo que se constitui como uma aproximação à identificação de padrões de determinantes de acordo com o grau de desenvolvimento dos países.

Quadro 3 – Determinantes de IDE

Determinantes do IDE	Relação dos determinantes:	
	Com o IDE	Previsivelmente mais intensa em:
Dimensão do mercado		
- dimensão do mercado de destino	+	PD; PVD
- potencial de crescimento	+	PVD
- dimensão do mercado de origem	+/-	PD
Performance económica		
- inflação	-	PVD
- taxas de câmbio	+/-	PVD
- dívida externa	-	PVD
- existência de infra-estruturas	+	PD; PVD
- concentração de mercado	+/-	PD; PVD
Características dos investidores		
- dimensão da empresa	+/-	PD
- capacidade tecnológica	+	PD
Disponibilidade de recursos		
- recursos naturais	+	PVD
- custo do factor trabalho	-	PVD
- qualificação do factor trabalho	+	PD; PVD
Ambiente de negócios		
- desregulamentação	+	PVD
- política de incentivos ao IDE	+/-	PD; PVD
- instabilidade política	-	PVD
- respeito dos direitos de propriedade	+	PVD
- requisitos de performance	-	PVD
- política de privatizações	+	PD; PVD
Liberalização Comercial		
- barreiras tarifárias e não-tarifárias	+/-	PD; PVD
- comércio liberal	+/-	PD; PVD
- grau de abertura do país de destino	+/-	PD; PVD
- blocos regionais de integração	+	PD; PVD
Influência da distância/proximidade		
- distância física (custo de transporte)	-	PD; PVD
- proximidade cultural	+	PD; PVD
Modos de entrada		
- aquisição de empresas	+	PD; PVD

Fonte: Costa, 2003.

A nossa reflexão não estaria completa sem frisar o ambiente de incerteza que se verifica nos PECO e que Penning e Altomonte (2003) mostraram que é negativo e influencia significativamente a probabilidade de investimento por um estrangeiro nesses países.

A diversidade conceptual subjacente à problemática é reveladora da preocupação que o IDE suscita, afirmando-se como elemento fundamental para promover o crescimento económico das nações.

Síntese conclusiva

No presente capítulo procurámos apresentar a fundamentação para a escolha da temática a analisar, os determinantes do investimento directo português no exterior.

Com efeito, a problemática assume importância crescente com a globalização de mercados que se instala na sociedade hodierna.

A pertinência da escolha do mercado de destino da Polónia, enquanto estudo de caso, revela-se assaz interessante, pois consubstancia-se no maior, de entre os países que recentemente aderiram à UE, parceiro de leste para o investimento português.

Desta forma, foram equacionados diversos determinantes para o investimento, no que aos países da Europa central e oriental concerne.

A tipologia de Dunning, que enquadra a decisão de investimento por três ordens de factores, os inerentes à própria empresa, os de internalização e os de localização, apresenta uma explicação amplamente corroborada por diversa investigação, encontrando contributos das mais diversas origens para sua validação.

Contudo, e porque estamos a estudar um mercado de leste, que possui características específicas, é de salientar que, apesar da literatura existente sobre a localização de IDE

nos PECO ser escassa, existem estudos que incidem sobre se os determinantes da decisão de localização por investidores estrangeiros na Europa de Leste são similares aos existentes para a Europa Ocidental, bem como à estrutura geográfica dessas escolhas, tendo estabelecido uma comparação entre os determinantes de localização nas duas partes da Europa, para averiguar da existência de uma divisão Este/Oeste na decisão dos investidores estrangeiros, e respectiva evolução dessa repartição.

Na verdade, os estudos sobre a localização incidem habitualmente sobre o papel do tamanho do mercado e os custos relativos de produção nessa localização.

A panóplia de determinantes elencados é muito diversa, subsistindo a possibilidade de identificação dos mesmos na tipologia apresentada por Dunning, sendo objecto de estudo a sua validade no que ao caso do Investimento Português na Polónia concerne.

Numa Europa em pleno crescimento, a investigação sobre os determinantes do IDE, consolida-se como elemento chave da análise económica, pois as formas de conduta não são imutáveis e o reforço das potencialidades humanas tende a fazer-se acompanhar pelo aumento da produtividade (Sen, 2003) sendo fundamental evitar desigualdades substanciais e promover a equidade além fronteiras.

A realidade observável, indicia que quem lograr identificar o sistema de determinantes capaz de influenciar a captação de IDE de forma generalizável, poderá vir a constituir um importante foco de desenvolvimento sustentado, ainda que só agora se iniciem na cena internacional, tal como nos ensina Tomás More, assim, “possuís tanta ciência e tantos talentos que, mesmo sem o hábito dos negócios, poderíeis ser um ministro excelente para o mais ignorante dos reis”.

Capítulo 2

Caracterização da Polónia no contexto dos fluxos de investimento internacionais

É mais difícil conservar a conquista,
do que realizá-la.

Tomás More

Introdução

A adesão de vários países da Europa Central e Oriental à União Europeia no dia 1 de Maio de 2004 teve um enorme significado para a criação da nova dimensão e para o funcionamento do mercado único.

O processo de alargamento já está a favorecer o estreitamento e o aprofundamento das relações económicas entre os parceiros de todos os lados do continente europeu, significando, também, a plena abertura dos mercados dos novos países membros para as empresas portuguesas e ainda melhores oportunidades para consolidar as vantagens comerciais.

Alguns empresários portugueses já se instalaram na Polónia e consideram o país como um destino possível no processo da internacionalização das suas empresas. Uma prova disso é o valor dos investimentos directos das empresas portuguesas na Polónia que atingiu valores de cerca de 500 milhões de Euro, nomeadamente: Jerónimo Martins, MillenniumBCP, Banco Espírito Santo, Mota e Companhia, Moniz da Maia, Serra e Fortunato, Tebe Têxteis e Simoldes.

Saliente-se que optámos por referir os elementos recolhidos na unidade monetária em que se encontram expressos originalmente, de modo a garantir a fiabilidade e exactidão da análise posterior.

O valor das trocas comerciais entre a Polónia e Portugal aumentou mais de 35 vezes no período de 1993-2002, ultrapassando pela primeira vez, no ano 2002, o valor de 500 milhões de Euro (Embaixada da Polónia em Portugal).

Nos últimos três anos, Portugal foi o país da UE que registou maior volume de investimento com a Polónia.

A presença das empresas portuguesas na Polónia não se limita só às trocas comerciais e aos investimentos directos mas significa também a criação de ligações de cooperação sectorial e intersectorial entre vários parceiros na Polónia e em Portugal.

Este facto permite otimizar as vantagens competitivas de todos os parceiros assim como reforçar a sua posição no mercado único. A instalação da actividade económica na Polónia poderá também significar um melhor acesso e mais vantagens para as empresas portuguesas nas operações nos mercados vizinhos comunitários e não comunitários.

A estabilidade económica, a dimensão de um mercado interno de cerca de 40 milhões de consumidores, assim como as previsões relacionadas com o nível de investimentos financiados pelos fundos da União Europeia são algumas das razões apontadas para investir na Polónia. A consequente política anti-inflacionista e o sistema bancário consolidado garantem as condições favoráveis para a actividade económica, paralelamente à entrada da Polónia na zona Euro, que está prevista para o ano 2007, merecem ser ainda indicadas outras potenciais vantagens da economia polaca: o competitivo custo laboral associado com o alto nível das qualificações profissionais, uma bem desenvolvida infraestrutura industrial assim como o acesso directo aos outros mercados desta região da Europa.

Por outro lado, verifica-se uma grande oportunidade de mercado na construção civil, criada pela necessidade de desenvolver a rede rodoviária de transportes, existindo já duas empresas portuguesas neste ramo - Mota e Companhia e Moniz da Maia, Serra e Fortunato.

A Polónia tem uma economia aberta. Este facto reflecte-se no constante desenvolvimento do comércio e na subida das exportações e importações no valor do

Produto Interno Bruto. A União Europeia assume-se como principal parceiro comercial da Polónia, tendo concentrado cerca de 70% do valor total do comércio externo da Polónia (Anexo 1 – Principais indicadores económicos da UE).

A Polónia como receptor de investimento - contextualização económica

A recuperação da economia polaca foi-se materializando paulatinamente desde a segunda metade de 2002, acelerando o seu ritmo de crescimento no ano de 2003 e particularmente em 2004.

A maioria das variáveis macro-económicas concorreram em sentido positivo para a economia polaca no ano de 2004 que constituiu, olhando para os últimos anos da mesma, um ano atípico pela inflexão de um tendência negativa, e que por essa razão poderá ser considerado um ano de recuperação da economia da Polónia.

Tendo presentes as estatísticas elaboradas pelo Departamento de Análises Económicas e Previsão do Ministério da Economia e Trabalho da Polónia, que desde já referimos como fonte de informação estatística no presente estudo, constatamos que se verificou uma taxa de crescimento do PIB de 0,6% no primeiro trimestre de 2002 e de 0,9% no segundo trimestre, números ainda inscritos num quadro de recessão económica. No terceiro trimestre, naquele que é um ponto de viragem da crise da economia polaca, a taxa de crescimento do PIB duplica, passando a ser de 1,8%, e de 2% no quarto trimestre.

Em 2003, a taxa de crescimento médio anual é de 3,8% e em 2004 a taxa de crescimento médio anual (valores estimados porque não está disponível a taxa de crescimento do PIB no quarto trimestre de 2004), aponta para 5,4%, contrastando significativamente com o crescimento de 1% em 2001 e de 1,4% em 2002.

O ano de 2004 constituiu indubitavelmente o período, por excelência, da recuperação económica polaca cujo crescimento merece ser estudado mais aprofundadamente.

Desagregando a taxa de crescimento do PIB da economia polaca em 2004 por sector, podemos observar que a aceleração do crescimento em 2004 teve o seu sustentáculo num forte crescimento do sector industrial (11,6%).

O crescimento da indústria polaca em 2004 foi transversal a praticamente todos os ramos da mesma, sendo que 21 das 29 divisões industriais registaram um crescimento mais expressivo do que no ano anterior.

O papel do sector industrial foi determinante na economia polaca, corroborado quando constatamos uma correlação positiva do mesmo com as taxas de crescimento do PIB.

Com efeito, o crescimento da indústria foi manifestamente débil nos anos anteriores à recuperação económica (2001 e 2002), sendo que a própria recuperação económica de 2003 e 2004 se despoletou concomitantemente com o crescimento da indústria que foi nesses anos de 8,4% e 11,6%, respectivamente.

Alicerçado na expansão do sector industrial, o crescimento da economia polaca em 2004 não foi, contudo, homogeneamente distribuído por todos os ramos de actividade.

Ao nível da construção, que em 2003 registara um crescimento positivo de 1,6%, verificou-se um declínio de 1% em 2004, como corolário das alterações restritivas introduzidas neste ano ao nível da legislação do investimento privado na construção.

Também no sector primário se verificou um crescimento maior do que nos anos anteriores, ainda que em proporções significativamente menores do que na indústria.

Depois de dois anos de decréscimo da produção agrícola (em 2002 e 2003), no ano de 2004 a produção agrícola registada foi superior à do ano transacto e, inclusivamente, superior à verificada em 2001, sustentada por uma maior produção de espécies vegetais que contrabalançou de forma inequivocamente positiva o decréscimo da produção animal.

Para a maior produção de espécies vegetais, contribuíram as condições climáticas favoráveis (temperaturas frias e forte pluviosidade), mormente na produção de cereais básicos que foi 26,7% superior à de 2003.

Outra grandeza macro-económica, além do PIB, que atesta a recuperação da economia polaca em 2004 é o aumento das vendas, em particular nas empresas de maior dimensão. Com efeito, em 2004, o volume médio das vendas das empresas foi superior em 3% ao ano transacto. Desagregando o indicador por dimensões da empresa, observa-se que em empresas com mais de nove pessoas, o crescimento das vendas foi de 7,1%.

O aumento das vendas potenciou também o aumento das exportações que em 2004 lograram ultrapassar o aumento das importações, o que teve como corolário uma melhoria na balança de pagamentos, ainda que deficitária, e um impacto igualmente positivo no investimento directo.

Ao nível da inflação, registou-se um aumento, em 2004, de 3,5% face a 2003. Se atentarmos na evolução dos preços ao longo dos meses, observamos que a taxa de inflação se manteve reduzida e estável no primeiro trimestre, aumentando significativamente a partir do segundo semestre, e atingindo em Novembro de 2004 os 4,5%.

Esta inflação galopante foi essencialmente um efeito da aceleração da recuperação da economia polaca e do aumento do produto. Como factores exógenos, há a destacar o acesso da economia polaca à UE e o aumento significativo dos preços do petróleo e dos metais preciosos nos mercados globais.

Ao nível da taxa de emprego, registou-se, ao contrário da inflação, uma ligeira melhoria, pese embora, não suficiente para que o desemprego não persistisse num patamar elevado. Em Novembro de 2004, a taxa de desemprego era de 18,7% face aos 17,9% do mesmo mês no ano anterior.

Comparando o terceiro trimestre de 2004, uma vez que os dados do quarto trimestre são prospectivos, com o período homólogo do ano anterior, constatamos um aumento do número de pessoas empregadas concomitante com um decréscimo dos desempregados.

A tendência negativa verificada ao nível do emprego nos últimos anos da economia polaca alterou assim a sua trajectória, invertendo a tendência de aumento do desemprego reconfigurando a sua própria estrutura da população activa com impactos positivos ao nível da produtividade no trabalho.

Persistiram ainda, contudo, factores estruturais que mantiveram o desemprego ainda em patamares consideravelmente elevados, tais como a escassa mobilidade territorial da mão-de-obra, os baixos índices de capital humano e a inadequação entre a oferta e a procura no mercado de trabalho derivada das baixas qualificações da população desempregada.

Ao nível do emprego, há ainda a destacar uma iniciativa governamental de 21 de Setembro de 2004, o Plano Nacional de Acção para o Emprego, que definindo as actividades públicas, tem em vista o desiderato da redução do desemprego e que se espera que possa agir ao nível dos seus factores estruturais.

O aumento do emprego foi acompanhado do aumento dos salários médios e dos salários no sector empresarial. Com efeito, se compararmos o período Janeiro-Novembro de 2004 com o mesmo período do ano anterior, constatamos um aumento de 2,7% dos salários no sector empresarial.

Contrabalançado, porém, de forma negativa pela inflação galopante (supra referida), o aumento dos salários não se repercutiu num incremento do poder de compra. Com efeito, os salários reais e as pensões cresceram a uma taxa de crescimento 2% menor que em 2003.

Ao nível dos benefícios sociais, há ainda a destacar o aumento do número médio de reformados e pensionistas, como corolário do decréscimo de idosos no mercado de trabalho.

No âmbito orçamental, 2004 foi claramente um ano de expansão, com um volume superior quer de despesas quer de receitas face ao ano anterior, e um aumento do défice nominal que passou de 4,5% para 5,4% do PIB.

Dentro do aumento das despesas, destaque para a supra referida sobrecarga de benefícios sociais ocorrida em função do alargamento dos reformados pensionistas.

O aumento das receitas foi uma consequência da aceleração do crescimento económico e da melhoria do saldo da balança comercial, constituindo um efeito imediato da recuperação da economia polaca.

Do ponto de vista da política monetária, a oferta de moeda (M3) foi significativamente mais expressiva do que nos anos anteriores a 2004. Com efeito, registou-se um aumento de 8,7% face ao ano de 2003.

O recurso ao crédito aumentou em 13,3% nas famílias, tendo decrescido 3,9% nas empresas que, apesar da recuperação, permanecem cautelosamente pouco propensas ao risco.

Na segunda metade de 2004, o Conselho da Política Monetária inflectiu a sua política monetária neutral passando a adoptar uma política restritiva que se manteve até ao final do ano.

A decisão da opção do Conselho da Política Monetária pela política restritiva foi escorada na extinção gradual dos impactos positivos do acesso da economia polaca à União Europeia, nas expectativas de inflação elevada e no aumento dos salários verificados.

No que concerne à taxa de juro externa, no terceiro e quarto trimestre de 2004, registou-se uma apreciação da moeda polaca face ao dólar e ao euro, derivada do efeito conjugado das altas taxas de juro e da progressiva robustez da economia polaca.

Após uma depreciação da moeda polaca na primeira metade de 2004, foi registada uma clara inflexão que se foi acentuando mês após mês. Com efeito, em Novembro de 2004, a apreciação da moeda polaca foi de 1,4% face ao euro e de 5,1% face ao dólar comparativamente com Outubro de 2004.

Ao nível do comércio externo, verificaram-se melhorias extremamente significativas em 2004, sendo que o volume das suas exportações aumentou o seu valor em mais de um quinto.

Se observarmos agora as estatísticas do Banco Nacional da Polónia, que devido à complementaridade de elementos teremos igualmente presente doravante neste capítulo, constataremos um aumento de 21,5% do valor das exportações, mensurado em valores monetários (euro), no ano de 2004, face ao ano anterior.

O saldo comercial em 2004 foi, conseqüentemente, melhor do quem em 2003, ainda que persistindo com uma matriz deficitária, conforme supra referido. De acordo com o Banco Nacional da Polónia, houve um incremento de 102 milhões de euro nas transacções comerciais da Polónia em 2004, que no caso em apreço significa uma redução de 102 milhões de euro no défice comercial polaco.

Do ponto de vista dos países destino das exportações polacas, o destaque vai para o incremento em 1% nos países do Medio-Oriente.

No geral, a estrutura das transacções comerciais da Polónia manteve-se, com os países da UE a continuarem a ser os principais exportadores e importadores. Com efeito, no ano de 2004, os países da UE adquiriram 79,4% das exportações polacas e 68,1% das importações da Polónia vieram de países da UE.

No conjunto dos países da UE, a Alemanha foi o principal parceiro comercial da Polónia quer do ponto de vista das exportações (32,3%) quer das importações (24,3%) (Anexo 1 – Principais indicadores económicos da UE).

Funcionando em simbiose com a recuperação da economia polaca, as exportações foram causa e consequência da recuperação polaca.

Um elemento que deve ser sublinhado é o acesso da economia da Polónia à União Europeia como factor influenciador das mutações verificadas na balança comercial e subsequentemente no IDE.

Ao nível da balança de pagamentos, também há a registar melhorias, ainda que, e de forma análoga com a balança comercial, as alterações verificadas não tenham sido suficientes para alterar o saldo deficitário. Com efeito, registou-se uma redução de 751 milhões de euro do défice da balança de pagamentos em 2004 face a 2003 (Embaixada da Polónia).

Neste contexto a Polónia assume uma política de abertura e incentivo ao investimento estrangeiro, onde a adesão a União Europeia assume crucial importância como veículo de afirmação internacional de credibilidade e estabilidade económica.

O caso específico do investimento português

A evolução do IDE português está subordinada à situação específica da conjuntura e estrutura da economia nacional. Com efeito, a evolução interna emerge como elemento chave, advogado por alguns autores como positivo e por outros como negativo, da propensão a realizar investimento directo estrangeiro.

De acordo com os últimos dados disponibilizados pela UNCTAD, no seu World Investment Report (WIR) 2004, podemos observar que os fluxos de IDE, pela terceira vez consecutiva tiveram um decréscimo em volume. Esta evolução negativa poderá ser,

em parte, explicada devido à redução de cerca de 25% dos fluxos nos países desenvolvidos, podendo salientar que, a nível mundial, 111 países incrementaram os seus fluxos de IDE e 82 reduziram (UNCTAD, 2004).

No que diz respeito aos Países da Europa Central e Oriental, constatamos que, o ano de 2003, marcou uma inflexão significativa, tendo decrescido as entradas de IDE, de 31 milhões de USD para 21 milhões de USD.

A situação verificada nos mais recentes membros de União Europeia (República Checa, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Polónia, Eslováquia e Eslovénia), que viram o IDE no seus países diminuir de 23 milhões de USD em 2002 para 11 milhões em 2003, não é preocupante, pois mais de 70% das empresas multinacionais, antevê um incremento substancial do IDE nesses países em 2004/2005, esperando que consista na maior variação global de IDE, comparativamente com todas as outras regiões (UNCTAD, 2004).

Assim, é fundamental esboçar uma perspectiva da evolução recente da situação económica portuguesa, associada ao panorama internacional do IDE.

Nestes termos, podemos observar que a economia portuguesa cresceu, em 2004, embora a um ritmo moderado, apontando as estimativas do Banco de Portugal para um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) em termos reais de 1,1%, após se ter verificado uma redução similar no ano anterior.

Em 2004, regista-se uma interrupção do processo de ajustamento dos desequilíbrios da economia portuguesa (BP).

De facto, contrariamente ao observado nos dois anos anteriores, a evolução da actividade caracterizou-se pelo comportamento dinâmico da procura interna privada, em particular do consumo privado, e por uma contribuição negativa da procura externa líquida. O aumento da taxa de penetração das importações e as perdas de quota nos

mercados de exportação devem ser analisados à luz da deterioração da posição competitiva da economia observada desde meados da década de 90.

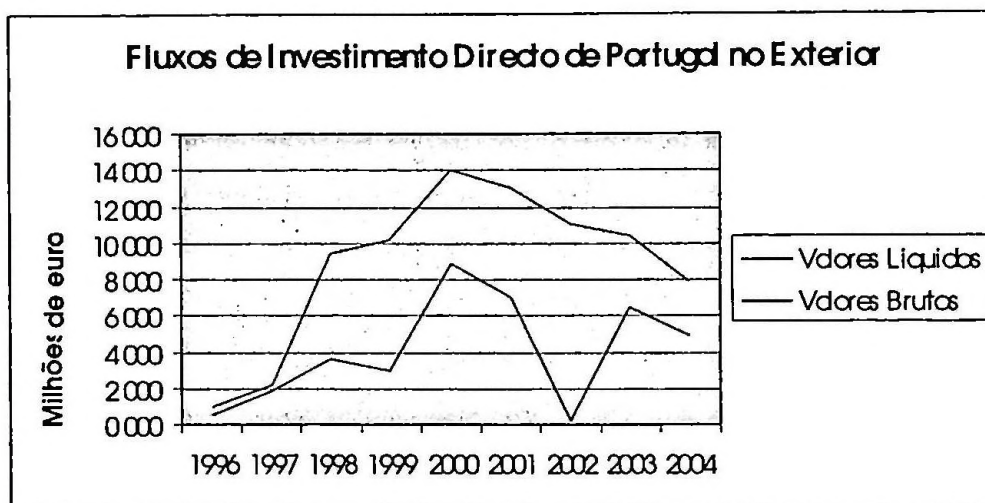
No que ao caso específico Português diz respeito, o crescimento acumulado dos custos unitários de trabalho relativos tem contribuído de forma importante para esta situação, em particular num contexto de acrescida concorrência por parte de novos intervenientes na economia mundial. Esta tendência de aumento dos custos de trabalho relativos prosseguiu em 2004, acentuando as dificuldades do sector produtor de bens transaccionáveis.

Assim, não obstante o forte crescimento da procura interna, o crescimento do PIB continuou a ser bastante limitado, correspondendo a um dos mais baixos crescimentos da União Europeia, o que demonstra que, no caso de uma pequena economia aberta como a portuguesa, a manutenção da competitividade internacional é fundamental para assegurar o crescimento da actividade económica.

A situação actual deve ser entendida no contexto do novo regime em que a economia portuguesa opera.

Aliás, ao analisarmos os fluxos de investimento de Portugal no exterior entre 1996 e 2004 (Anexo 2), a primeira conclusão que poderemos retirar é que não tem sido uma constante, pois até 2000 foi crescente de forma contínua, tendo atingido os 14 mil milhões de euro (valores brutos), e em sintonia com os restantes países membros da OCDE, esse ano marca o ponto de inflexão, observando-se que em 2004 esse valor não foi além dos 8 mil milhões de euro (Figura 1).

Figura 1 – Fluxos de Investimento Directo de Portugal no Exterior



Fonte: Banco de Portugal, 2005.

Uma das maiores reduções de entradas e saídas de investimento directo estrangeiro (IDE) das últimas décadas nos países da OCDE, ocorreu entre 2000 e 2001.

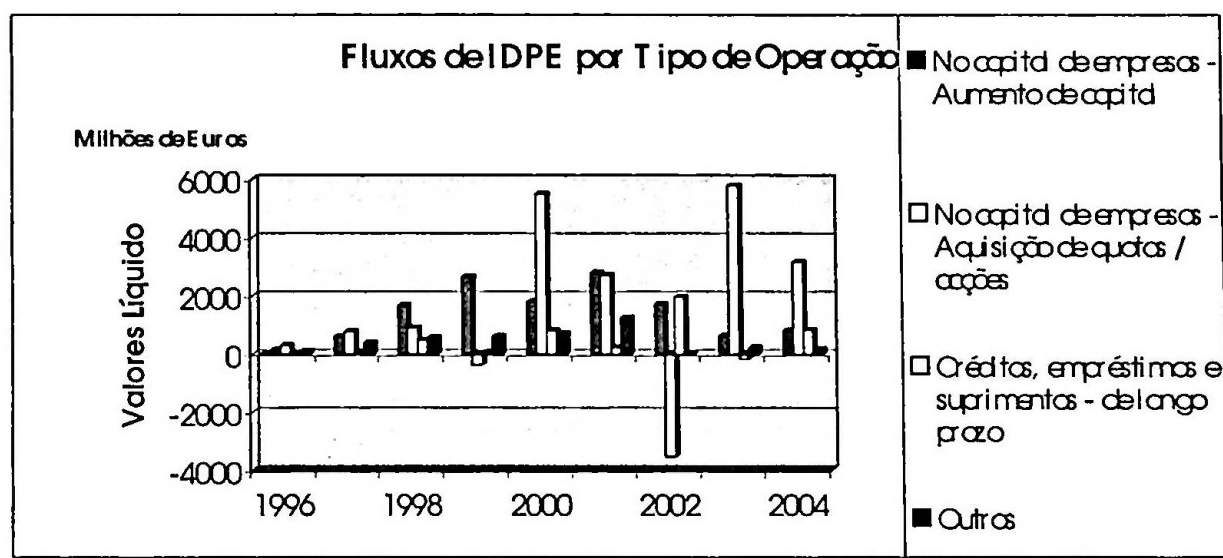
O total de fluxos na zona da OCDE decresceu de 1270 mil milhões para 566 mil milhões de USD, o que corresponde a um decréscimo global de cerca de 56%. No que respeita aos países que não fazem parte da OCDE, os elementos indicam um ligeiro acréscimo da sua percentagem de IDE, devido a um declínio menos acentuado dos fluxos de entrada. Mais especificamente, observa-se que o total de saídas dos países da OCDE se elevou a 593 mil milhões de USD, com a zona da OCDE a apresentar-se como exportador líquido de IDE no valor de 27 mil milhões de USD, face aos 12 mil milhões em 2000.

As oscilações no volume do IDE afectam de maneira diferente cada país. Os países que, por tradição, maior investimento directo realizam – os Estados Unidos da América e o Reino Unido – têm verificado a redução dos respectivos fluxos de entrada em IDE, atingindo valores semelhantes à média da OCDE. Os fluxos de entrada no Japão que estavam a recuperar do nível comparativamente mais baixo registado em 1999, inverteram a tendência em 2001, que se tem vindo a manter.

Contudo, o investimento internacional, envolvendo Portugal requer uma análise cuidada para se perceber como tem evoluído.

Analisado por tipo de operação, o IDPE é sobretudo no capital de empresas (aquisição de acções ou quotas) nos anos de 2000, 2003 e 2004, seguindo-se o aumento de capital, com maior preponderância em 1998, 1999 e 2001. Em 2002, o valor de IDE foi negativo na aquisição de empresas (a título de exemplo refira-se que, em 2001/2002, o Banco Espírito Santo desinvestiu na Polónia), o valor mais significativo nesse ano foi através de créditos, empréstimos e suprimentos.

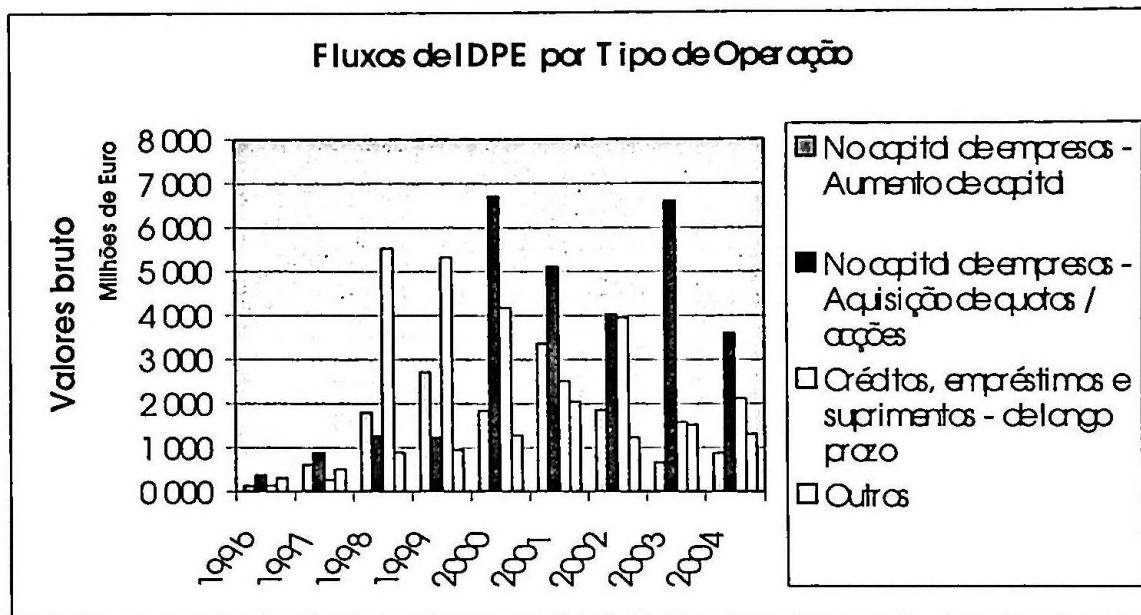
Figura 2 – Fluxos de IDPE por Tipo de Operação (valores líquidos)



Fonte: Banco de Portugal, 2005.

Por outro lado, se observarmos os valores brutos dos fluxos de IDPE, verificamos que as conclusões são semelhantes, com a maior representação quantitativa a pertencer à aquisição de quotas/acções em 2000 e 2003, e os créditos, empréstimos e suprimentos a apresentarem valores elevados em 1998 e 1999 (figura 3).

Figura 3 – Fluxos de IDPE por Tipo de Operação (valores brutos)

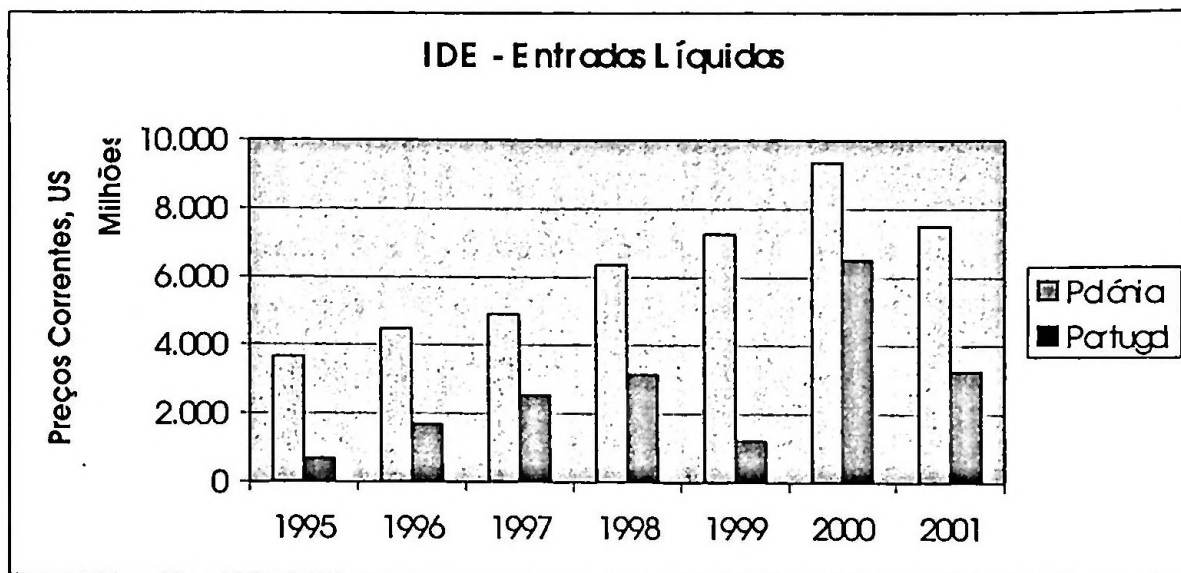


Fonte: Banco de Portugal, 2005.

Aliás, as particularidades são até assinaladas pelo Ministério das Finanças e pelo Banco de Portugal que nos alertam que na análise do investimento directo estrangeiro “é relevante fazer alguns ajustamentos à informação para ter em conta o facto de ocorrerem, com frequência e magnitude elevada, operações de investimento directo do exterior em Portugal de empresas que fazem uso das zonas francas da Madeira e de Santa Maria para, por sua vez, investirem em países terceiros”.

Agora gostaríamos de nos debruçar nas estatísticas do FMI, para analisar a evolução do Investimento Directo Estrangeiro em Portugal, comparativamente com a Polónia, caracterizando o período da viragem do milénio. Assim, quando analisadas as entradas líquidas de IDE em Portugal e na Polónia, podemos observar imediatamente, para o período 1995 a 2001, uma tendência em sentido idêntico nos dois países (exceptuando o ano 1999), realçando que o investimento na Polónia é superior ao realizado em Portugal e mais estável.

Figura 4 – IDE - Entradas Líquidas



Fonte: FMI, International Financial Statistics, IFS, 2004.

Este facto, desde já, amplifica as motivações para investigar os determinantes de investimento na Polónia, que se afirma como um destino de forte captação de IDE no leste europeu.

No período apresentado na figura acima, registe-se que o ano 2000 foi aquele em que o investimento atingiu o seu expoente, tanto para a Polónia como para Portugal, verificando-se um decréscimo no ano seguinte igualmente para os dois países. Mas se a tendência é similar, o mesmo não podemos afirmar sobre o impacto da evolução conjuntural na capacidade de atracção de IDE, que se revela muito mais sólida na Polónia, que não sofreu uma queda tão acentuada nos quantitativos de investimento.

À primeira vista, analisando os números divulgados pelo Banco de Portugal (2005), verificamos que o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) no nosso país, logo no primeiro semestre de 2004 (BP), atingiu, em termos líquidos, um montante acima de 3,6 mil milhões de euro, mais do quádruplo de todo o ano de 2003, e o investimento directo português no exterior (IDPE) ficou perto dos 4 mil milhões de euro, quase 50 vezes mais do que em 12 meses de 2003 valores que, apenas, em seis meses, significariam uma situação já superior, também a todo o ano de 2002.

Contudo devemos salientar, corroborando o que atrás foi exposto, que este incremento dos fluxos internacionais se deu devido a uma situação anómala no mês de Maio, em que 2456 milhões de euro com origem nas Bermudas (origem classificada pelo BP como “resto do Mundo” e conhecida por ser um “offshore” mundial) para Portugal e saíram transformados em 2459 milhões com destino à Dinamarca, um país da União Europeia fora da Zona Euro. Esta operação atípica levou a que o próprio BP tivesse de considerar “oportuno” clarificar o caso numa nota às estatísticas: “esta particularidade prende-se com o facto de existirem operações de investimento nos dois sentidos que se compensam mutuamente, não correspondendo a investimento líquido na (ou da) economia portuguesa”, “pode ser o caso de uma empresa constituída em Portugal, que seja apenas um intermediário, numa operação de investimento directo entre dois países estrangeiros”.

Mesmo assim, com um patamar de Investimento do Exterior na ordem dos 1,2 mil milhões e de um IDPE num montante de cerca de 1,5 mil milhões, há uma clara viragem em relação ao ano passado.

Por outro lado, segundo os dados do Banco de Portugal (BP), no seu Boletim Estatístico de Agosto de 2004, o investimento português no exterior é basicamente de optimização financeira, não tendo o posicionamento geo-económico em Espanha e Brasil sido suficiente para ancorar os fluxos de investimento.

Assim, depois de um período onde Brasil e Espanha, pontuavam como receptores do investimento português no exterior, no ano de 2004 a liderança foi da Holanda, que só no primeiro semestre atingiu cerca de mil milhões de euro, em termos líquidos, o que representa mais de 60% do IDPE, tendo relegado claramente para segundo plano a Espanha, que foi o segundo destino com um saldo de 309 milhões de euro, e o Brasil com 135 milhões, registe-se que a Polónia assume o décimo lugar como destino do investimento português.

A atracção pela Holanda deriva das facilidades em termos de “holdings” e do que é designado legalmente por “entidades com depósito especial” (SPE, no acrónimo em

inglês). No ano passado, o país das tulpas serviu de mealheiro a alguns portugueses onde se foi literalmente buscar 1,3 mil milhões de euro, e este ano voltou ao desígnio geo-financeiro de destino seguro de grandes capitais.

Depois de um desinvestimento significativo no Brasil e em Espanha em 2003 por parte dos Portugueses – na ordem de um saldo de 630 milhões de euro que “reentraram” em Portugal –, esses destinos retomam o seu papel geo-económico no IDPE, mas em posição claramente subalterna.

No primeiro semestre de 2004 inclusive desinvestiu-se, em termos líquidos em Moçambique. No conjunto dos três destinos principais PALOP – Angola, Cabo Verde e Moçambique - o saldo de investimento (8,9 milhões de euro) no primeiro semestre de 2004 é quase dez vezes inferior ao saldo das conhecidas Ilhas Caimão (79,6 milhões de euro).

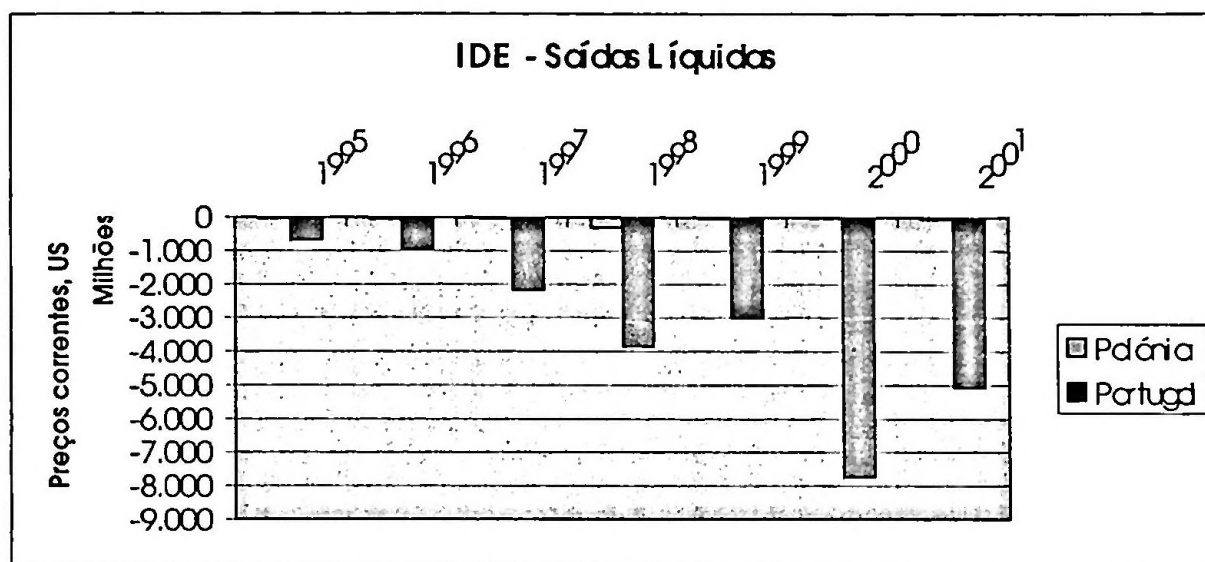
Um aspecto positivo, a acompanhar no comportamento do Investimento Directo Estrangeiro em Portugal em 2004, é o facto de a maior fatia se ter dirigido para as indústrias transformadoras. Estas atraíram um montante líquido de 640 milhões de euro, 53% do saldo total do investimento estrangeiro em Portugal no primeiro semestre de 2004, segundo dados do Banco de Portugal. Recorde-se que em 2002 e 2003 houve um desinvestimento líquido nestas indústrias na ordem dos 455 milhões de euro.

Nos últimos anos, o investimento directo português no estrangeiro (IDPE) começou a “especializar-se” na maximização da renda internacional, através do investimento imobiliário ou de serviços ligados ao capital financeiro, tendo estes sectores, registado no 1º semestre de 2004 cerca de 95% do investimento, o que contrasta com os 35% de 2001.

Da observação da figura infra, conclui-se, necessariamente, que é fundamental averiguar o estágio da evolução internacional dos dois países em causa, pois a Polónia que só recentemente começa a dar os primeiros passos no palco do comércio internacional, não poderá ser um forte emissor de IDE, mercê das suas próprias

necessidades estruturais. Assim, não é de estranhar que, ao nível das saídas líquidas, Portugal apresente valores mais significativos, face à Polónia, onde os valores são praticamente inexpressivos.

Figura 5 – IDE - Saídas Líquidas



Fonte: FMI, International Financial Statistics, IFS, 2004.

Portugal registou algumas inflexões no panorama do investimento internacional no decurso dos últimos anos, em 2003, estava na 71.^a posição no ranking mundial de atracção de IDE, quando, em 2002, se tinha mantido pelo 43.^o lugar (UNCTAD, 2004), tendo os fluxos globais de IDE atingido um ponto de viragem, registando-se uma tendência de recuperação.

Por outro lado, também assistimos a variações da tipologia dos sectores privilegiados, sendo que o IDE, progressivamente, se está a orientar preferencialmente para os serviços e para os países em desenvolvimento.

De salientar que Portugal tem recebido muito mais investimentos do que aqueles que efectua no estrangeiro, um desempenho que não é alheio à situação estrutural e conjuntural.

Aliás, tal como expresso por diversas análises, o problema português não se deve ao nível do clima de negócios, mas às próprias condições económicas, pois Portugal é visto como um país com legislação estável, onde os impostos não são muito elevados mas com a baixa produtividade a revelar-se um problema (UNCTAD, 2004).

Apesar de, em termos absolutos, o volume de IDE ter vindo a diminuir desde 2000, quando analisado em percentagem do PIB, verificamos que assume a tendência precisamente inversa. Na verdade, a tendência ascendente já se verifica desde 1990.

Idêntica constatação também é válida quando se analisam os investimentos que Portugal tem feito no estrangeiro desde 1995, pois a percentagem desse investimento, face ao PIB, tem vindo a aumentar globalmente.

O IDE em Portugal registou, em 2004, uma trajectória de recuperação, depois de dois anos de fortes diminuições. Nos primeiros sete meses do ano, foram aplicados em território nacional 3,6 mil milhões de euro, montante que é superior à soma dos investimentos em Portugal em 2002 e 2003.

Segundo dados do Banco de Portugal, o investimento do exterior em Portugal atingiu os 6,6 mil milhões de euro em 2001, para nos anos seguintes, um período de crise a nível da economia internacional, o interesse dos investidores estrangeiros em Portugal diminuiu e o IDE entrou numa tendência de fortes quebras. Em 2002, o valor líquido do investimento do exterior em Portugal registou uma quebra homóloga de cerca de 70,2%, fixando-se num valor perto dos 2 mil milhões de euro. Esta situação manteve-se em 2003, com o IDE a sofrer nova quebra, desta vez na ordem dos 56,5% atingindo um montante de 852 milhões de euro.

De salientar que os vários países da OCDE também tiveram quebras de IDE em 2002 e 2003, depois do grande movimento de privatizações que ocorreu nos anos anteriores.

Ainda assim, Portugal é um exportador líquido de capitais, uma vez que o IDE de Portugal no estrangeiro é superior aos montantes que são aplicados no território

português, o que é amplamente corroborado por um estudo do Ministério das Finanças que abrangeu fluxos de investimento entre 1996 e 2001.

A consideração da existência daquele défice é justificada com o facto da capacidade de atracção de IDE por parte do País estar aquém da importância deste na produção e exportações mundiais. No período, 1996 a 2001, o investimento directo português (IDPE) líquido (aplicações deduzidas de desinvestimentos) ascendeu a 25.845 milhões de euro, enquanto, em sentido inverso, o investimento directo estrangeiro (IDE) líquido em Portugal foi de 21.010 milhões de euro, o que resultou na exportação líquida de 4.835,1 milhões de euro.

Assim, o país continua a atrair menos capital do que aquele que “exporta” para vários destinos: a dinâmica da internacionalização do capital português, particularmente do financeiro, é superior à capacidade de atracção do investimento estrangeiro em Portugal. O resultado desse desequilíbrio, já é observável há vários anos, através de um impacto negativo na nossa balança de pagamentos.

A dinâmica de atracção de IDE para Portugal foi inferior à da média da União Europeia (UE), embora superior à verificada pela generalidade dos países do leste europeu.

Provenientes do espaço comunitário na sua maior parte, os fluxos de IDE em Portugal caracterizaram-se pelo elevado peso relativo do sector dos serviços, em que se destacaram os segmentos “Informática, pesquisa e outros serviços prestados às empresas”, que em conjunto foram responsáveis por 97% do total.

A Espanha assume um importante papel como destino do investimento português, tendo Portugal 70 empresas com “investimentos significativos” em Espanha. No final de 2001, o “stock” de investimento directo português em Espanha ascendia a 7.567 milhões de euro, face aos 1.951 milhões de euro registados no final de 1999. Este valor supera o do “stock” de investimento directo de Espanha em Portugal, quantificado em 6.360,7 milhões de euro em 2001.

No que aos países de leste concerne podemos constatar que, ao longo dos últimos anos Portugal tem marcado progressivamente a sua presença económica na região da Europa Central e do Leste.

A Polónia, devido à sua situação geográfica e dimensão do mercado constitui para Portugal uma importância prioritária. O volume de transacções comerciais no ano de 2001 atingiu o valor de 401,5 milhões de euro e foi 28,5% mais elevado em relação ao ano anterior.

Em 2004 representou 0,60% das compras portuguesas no espaço comunitário e consumiu 0,28% das vendas à UE, de acordo com dados do BP, segue-se a República Checa, que representa 0,22% das importações e 0,28% das exportações.

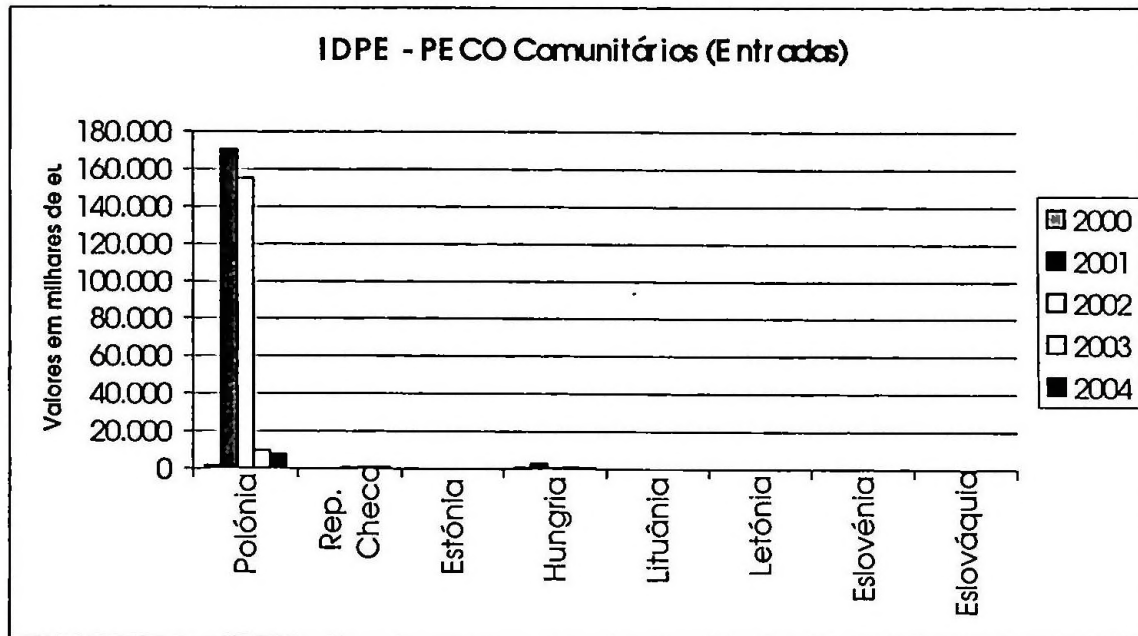
Agora se nos detivermos no investimento directo (entradas e saídas) efectuado por Portugal nos países de leste recém chegados à União Europeia, segundo os dados do Banco de Portugal, identificamos igualmente o peso que a Polónia representa para Portugal. Não obstante a Polónia não possuir investimento significativo em Portugal, os investidores portugueses representam, em 2003, a vigésima posição na emissão de investimento estrangeiro para o mercado polaco, de acordo com dados do Banco de Portugal.

A estrutura de investimento na Polónia apresenta, em 2003, a União Europeia em situação claramente pioneira, com 72%, seguida dos Estados Unidos da América com 15%. Se a tendermos à origem nacional do capital verificamos que a França (13,9 mil milhões de dólares), a Holanda (9,8 mil milhões de dólares), os EUA (8,7 mil milhões de dólares), a Alemanha (8,4 mil milhões de dólares), atingem 56,1% do investimentos estrangeiro registado no período.

Ao nível do investimento (entradas nos mercados destino) (Figura 6), verificamos que, no período de 2000 a 2004, Portugal somente investiu em três países dos PECO comunitários, onde só a Polónia assume alguma expressividade. A Hungria segue

imediatamente a seguir em volume de investimento, contudo a uma grande distância absoluta.

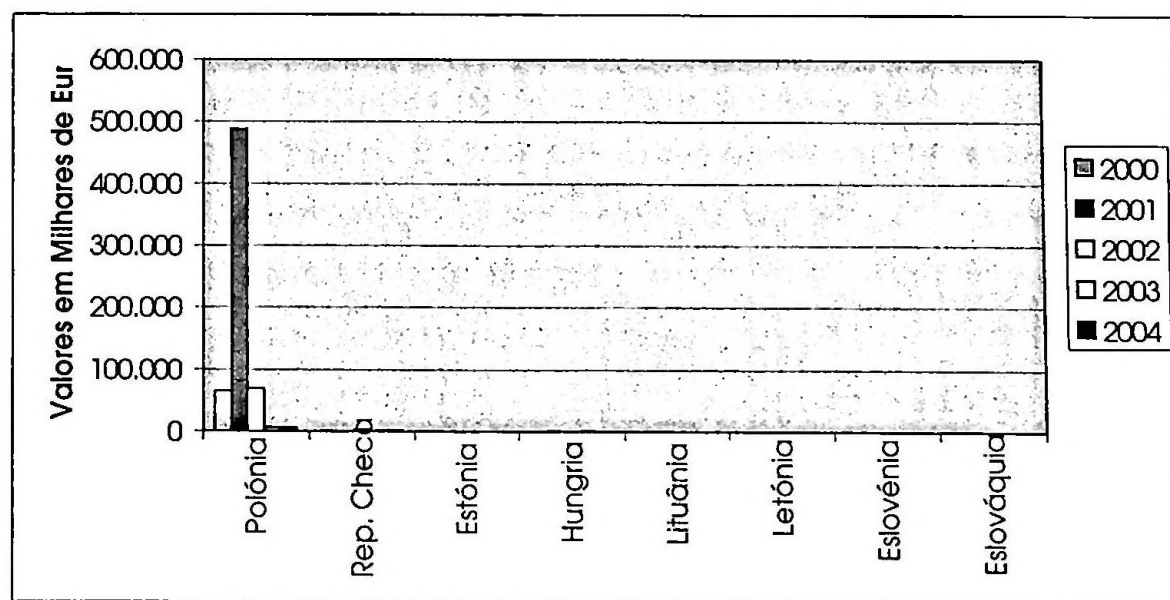
Figura 6 – IDPE - Países da Europa Central e Oriental Comunitários (Entradas)



Fonte: Banco de Portugal, 2005.

Em sentido idêntico aponta a distribuição dos desinvestimentos (Figura 7).

Figura 7 – IDPE - Países da Europa Central e Oriental Comunitários (Saídas)



Fonte: Banco de Portugal, 2005.

Não obstante, o saldo cifra-se pelo investimento efectivo na Polónia (Quadro 4), no final do período em análise, depois de, no início do período, se ter assistido ao desinvestimento (de que é exemplo, a já citada, saída do Banco Espírito Santo).

Quadro 4 – Saldo do Investimento Português na Polónia (2000 – 2004)

Milhares de euro

2000	63.535
2001	317.161
2002	-85.304
2003	-3.766
2004	-1.899

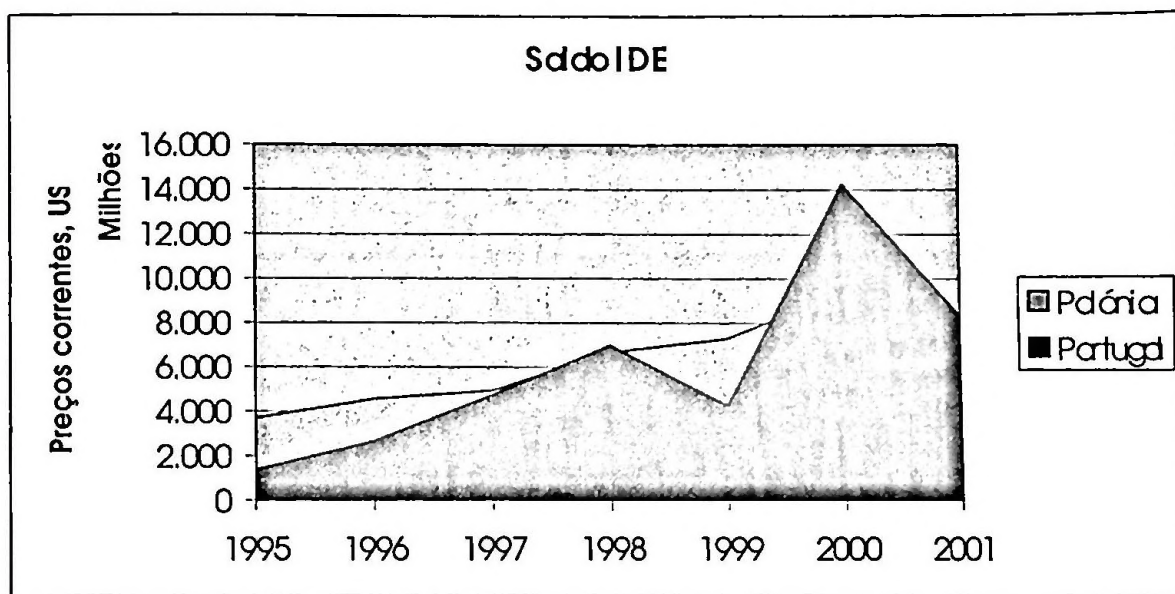
Fonte: Banco de Portugal, 2005.

Pela análise dos dados da Agência Polaca de Investimentos Estrangeiros resulta que, excluindo os restantes países da UE, a Polónia é para Portugal o maior mercado de investimentos na Europa cujo valor total se calcula em 493,1 milhões de dólares.

Entre os maiores investidores portugueses que já marcaram presença no mercado polaco, destacam-se a holding Jerónimo Martins, o MillenniumBcp e o Banco Espírito Santo (que já efectuou o processo de desinvestimento).

A Polónia apesar de apresentar montantes mais modestos tem vindo a ter um crescimento constante do seu investimento (excepção feita ao período de 2000 a 2001), podendo retirar esta conclusão através da observação dos gráficos seguintes, onde é expressa uma análise ao saldo do IDE e da sua evolução face ao PIB.

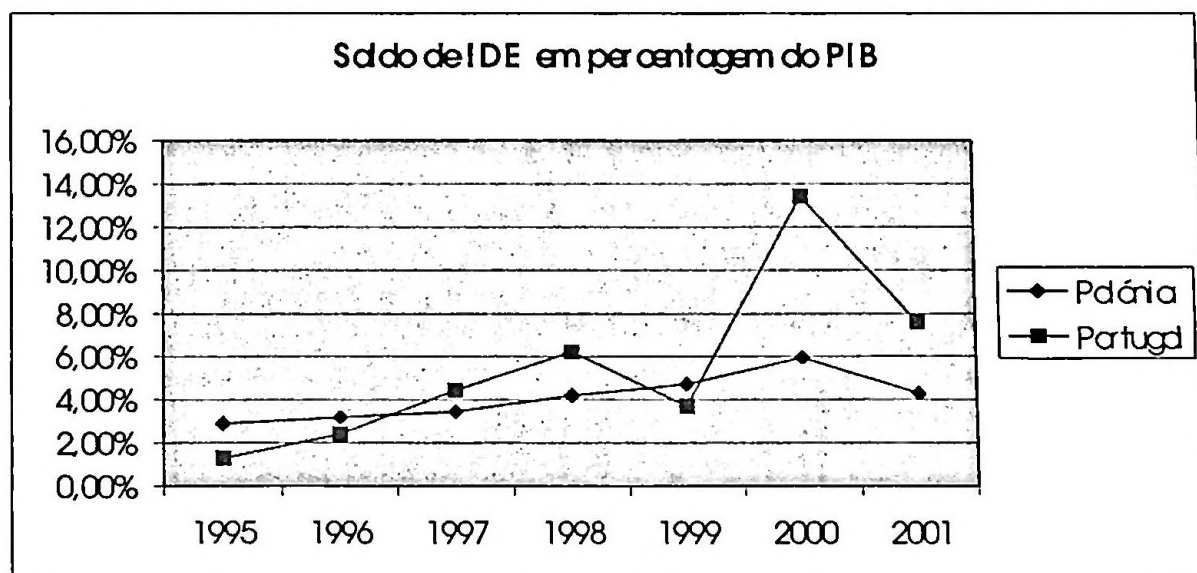
Figura 8 – Saldo do Investimento Directo Estrangeiro



Fonte: FMI, International Financial Statistics, IFS, 2004.

Assim, em termos relativos, expresso em percentagem do PIB, o saldo do IDE em Portugal, apresentou uma média anual de 4,1% do PIB e o saldo IDE na Polónia 3,4% do PIB.

Figura 9 – Saldo do Investimento Directo Estrangeiro em percentagem do PIB



Fonte: FMI, International Financial Statistics, IFS, 2004.

A adesão da Polónia à UE significou um aumento de confiança no sistema político e económico, essencialmente, para as empresas já empenhadas no mercado polaco, como também para os potenciais clientes e investidores.

Aliás, já na altura da adesão de Portugal à CEE, a economia portuguesa implementou um vasto programa de liberalização interna, dismantelando progressivamente o forte peso do sector público, algo que os PECO estão agora a implementar. Não podemos ignorar, contudo, a enorme de diferença histórica dos PECO serem, até há cerca de uma década, economias de direcção central, privadas de uma democracia política no sentido que é dado ao conceito na Europa Ocidental.

Estruturalmente, a grande similitude entre Portugal e os PECO reside no facto de ambos serem economias com recursos naturais, mas com baixas qualificações dos recursos humanos (saliente-se que neste campo Portugal está em situação de desvantagem), tendo os PECO a seu favor o efeito conjugado do menor preço da mão-de-obra (e consequentemente, dos produtos) e uma posição geográfica bem mais favorável que a situação periférica portuguesa.

No que concerne ao processo de integração, se analisarmos o PIB enquanto indicador por excelência do crescimento económico, o crescimento português foi o segundo maior da União Europeia a seguir ao irlandês, registando um aumento de 55,1% em 1986 da média da UE para 70, 5% em 1996, abrandando desde então o seu crescimento (Banco de Portugal).

Dos vários factores explicativos do sucesso da economia portuguesa, convém ter presente a importância decisiva dos fundos estruturais e o Fundo de Coesão no processo de catching-up português. A par do crescimento económico, é de salientar a redução sustentada do desemprego, observada até algum tempo, e o pálido crescimento da produtividade derivada do atraso estrutural no desenvolvimento dos sistemas de saúde, educação, justiça, administração pública e infra-estruturas.

Do ponto de vista dos fluxos comerciais no período de integração europeia, o comércio intra-UE foi dominante, constituindo a Espanha o mercado preferencial da economia periférica portuguesa. Escalpelizando a natureza desses fluxos, é de relevar o aumento das exportações de capital-intensivo, corolário do aumento significativo do investimento externo, oriundo, mormente, de empresas multinacionais. Tal significou um decréscimo da desvantagem comparativa portuguesa de produtos de capital-intensivo, o que a médio e longo prazo constitui um progresso inestimável no quadro europeu e mundial de uma economia de mercado cada vez mais tecnológica e sofisticada.

Um aspecto a salientar do processo de integração é que a integração da economia portuguesa deu-se num contexto de mercado único, tendo os PECO de enfrentarem o contexto de uma União Monetária, o que constitui um óbice que só se superará com considerável esforço.

Depois da adesão da Polónia, espera-se que a aceleração do crescimento económico provoque, em consequência, um aumento do poder de compra por parte dos polacos, o que proporciona a possibilidade de aumentar a importação para o absorvente mercado polaco.

Assim, em 2001, foi estabelecido o acordo sobre a ajuda pública, nos termos da regulamentação europeia, que estabelece condições, procedimentos, quantidade e forma de ajuda a garantir aos investidores, proporcionando vantagens competitivas às empresas investidoras. Concomitantemente, e para o mesmo efeito, foram já assinados diversos acordos bilaterais com o intuito de facilitar o investimento português na Polónia, nomeadamente o acordo sobre a promoção e protecção de investimentos, a convenção para evitar a dupla tributação e prevenir a evasão fiscal em matéria de impostos sobre o rendimento.

Por outro lado, é expectável que a necessidade de empregar grandes investimentos na modernização das infra-estruturas atraia incrementalmente empresas dos países

membros da União Europeia que se podem candidatar à realização dos projectos co-financiados pelas instituições comunitárias.

Aliás, atente-se nas palavras do então Secretário de Estado do comércio, Osvaldo Castro, quando, em 1998, afirma que “basta atentar na intervenção de alguns dos principais grupos da distribuição, que ao direccionarem o seu investimento também para a internacionalização, parecem querer consubstanciar em indicadores de confiança a resposta adequada à crescente globalização e interpenetração de mercados”.

Síntese conclusiva

A Polónia assume uma importância crescente para o mercado de investimentos externos português, pois apresenta uma situação geográfica privilegiada e uma situação económica de grande potencial, nomeadamente ao nível da disponibilidade e preço dos recursos.

Cientes destes aspectos, verificámos que os empresários portugueses, em clara linha com a actuação governamental, que garantiu situações de fiabilidade para o investimento português que pretenda instalar-se neste estado membro, através da assinatura de acordos de promoção do investimento, têm, paulatinamente, adquirido posições importantes no mercado polaco.

Assim, não é de estranhar que Portugal assuma este mercado como destino privilegiado do investimento nos PECO, registando significativas participações em sectores, tradicionalmente globais, como o financeiro, a distribuição e construção civil.

No cômputo geral do investimento na Polónia, Portugal assume um modesto 20º lugar. No que concerne ao posicionamento no total investimento português na polónia, verificamos que este representa uma importante fatia do investimento português no exterior, atingindo a 10º posição.

Os principais destinos do investimento português são o Brasil e diversos países da União Europeia (nomeadamente a Holanda, Espanha).

Com efeito, as interações entre os estados que se operam ao nível de uma União Monetária, com todos os pressupostos que lhe estão adstritos, evidenciam uma solidez e coesão que poderá actuar como dissuasor para processos de desvio de fluxos de investimento.

Verificámos anteriormente que os estudos empíricos demonstram que o IDE que se tem efectuado, nos países de leste, ocorre derivado de factores de duas ordens, por um lado para conquistar mercado e por outro lado para obter ganhos de eficiência.

O mercado único, agora com vinte e cinco membros, abriu novas oportunidades também para as empresas portuguesas que podem melhorar a sua posição competitiva no espaço comunitário e contribuir desta maneira para o crescimento sustentado da economia de Portugal. O empenho e dinamismo dos empresários portugueses, a sua longa experiência profissional no ramo do comércio, indústria, serviços e finanças são a melhor garantia das vantagens que podem ser aproveitadas efectuando IDE na Polónia.

O crescimento acentuado da economia polaca associado à importância crescente do investimento directo estrangeiro no seu tecido socio-económico, justifica a definição da hipótese de estudo:

H1) Os principais determinantes que motivaram o investimento português na Polónia são enquadráveis de acordo com três tipos de factores de raiz económica: factores intrínsecos à empresa investidora, factores relacionados com o país de origem e factores relacionados com o país de destino.

e respectivas sub-hipóteses:

H1a) Esperamos que a necessidade de expansão (aumento de volume de negócios) seja o factor mais importante no primeiro caso.

H1b) No que se refere ao País de origem (Portugal), esperamos que a insuficiente dimensão do mercado português e a concorrência acrescida no Mercado Interno Europeu se apresentem como principais factores.

H1c) No que diz respeito ao País de destino (Polónia), esperamos que a dimensão do mercado Polaco e o respectivo potencial de crescimento se apresentem como determinantes prioritários.

Com efeito, recordemos com Brilman (1993) que “os motivos da internacionalização, imperativos ou não, são muito numerosos, variam no tempo e no espaço e de um sector económico para outro, e em muitos numerosos casos é, com efeito, um conjunto de razões que leva as empresas a internacionalizar-se o suficiente ou mais rapidamente”.

Assumindo, desta forma, importância fundamental a identificação, e conhecimento cabal, dos determinantes que estão na origem da escolha do IDE.

Capítulo 3

O Investimento Português na Polónia

O conhecimento constitui o início da prática,
fazer é aplicar o saber.

Wang Yang-Ming (1498)

Introdução

No presente capítulo estudamos o caso particular do Investimento Directo Português na Polónia, através da realização de estudo de caso conducente a validação empírica da hipótese e sub-hipóteses apresentadas.

Assim, recorreremos ao método de estudo de caso porque permite uma investigação para se preservar as características holísticas e significativas dos acontecimentos da vida real, tais como as relações internacionais e a maturidade dos sectores económicos (Ryan et al., 1992; Yin, 2005).

No estudo em apreço estamos perante uma situação que requer uma estratégia de investigação específica, pois pretendemos responder a uma questão do tipo “como” ou “porquê” sobre um conjunto contemporâneo de acontecimentos, para o qual não possuímos nenhum controlo.

No presente caso, os objectivos e o projecto original do estudo basearam-se em preposições, que por sua vez reflectem o conjunto de questões da pesquisa, as revisões feitas na literatura sobre o assunto e as novas proposições ou hipóteses que possam surgir, o que é perfeitamente coerente com a metodologia utilizada (Yin, 2005).

Nos estudos empíricos, a perspectiva teórica tem influência sobre as questões postas, sobre os dados coligidos e sobre a informação produzida (Burgess, 1997), constituindo

a revisão da literatura um meio para se atingir o fim, uma vez que é fundamental determinar as questões mais significativas para a temática e garantir precisão na formulação das hipóteses.

Metodologia

A proliferação de literatura sobre o método de caso aplicado às ciências económicas, tem sido relativamente exígua, se comparada com as publicações sobre a aplicação do mesmo às outras áreas das ciências sociais.

Não podemos deixar de nos recordar que o método é fundamental, recordando Descartes “...formei um método pelo qual me parece que possuo meios de aumentar progressivamente o meu conhecimento, e de o sustentar...” in Discurso do Método.

Quando se pretende explicar o “porquê” e o “como” de determinada situação, estamos no âmbito dos estudos de caso explicativos (Yin, 2005), que podem ser complementados com pesquisas históricas, pois tais questões estão dependentes de relações operacionais que necessitam de ter uma contextualização temporal. Idêntica classificação emerge se recorrermos à tipologia identificada por Ryan, Scarpens e Theobald (1992).

Assim, em nosso entender, das cinco espécies de casos apresentados; descritivo, ilustrativo, experimental, exploratório e explicativo, estamos, claramente, na presença do caso explicativo, que, segundo os mesmos autores, se caracteriza pela explicação de determinadas situações ou acontecimentos, com recurso à respectiva justificação.

A adopção da classificação supra, assume-se crucial para estabelecer os objectivos a atingir, não esquecendo contudo que os diferentes tipos inventariados não permitem uma distinção totalmente clara, i. e., o caso do IDPE na Polónia, possui alguns aspectos que nos permitiriam configurar as outras tipologias. Contudo, estamos convictos que a tipologia explicativa é a que melhor se identifica com o caso estudado, sendo a

metodologia mais adequada nestas situações porque permite a observação dos acontecimentos contemporâneos e entrevistas aos principais actores neles envolvidos (Yin, 2005).

O método de estudo caso compreende varias fases. Inicialmente, a fase da definição e planeamento, onde se realiza a revisão de literatura e desenvolvimento da teoria, ao que se segue a selecção do caso a analisar e a definição do protocolo de recolha dos dados. Na fase da preparação e recolha, o investigador conduz o estudo de caso, elaborando, posteriormente, o relatório circunstanciado do caso estudado. A última fase, análise e conclusão, engloba a sistematização dos resultados apurados e a sua identificação com a teoria da temática, desenvolvendo, eventuais, validações ou negações suportadas no estudo de caso realizado.

Tal como anteriormente indicado, o nosso objecto de estudo é composto pelas empresas portuguesas que investiram na Polónia, e o principal objectivo de investigação é identificar os determinantes que influenciaram essas empresas a optar por um destino de internacionalização, que, à partida, não seria o mais previsível, dada a clara integração da economia portuguesa na UE.

Uma crítica que se poderia apontar, diz respeito ao estudo incidir apenas nas empresas que já investiram na Polónia, negligenciando as outras que poderiam ter investido, mas não o fizeram. Desse modo, poder-nos-ia ter permitido controlar as condições de investimento e representar a estrutura de preferências dos investidores (Louvière et al, 2001).

No entanto, decidimos cingir o nosso objecto de estudo às empresas que optaram efectivamente por investir na Polónia, e identificar as razões que estão por detrás dessa decisão, já que as empresas seleccionadas acabam por ser representativas das que participam no processo de Investimento Directo Português no Estrangeiro (IDPE), pela sua contribuição relativa, fornecendo uma imagem bastante completa da amplitude do fenómeno a nível global.

Assim, os nossos objectivos de investigação são os seguintes:

- a) Pretendemos identificar os principais determinantes que influenciaram a decisão de investimento na Polónia efectuado pelas empresas Portuguesas, tendo por base, inicialmente, o referencial teórico existente.
- b) Posteriormente, procuramos sustentar os determinantes desses investimentos com o recurso à identificação do propósito de internacionalização das empresas Portuguesas no exterior, o tipo desse investimento e o modo de entrada no mercado polaco.

No âmbito dos objectivos gerais atrás identificados, e de forma a contribuir produtivamente para a sua consecução, sempre tendo presente os trabalhos de investigação e a literatura produzida na temática, é fundamental, nesta fase, expor a hipótese base sobre a qual se pretende concluir na presente dissertação.

Recordando que o teste de hipóteses tem subjacente a problemática teórica em que o estudo incide, in casu, o Investimento Directo Estrangeiro, não podemos deixar de salientar a abordagem de Dunning (1981) que explicita que devem existir, simultaneamente, três condições, para que o processo de investimento IDE ocorra. A organização, segundo este autor, tem que possuir vantagens intrínsecas à empresa e vantagens de internalização, enquanto que o mercado de destino deve proporcionar vantagens de localização. Tendo presente o estudo de Costa (2003) que identificou os determinantes que teriam desempenhado um papel mais relevante na decisão de Investimento Português no Brasil, formulamos as seguintes hipóteses.

Deste modo pretendemos testar e validar a seguinte hipótese de partida:

H1) Os principais determinantes que motivaram o investimento português na Polónia são enquadráveis de acordo com três tipos de factores de raiz económica: factores intrínsecos à empresa investidora, factores relacionados com o país de origem e factores relacionados com o país de destino.

Como sub-hipóteses gostaríamos de apresentar a seguinte formulação:

H1a) Esperamos que a necessidade de expansão (aumento de volume de negócios) seja o factor mais importante no primeiro caso.

H1b) No que se refere ao País de origem (Portugal), esperamos que a insuficiente dimensão do mercado português e a concorrência acrescida no Mercado Interno Europeu se apresentem como principais factores.

H1c) No que diz respeito ao País de destino (Polónia), esperamos que a dimensão do mercado Polaco e o respectivo potencial de crescimento se apresentem como determinantes prioritários.

Na verdade, podemos afirmar que as nossas hipóteses de partida assumem que os principais determinantes do IDPE na Polónia estão relacionados com uma combinação de factores: na origem, em Portugal, a absoluta necessidade de expansão das empresas Portuguesas, e as dificuldades que as mesmas enfrentam quando confrontadas com o esgotamento do mercado nacional e a concorrência movida pelas congéneres europeias, muito mais competitivas. No destino, Polónia, a dimensão e o potencial de crescimento do mercado Polaco, nomeadamente, com a recente adesão à UE, que os empresários percebiam existir terão sido os factores fundamentais na tomada de decisão.

Assim, uma vez que um estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenómeno contemporâneo dentro do seu contexto, procuramos numa primeira fase recolher evidência das empresas portuguesas que investiram na Polónia, para posteriormente, com recurso a um **questionário**, estudar as suas determinações para esse investimento.

O estudo de um caso único (investimento na Polónia) justifica-se uma vez que se trata de um caso representativo, assim como de uma situação exclusiva do IDPE, no que aos países de leste concerne. Por outro lado, um mesmo estudo de caso pode envolver mais de uma unidade de análise (empresa), estando, assim, no âmbito dos *estudos de caso incorporados* (Yin, 2005).

A abordagem metodológica seguida, no que respeita ao trabalho empírico, socorreu-se da realização de um questionário, enviado a todas as empresas com participação de capital português, instaladas na Polónia, tendo previamente sido realizado um contacto telefónico, onde se procurou estabelecer as bases para ulterior contextualização da investigação com recurso a entrevista.

Com efeito, não se espera uma uniformização das respostas, atendendo à especificidade dos sectores em que se inserem e aos diferentes graus de internacionalização adoptados.

Na verdade, o processo de validação científica, radica na pluralidade de pontos de vista e no estudo da realidade socialmente observável. Aliás, esta diversidade é transversal a todas as áreas de investigação societal, nomeadamente a económica, pois “nunca todos os economistas estiveram de acordo sobre um qualquer assunto”, (Samuelson e Solow, 1960).

Afinal, toda a acção científica se traduz no acto de perguntar, e isto é válido para todo o questionamento científico, logo não é de estranhar que todas as regras metodológicas tenham como objectivo exclusivo, esclarecer o modo de obtenção de respostas (Ferreira, 1986).

Deste modo, ao nível do protocolo de observação, há que salientar três aspectos: o perguntar o quê, o perguntar como e o perguntar a quem.

Ora, a panóplia de possibilidades de conjugações entre os três factores acima enunciados, indicia a existência de uma crucial necessidade de otimizar o modo de perguntar, o que perguntar e a quem perguntar.

Com efeito, tudo é resumido a saber fazer perguntas e a identificar os elementos constituintes da resposta.

A teoria e investigação na área sugerem-nos que o inquérito por questionário é a técnica de construção de dados que mais se compatibiliza com a racionalidade instrumental tendo predominado nas ciências e na sociedade em geral (Ferreira, 1986).

Para a elaboração do questionário socorremo-nos da base do modelo utilizado por Costa (2003), para investigação com idênticos propósitos, contudo mais abrangente do que a actual, motivo pelo qual excluímos algumas vertentes. Por outro lado, a pesquisa bibliográfica sobre a temática permitiu-nos conceptualizar as questões a incluir no questionário, nunca esquecendo que de acordo com os objectivos de cada questão se optou por deixar a pergunta aberta (questões exploratórias ou de validação cruzada) ou colocar uma pergunta fechada, quando se pretendia testar a hipótese e segmentar a representatividade do grupo salientando que nestas questões se tentou ter por base uma pergunta aberta previamente apresentada (Anexo 3 – Questionário aplicado).

Não poderemos deixar de salientar a influência do contexto na interpretação das perguntas, pois os inquiridos fazem o melhor que podem para responder a todas as perguntas que lhes são colocadas, tendo para o efeito, no caso em apreço, sido assegurado que os inquiridos aceitavam os objectivos gerais, através de um contacto telefónico para o potencial respondente.

Cumulativamente, à explicação detalhada da investigação, objectivos e etapas de estudo, os inquiridos sabiam que poderiam contactar com o investigador para supressão de qualquer dúvida ulterior, tendo-se garantido que apenas e somente, os responsáveis das organizações que cumpriam os requisitos deveriam responder, i. e., pretendia-se validar a relevância e veracidade das respostas, pois só os detentores de informação estratégica e financeira respondiam às mesmas, através da identificação do respondente, situada na parte final do questionário, podemos atestar esse facto.

Pelo exposto, necessitámos de realizar uma pesquisa afim de avaliar a totalidade do universo das entidades Portuguesas que desenvolveram IDE na Polónia.

O universo das empresas foi construído a partir de um conjunto de fontes estatísticas, oficiais e não oficiais, das quais destacamos: Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal (ICEP), Embaixada da Polónia em Portugal, Banco de Portugal, Organismos Internacionais e imprensa especializada.

Nestes termos, solicitámos a base de dados do ICEP – Delegação da Polónia, para identificação das entidades investidoras portuguesas, reportando a última actualização disponível a 15 de Março de 2005.

Comulativamente, ratificámos esta base de trabalho da pesquisa preliminar com os elementos fornecidos pela Embaixada da Polónia, constituindo a base de dados da população em estudo (Anexo 4 – Listagem das empresas portuguesas investidoras na Polónia), onde constam as empresas que investiram na Polónia, tentando identificar factores comuns a essas empresas, bem como perfis diferenciados.

A informação recolhida nesta fase ajudou-nos a construir o conjunto de entidades para quem os questionários seriam enviados, numa segunda fase.

A etapa posterior do estudo consistiu no envio de questionários a todas as empresas com investimentos na Polónia, directamente aplicados aos representantes das empresas (unicamente quadros de direcção).

Assim, do estudo e análise da base de dados e demais literatura especializada, identificamos 28 entidades portuguesas com interesses, ainda que não activas, na Polónia.

Contudo, o número de entidades que reuniam as condições (estar presente no mercado Polaco e possuir capital social português), ascendia, em 2004, a 27, pois teremos de diminuir uma outra sociedade, que, apesar de no decurso do ano de 2004, ter encetado o seu processo de instalação na Polónia, não estava, contudo, até ao final do 1º trimestre de 2005, finalizado esse processo.

Desta forma, podemos considerar para efeitos de estudo empírico, uma população total de 27 entidades polacas de capital português.

Análise de dados

Uma vez que se pretende estudar os determinantes do investimento directo estrangeiro português na Polónia, a base de análise incide, nas empresas investidoras portuguesas, e não nas empresas de matriz polaca, pelo que tivemos de identificar as empresas que são possuidoras do capital nas empresas polacas.

Nesta fase julgamos ser relevante explicitar que a identificação das sociedades polacas, de capital português, nos permitiu estabelecer a base do universo das entidades Portuguesas emissoras de IDE para o mercado externo da Polónia, e será sobre estas que se realiza o estudo.

É de salientar que das 27 sociedades polacas de capital português, apenas duas são participadas por uma mesma entidade originária (no decurso da presente investigação foi iniciado, e concluído recentemente, o processo de fusão das duas participadas), i.e., existem 26 investidores directos estrangeiros portugueses distintos que optaram pela Polónia como país de destino (Quadro 5).

Quadro 5 – Número de sociedades polacas com capital português (31/12/2004)

	Ocorrências
Entidades Polacas	27
Investidores Portugueses Distintos	26

Fonte: Elaboração Própria, ICEP, 2005.

Contudo, já no âmbito das sociedades investidoras, regista-se a observação de um empresário individual que optou por investir na Polónia, pelo que teremos de estabelecer que somente 25 entidades portuguesas investiram na Polónia, enquanto estratégia de investimento estrangeiro.

Desta forma, a população a inquirir consiste de 25 entidades portuguesas, repartidas, de acordo com a natureza jurídica, nos termos do quadro abaixo.

Quadro 6 - Tipologia de Empresas Investidoras

Tipo de Empresas	<i>VALOR</i>	<i>VALOR AJUSTADO</i>	<i>PERCENTAGEM</i>
S.A.	12	12	48,0%
S.G.P.S.	5	4	16,0%
Sociedade por Quotas	9	8	32,0%
ACE	1	1	4,0%
Empresário em Nome Individual	1	0	0,0%
<i>Total</i>	28	25	100,0%

Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

A classificação das sociedades em análise (Quadro 6) permite identificar uma dispersão na entidade mãe portuguesa, segundo a sua forma jurídica, com especial incidência das Sociedades Anónimas, o que indicia uma preponderância das sociedades de maior dimensão (volume de negócios, funcionários, capital social, etc.) enquanto emissores de IDE.

Paralelamente, observando que existe somente uma empresa polaca com capital Português, cujos accionistas não são sociedades comerciais, mas sim um empresário individual que decidiu investir na Polónia, para efeitos de análise teremos de o subtrair à base de estudo.

Por outro lado, verifica-se que a localização geográfica em Portugal das sociedades emissoras de IDE para a Polónia é maioritariamente na região de Lisboa (28%) seguida do Porto (12%) e da região Centro (12%) (Quadro 7).

Quadro 7 - Distribuição Geográfica dos Investidores em Portugal

Distribuição Geográfica	Total	Valor Ajustado	Percentagem
Região Norte (excepto Porto)	10	10	40%
Porto	4	3	12%
Centro	3	3	12%
Sul (excepto Lisboa)	2	2	8%
Lisboa	8	7	28%
N.A.*	1	0	0%
<i>Total</i>	28	25	100%

* Refere-se a um empresário individual

Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

Assim, o questionário foi aplicado a 100% do universo em análise, tendo-se obtido 28% de respostas.

Se de um modo, através da diversidade observada nas respostas se podem retirar conclusões sobre a dificuldade em definir os determinantes de IDE, também por outro lado através das não-respostas podemos opinar em sentido idêntico. Com efeito, a importância da não-resposta foi já abordada por diversos autores (P. Bourdieu, por exemplo), nomeadamente se visto de um ponto de vista sociológico e atendendo à estrutura social e grau de desenvolvimento e informação da temática em apreço. Na verdade, as não respostas “não equivalem à ignorância” e “é frequentemente um sinal de sabedoria” conforme nos explicita Luc Albarello (1997).

Desta forma, consideramos como muito plausível e atendendo às considerações e resultados supra, que os indivíduos questionados que se furtaram à resposta de determinada questão, achem implicitamente que nas suas condições actuais não podem nem devem ou não têm uma opinião definitiva forjada em argumentos, em suma, não pretendem emitir opinião, quer por não terem reflectido o suficiente, quer por não possuírem elementos para uma reflexão consciente.

Para além dos motivos supra, podemos ainda apontar a salvaguarda da confidencialidade, como possível justificação para o facto de, apesar de todos os inquiridos constituintes da população em estudo, se terem mostrado disponíveis para participar, a percentagem de resposta efectiva se situe nos 28%.

Contudo, consideramos que, os respondentes efectivos, o fizeram de forma consciente, provavelmente porque as suas opções resultam de uma reflexão aturada, susceptível assim de possuir elevado grau de representatividade.

Ora, após validação, a nossa base de trabalho incide desta forma numa amostra de 28% das entidades Portuguesas que analisaram e ponderaram os determinantes para investimento na Polónia e efectivamente realizaram esse investimento.

Em síntese, podemos considerar que da totalidade das sociedades polacas de capital Português (28) referenciadas pelo ICEP, tivemos de excluir três registos, para efeitos do estudo empírico (uma por ainda não estar instalada, uma segunda por ser detida por um empresário individual e não uma sociedade sob forma comercial (não se tendo conseguido determinar a motivação para o investimento) e outra por ser detida por uma sociedade Portuguesa já presente na avaliação, pois detêm uma outra sociedade polaca tendo desenvolvido um processo de fusão, i. e., a mesma sociedade emissora de IDE, o que conduz a uma população de 25 empresas a inquirir, diversificadamente distribuídas pelo território nacional continental.

Contudo, “os investigadores têm de estar constantemente a seleccionar locais, períodos de tempo, acontecimentos...” (Burgess, 1997), a estudar os acontecimentos que se prevê, sejam materialmente relevantes para o objecto em análise, pois infelizmente é quase impossível, ao investigador estudar todos os acontecimentos numa dada situação.

Desta forma, os acontecimentos e situações que um investigador decide observar, estão subordinados aos interesses teóricos e substantivos.

Por isso, a amostra é representativa de um determinado universo desde que esteja garantida a aleatoriedade do processo da sua constituição, e cumulativamente contiver elementos que permitam traduzir as diversidades suspeitadas por uma hipótese teórica (Ferreira, 1986), o que se verifica no caso em apreço.

Para construir um questionário é obviamente necessário saber com exactidão o que procuramos (Ghiglione e Matalon, 1997).

Em alguns casos pontuais, quando a dimensão da empresa ou os projectos de investimento o justificaram, esses questionários foram completados recorrendo à informação denominada secundária, como sejam os relatórios anuais das empresas (balanços, demonstrações de resultados, entre outros) ou jornais e revistas especializados, assim como às entrevistas iniciais.

O questionário aplicado incidia em diferentes temáticas:

- 1- Caracterização da empresa;
- 2- As motivações para a internacionalização;
- 3- Modos de entrada no mercado Polaco.

Posteriormente, procedeu-se ao tratamento da informação, recorrendo a ferramentas estatísticas adequadas, ao nível de software especializado, se bem que, devido à tipologia do estudo, as estatísticas descritivas se adequem ao objecto.

Procuramos dar respostas a questões do tipo “como” e “porquê” que são úteis para orientar a análise do estudo de caso (Yin, 2005), por permitirem contextualizar a acção.

Determinantes e factores críticos de sucesso

Diversos estudos inventariaram uma panóplia de determinantes de IDE: tamanho do mercado, qualificação dos recursos humanos, vantagem tecnológica, liberalização nos mercados emissores, as exportações e o custo do recurso ao capital alheio (Domingo et al., sem data), factores culturais (Costa, 2003), complementaridade de sectores (Li et al., 2004), etc.

Entende-se que a aplicação de um questionário a uma amostra permite uma inferência estatística através da qual se verificam as hipóteses (Ghiglione e Matalon, 1997).

Ao nível do modelo do paradigma eclético de Dunning, as vantagens de propriedade de que dispõem as empresas investidoras resultam de imperfeições do mercado de produtos e do mercado de factores:

A) Imperfeições no mercado de produtos são atribuídas a:

- 1- barreiras à entrada;
- 2- diferenciação de produtos;
- 3- mercados segmentados.

A predominância de captação de IDE, está relacionada com as actividades onde se destaca um nível elevado de diferenciação do produto existente, em resultado da posse de técnicas específicas, ampla experiência no sector, uma organização mais adaptada às necessidades do cliente, marcas com alta fidelidade do cliente, e inclusive com a existência de outras empresas do mesmo sector no país de destino, que longe de constituírem um entrave para novas empresas, se revela um importante factor potenciador.

B) Imperfeições no mercado de factores são atribuídas a:

- 1- meios financeiros;
- 2- mão-de-obra.

Verifica-se que as empresas multinacionais conseguem, com maior facilidade, aceder aos mercados financeiros do que as empresas locais, e podem facilmente aceder a mercados de trabalho com menor custo, contudo, esta variável, influencia cada vez menos as opções de localização.

A necessidade de explorar as economias de escala. A globalização económica e os avanços tecnológicos propiciam os aumentos de possibilidades para rentabilizar as economias de escala internas das empresas, fomentando processos de fusão no interior

dos países e a necessidade de ampliar mercados externos. Ao mesmo tempo, aparecem vantagens substanciais na diversificação do risco ao distribuírem geograficamente as suas actividades produtivas, especialmente quando se conta com a cobertura da empresa multinacional e a capacidade de integração vertical entre empresa mãe e filial, ao mesmo tempo que permite a adaptação do produto aos gostos e características da procura do país de destino, particularidades que dificilmente se podem conseguir se se abastece o dito mercado através da exportações, supondo para além do mais uma percepção positiva por parte dos consumidores nacionais considerando o compromisso com a evolução económica nacional que o IDE pressupõe.

Uma vez que o respondente tinha conhecimentos e competências para responder cabalmente ao solicitado, pois os questionários, dado o cariz estratégico da decisão de investimento, foram respondidos pelos executivos decisores, ou seus colaboradores directos, podemos estar confiantes na veracidade e exaustividade dos dados fornecidos.

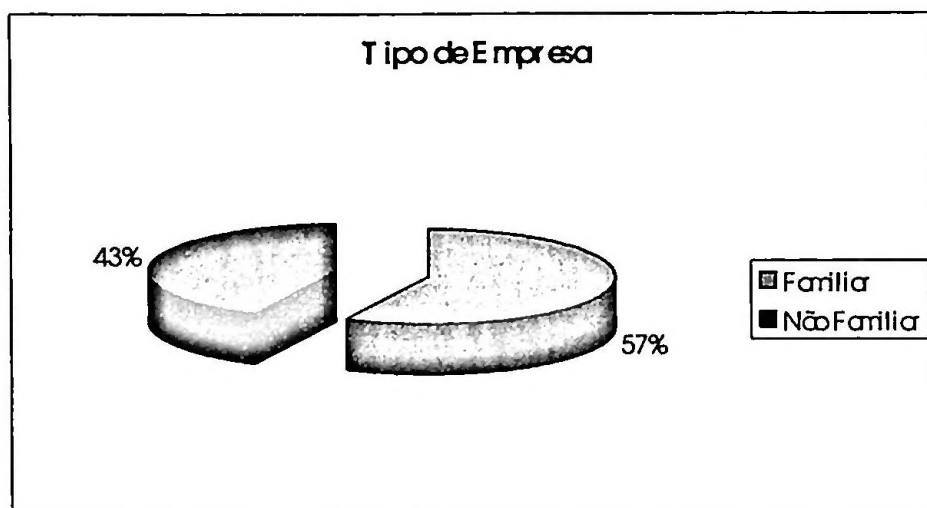
Conscientes de que a metodologia é passível de verificar os pressupostos cientificamente aceites, urge apresentar os resultados obtidas na pesquisa (Anexo 5 – Resultados).

Assim, verificamos que a instalação de empresas polacas tendo por base IDE português só se verifica desde 1996, o que claramente está relacionado com a diminuição do risco político e subsequentemente do risco económico.

Por outro lado, observa-se uma significativa dispersão ao nível geográfico das empresas polacas, não sendo possível identificar nenhum padrão de localização.

Neste caso, é consentâneo concluir que os determinantes de IDEP na Polónia não são localizados, pelo contrário, radicam a sua existência transversalmente às diferentes regiões do país.

Figura 10 – Tipologia da estrutura empresarial, quanto à raiz

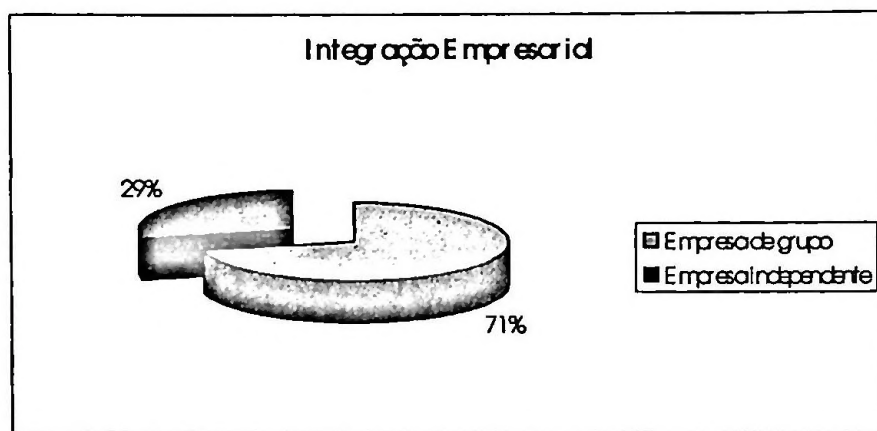


Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

Ao nível das sociedades investidoras estamos perante uma predominância do cariz familiar (57%) (Figura 10), – tendência, aliás, que também se verifica se alargarmos a observação à população total.

Contudo, a maioria dos investidores são sociedades que se agregam num grupo empresarial, corroborando os dados preliminares da investigação, atrás referidos quanto à natureza jurídica e estrutura das sociedades. Convém salientar que não é imediatamente conclusiva a relação entre a dimensão da empresa e a sua tipologia de sociedade, sendo expectável que a uma empresa com maior volume de negócios esteja associada uma estrutura mais robusta (Figura 11).

Figura 11 – Tipologia da estrutura empresarial, quanto à integração



Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

Com efeito, não é de estranhar que o investimento português na Polónia seja predominantemente originado em empresas familiares, tendencialmente mais flexíveis na decisão e com elevado grau de poder decisório no “patrão”, o que justifica o investimento num país recém chegado aos palcos internacionais onde o risco associado é elevado.

Sendo ainda de associar a dimensão considerável das sociedades investidoras, onde apenas 29% não está incluída num grupo, o que, se considerarmos o risco implícito, se justifica plenamente, pois as empresas de grupo, conseguem desta forma diversificar o risco e garantir melhores desempenhos do ponto de vista global.

Se nos detivermos nos sectores de actividade, verificamos, uma vez mais, uma apreciável distribuição, com especial destaque para as empresas de construção civil, logo seguidas dos têxteis.

Ao nível da população em estudo, temos de realçar a dimensão alcançada pela banca, actualmente (chegou a ter dois investidores, BCP e BES) representada pelo MillenniumBcp (para maior detalhe pode-se consultar elementos do Anexo 4 – Listagem das empresas portuguesas investidoras na Polónia) e pela distribuição com o Grupo Jerónimo Martins, que desde há muito marcam forte presença no mercado polaco.

Extremamente interessante é o facto dos sectores inscritos na denominada fileira dos produtos tradicionais onde Portugal possui vantagem competitiva (Porter, 1994), se encontrarem exaustivamente representados, ao nível:

- 1- das rochas ornamentais (Incoveca granitos, SA; Alandromar, Lda);
- 2- dos têxteis (Orfama SA; Endutex SA; Ferguemi SGPS; Tebe, SA);
- 3- dos moldes (Carfi – Fábrica de moldes e plásticos Lda; Simoldes Lda);
- 4- dos vinhos (empresa polaca Atlantika, detida por português, com o objecto de trading de vinhos);
- 5- do calçado (ACE Portugalia Shoes);
- 6- dos derivados da cortiça (Corticeira Amorim).

A dimensão do capital das empresas filhas polacas é muito diversificada, atendendo ao objecto e grau de investimento exigido, sendo a estrutura, maioritariamente, detida na totalidade pela empresa investidora portuguesa (86%), e os restantes 14% concernem a uma repartição do capital numa base igualitária 50/50 entre empresa mãe e outros investidores estrangeiros.

O contributo para o volume de negócios do grupo (Figura 12), indicia genericamente a ainda pouca maturidade e/ou dimensão do mercado polaco, pois não obstante se observar que a maioria das sociedades respondentes afirma produzir localmente 100% do volume de negócios vendido na Polónia, somente uma destas responde que a participada polaca contribui com valores superiores a um quarto (30%) do volume de negócios total do grupo. Esta observação corrobora a lógica atrás exposta, da diversificação de participações, pois verifica-se que diversas sociedades tem um significado reduzido no peso de grupo, ressalvando as diferentes dimensões das sociedades em análise, onde 5% do volume de negócios tanto podem significar 23 milhões de zlotes como 212 milhões de zlotes, razão pela qual se deve ter sempre presente a contingência e especificidades do mercado e dos sectores.

Um maior detalhe de algumas tipologias de contribuições para os negócios globais do grupo pode ser observado na figura abaixo, onde foram sintetizadas as diferentes classes

de indicadores e omitidos os nomes das entidades empresariais, para salvaguardar a confidencialidade.

Quadro 8 – Contribuição para o volume de negócios do grupo

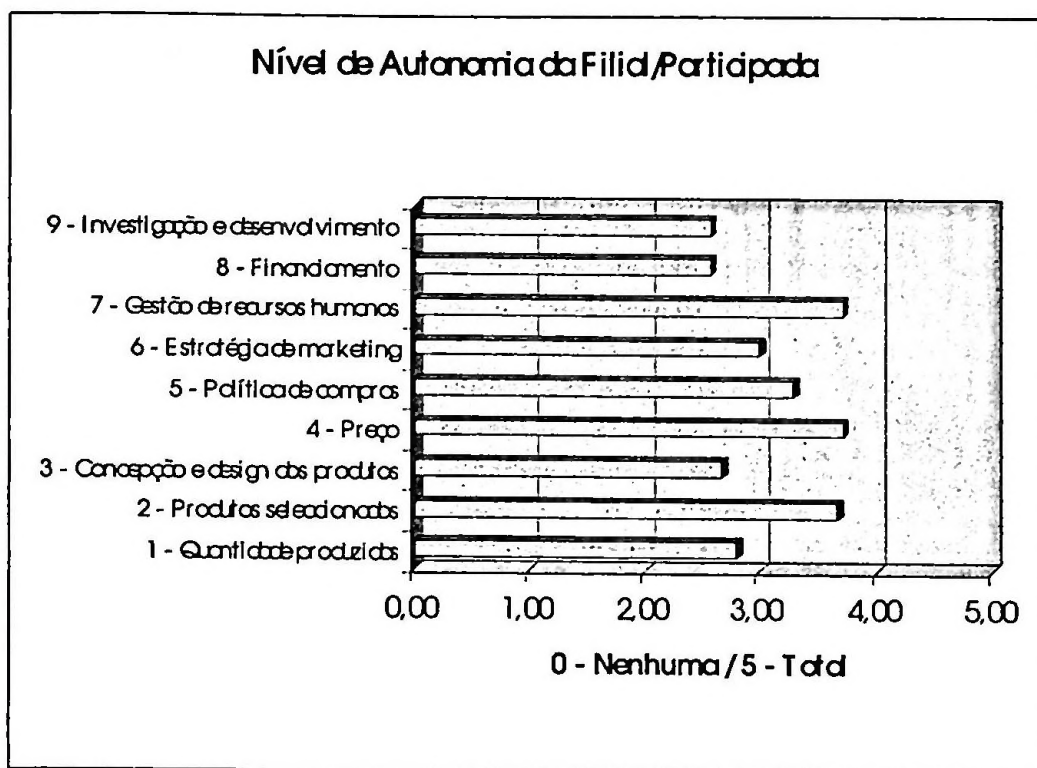
	Contribuição para o volume de negócios total do grupo
Empresa 1	5%
Empresa 2	7%
Empresa 3	15%
Empresa 4	30%

Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

Ao nível do número de trabalhadores, das empresas polacas em estudo, constatamos serem maioritariamente de nacionalidade polaca e representarem uma proporção idêntica à sua contribuição para o volume de negócios total, o que em face da ainda recente penetração no mercado local (inferior a 10 anos), sustenta a ideia da qualificação dos recursos humanos, que apresentam o mesmo grau de rentabilidade que em mercados mais estruturados.

Quando questionados sobre o grau de autonomia da filial/participada face à empresa mãe, observa-se que nas decisões sobre o preço a praticar e sobre a gestão de recursos humanos se configura uma elevada autonomia, com uma média ponderada de 3,71, onde 1 significa nenhuma autonomia e 5 autonomia total (Figura 13). Igualmente se constata que em todas as áreas indicadas, a empresa filha, possui sempre o maior grau de autonomia, i. e., superior a 2,5.

Figura 12 – Nível de autonomia da filial/participada



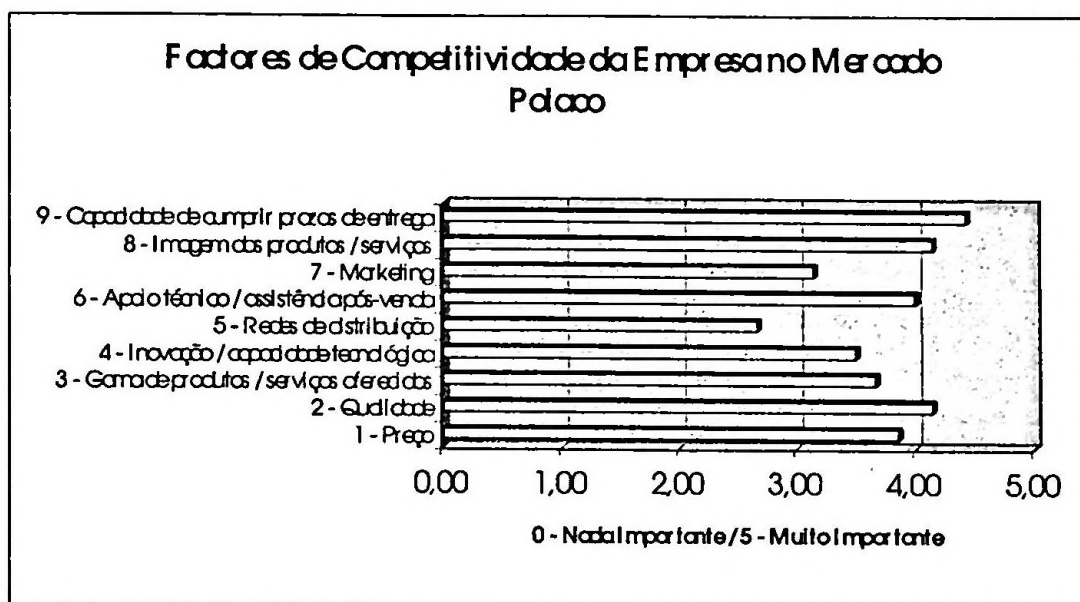
Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

Ao nível da competitividade a capacidade de cumprir prazos de entrega é apontada como o mais importante factor para a posição da empresa no mercado polaco (com 4,42 em 5), logo seguida da imagem dos produtos e serviços e da qualidade (com 4,14 em 5), conforme resulta da Figura 14.

A experiência internacional que se incrementa, associada à possibilidade de assim integrar redes internacionais tem correspondido às expectativas da empresa mãe equacionadas na opção de investimento.

Por outro lado, as vendas não têm decepcionado os investidores, aliadas às novas oportunidades de negócio que surgem com um grau de importância na posição imediata, como se observa na figura infra.

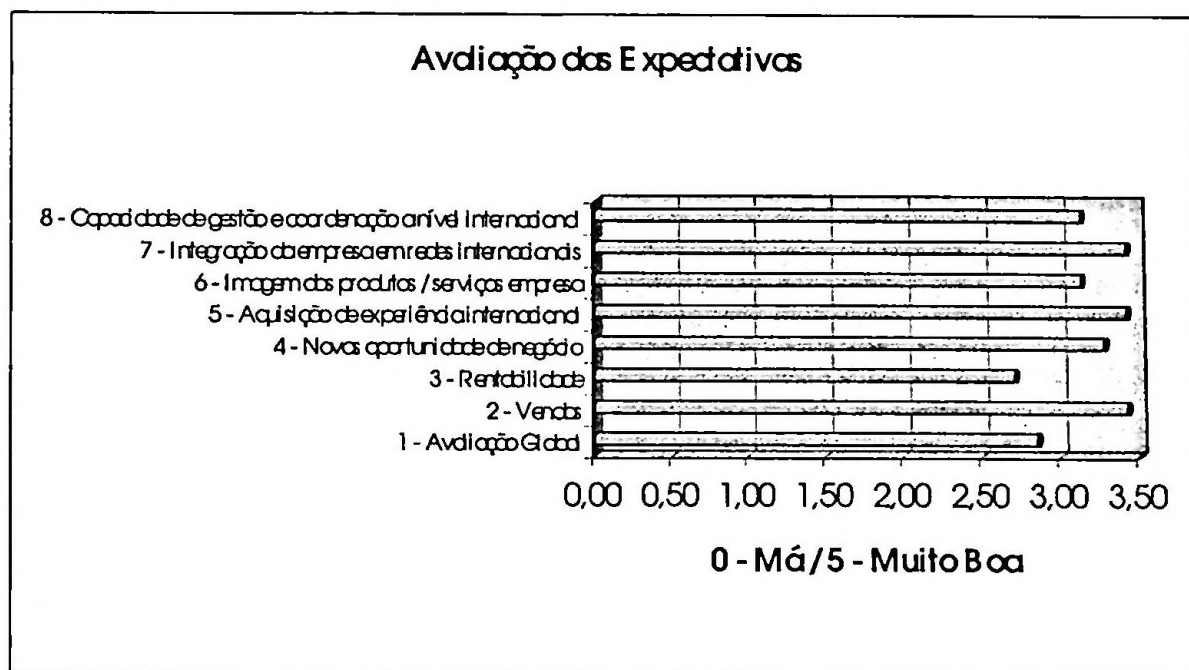
Figura 13 – Factores de competitividade da empresa no mercado Polaco



Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

É ainda de registar que a experiência de investimento no mercado polaco se salda positivamente, não existindo nenhum factor cuja apreciação face às expectativas seja negativa.

Figura 14 – Autoavaliação das expectativas



Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

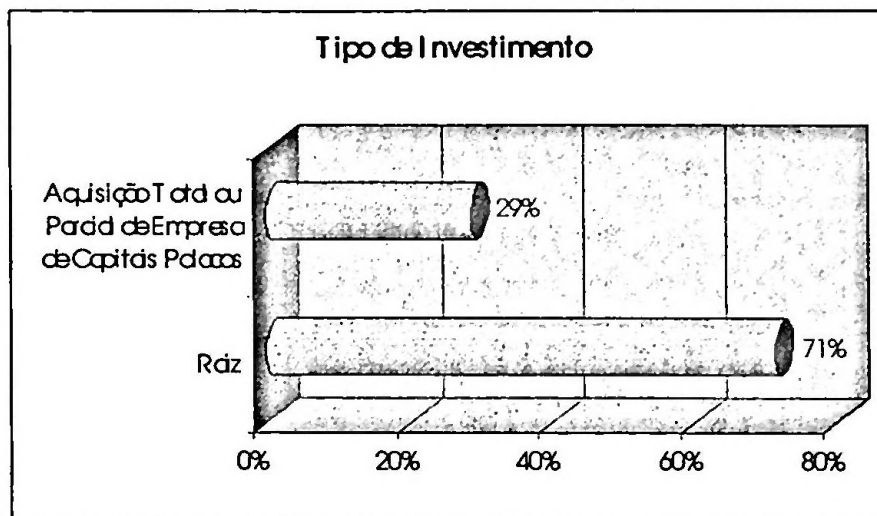
Se atentarmos agora nos dados que os inquiridos nos fornecem quanto à decisão de investimento, constatamos que os investidores, de acordo com o paradigma eclético de Dunning, expõem as seguintes motivações para o investimento:

- 1- A nível interno da empresa
 - a. Necessidade de crescimento e expansão: 86%
 - b. Redução dos custos: 29%
 - c. Estratégia de internacionalização: 14%
- 2- A nível do ambiente de negócios – Portugal
 - a. Mercado saturado e de pequena dimensão: 57%
 - b. Forte concorrência: 57%
 - c. Aumento dos custos: 14%
- 3- A nível do ambiente de negócios – Polónia
 - a. Potencialidade de desenvolvimento e crescimento do mercado: 86%
 - b. Necessidades e dimensão do mercado: 43%
 - c. Adesão à UE: 29%
 - d. Produtos inovadores: 14%
 - e. Cumprimento de prazos de entrega: 14%

Os decisores atribuem uma maior importância para a opção de investimento aos factores indicados a nível do ambiente de negócios em Portugal (56%), seguido dos factores intrínsecos à empresa com 44% das respostas. Registe-se que nenhum dos inquiridos considerou como factor determinante o ambiente de negócios na Polónia, ainda que, de acordo com a configuração de Dunning, indiquem a dimensão do mercado polaco como significativo.

A tipologia do investimento aponta claramente para a predominância da estruturação de raiz, conforme figura infra, sendo unânime a opção pelo recurso a marca própria a todos os inquiridos.

Figura 15 – Tipo de Investimento



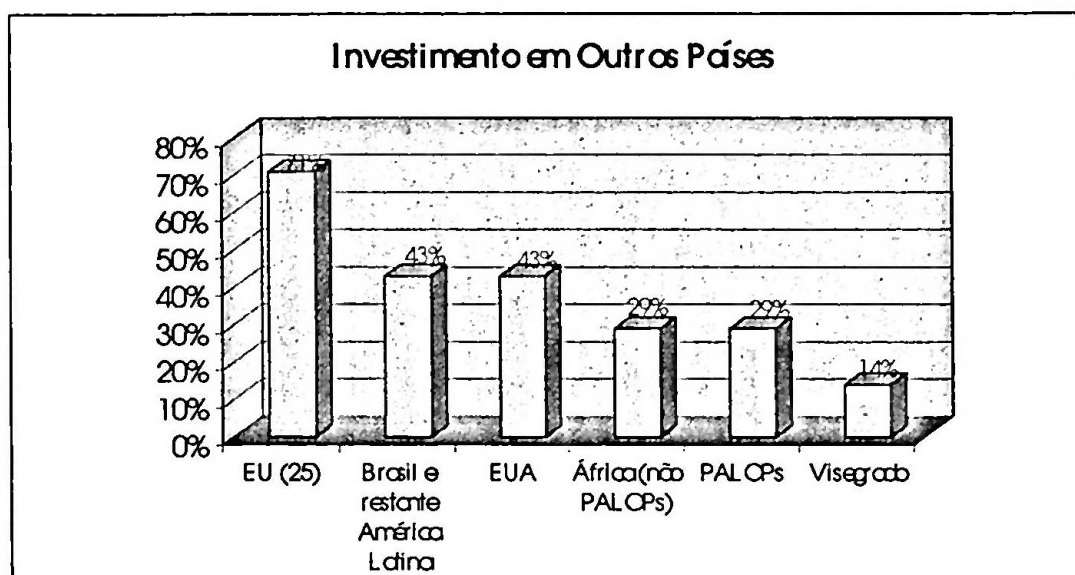
Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

No âmbito da cadeia de valor da empresa, regista-se uma elevada integração da actividade da empresa filha, sendo de salientar que cerca de 40% não se dedica à actividade produtiva mas somente à comercialização/distribuição.

De um modo geral, os inquiridos não confirmam que a sua decisão de investimento venha a influenciar terceiros na sua opção de IDE. Contudo, esta modéstia da sua importância para influir na decisão de terceiros, já não se verifica, em sentido inverso, se considerarmos que através das entrevistas telefónicas iniciais, dois dos responsáveis de sociedades investidoras (8%), indicaram ter sido influenciados pelos seus parceiros comerciais na decisão de investimento, por estes já se encontrarem no mercado polaco, numa clara assunção de complementaridade.

De registar que a maioria dos investidores de IDP na Polónia (71%) também possui outros investimentos na UE (25 membros) e apenas 14% indicam ter investido noutros países do Visegrado.

Figura 16 – Investimento em outros países

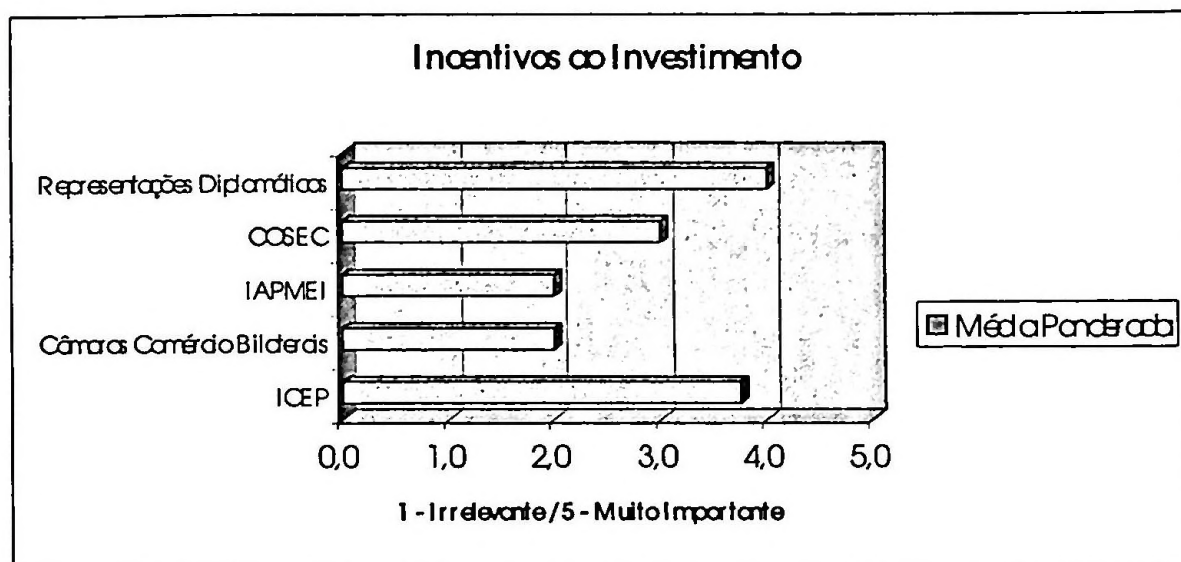


Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

Registamos que 100% dos investidores que recorreram a incentivos públicos das autoridades portuguesas ao investimento (29%), o continuariam a fazer, sem qualquer alteração no montante do mesmo, se estes não existissem.

A actuação do ICEP e das representações diplomáticas, in casu, na Polónia, regista o maior grau de importância na sua actuação como apoio à internacionalização (Figura 18)

Figura 17 – Incentivos ao Investimento



Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

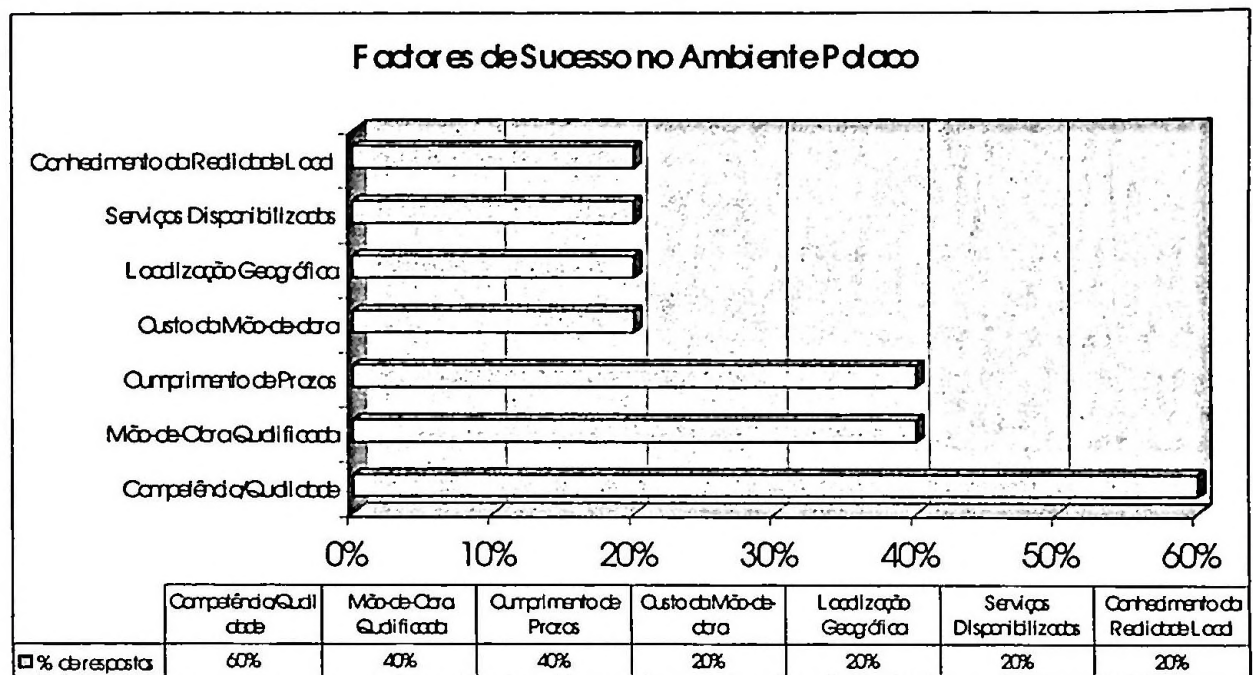
Apenas 57% dos inquiridos afirmam ter utilizado sistemas de incentivos, sendo que, destes, 75% são incentivos portugueses de apoio à internacionalização (incentivos fiscais, POE). Paralelamente, observa-se que 14% beneficiaram de incentivos de âmbito local (Polónia).

Por outro lado, os empresários, indicam que gostariam de ver desenvolvido pelas autoridades portuguesas apoio:

- 1- Nos contactos comerciais;
- 2- Directo à promoção em mercados estrangeiros;
- 3- Ao nível da legislação local dos países destino;
- 4- Através de financiamentos específicos por país destino.

Ao nível dos factores de sucesso no ambiente polaco registamos a competência, com 60% dos inquiridos a indicarem este factor, logo seguido do cumprimentos de prazos (40%) e da mão de obra qualificada (40%) – Figura 19.

Figura 18 – Factores de Sucesso no Ambiente Polaco



Fonte: Elaboração Própria, resultados do inquérito conduzido pelo autor às empresas portuguesas investidoras na Polónia, 2005.

De realçar que apenas uma das empresas inquiridas afirmou não ter conseguido concretizar os seus objectivos, atribuindo tal facto à evolução da cotação cambial do Euro face à moeda polaca (Zlote).

Desta forma, constatamos ser ainda importante um conjunto de factores relacionados com a qualidade e custos dos recursos humanos, assim como a capacidade de cumprir prazos estabelecidos, havendo ainda destaque à sua especial situação geográfica, com facilidade de acesso ao grande mercado europeu, no que se constitui como um importante contributo para a identificação dos determinantes do IDP na Polónia.

Síntese conclusiva

No presente capítulo analisámos o caso particular do investimento português na Polónia, especificando qual foi a prática das entidades portuguesas que optaram por realizar investimento directo na Polónia, assim como as referências teóricas nas quais poderá ser enquadrado, aplicando, para o efeito, o método de estudo de caso.

A investigação associada a este método tem assumido um papel fundamental no seio da comunidade científica, nomeadamente no que às ciências económicas, da gestão, e contabilidade concerne.

Na verdade, através deste tipo de investigação, obtêm-se uma validação, que após a necessária estruturação teórica, permite conhecer da experiência obtida por determinada(s) entidade(s).

No caso em apreço, seleccionamos a Polónia enquanto país destino, conforme anteriormente exposto, nomeadamente, porque é aquele onde a presença do investimento português mais se faz sentir, e por isso mesmo susceptível de apresentar resultados mais pertinentes.

Assim, recorreremos à unidade de análise das entidades empresariais, individualmente consideradas, uma vez que estamos perante uma população total identificável.

O método utilizado possibilita a compreensão da teoria do IDE na prática, em termos dos determinantes, motivações, modos de entrada, etc., e de que forma se promoveu a operacionalização da decisão de IDE.

Este caso em concreto, assume particular importância na abordagem de uma realidade recente, assim como na explicação de determinantes desta prática, entre outras virtudes.

Assim, da observação dos resultados da investigação empírica formulada com recurso à metodologia anteriormente identificada, podemos concluir um conjunto de determinados aspectos, que longe de se considerar o fim em si mesmo, reveste um carácter, eminentemente analítico e prospectivo dos determinantes de Investimento Directo Português nos países leste europeu, em concreto no país sub judice, a Polónia.

Nestes termos, à semelhança do identificado por diversos autores encontramos evidência empírica para a identificação da dimensão do mercado, em concreto a

dimensão do mercado de destino (43%) e o potencial do seu crescimento (86%) como importante factor do IDPE. Complementarmente, ainda que esta não seja tão sólida, identificamos, a dimensão do mercado de origem (57%), Portugal, como influenciador do IDPE, o que corrobora diversos estudos.

Estes dois aspectos configuram a acrescida estagnação que os investidores sentem no mercado nacional associado ao incremento concorrencial que está adstrito por via da plena participação de Portugal no Mercado Único.

Deste modo é sustentado na investigação empírica que o custo do factor trabalho (20%) e a qualificação do mesmo (40%) se arroga de um importante papel na determinação da estratégia de internacionalização das empresas portuguesas.

Aliás, existe diversa investigação que aponta em idêntico sentido, assim como fica demonstrado que existe uma relação de complementaridade entre o emprego no país de origem e o emprego no país de destino, pois as empresas portuguesas investidoras recorrem à contratação de recursos humanos no mercado polaco e cumulativamente recrutam no mercado nacional profissionais para desempenharem funções no mercado polaco. Não sendo pacífico, em sentido inverso registamos igualmente investigações que não corroboram a importância dos recursos humanos no país de destino como factor determinante de IDE.

A pertença a grupos de integração regional, no caso em apreço a UE, de que a Polónia faz parte desde 1 de Março de 2004 e onde Portugal também se encontra, na sequência da sua adesão à Comunidade Económica Europeia em Junho de 1985, resulta do presente estudo como um importante determinante de IDE (29%), tal como exposto em diversos trabalhos, actuando com especial destaque para a selecção do país de destino, o que corrobora inúmera investigação anterior, nomeadamente se considerarmos a importância dos efeitos de aglomeração do seio da EU, sendo que 71% dos investidores afirmam possuir investimentos em outros países da UE.

Ora, esta mesma participação em blocos regionais de integração também actua como factor de redução do risco associado ao país de destino, e não evidenciando validação empírica de que o ambiente de incerteza nos PECO impede o investimento, verificando que 14% investiram anteriormente noutros países do Visegrado.

Com efeito, a decisão de investimento na Polónia tem subjacente a sua consolidação económica e a possibilidade de integração da empresa em redes internacionais, só possível devido ao conhecimento e previsão de desenvolvimento do mercado polaco, pois a propensão a investir diminui em clima de incerteza.

O facto de a moeda polaca não pertencer à zona Euro, poderá actuar, contudo, como determinante pela negativa para o IDP na Polónia, uma vez que é identificado como um elemento que, por via do diferencial cambial, reduziu a possibilidade de alcançar os objectivos previamente delineados, apesar de, note-se, não existir validação empírica, no que aos determinantes de IDE concerne.

A investigação não encontra validação que sustente que a transferência de tecnologia actue como determinante de IDE, por si só, o que poderá estar relacionado com o grau de desenvolvimento do mercado polaco, não querendo deixar de referir, a importância extrema, atrás salientada, da qualificação do factor trabalho. Por outro lado as empresas investidoras, atente-se ao Anexo 5 - Resultados, representam uma panóplia diversificada dos sectores presentes na economia nacional. Aliás, como anteriormente se observou, é de salientar a participação de sociedades dos sectores em que Portugal possui vantagens competitivas (Porter, 1994), a internacionalizarem os seus produtos e serviços para o mercado polaco, nomeadamente o sector do vinho, o sector dos moldes, o sector do calçado, o sector dos têxteis, o sector das rochas ornamentais, o sector da cortiça e derivados e, o ainda não referenciado na altura, sector das tecnologias de informação, onde Portugal possui competências em alguns nichos de mercado.

Saliente-se, a importância que, num país em desenvolvimento, assumem as infraestruturas, justificando-se, desta forma, pela experiência obtida, nomeadamente nos

PALOP's e no Brasil, que existam investidores portugueses destes sectores no mercado polaco, em especial na construção civil, na distribuição alimentar e na banca.

Do acima exposto, não é de estranhar que sejam maioritariamente empresas portuguesas de cariz familiar (57%) a investir na Polónia, apesar de se encontrarem inseridas numa estrutura de grupo (71%). Objectivamente, à primeira vista, não é imediatamente conclusivo este facto, mas se nos detivermos na particularidade de estarmos na presença de sectores tradicionais na economia portuguesa, poderemos identificar justificação para o mesmo.

Não obstante, se levarmos em linha de conta o montante do investimento, e não o número de empresas investidoras, observamos que as sociedades não familiares adquirem uma dimensão maior (recorde-se o investimento do MillenniumBcp e da Jerónimo Martins) e tendo presente que as empresas de construção civil se estruturam numa base familiar (conforme resultados do questionário aplicado).

Quanto aos modos de entrada, a investigação acolhe, claramente a evidência empírica anteriormente exposta da preferência pela entrada directa através de investimento de raiz face à aquisição de empresas domésticas previamente existentes, em países ou mercados com forte pressão concorrencial, nunca subtraindo a importância da contingência e complexidade da escolha do modo de entrada, a que não pode ser alheia a importância de estratégia de internacionalização seguida e o seu contributo para a performance global da empresa.

Por não ser objecto da investigação em apreço não nos é possível pronunciar sobre a influência comparativa do Produto Interno Bruto do país de destino como factor determinante do IDE, assim como da relação do IDE com as exportações e as importações, em virtude da ainda pouca maturidade do investimento estrangeiro neste país de destino, pois só se iniciou na década passada.

Por outro lado, conforme resulta da observação da evidência empírica, quer através do questionário, quer através do estudo de caso e entrevistas realizadas, o processo de

escolha do país de destino para o IDPE, e somente considerando as empresas que o realizaram, foi efectuado de forma independente, isto é, não tomando em consideração a distinção entre países da Europa Ocidental, países da Europa Central e Oriental e Outros.

Por último, gostaríamos de explicitar, e concomitantemente, com o acima exposto, que o estudo valida empiricamente a tipologia exposta por Dunning com clara primazia para os determinantes que influenciam a internacionalização decorrentes de vantagens específicas da empresa e de vantagens de localização.

Assim, as razões para o investimento que decorrem de competências específicas detidas pela empresa, nomeadamente no campo dos intangíveis associadas às particularidades do mercado português, determinaram a opção de investimento no mercado polaco, por forma a suprir os entraves ao desenvolvimento e potenciar as hipóteses de crescimento, assegurando níveis de rentabilidade adequados à sustentabilidade da organização, e tentando contribuir desta forma para o reequilíbrio do mercado global, face à livre circulação de produtos e serviços.

Desta forma validamos a hipótese base, que se pretendia estudar, de que os principais determinantes que motivaram o investimento português na Polónia são enquadráveis de acordo com três tipos de factores de raiz económica: Factores intrínsecos à empresa investidora, Factores relacionados com o país de origem e Factores relacionados com o país de destino.

Cumulativamente, em face da evidência empírica anteriormente exposta, identificamos justificação para que, ao nível dos factores intrínsecos à empresa investidora, a necessidade de expansão e conseqüente aumento do volume de negócios se arvora como factor preponderante (86%); ao nível dos factores relacionados com os países de origem salientamos a insuficiente dimensão do mercado português (57%) e a concorrência acrescida no mercado interno europeu (57%) que se apresentam como principais factores; e ao nível dos factores relacionados com o país de destino identificamos a

dimensão do mercado polaco (43%) e o respectivo potencial de crescimento (86%) como determinantes prioritários.

Nestes termos, o estudo sobre Investimento Directo Português na Polónia, ora apresentado, valida, na sua totalidade a hipótese de partida apresentada, assim como as três sub-hipóteses que da mesma derivam, com um apreciável grau de confirmação estatística e enquadramento metodológico, corroborando prévia sustentabilidade teórica.

De referir ainda que o estudo apresentado, e para além de todas as virtuosidades supra mencionadas possui ainda a característica positiva de apresentar uma metodologia global e sustentável, desde a identificação até à avaliação prospectiva dos determinantes de IDPE, sempre com os olhos postos no futuro.

Recordando que Descartes afirmou que as obras concebidas por um só mestre possuem maior perfeição do que aquelas que são compostas de várias partes e trabalhadas por vários sujeitos, não podemos relegar o mérito das entidades portuguesas investidoras que conceberam e implementaram a sua decisão estratégica sequencial e estruturalmente.

Afinal, uma vez tomada, a decisão de realizar IDE deve ser implementada o mais breve possível, porque o atraso na sua execução pode significar alterações nos determinantes considerados na avaliação anterior, que conduzam a uma posição distinta.

É notório que estamos, indubitavelmente, a caminhar e construir uma nova era económica, no espírito da frase proferida por Christopher Fry in *A Yard of Sun*, “haverá sempre uma outra realidade que torne ficção a verdade que pensámos ter alcançado”.

Conclusão

Todos nós devíamos querer saber porquê, porque o porquê pode-nos ajudar a entender o hoje e a prever o amanhã.

(David Landes, 2002)

Conclusões da investigação

No âmbito internacional, o alargamento da União Europeia (UE) encontra-se inserido no processo inevitável da globalização, todavia constitui também uma importante oportunidade para se avançar na integração da Europa através de meios pacíficos.

Quando o cerne da abordagem se situa nas ameaças à evolução de Portugal no seio da UE, corremos o risco de deixar passar, e não aproveitar, as oportunidades que se nos oferecem, não caminhando numa espiral de desenvolvimento contínuo, minimizando os nossos pontos fracos, para otimizar os pontos fortes. Não nos esqueçamos que o amanhã constroi-se hoje, e uma oportunidade não rentabilizada pode vir a constituir-se como potencial ameaça no futuro.

É interessante observar algumas das principais fraquezas de Portugal face ao alargamento da UE a leste:

- ⇒ País mais periférico do triângulo estratégico (França, Alemanha e Itália), onde, informalmente, se centralizam a diversas decisões;
- ⇒ Modificação dos fluxos de comércio, através do alargamento, no que Portugal será muito influenciado, considerando a importância e o volume das suas trocas comerciais no aglomerado da UE (mercado alemão, por exemplo);
- ⇒ Acrescida concorrência que Portugal irá sentir na atracção do investimento estrangeiro, pois a opção pelos países de leste é uma realidade que não poderá ser descurada;

⇒ Negociação dos fundos estruturais da UE, onde os PECO possuem uma posição relativa, geradora de maiores necessidades face a Portugal.

Na verdade, o alargamento da UE aos PECO potencia uma deslocação para Leste do centro de gravidade da UE, o que justifica, por si só, o desejo dos empresários portugueses investirem nos Países da Europa Central e Oriental.

Não esqueçamos que estes países apresentam diferenciais de custos salariais que não deixarão de ser tomados em conta no momento de decidir a localização das unidades produtivas.

Não obstante este não ser um factor fundamental, existem outros vectores competitivos tais como a atracção de IDE e a qualidade dos recursos humanos, que actuam como determinantes da competitividade desses países, uma vez que se está perante uma situação de recurso ao IDE como lógica reactiva, para suprir necessidades/problemas internos.

Por outro lado, é grave se os custos fixos específicos do factor trabalho do país, forem ignorados. Assim como se for desprezada a importância dos sindicatos, com grande tradição no leste europeu.

O tamanho do mercado do país receptor é importante para grande parte das indústrias. O que é consistente com a corrente que advoga que o IDE se caracteriza por ser constituído maioritariamente por fluxos de investimentos entre um pequeno número de países desenvolvidos, assim como relacionado com a obtenção ou detenção de uma quota de mercado mínima que é apontado por alguns autores como um importante determinante de IDE.

Ao nível microeconómico, verifica-se a possibilidade de, através do investimento no leste europeu, as empresas portuguesas poderem prosseguir políticas de racionalização dos custos e de aumento de eficiência, podendo baixar a sua intensidade de utilização de mão-de-obra e beneficiar dos subsídios aplicáveis, para além da ampliação dos esforços

no sentido do desenvolvimento de novos produtos e serviços de maior valor acrescentado.

Contudo, no dealbar do segundo milénio, a concretização da construção de um modelo teórico, generalizável, explicativo da realidade socioeconómica e da previsibilidade da sua evolução, ainda está distante, pois a contingência continua a ferir de forma marcante o devir societal.

Nesse quadro, as interacções entre os diferentes sistemas económicos, deveriam ter a especificidade de reduzir as assimetrias e consolidar o desenvolvimento sustentado transversal a todas as economias, sem excepção.

Neste ponto é interessante observar que quando se afirma que a perspectiva de que o sistema mundial é um todo homogéneo é enganosa e por conseguinte é necessário ter em conta as diversidades regionais, o que amplamente justifica uma política centrada no IDE como forma de reequilíbrio das assimetrias.

Por outro lado, diversos argumentos sustentam que as soluções só poderiam ser encontradas globalmente, face à escassez de recursos e desequilíbrios sócio-económicos, sendo a única opção válida a que aponta para um crescimento orgânico.

O IDE refere-se à aquisição de activos tangíveis potencialmente geradores de proveitos e lucros. Para além dos activos tangíveis tradicionais de IDE, alguns autores contrapõem os activos financeiros, tais como stocks e acções, que integram o investimento indirecto estrangeiro e, mais recentemente, os activos intangíveis, tais como a transferência de tecnologia.

Uma vez que os activos subjacentes ao IDE devem ser passíveis de ser “possuídos”, existem investidores que se socorrem deste aspecto para os distinguir dos acordos comerciais e de licenciamentos.

Por outro lado, tal como o investimento doméstico, ao IDE está inerente o controlo dos activos e a criação de mais valias.

Essencialmente, o IDE é o investimento directo fora das fronteiras do país do investidor e frequentemente aparece associado com a extensão das exportações directas, contudo a relação entre os fluxos comerciais e o IDE depende do sector e do país em questão.

Aliás, é curioso observar a sucessiva complexidade que a temática foi adquirindo ao longo dos tempos, sendo especialmente grata aos teóricos das relações económicas internacionais. Poderemos ainda notar que a complexidade que hoje as relações económicas assumem era já factor de análise e estudo há várias décadas.

Na verdade, conforme se pode observar na pesquisa efectuada, em concreto para o caso do IDE português, a preferência pelos países de destino para o investimento assenta na supressão das dificuldades internas das unidades empresariais (essencialmente forte concorrência e decréscimo do sector em Portugal) e na tentativa de incremento de mercado potencial.

Se no antanho se observava uma divisão Este/Oeste, desde o final da década de 1990 que essa divisão se esbateu.

E se nos anos 80, além de cerca de 80% dos investimentos directos no estrangeiro se terem localizado nos países capitalistas avançados, cerca de três quartos destes tinham como objectivo a aquisição e a fusão de empresas existentes, ou seja, tratava-se apenas de uma mudança de propriedade de capital e não da criação de meios de produção novos, actualmente o IDE assume-se como meio efectivo para facilitar a transferência tecnológica e a evolução produtiva, consubstanciado na predominância de investimentos de raiz como modo de entrada no país de destino.

Uma vez que não existe uma tipologia de determinantes de IDE com aceitação amplamente generalizada, capaz de produzir modelos universais de utilização prática,

realizou-se a investigação anteriormente delineada por forma a contribuir activamente para a investigação na temática.

Do anteriormente apresentado, concluímos que os determinantes de investimento português na Polónia são enquadráveis no modelo do paradigma ecléctico de Dunning.

A posse de vantagens inerentes à empresa assume especial importância, nomeadamente na problemática do IDE se constituir como reacção à necessidade de expansão e consequente aumento do volume de negócios.

A insuficiente dimensão do mercado português, associada à aguerrida concorrência no seio do Mercado Único, configuram dois claros determinantes de IDE derivados de factores relacionados com o país de origem.

Ao nível das características do país de destino, a Polónia, sobressaem da investigação, como determinantes influenciadores do IDE, a dimensão do mercado destino e a potencialidade do seu crescimento.

Com efeito, no presente trabalho, corroborámos a validação da aplicação do modelo de Dunning para a identificação dos determinantes de IDE.

Em especial, no que ao Investimento Directo Português no Exterior concerne, in casu, na Polónia, concluímos que o investimento deriva da necessidade de fazer face a uma estagnação do mercado nacional, fruto de um mercado concorrencial, por forma a rentabilizar a sua actividade, através do incremento do seu volume de negócios.

Desta forma, podemos reter que a selecção do mercado de destino não ocorre a montante, mas sim a jusante da decisão de investimento, i. e., em termos gerais, os investidores portugueses na Polónia, subordinaram a escolha do mercado para internacionalizar, à prévia necessidade de crescimento orgânico da sua actividade.

Deste modo, considerando os três tipos de determinantes identificados por Dunning, a investigação valida a primazia dos factores inerentes à própria empresa.

A contingencialidade do mercado nacional e as especificidades da empresa e sector, condicionam deste modo a escolha do país a seleccionar para a internacionalização.

Amplamente justificando, com as devidas adaptações, o investimento, que tal como “o Homem é ele próprio e as suas circunstâncias” (Ortega Y Gasset).

Pistas de investigação futura

Como é bem conhecido, a explicação teórica dos fluxos de IDE não está isenta de limitações, atenta a carência de modelos económicos de capacidade explicativa global, o paradigma eclético, assente nas vantagens de propriedade e internalização das empresas emissoras e nas vantagens de localização do país receptor, consolidou-se como marco teórico de referência, pois permite a definição de hipóteses e a sua validação econométrica.

É imprescindível a acumulação de evidência empírica que permita validar a aceitação da panóplia de hipóteses que se apontam amiúde na literatura, no que constitui um importante factor do paradigma eclético.

Aliás, é fundamental a integração de diversas valências, pois grande parte dos estudos estão centrados nas vantagens de localização, existindo reduzida evidência empírica sobre as vantagens de propriedade.

Neste estudo, podemos salientar diversas observações subjacentes à investigação realizada, nomeadamente, no que concerne a factores relacionados com a própria situação conjuntural e estrutural da economia em apreço e também com os modelos teóricos desenvolvidos.

Com efeito, a pretensão da ciência social poder ser livre de valores (*wertfreiheit*), não nega que enviesamentos ideológicos se infiltrem na própria selecção das questões investigadas (Blaug, 1994), tendo no caso em apreço, se recorrido a estudos similares, por forma a minimizar este aspecto. Não obstante, consideramos se reveste de interesse para investigação futura e, por isso mesmo, deve aqui ser referenciado.

Por outro lado, uma vez que tem sido feito um esforço para garantir a comparabilidade das estatísticas de IDE entre os vários países-membros da OCDE, é esperado que progressivamente se assista a uma tendência para assegurar maior coerência internacional dos dados disponíveis.

Assim, se o trabalho realizado tem a virtude de possuir um carácter exploratório, mercê da novidade da recente adesão da Polónia à UE, o facto de a mesma ter ocorrido há pouco tempo (a adesão deu-se a 1 de Maio de 2004) impede uma leitura mais consolidada e estruturada, pois as mudanças verificadas são susceptíveis de alterar significativamente o processo de escolha do mercado para investir.

Seguidamente, podemos referenciar que, não obstante não ser objecto de análise da presente pesquisa, e que por isso não foi avaliada, a influência da redução das tendências proteccionistas e a limitação de acesso ao mercado para as mercadorias, i. e., algumas das vantagens da adesão à UE, possuem particularidades susceptíveis de influir nas conclusões extraídas, que podem ser ulteriormente extraídas em estudos derivados do presente.

Por outro lado, no que aos questionários diz respeito, há que frisar que é possível que se perca a especificidade de cada organização, pois analisamos o agregado obtido de acordo com a tipologia das respostas, o que pode influenciar a interpretação (Ghiglione e Matalon, 1997), situação adequada à investigação proposta.

Contudo, os resultados empíricos podem diferir significativamente para grupos de países que são estruturalmente diferentes, o que indicia uma outra pista de investigação.

Um outro aspecto que se poderia apontar é a pouca generalização científica possível, através da análise de um único caso.

Devido à particularidade do estudo de caso em apreço ter por base uma boa validação empírica, já que na fase da recolha de dados, se realizou um questionário às empresas investidoras, assim como ao facto do mercado seleccionado possuir características mais inovadoras que os demais países de leste, podemos aventar a supressão das limitações identificadas na teoria da metodologia.

Contudo, sempre salvaguardando, que o papel pioneiro e de vanguarda, associado à investigação empírica formulada, apenas nos permite retirar ilações sobre a evolução possível futura do IDE, através do conhecimento do caso específico do IDPE na Polónia, com todas as particularidades que lhe estão adstritas.

Assim, importa ter presente que apesar do paradigma eclético não se constituir como um modelo teórico susceptível de contestação empírica, tem sido amplamente referenciado para diversos estudos sobre o IDE, já que se enquadra num grande conjunto de propostas que se vêm apresentando para explicar os processos de IDE, a partir dos quais se podem deduzir hipóteses de comportamento para ulterior validação empírica.

Saliente-se que o próprio autor tem mantido uma permanente actualização do seu paradigma ao incluir novas perspectivas como as economias de aglomeração, as alianças e a interacção com os processos de integração económica (Dunning, 1980, 1988a, 1988b, 1988c).

Assim, o trabalho de investigação científica assenta na contribuição sucessiva, sem qualquer cariz possessivo, dos diversos teóricos e investigadores que sobre uma temática se debruçam.

Assim, este estudo nunca estaria completo se não reconhecesse as suas humildes limitações, cujos exemplos mais elucidativos, anteriormente se referenciaram, e não

apontasse possíveis caminhos para investigadores afoitos enveredarem nas suas pesquisas de investigação.

As implicações dos resultados teóricos sistematizados e investigação empírica realizada são pertinentes.

Em primeiro lugar, se a probabilidade de uma localização atrair IDE é um factor importante para a presença de empresas multinacionais, o padrão espacial da actividade irá produzir aglomerados de indústrias, criando um padrão mais amplo de actividades.

Em segundo lugar, as autoridades poderão usar políticas promocionais para que sejam reduzidos os efeitos de aglomeração, onde a competição pelos impostos poderá ter importantes implicações.

Em terceiro lugar, a pressão relativa das forças de aglomeração e dispersão depende, de uma forma crucial, do nível dos custos de transacção encontrados, pelas empresas investidoras quando expedem os seus produtos para os vários mercados da zona.

Assim, na perspectiva do último alargamento da UE, as forças de aglomeração e dispersão necessitam de ser estudadas para estimar a potencial mudança na economia geográfica da Europa, agora que os PECO usufruem, activamente, do melhor acesso aos mercados ocidentais, e vice-versa.

Igualmente, na sequência do estudo, ora elaborado, poder-se-á constituir uma base de pesquisa sobre os determinantes de investimento directo português nos diversos países do leste europeu, enquanto indicador da plataforma das tendências futuras do investimento português.

Aliás, a monitorização das políticas de investimento, estamos certos, poderá contribuir para a criação de mecanismos facilitadores e de incentivo a estratégias compatíveis, fundamentais num país como Portugal, membro de pleno direito da União Europeia e outrora um importante motor de desenvolvimento da sociedade conhecida.

Por outro lado, a problemática da validação econométrica dos determinantes dos fluxos de investimento, assume uma importância crucial, que poderá ser uma excelente base de trabalho futuro, pois assiste-lhe uma pertinência salutar para compreender os factores explicativos dos modelos económicos globais, onde o investimento se arroga de uma essencialidade notória.

Na sociedade contemporânea, os contributos individuais para a explicação da realidade que nos circunscreve, assumem o pequeno passo para o Homem de que a ciência é constituída.

Com este trabalho, longe de esgotar a temática, esperamos ter contribuído para investigações ulteriores, a bem da permanente descoberta da verdade científica (ou pelo menos, da sua identificação, em determinado estágio).

Afinal, o que nos é dado a observar, e investigar, como escreveu Platão, não é mais do que a imagem projectada na parede da caverna, com as inerentes distorções, do meio que nos rodeia.

Referências Bibliográficas

Agarwal S, Ramaswami S.N. (1992), Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internalization factors. *Journal of International Business Studies*; Primeiro Quadrimestre, pp. 1–27.

Albarello, L., Digneffe, F., Hiernaux, J.-P., Maroy, C., Ruquoy, D., Saint-Georges, P. (1997), *Práticas e métodos de investigação em ciências sociais*, Gradiva, Lisboa, (traduzido do original *Pratiques et méthodes de recherche en sciences sociales*, Armand Colin Éditeur, 1995).

Almeida, J. F., Pinto, J. M. (1986), Da teoria à investigação empírica. Problemas metodológicos gerais, in Silva, A. S., e Pinto, J. M. (1986), *Metodologia das Ciências Sociais*, Edições Afrontamento, Porto.

Balassa, B. (1964a), *Teoria da Integração Económica*, Livraria Clássica Editora, Lisboa, (traduzido do original *The Theory of Economic Integration*, Richard D. Irwin Inc., 1961).

Balassa, B. (1964b), *Trade Prospects for Developing Countries*, The Economic Growth Center – Yale University, Illinois.

Balasubramanyam, V. N. (2001), Foreign direct investment in developing countries: determinants and impact, *New Horizons and Policy Changes for the Foreign Direct Investment in the 21th Century*, OECD Global Forum on International Investment, Mexico City.

Baldwin, R. E. (1994), *Towards an integrated Europe*, Centre for Economic Policy Research, London.

Banco Central Europeu (2004), Boletim Mensal – Fevereiro de 2004, Banco Central Europeu, Frankfurt, pp. 47-59.

Banco de Portugal (2005), Boletim Económico – Primavera 2005, Banco de Portugal, Lisboa.

Barrel, R., Pain, N. (1996), An econometric analysis of US foreign direct investment, *Review of Economics and Statistics*, Número 78-2, pp. 200-207.

Barrel, R., Pain, N. (1999), Trade restraints and Japanese direct investment flows, *European Economic Review*, Número 43-1, pp. 29-45.

Barrios, S., Görg, H. e Strobl, E. (2005), Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country, *European Economic Review*, no prelo.

Bessa, D. (1986), O uso das estatísticas em Portugal, in Silva, A. S., e Pinto, J. M., *Metodologia das Ciências Sociais*, Edições Afrontamento, Porto.

Bevan, A. A. e Estrin, S. (2004), The determinants of foreign direct investment into European transition economies, *Journal of Comparative Economics*, Volume 32, Número 4, pp. 775-787.

Bevan, A. A., Estrin, S. (2000), The determinants of foreign direct investment in transition economies, Working paper n.º 342, University of Michigan – William Davidson Institute, Ann Arbor, MI.

Blaug, M. (1994), *A Metodologia da Economia*, Gradiva, Lisboa, (traduzido do original *The Methodology of Economics*, Cambridge University Press, Reino Unido, 1980).

Blonigen, B. A. (2001), In search of substitution between foreign production and exports, *Journal of International Economics*, Volume 53, pp. 81-104.

Blomström, M., Fors, G. e Lipsey, R. E. (1997), Foreign direct investment and employment: home country experience in the United States and Sweden, *Economic Journal*, Número 107, pp. 1787-1797.

Brainard, S. L. (2003), A simple theory of multinational corporations and trade with a trade off between proximity and concentration, Working Paper n.º 4269, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Brainard, S. L., Riker, D. A. (1997), Are US multinationals exporting US jobs?, Working Paper n.º 5958, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Brilman, J. (1993), Ganhar a competição mundial, Publicações Dom Quixote, Lisboa. (traduzido do original Gagner la Compétition Mondiale, Les Éditions de l'Organization, Paris, 1991).

Burgess, R. G. (1997), A Pesquisa de Terreno - Uma introdução, Celta Editora, Oeiras, (traduzido do original In the field: an introduction to field research, Routledge, 1984).

Castro, Osvaldo (1998), Economia e Prospectiva, Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica, Ministério da Economia, Vítor Santos (Director), vol. II, n.º 1, Lisboa.

Caves, R. E. (1974), Multinational firms, competition and productivity in host country markets. *Economica*, Número 41 162, pp. 176-193.

Collins, W. J., O'Rourke, K. H. e Williamson, J. (1997), Were trade and factor mobility substitutes in history?, Working Paper n.º 6059, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Costa, C. M. B. G. (2003), O Investimento Português no Brasil: Determinantes Tradicionais e Contribuição da Proximidade Cultural, Tese de Doutoramento, ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão, UTL – Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

Desai, M. A., Foley, C. F., Hines Jr., J. R. (2004), Foreign direct investment in a world of taxes, *Journal of Public Economics*, Volume 88, Número 12, pp. 2727-2744.

Descartes, R. (1951), *Discours de la méthode*, Union Générale D'éditions, Paris.

Devereux, M. P., Griffith, R. (1998), Taxes and the location of production: evidence from a panel of US multinationals. *Journal of Public Economics*, Número 68, pp. 335-367.

Disdier, A. C., Mayer, T. (2004), How different is Eastern Europe? Structure and determinants of location choices by French firms in Eastern and Western Europe, *Journal of Comparative Economics*, Volume 32, Número 2, pp. 280-296.

Domingo, T., Artal, A., Fernandez, I., Garcia, L. (sem data), External and Internal Factors explaining FDI from OECD Countries to Argentina: a Panel Data Estimation (1986-1997), Instituto de Economia Internacional – Universidade de Valência, Espanha.

Dries, L., Swinnen, J. F. M. (2004), Foreign Direct Investment, Vertical Integration and Suppliers: Evidence from the Polish Dairy Sector, *World Development*, Volume 32, Número 9, pp.1525-1544.

Drucker, P. F. (1993), *A Sociedade Pós – Capitalista*, Difusão Cultural, Lisboa, (traduzido do original *Post Capitalist Society*, 1993)

Dunning, J. H. (1993), *The globalization of business*, Routledge, Londres.

Dunning, J. H. (1988a), *Explaining international production*, Unwin Hyman, Londres.

Dunning, J. H. (1988b), *Multinationals, technology and competitiveness*, Unwin Hyman, Londres.

Dunning J. H. (1988c), The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions, *Journal of International Business Studies*, Número 191, pp. 1–31.

Dunning, J. H. (1981), International production and the multinational enterprise, Unwin Hyman, Londres.

Dunning, J. H. (1980), Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests, *Journal of International Business Studies*, Volume 11, N.º 1, pp. 9-31.

Farrell, R., Gaston, N., Sturm, J. E. (2004), Determinants of Japan's foreign direct investment: An industry and country panel study, 1984-1998, *Journal of Japanese and International Economies*, Volume 18, Número 2, pp. 161-182.

Ferrer, C. (1998), Patterns and determinants of location decisions by French multinationals in European regions, in Mucchielli Jean-Louis (ed.), *Multinational Location Strategy*, JAI Press, Greenwich, pp. 117-138.

Fernandes, A. J. (1994), *A União Europeia de Maastricht*, Editorial Presença, Lisboa.

Ferreira, V. (1986), O inquérito por questionário na construção de dados sociológicos, in Silva, A. S., e Pinto, J. M., *Metodologia das Ciências Sociais*, Edições Afrontamento, Porto.

FMI (2004), Foreign direct investment, *International Financial Statistics*, Washington, D.C..

Fontagné, L., Pajot, M. (1999), Le potentiel d'échanges entre l'Union Européenne et les PECO, *Revue Economique*, Número 50 – 6, pp. 1139-1168.

Fontoura, M. P. (1997), Aspectos Teóricos do Investimento Internacional, in António Romão (coord.) *ICEP – Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa, pp. 37-60.

Forrester, J. W. (1971), *World Dynamics*, Wright-Allen Press, Cambridge, MA.

Froddy, W. (1996), *Como Perguntar - Teoria e prática da construção de perguntas em entrevistas e questionários*, Celta Editora, Oeiras, (traduzido do original *Constructing Questions for Interviews and Questionnaires: Theory and Practice in Social Research*, Cambridge University Press, 1993).

Fujita, M., Thisse, J. F. (2002), *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location and Regional Growth*, Cambridge Univ. Press, Cambridge.

Fujita, M., Krugman, P., Venables, A. J. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, *MIT Press*, Cambridge, MA.

Fukuyama, F. (1992), *O Fim da História e o Último Homem*, Gradiva, Lisboa, (traduzido do original *The End of History and the Last Man*, 1992)

Gago, C. C., Cardoso, E. G., Campos, J. T., Vicente, L. M. e Santos, M. C. (2003), *Produtividade em Portugal – Medir para Gerir e Melhorar*, AIP – Associação Industrial Portuguesa, Lisboa.

Gerbert, P. (1977a), *As organizações internacionais*, Arcádia, Lisboa, (tradução do original *Les organisations internationales*, Presse Universitaire de France, Paris).

Gerbert, P. (1977b), *Naissance et developpement des organisations internationales*, *Reveu Internationale des Sciences Sociales*, Volume XXIX, Número 1, Unesco, Paris, pp. 9.

Ghiglione, R., Matalon, B. (1997), *O Inquérito – Teoria e Prática*, Celta Editora, Oeiras, (traduzido do original *Les enquêtes sociologiques théories et pratique*, 1977).

Giddens, A. (1990), *Capitalismo e Moderna Teoria Social*, 3.^a Edição, Editorial Presença, Lisboa, (traduzido do original *Capitalism and Modern Social Theory*, Cambridge University Press, 1972).

Graham, E. M., Krugman, P. R. (1993), *The surge in foreign direct investment in 1980s*, in A. Keneth Froot (ed.), *Foreign Direct Investment*, pp. 13-33.

Harnecker, M. (2000), *Tornar possível o impossível*, Campo das Letras, Porto, (traduzido do original *Haciendo posible lo imposible. La izquierda en el umbral del siglo XXI*).

Hausmann, R., Ferandéz-Arias, E. (2001), *Foreign direct investment: good cholesterol?*, Inter American Development Bank, *Working Paper*, N.º 417, Washington DC, pp. 1-46.

Hawkins, P., Lockwood, K. (2001), *A strategy for foreign direct investment*, Working paper, The economic society of South Africa, Conference 2001.

Head, K., Mayer, T. (2004), *Market potential and the location of Japanese investment in the European Union*, *Review of Economics and Statistics*, no prelo.

Hill, C. W. L., Hwang, P., Kim, W. C. (1990), *An eclectic theory of the choice of international entry mode*. *Strategic Management Journal*, Número 11, pp. 117–128.

ICEP (2003), *Polónia – Ficha de Mercado*, ICEP Portugal – Investimento, Comércio e Turismo, Lisboa.

ICEP (sem data), *Investir na Polónia*, ICEP Portugal – Investimento, Comércio e Turismo, Lisboa.

Instituto de Conjunturas e Preços do Comércio Exterior (2002), Polónia – Seu Parceiro Económico, Ministério da Economia – Departamento de Promoção Económica, Varsóvia.

Kaminski, B., Ng, F. (2005), Production disintegration and integration of Central Europe into global markets, *International Review of Economics & Finance*, Volume 14, Número 3, pp. 377-390.

Kim W. C., Hwang P. (1992), Global strategy and multinational's entry mode choice, *Journal of International Business Studies*, Primeiro Quadrimestre: pp. 29–53.

Kreinin, M. E., Abe, S. e Plummer, M. G. (1999), Motives for Japanese DFI: survey analysis and implication in light of the asian crisis, *Journal of Asian Economics*, Volume 10-3, pp. 385-394.

Krugman, P. (1991), *Geography and trade*, MIT Press, Cambridge, MA.

Landes, D. S. (2002), *A Riqueza e a Pobreza das Nações*, Gradiva, 6ª edição, Lisboa, (traduzido do original *The Wealth and Poverty of Nations*, 1998).

Lankes, H.-P., Venables, A. J. (1996), Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investments, *Economics of transition*, Número 4 – 2, pp. 331-347.

Leitão, A. M., Proença, M., Claro, M. A., Modesto, M. e Escária, S. (2003), *Portugal no Espaço Europeu – O Investimento Directo Estrangeiro*, DPP – Ministério das Finanças, Lisboa.

Levary, R. e Wan, K. (1999), An Analytic Hierarchy process based simulation Model for entry mode decision regarding foreign direct investment, *Omega*, Volume 27, Número 6, pp. 661-677.

Li, D., Moshirian, F. (2004); International investment in insurance services in the US, *Journal of Multinational Financial Management*, Volume 14, Número 3, pp. 249-260.

Li, D., Moshirian, F., Sim, A.-B. (2004), Intra-Industry Trade in Financial Services, *Journal of International Money and Finance*, no prelo.

Lima, M. A. (2000), Portugal in the European Union: What can we tell the Central and Eastern Europe Countries?, *The World Economy*, Volume 20, Número 10.

Lipsey, R. E. (2000), Interpreting developed countries' foreign direct investment, Working Paper n.º 7810, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Lipsey, R. E., Ramstetter, E. D. e Magnus (2000), Outward FDI and parent exports an employment: Japan, the United States and Sweden, Working Paper n.º 7623, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Makino, S., Beamish, P. W. e Zhao, N. B. (2004), The characteristics and performance of Japanese FDI in less developed and developed countries, *Journal of World Business*, Volume 39, Número 4, pp. 377-392.

Mallampally, P., Sauvant, K. P. (1999), Foreign direct investment in development countries, *Finance & Development*, Volume 36, Número 1, pp. 34-37.

Markusen, J. R., Maskus, K. E. (1999), Multinational firms: reconciling theory and evidence, Working Paper n.º 7163, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Markusen, J. R., Venables, A. J. (1998), Multinational firms and the new trade theory, *Journal of International Economics*, Número 46 – 2, pp. 183-203.

Marques, A. (2002), Integração e disparidades regionais na UE - nota sobre a política comunitária de coesão, in Luís Reis Torgal (dir.), *Estudos do Século XX*, Europa-utopia / Europa-realidade, Número 2, Centro de estudos interdisciplinares do século XX - Universidade de Coimbra, Quarteto Editora, Coimbra, pp. 281.

Martinet, A. C. (1992), *Estratégia*, Edições Silabo, 2ª Edição, Lisboa, (traduzido do original *Stratégie*, Libraire Vuibert, 1983).

Martins, A. E. (2000), *Capital Intelectual – Ensaio Exploratório de Modelo Explicativo*, Tese de Mestrado, ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa.

Mattoo, A., Olarreaga, M., Saggi, K. (2004), Mode of foreign entry, technology transfer and FDI policy, *Journal of Development Economics*, Volume 75, Número 1, pp. 95-111.

Mayer, T., Mucchielli, J.-L. (1999), La localisation à l'étranger des entreprises multinationales : une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe, *Economie et Statistique*, Número 159-167, pp. 326-327.

Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers J., Behrens, W. W. (1972), *The Limits to grow*, Potomac, Londres.

Medeiros, E. R. (1996), *Economia Internacional*, 5ª Edição, ISCSP – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, UTL - Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

Mendonça, A. (1990), *A Crise Económica e a sua forma Contemporânea*, Editorial Caminho, Lisboa.

Mendonça, A. (1997), Aspectos Teóricos do Comércio Internacional, in António Romão (coord.) *ICEP – Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa, pp. 11-36.

Meyer, K. E. (1995), Foreign direct investment in the early years of economic transition: a survey, *Economics of Transition*, Número 3 – 3, pp. 301-320.

Milner, C., Reed, G., Talerngsri, P. (2004), Foreign direct investment and vertical integration of production by Japanese multinationals in Thailand, *Journal of Comparative Economics*, Volume 32, Número 4, pp. 805-821.

Ministério da Economia e Inovação (2005), Polónia – Análise da Situação Económica, GEE – Ministério da Economia e Inovação, Lisboa.

Ministério da Economia e Inovação (2005), Síntese Estatística – Investimento Directo de Portugal no Exterior, GEE – Ministério da Economia e Inovação, Lisboa.

Morus, T. (2003), *A Utopia*, Guimarães Editores, Lisboa (traduzido do original *De Optimo Reipublicae Statu Deque Nova Insula Utopia*, Basileia, 1516).

Murteira, M. (1990), *Lições de Economia Política do Desenvolvimento*, Editorial Presença, Lisboa.

Naisbitt, J. (1996), *Macrotendências*, Editorial Presença, 3.ª Edição, Lisboa,. (tradução do original *Megatrends – Ten new directions transforming our lives*, Warner Books, Nova Iorque, 1982).

Neary, J. P. (2001), Of hype and hyperbolas: Introducing the new economic geography, *Journal of economic Literature*, Número 39, pp. 536-561.

Nilsson, L. (2000), Trade integration and the EU economic membership criteria, *European Journal of Political Economy*, Número 16 – 4, pp. 807-827.

OCDE (2002a), *Overview International Investment Perspectives: 2002 Edition*, Paris.

OCDE (2002b), *Working Party and Structural Policies – Environmental Benefits of Foreign Direct Investment: a literature review*, Paris.

OCDE (2001), *New Patterns of industrial organization: Cross-border mergers and acquisitions and strategic alliances*, Paris.

OCDE (1996), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 3.^a Edição, Paris.

Pennings, E., Altomonte, C. (2003), *The hazard rate of foreign direct investment in transition countries: a direct estimation of real option model*, Working Paper, Centre for European Policy Research, Londres.

Pinto, N. (2000), *As Relações da União Europeia com os Países da Europa Central e Oriental – Perspectivas para um novo Alargamento*, GEPE, Lisboa.

Porfírio, J. A. (2003), *Gestão Financeira Internacional*, Editora Rei dos Livros, Lisboa.

Porter, M. (1994), *Construir as vantagens competitivas em Portugal*, Edição do Fórum para a Competitividade, Lisboa.

Proença, M., Carvalho, M. F. (2004), *Um Olhar sobre Portugal 2004*, DPP – Ministério das Finanças, Lisboa.

Raff, H. (2004), *Preferential trade agreements and tax competition for foreign direct investment*, *Journal of Public Economics*, Volume 88, Número 12, pp. 2745-2763.

Rita, R. M. S. (2002), *Investimento Directo Estrangeiro (IDE) de Portugal no Exterior*, Working Paper 02/03, Universidade de Évora, Évora.

Rogers, D. M. A. (1996), Knowledge Management Gains Momentum in Industry, *Research – Technology Management*, 30/5, pp 5-7.

Romão, A., Costa, C. G. (1997), Os Grandes Fluxos do Investimento Internacional, in António Romão (coord.), *ICEP – Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa, pp. 95-124.

Romão, A. (1985), O papel do Investimento Estrangeiro em Portugal, in Augusto Santos Silva e José Madureira Pinto (org.), *Cadernos de Ciências Sociais*, Número 3, Edições Afrontamento, Porto, pp. 17-34.

Ryan, B., Scapens, R. W., Theobald, M. (1992). *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*, Academic Press Inc., Londres.

Samuelson, P., Solow, R. M. (1960), Analytical aspects of anti-inflation policy, *American Economic Review*, Volume L, Número 2, pp.178.

Schumpeter, J. A. (1996), *Ensaio – Empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo*, Celta Editora, Oeiras. (traduzido do original *Essays: on Entrepreneurs Innovations, Business Cycles, and Evolution of capitalism*, 1989).

Sen, A. (2003), *O Desenvolvimento como Liberdade*, Gradiva, Lisboa, (traduzido do original *Development as Freedom*, Random House Inc., 1999).

Silva, J. R. (1997), As grandes Correntes do Comércio Internacional, in António Romão (coord.) *ICEP – Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa, pp. 61-94.

Silva, M., Cintra, G., Castanheira, M. E., Pereirinha, J., Moura, F., Mateus, A. (1981), *Política Económica – Questões Metodológicas*, ISE – Instituto Superior de Economia, UTL - Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

Simões, V. C. (1997), Estratégias de Internacionalização das Empresas Portugal, in António Romão (coord.) *ICEP – Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa, pp. 375-416.

Simões, V. C. (1985), Investimento Estrangeiro e Inovação em Portugal, in Augusto Santos Silva e José Madureira Pinto (org.), *Cadernos de Ciências Sociais*, Número 3, Edições Afrontamento, Porto, pp. 5-15.

Sinani, E., Meyer, K. E. (2004), Spillovers of technology transfer from FDI the case of Estonia, *Journal of Comparative Economics*, Volume 32, Número 3, pp. 445-466.

Singh, H., Jun, K. W. (1995), Some new evidence on determinants of foreign direct investment in developing countries, World Bank, Policy research working papers 1531, Washington, D.C.

Slaughter, M. J. (1995), Multinational corporations, outsourcing and american wage divergence, Working Paper n.º. 5253, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Smarzynska, B. (2004), The composition of foreign direct investment and protection of intellectual property rights: Evidence from transition economies, *European Economic Review*, Volume 48, Número 1, pp. 39-62.

Toffler, A. (1991), Os novos poderes, Livros do Brasil, Lisboa, (traduzido do original Powershift, 1990).

Trevino, L., Daniels, J. D. (1994), An empirical assesment of the preconditions of Japanese manufacturing foreign direct investment in the United States, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volume 130, Número 3, pp. 576-599.

UNCTAD (2004), World Investment Report 2004, The Shift Towards Services, UN, Nova York.

UNCTAD (2002), World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness, UN, Nova York.

UNCTAD (1999), World Investment Report 1999, Foreign Direct Investment and Challenge of Development. UN, Nova York.

UNCTAD (1998), World Investment Report 1998, Trends and Determinants, United Nations, Nova York.

Wallerstein, I. (1998), O Capitalismo histórico seguido de a civilização capitalista Estratégias Criativas, Porto, (traduzido do original Historical capitalism with Capitalist Civilization, 1995).

Wei, Y., Liu, B. e Liu, X. (2005), Entry modes of foreign direct investment in China: a multinational logit approach, *Journal of Business Research*, no prelo.

Weresa, M. A. (2004), Can foreign direct investment help Poland catch up with the EU?, *Communist and Post-Communist Studies*, Volume 37, Número 3, pp. 413-427.

Wheeler D., Mody A. (1992), Institutional investment location decisions, the case of US firms, *Journal of International Economics*, Volume 33, pp. 57-76.

Woodcock P. C., Beamish P. W., Makino S. (1994), Ownership-based entry mode strategies and international performance. *Journal of International Business Studies*, Segundo Quadrimestre, pp. 253-273.

Wriston, W. B. (1995), Incredible Future, *Executive Excellence*, 12/11, pp 6-7.

Yin, Robert K. (2005), Estudo de Caso – Planejamento e métodos, 3ª edição, Porto Alegre, Bookman, (traduzido do original Case study research: design and methods, Sage Publications, Londres, 2003).

Sítios na Internet

<http://home.developmentgateway.org>

<http://rru.worldbank.org>

<http://worldbank.org>

<http://www.bportugal.pt>

<http://www.icep.pt>

<http://www.imf.org>

<http://www.oecd.org/home>

<http://www.southcentre.org>

<http://www.un.org>

<http://www.unctad.org>

Anexos

Anexo 1 – Principais indicadores económicos da UE

UE 25: PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICOS E COMPARAÇÃO COM PORTUGAL

	FRONTE	ANO	UE 15	UE 25	PORTUGAL	R. DECA	HUNGRIA	ESLOVÁQUIA	POLONIA	ESTÓNIA	LETÓNIA	LITUÂNIA	ESLOVÉNIA	MALTA	CIPRE
População (milhares)	C.E.	2003	379 483	453 684	10 407	10 203	10 142	5 379	38 219	1 356	2 332	3 463	1 995	397	715
Índice PIB per capita (PPC) (UE15=100)	C.E.	2003	100	91,7	68,7	63,3	54,9	48,2	42,5	43,3	36,7	43,6	70,6	68,9	77,3
Crescimento PIB (%)	C.E.	2003	0,9	1,0	-1,2	3,1	3,0	4,0	3,8	5,1	7,5	9,7	2,5	0,2	2,0
Estrutura do PIB (%)	B.M.	2002	2	2	3,6	4,2	—	4,1	3,4	5,9	4,5	7,2	3,1	—	—
Agricultura			28	—	27,4	40,7	—	29	33,8	29,5	26,4	34,7	37,6	—	—
Indústria			21	—	17,4	—	—	21,3	19,7	19,1	14,8	23,1	27,3	—	—
da qual, Indústria Transformadora			70	—	69,0	55,1	—	66,9	62,8	64,6	69,1	58,1	59,3	—	—
Serviços			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Inflação (IPHC) (%)	C.E.	2003	2,0	1,9	3,3	-0,1	4,7	8,5	0,7	1,4	2,9	-1,1	5,7	1,9	4,0
Jovens completaram Ensino Sec. (% total)	C.E.	2003	74,0	—	47,2	92,0	85,0	94,1	88,8	81,4	74,0	82,1	90,7	43,0	82,2
Desemprego (%)	C.E.	2003	8,1	9,1	6,3	7,8	5,8	17,5	19,2	10,1	10,5	12,7	6,5	8,2	4,4
Índice Produtividade do Trabalho (UE15=100)	C.E.	2003	100,0	93,0	64,3	61,0	62,6	56,2	50,2	44,3	38,7	46,8	70,2	84,0	78,8
Crescimento Real Custo Unitário Trabalho (%)	C.E.	2003	0,1	0,1	2,5	1,6	4,3	2,8	-0,5	2,0	1,5	1,7	-0,6	-3,8	-1,5
Salário Orçamental (% PIB)	C.E.	2003	-2,7	-2,8	-2,8	-12,6	-6,2	-2	-3,9	3,1	-1,5	-1,9	-2	-9,6	-6,4
Crescimento Exportações de Bens (%)	C.E.	2003	0,6 ⁽¹⁾	1,5 ⁽¹⁾	2,5 ⁽¹⁾	7,9	9,0	28,1	17,7	5,9	5,5	6,9	4,4	-3,5	-3,5
Crescimento Importações de Bens (%)	C.E.	2003	2,4 ⁽¹⁾	3,0 ⁽¹⁾	-1,8 ⁽¹⁾	9,4	9,8	14,5	10,3	13,6	11,3	8,6	7,3	2,5	-4,3
Saldo Balança Mercadorias (% PIB)	C.E.	2003	1,1	0,9	-8,0	-2,7	-3,9	-2,3	-2,7	-17,4	-18,0	-8,7	-2,2	-16,0	-25,4
Principal País Cliente (%)	FMI	2002	—	—	Esp. (20,3)	Alem. (36,6)	Alem. (35,4)	Alem. (26,0)	Alem. (32,3)	Finlan. (20,4)	Alem. (15,3)	R.U. (13,5)	Alem. (19,2)	Sing. (17,3)	R.U. (26,7)
Principal País fornecedor (%)	FMI	2002	—	—	Esp. (28,1)	Alem. (32,9)	Alem. (24,2)	Alem. (22,6)	Alem. (24,3)	Finlan. (15,6)	Alem. (17,2)	Rússia (22,2)	Alem. (24,7)	Itali. (18,2)	Rússia (17,1)
Peso das Exportações no PIB (%) **	C.E.	2003	—	—	30,3	62,8	62,0	76,8	34,5	75,0	42,0	52,3	56,5	76,8	47,5
Grav de Abertura (% PIB) ***	B.M.	2002	—	—	72,9	143,7	123,3	156,5	45,0	181,3	99,6	107,0	120,5	180,1	—
Saldo BTC (% PIB)	C.E.	2003	0,4	—	-6,3	-6,2	-9,0	-1,1	-2,2	-13,2	-8,6	-6,9	-0,4	—	-3,5

Notas: C.E. - Comissão Europeia; B.M. - Banco Mundial; FMI - Fundo Monetário Internacional; FNU - Países Euro
 *A estrutura do PIB para Portugal tem como base o INE a 1 de Janeiro de 2003 - Base de Serviços; ** (Exp + Imp) / PIB
 ** (Exp - Imp) / PIB
 *** Valores para Portugal correspondem a Salidas e Entradas de Mercadorias a Man como Trade a BIE

Fonte: GEE, Ministério das Actividades Económicas e do Trabalho, 2005

UE 25: PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICOS E COMPARAÇÃO COM PORTUGAL

(continua-se)	FONTE	ANO	ESPAÑHA	FRANÇA	ALEMANIA	ITALIA	GRECIA	E.U.NIDO	IRLANDA	BÉLGICA	HOLANDA	LIECREM.	AUSTRIA	DINAMARCA	FINLÂNDIA	SUÉCIA
População (milhares)	C.E.	2003	40 683	59 630	82 537	57 321	11 018	59 329	3 964	10 356	16 193	448,0	8 067	5 383	5 206	8 941
Índice PIB per capita (PPC) (UE15=100)	C.E.	2003	87,2	103,8	98,8	98,0	73,2	108,9	119,8	106,3	109,3	190,4	110,7	112,1	100,8	104,3
Crescimento Real PIB (%)	C.E.	2003	2,5	0,5	-0,1	0,3	4,5	2,2	3,7	1,3	-0,9	2,9	0,8	0,5	1,9	1,6
2002	B.M.	2002	3	3	1	3	7	1	3	1	3	—	2	3	3	2
Estrutura do PIB (%)																
Agricultura			30	25	30	29	22	26	42	27	26	—	32	27	33	28
Indústria			18	18	23	21	12	17	33	19	16	—	22	17	26	23
da qual, Indústria Transformadora			66	72	69	69	70	73	54	72	71	—	66	71	64	70
Serviços			3,1	2,2	1,0	2,8	3,4	1,4	4,0	1,5	2,2	2,5	1,3	2,0	1,3	2,3
Inflação (IPHC) (%)	C.E.	2003	63,4	81,1	73,3	69,9	81,7	78,2	85,7	81,3	73,3	69,8	85,0	74,4	85,2	85,6
Jovens completaram Ensino Sec. (% total)	C.E.	2003	11,3	9,4	9,6	8,6	9,3	5,0	4,6	8,0	3,8	3,7	4,3	5,6	9,0	5,6
Desemprego (%)	C.E.	2003	95,5	114,6	95,2	104,8	91,3	96,8	118,2	119,6	95,4	131,3	98,0	98,0	99,9	96,2
Índice Produtividade do Trabalho (UE15=100)	C.E.	2002	1,1	0,3	0,5	1,3	0,6	2,2	0,9	0,8	1,5	0,2	0,6	1,8	2,8	-0,1
Crescimento Custo Unitário do Trabalho (%)	C.E.	2003	0,4	-4,1	-3,8	-2,4	-4,6	-3,3	0,1	0,4	-3,2	0,8	-1,1	0,3	2,3	0,3
Saldo Orçamental (% PIB)	C.E.	2003	3,9	-1,5	2,6	-4,3	4,2	-0,5	-3,3	2,4	0,3	-4,3	1,5	-1,9	1,9	5,5
Crescimento Exportações de Bens (%)	C.E.	2003	5,2	-0,1	5,8	-1,3	6,6	1,5	-7,3	3,2	1,0	-1,8	5,6	-1,9	2	6,2
Crescimento Importações de Bens (%)	C.E.	2003	-5,2	0,2	6,3	1,1	-16,8	-4,3	23,1	3,1	5,1	-10,6	0,8	4,7	8,0	6,3
Saldo Balança Mercadorias (% PIB)																
Principal País Cliente (%)	FMI	2003	Frância (19,2)	Alem. (14,9)	Frância (10,6)	Frância (12,3)	Alem. (12,6)	E.U.A. (15,0)	E.U.A. (20,6)	Alem. (19,5)	Alem. (25,2)	Alem. (23,3)	Alem. (31,5)	Alem. (19,1)	Alem. (11,8)	E.U.A. (11,5)
Principal País fornecedor (%)	FMI	2003	Frância (16,8)	Alem. (19,1)	Holanda (11,3)	Alem. (7,8)	Alem. (12,5)	Alem. (13,7)	R.U. (34,6)	Alem. (18,3)	Alem. (18,0)	Bélgica (29,0)	Alem. (43,3)	Alem. (22,7)	Alem. (16,2)	Alem. (17,9)
Peso das Exportações no PIB (%) **	C.E.	2003	27,8	25,8	36,1	25,4	19,9	25,2	83,6	81,5	61,5	137,4	48,2	43,3	37,2	43,7
Grau de Abertura (% PIB) **	B.M.	2002	58,0	52,0	67,0	53,0	48,0	54,0	181,0	160,0	118,0	—	103,0	84,0	68,0	80,0
Saldo BTC (% PIB)	C.E.	2003	-3,3	0,4	2,4	-1,2	-8,3	-1,9	-1,4	4,4	2,7	—	1,5	2,9	5,2	5,2

Símbolos: C.E. - Comissão Europeia; B.M. - Banco Mundial; FMI - Fundo Monetário Internacional; ENU - Páíses Euro
Notas: * Bens e Serviços; ** [Exp.+Imp.]/PIB

Fonte: GEE, Ministério das Actividades Económicas e do Trabalho, 2005

Anexo 2 - Fluxos de investimento directo de Portugal no exterior

Fluxos de Investimento Directo de Portugal no Exterior

milhares
de euro

	1996		1997		1998		1999		2000	
	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)
Total	560 563	956 742	1 827 803	2 246 165	3 619 940	9 462 552	2 995 485	10 205 408	8 826 556	14 002 093
<i>Por tipo de operação</i>										
No capital de empresas - Total	481 134	570 668	1 428 081	1 543 240	2 787 771	3 269 928	2 418 210	4 071 243	7 713 867	8 957 617
Constituição de empresas	53 912	54 488	57 042	57 829	207 184	207 690	122 550	127 660	405 053	407 828
Aumento de capital (3)	130 410	133 914	601 913	602 997	1 673 865	1 802 237	2 667 446	2 709 576	1 804 038	1 845 673
Aquisição de quotas / acções	296 812	382 268	769 124	882 412	906 726	1 260 000	- 371 784	1 234 007	5 504 779	6 704 116
Lucros reinvestidos (4)	9 372	204 752	209 811	319 024	284 167	519 383	387 376	616 943	203 141	629 576
Créditos, empréstimos e suprimentos - de longo prazo	30 842	137 672	71 348	257 502	469 394	5 518 059	80 701	5 313 814	813 500	4 181 071
Créditos, empréstimos e suprimentos - de curto prazo	0 884	1 716	64 975	67 363	23 745	91 977	5 601	92 061	- 38 356	84 144
Operações sobre imóveis (5)	22 033	24 673	26 127	30 391	23 243	31 106	42 712	50 318	44 028	52 516
Outros	16 296	17 260	27 460	28 644	31 620	32 101	60 888	61 026	90 372	97 164

Fonte: Adaptado de GEE, 2005 e Banco de Portugal, 2005

(1) corresponde ao saldo incluído na balança financeira, com sinal contrário.

(2) corresponde ao débito (saída de capitais) incluído na balança financeira.

(3) inclui as prestações suplementares de capital.

(4) estimativa mensal calculada pelo Banco de Portugal com base nos últimos dados anuais disponíveis obtidos através dos Inquéritos ao Investimento Directo.

(5) inclui as operações de investimento imobiliário realizadas por particulares.

Fluxos de Investimento Directo de Portugal no Exterior

	milhares de euro							
	2001		2002		2003		2004	
	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)
Total	6 976 066	13 001 707	164 723	11 069 044	6 490 858	10 373 104	4 975 869	7 925 023
<i>Por tipo de operação</i>								
No capital de empresas - Total	6 290 456	9 265 674	-1 598 465	6 095 285	6 406 375	7 284 395	4 013 033	4 586 899
Constituição de empresas	796 454	809 963	197 931	201 769	- 11 231	10 734	31 243	80 722
Aumento de capital (3)	2 790 365	3 357 716	1 733 679	1 858 711	628 497	666 724	808 829	891 103
Aquisição de quotas / acções	2 703 636	5 097 996	-3 530 077	4 034 805	5 789 108	6 606 938	3 172 961	3 615 076
Lucros reinvestidos (4)	313 845	873 427	- 327 179	576 029	85 098	1 191 305	77 969	575 771
Créditos, empréstimos e suprimentos - de longo prazo	224 531	2 500 545	1 964 651	3 946 850	- 157 667	1 583 649	830 634	2 113 444
Créditos, empréstimos e suprimentos - de curto prazo	14 865	212 616	60 102	371 280	63 488	207 783	- 40 030	484 802
Operações sobre imóveis (5)	52 431	59 438	21 793	34 002	41 638	50 333	45 757	73 944
Outros	79 938	90 006	43 819	45 602	51 927	55 638	48 505	90 163

Fonte: Adaptado de GEE, 2005 e Banco de Portugal, 2005

(1) corresponde ao saldo incluído na balança financeira, com sinal contrário.

(2) corresponde ao débito (saída de capitais) incluído na balança financeira.

(3) inclui as prestações suplementares de capital.

(4) estimativa mensal calculada pelo Banco de Portugal com base nos últimos dados anuais disponíveis obtidos através dos Inquéritos ao Investimento Directo.

(5) inclui as operações de investimento imobiliário realizadas por particulares.

Fluxos de Investimento Directo de Portugal no Exterior

milhares de euro

	1996		1997		1998		1999		2000	
	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)
Total	560 563	956 742	1 827 803	2 246 165	3 619 940	9 462 552	2 995 485	10 205 408	8 826 556	14 002 093
<i>Por tipo de operação</i>										
No capital de empresas - Total										
Constituição de empresas	86%	60%	78%	69%	77%	35%	81%	40%	87%	64%
Aumento de capital (3)	10%	6%	3%	3%	6%	2%	4%	1%	5%	3%
Aquisição de quotas / acções	23%	14%	33%	27%	46%	19%	89%	27%	20%	13%
Lucros reinvestidos (4)	53%	40%	42%	39%	25%	13%	-12%	12%	62%	48%
Créditos, empréstimos e suprimentos - de longo prazo	2%	21%	11%	14%	8%	5%	13%	6%	2%	4%
Créditos, empréstimos e suprimentos - de curto prazo	6%	14%	4%	11%	13%	58%	3%	52%	9%	30%
Operações sobre imóveis (5)	0%	0%	4%	3%	1%	1%	0%	1%	0%	1%
Outros	4%	3%	1%	1%	1%	0%	1%	0%	0%	0%
	3%	2%	2%	1%	1%	0%	2%	1%	1%	1%

Fonte: Adaptado de GEE, 2005 e Banco de Portugal, 2005

- (1) corresponde ao saldo incluído na balança financeira, com sinal contrário.
- (2) corresponde ao débito (saída de capitais) incluído na balança financeira.
- (3) inclui as prestações suplementares de capital.
- (4) estimativa mensal calculada pelo Banco de Portugal com base nos últimos dados anuais disponíveis obtidos através dos Inquéritos ao Investimento Directo.
- (5) inclui as operações de investimento imobiliário realizadas por particulares.

Fluxos de Investimento Directo de Portugal no Exterior

milhares
de euro

	2001		2002		2003		2004	
	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)	Valores líquidos (1)	Valores brutos (2)
Total	6 976 066	13 001 707	164 723	11 069 044	6 490 858	10 373 104	4 975 869	7 925 023
<i>Por tipo de operação</i>								
No capital de empresas - Total								
Constituição de empresas	90%	71%	-970%	55%	99%	70%	81%	58%
Aumento de capital (3)	11%	6%	120%	2%	0%	0%	1%	1%
Aquisição de quotas / acções	40%	26%	1052%	17%	10%	6%	16%	11%
Lucros reinvestidos (4)	39%	39%	-2143%	36%	89%	64%	64%	46%
Créditos, empréstimos e suprimentos - de longo prazo	4%	7%	-199%	5%	1%	11%	2%	7%
Créditos, empréstimos e suprimentos - de curto prazo	3%	19%	1193%	36%	-2%	15%	17%	27%
Operações sobre imóveis (5)	0%	2%	36%	3%	1%	2%	-1%	6%
Outros	1%	0%	13%	0%	1%	0%	1%	1%
	1%	1%	27%	0%	1%	1%	1%	1%

Fonte: Adaptado de GEE, 2005 e Banco de Portugal, 2005

(1) corresponde ao saldo incluído na balança financeira, com sinal contrário.

(2) corresponde ao débito (saldo de capitais) incluído na balança financeira

(3) inclui as prestações suplementares de capital.

(4) estimativa mensal calculada pelo Banco de Portugal com base nos últimos dados anuais disponíveis obtidos através dos Inquéritos ao Investimento Directo.

(5) inclui as operações de investimento imobiliário realizadas por particulares.

Anexo 3 – Questionário aplicado

QUESTIONÁRIO

O INVESTIMENTO PORTUGUÊS NA POLÓNIA

Todas as informações prestadas serão mantidas estritamente confidenciais. A sua utilização só se processará para efeitos de investigação.

Muito obrigado pela sua colaboração.

Parte I – Informações gerais sobre a Empresa

1. Nome da empresa Polaca _____

2. Ano de instalação na Polónia | | | |

3. Cidade _____

4. Voivodia _____

5. Actividade Principal _____

6. Principal investidor estrangeiro:

Nome _____ Nacionalidade _____

7. Tipo de empresa (do principal investidor estrangeiro):

a) Empresa familiar	
b) Empresa não familiar	

8. O principal investidor estrangeiro está integrado em Grupo Económico:

a) Empresa independente	
b) Empresa de grupo	

9. Sector de actividade em Portugal _____ e CAE | | | |

10. Estrutura de capital da empresa na Polónia:

	Actuais	Na data de início de actividade
Capital Social (zlotos)	_____	_____
Repartição de Capital:		
Empresa Mãe	%	%
Outros Investidores Portugueses Privados	%	%
Outros Investidores Portugueses Públicos	%	%
Outros investidores Estrangeiros	%	%

11. Número de trabalhadores

- Na Polónia (total de trabalhadores da Empresa na Polónia) | | | |
- Enviados de Portugal | | | |
- No Grupo, a nível mundial | | | |

12. Volume de negócios em 2004 (se disponível):

(a) Volume de negócios da filial/ participada em 2004 | | | | . | | | | milhões zlotos

(b) Que percentagem do volume de negócios na Polónia correspondeu a:

	2004	Data da instalação
1. Produção efectuada na Polónia?	%	
2. Exportações para outras empresas do grupo?	%	
3. Exportações para outras empresas?	%	

(c) Qual a contribuição da filial/ participada polaca para o volume de negócios do Grupo (negócios mundiais) em 2004?

□□□□ %

13. Qual o nível de autonomia da filial/participada nas seguintes áreas:

[1 – todas as decisões tomadas pela empresa-mãe ... 5 – todas as decisões tomadas pela filial]

	1	2	3	4	5
1. Quantidades produzidas	1	2	3	4	5
2. Produtos seleccionados	1	2	3	4	5
3. Concepção e design dos produtos	1	2	3	4	5
4. Preço	1	2	3	4	5
5. Política de compras	1	2	3	4	5
6. Estratégia de Marketing	1	2	3	4	5
7. Gestão de recursos humanos	1	2	3	4	5
8. Financiamento	1	2	3	4	5
9. Investigação e Desenvolvimento	1	2	3	4	5

14. Factores de Competitividade da Empresa no mercado Polaco

Qual é a importância dos seguintes factores para a posição actual da filial/ participada no mercado Polaco?

[1 – irrelevante ... 5 – muito importante]

	1	2	3	4	5
1. Preço	1	2	3	4	5
2. Qualidade	1	2	3	4	5
3. Gama de produtos/ serviços oferecida	1	2	3	4	5
4. Inovação/ capacidade tecnológica	1	2	3	4	5
5. Redes de distribuição	1	2	3	4	5
6. Apoio técnico/ assistência pós-venda	1	2	3	4	5
7. Marketing	1	2	3	4	5
8. Imagem dos produtos/ serviços	1	2	3	4	5
9. Capacidade de cumprir prazos de entrega	1	2	3	4	5
10. Outro, qual?	1	2	3	4	5

15. Avaliação

Tendo em conta as expectativas da Empresa Mãe em relação ao investimento na Polónia, como avalia a experiência?

[1 – muito pior do que o esperado ... 5 – muito melhor que o esperado]

	1	2	3	4	5
1. Avaliação global	1	2	3	4	5
2. Vendas	1	2	3	4	5
3. Rentabilidade	1	2	3	4	5
4. Novas oportunidades de negócio	1	2	3	4	5
5. Aquisição de experiência internacional	1	2	3	4	5
6. Imagem dos produtos/ serviços da empresa	1	2	3	4	5
7. Integração da empresa em redes internacionais	1	2	3	4	5
8. Capacidade de gestão e coordenação a nível internacional	1	2	3	4	5

Parte II – A decisão de Investimento

1. Razões para investir na Polónia.

Quais foram os factores que influenciaram a decisão de investir na Polónia?

a) A nível interno à Empresa

▪ Qual dos factores anteriores destacaria como mais importante?

b) A nível do Ambiente de Negócios – Portugal

▪ Qual dos factores anteriores destacaria como mais importante?

c) A nível do Ambiente de Negócios – Polónia

▪ Qual dos factores anteriores destacaria como mais importante?

d) Considerando o grau de importância dos factores anteriormente referidos, indique qual a classe de factores com maior influência na decisão de investir na Polónia?

a) A nível interno à Empresa	
b) A nível do Ambiente de Negócios – Portugal	
c) A nível do Ambiente de Negócios – Polónia	

2. Tipo de Investimento

Qual foi a estratégia escolhida para investir na Polónia:

1. Aquisição total ou parcial de uma empresa de capitais polacos	
2. Aquisição total ou parcial de uma empresa de capitais estrangeiros	
3. Investimento de raiz	
4. Outra, qual?	

3. Na sua opinião, a decisão de investimento foi tomada:

1. Por iniciativa da empresa/ grupo	<input type="checkbox"/>
2. Por convite/ proposta de outra empresa já instalada	<input type="checkbox"/>

4. Descreva a forma de actuação da empresa no mercado polaco:

1. Tem uma marca própria	<input type="checkbox"/>
2. Actua com uma marca polaca já existente	<input type="checkbox"/>
3. Outra, qual?	<input type="checkbox"/>

5. Se se tratar de uma filial produtiva, qual considera ser o grau de integração da empresa na cadeia local de valor?

6. Considera que a decisão de instalação na Polónia da sua empresa influenciou a decisão de investimento de outras empresas na Polónia e porquê?

7. Sabe se a empresa mãe tem investimentos noutros países?

	Não	Sim		
- nos países do Visegrado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	→	Quais? _____
- na União Europeia (a 25)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	→	Quais? _____
- nos PALOP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	→	Quais? _____
- Outros países	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	→	Quais? _____

8. A empresa recebeu incentivos públicos das autoridades portuguesas para investir na Polónia?

<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim	→ A empresa teria investido na Polónia sem esses incentivos?
		1. Não <input type="checkbox"/>
		2. Sim, mas o investimento teria sido menor. <input type="checkbox"/>
		3. O investimento teria sido o mesmo <input type="checkbox"/>

9. Recorreu a algumas das instituições de apoio à internacionalização seguintes e como classifica a respectiva actuação:

[1 – Irrelevante ... 5 – Muito importante]

	1	2	3	4	5
a) ICEP					
b) Associações sectoriais					
c) Câmaras de comercio bilaterais					
d) FIEP					
e) IAPMEI					
f) COSEC					
g) Associações Regionais					
h) Ministérios/ Secretarias de Estado/ Direcções Gerais					
i) Representações Diplomáticas					
j) Outras, quais?					

10. Quais os sistemas de incentivos que utilizou?

11. Que tipo de apoio gostaria de ver mais desenvolvido pelas Entidades portuguesas?

12. Beneficiou de incentivos locais (na Polónia) de apoio ao investimento? Quais?

13. Na sua opinião, quais os factores de sucesso no ambiente polaco da sua empresa?

14. COMENTÁRIOS OU SUGESTÕES FINAIS:

Informação sobre a pessoa que preencheu o questionário

Nome _____	Cargo na Empresa _____
Telefone _____	Fax _____ E-mail _____
Gostaria de receber um resumo das conclusões do estudo?	Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>

Anexo 4 – Listagem das empresas portuguesas investidoras na Polónia

LISTA DAS EMPRESAS POLACAS COM CAPITAIS PORTUGUESES

Empresa Polaca	Participação Portuguesa	Actividade	Morada	Telefone	Fax	E-mail/ Web page
ARCHIMODE Sp. z o.o.	ORFAMA, S.A. Rua Quinta de Santa Maria - Maximinhos 4700 Braga Tel. 00-351-253309400 Fax 00-351-253613120	Confecções (malhas)	Ul. Targowa 28/30 90-043 Lodz	(48-42) 677 16 00	(48-42) 677 16 38	www.archimode.com.pl
ATLANTIKA Sp. z o.o.	Empresário Individual	Trading - vinhos	Al. Prymasa Tysiąclecia 62 pok. 114 01-424 Warszawa	(48-22) 877 14 95	(48-22) 877 15 11	www.atlantika.pl manuel.malora@atlantika.pl
BANK MILLENNIUM S.A.	Grupo BCP Rua Augusta, 84 - 4º 1149-020 Lisboa tel. 00-351-213211115 fax 00-351-213211139 www.milenniumbcp.com	Banca	Al. Jerozolimskie 123 A, 02-017 Warszawa	(48-22) 598 10 23	(48-22) 598 10 55	www.bankmilenium.pl
CARFI POLSKA Sp. z o.o.	CARFI -Fábrica de Moldes e Plásticos, Lda. Rua 1 de Janeiro, Amieirinha 2430-901 Marinha Grande Tel. 00-351-244572900 Fax 00-351-244572901 www.carfi.pt	Moldes	Ul. Narutowicza 68 08-200 Losice	(48-83) 359 08 76	(48-83) 359 08 77	www.carfi.pl info@carfi.pl
CHIPIDEA MIKROELEKTRONIKA Sp. z o.o.	Chipidea Microelectronica, S.A. Tagus Park, Edif. Inovação IV, sala 733 2740-257 Porto Salvo Tel. 00-351-21 0336300 Fax 00-351-21 0336396 www.chipidea.com E-mail: chipidea@chipidea.com	TIE's	Centrum Biurove WIGO, lokal 5.12 - 5.15 Ul. Szymanowskiego 2 80-280 Gdańsk	(48-58) 521 92 52	(48-58) 521 92 51	www.chipidea.com gdansk@chipidea.com
CIFIAL POLSKA Sp. z o.o.	CIFIAL, S.G.P.S., S.A. Apartado 410 4524-907 Romeão Tel. 00-351-256 780 100 Fax 00-351-256 783 395 www.cifial.pt	Louça cerâmica sanitária Torneiras Ferragens e fechaduras	Ul. Rataja 12 05-070 Sulejów	(48-22) 783 16 99	(48-22) 783 15 09	www.cifial.pl cifial@cifial.pl
COLEP POLSKA Sp. z o.o.	COLEP PORTUGAL, S.A. Apartado 14 3730-955 Vale de Cambra Tel. 00-351-256420197 Fax 00-351-256422059 www.colep.com	Embalagens metálicas para tintas e produtos industriais. Enchimento de produtos cosméticos	Ul. Przemysłowa 10 97-410 Kleszczów	(48-27) 448 17 00	(48-27) 448 17 30	www.colep.pl info@colep.pl
COMPETIR POLSKA Sp. z o.o.	Competir, Formação e Serviços, Lda. Rua Almirante Barroso, nº 58, 1º Esq. 1000-113 LISBOA Tel. 00-351-213514630 Fax 00-351213159554	Consultadoria, formação e serviços	Ul. 27 Grudnia, 7/13 61-737 POZNAŃ	(+48 61) 856 0435 (+48 61) 855 0276	(+48 61) 855 0276	www.competirpoliska.com.pl biuro@competirpoliska.com.pl compelirpoliska@hotmail.com

LISTA DAS EMPRESAS POLACAS COM CAPITALS PORTUGUESES

Empresa Polaca	Participação Portuguesa	Actividade	Morada	Telefone	Fax	E-mail/ Web page
DOM KORKOWY Sp. z o.o.	CORTICEIRA AMORIM, S.G.P.S., S.A. Rua de Meladas, N.º 380 (Apartado 20) 4536-902 MOZELOS VFR CODEX PORTUGAL Tel.: 00-351-227475400 Fax: 00-351-227475410 / 11 E-mail: corticeira.amorim@amorim.com www.amorim.com	Importação e distribuição de cortiça e produtos de cortiça	Ul. Balicka 255 30-198 Kraków	(48-12) 637 96 41	(48-12) 636 79 16	www.domkorkowy.com.pl a.wawronowicz@domkorkowy.pl krakow@domkorkowy.com.pl
ENDUTEX POLÓNIA Sp. z o.o.	ENDUTEX – Revestimentos Têxteis, S.A. Endereço postal: Apartado 17 4815-901 Caldas de Vizela Tel: 00-351-253 489500 Fax 00-351-253 584 522 E-mail: endutex@endutex.pt www.endutex.pt	Revestimentos têxteis	Ul. Kraszewskiego 36, lok. B 30-110 Kraków	(48-12) 427 24 67	(48-12) 427 24 67	www.endutex.pl endutex@endutex.pl
EURO SAFE Sp. z o.o.	EUROFIRESAFE - Importação e Exportação de Equipamentos de Segurança, Lda. R. João Carlos Gomes, 42-46, São Salvador 3830-199 Ilhavo Tel. 00-351-234083481 Fax 00-351-234083751 E-mail: gm-mkt@eurosafef.pt	Equipamentos de segurança	Ul. Bodiana 22 31-231 Kraków	(48-12) 614 52 35	(48-12) 614 52 36	www.eurosafef.pt polska@eurosafef.pt
FERLAS - Import Export Sp. z o.o.	Fergueml SGPS Rua do Sisteio, n.º 665 4435-452 Rio Tinto Tel. 00-351-22 489 12 70 Fax 00-351-22 480 32 59	Trading (tecidos)	Ul. Wolczańska 178 90-530 Łódź	(48-42) 637 65 28	(48-42) 636 11 03	www.ferlas.pl biuro@ferlas.pl
INCOVECA POLSKA Sp. z o.o.	INCOVECA GRANITOS, S.A. Caparrosa 3465-101 Cpo. De Besteiros Tel. 00-351-232 857500 Fax 00-351-232 857 509 www.incoveca.pt	Granitos	Ul. Szczecińska 5 54-517 Wrocław	(48-71) 358 06 01	(48-71) 358 06 02	incoveca.polska@wp.pl
INDASA POLSKA Sp. z o.o.	INDASA-INDÚSTRIA DE ABRASIVOS, SA Z.I de Aveiro, Iole 46 P.O.Box 3005 3801-101 Aveiro Tel. 00-351-234 303600 Fax 00-351-234 303601 www.indasa.pl E-mail: indasa@indasa.pt	Indústria de abrasivos	Ul. Astronomow 10 80-299 Gdansk	(48-58) 554 02 00	(48-58) 522 94 61	www.indasa.pl indasa@indasa.pl

LISTA DAS EMPRESAS POLACAS COM CAPITAIS PORTUGUESES

Empresa Polaca	Participação Portuguesa	Actividade	Morada	Telefone	Fax	E-mail/ Web page
JERÓNIMO MARTINS DYSTRYBUCJA z o.o. (BIEDRONKA) Sp.	Grupo Jerónimo Martins Rua Actor António Silva, 7 1606-404 Lisboa tel. 00-351-217532000 tel. 00-351-217526174 fax. 00-351-217526174 E-mail: comunicacao@jeronimo- martins.pt www.jeronimomartins.pt	Comércio e distribuição	Ul. Postępu 17 D 02-676 Warszawa	(48-22) 351 30 00 (48-22) 351 31 02 / 3	(48-22) 351 31 04	www.jeronimomartins.pt anna_sokol@impolska.com marta_skormog@impolska.com
MARTIFER POLSKA z o.o. Sp.	MARTIFER, S.A. Apartado 17 3684-909 Oliveira de Frades Tel. 00-351-232767700 Fax 00-351-232767750 www.martifer.com	Construções metálicas	Ul. Soltysowska 14 A - 31- 589 Kraków (morada que consta nos registos da empresa) 44-109 Gliwice Ul. Wyszółkowskiego 16	(48-32) 775 28 00	(48-32) 775 28 06/07	www.martifer.com
MOTA -ENIGIL ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO, SA - Oddział w Polsce	Grupo MOTA/ENIGIL Edifício Mota - R. do Régo Lameiro, 38 4300-454 Porto tel. 00-351-225190300 fax 00-351-225190303 E-mail: mota-engil@mota-engil.pt www.mota-engil.pt	Construção civil e obras públicas	Ul. Soltysowska 14 A, 31-589 Kraków	(48-12) 683 71 71	(48-12) 683 71 72	www.mota-engil.pt mota@mota.pl
Mota-Engil Polska,S.A.	Grupo MOTA/ENIGIL Edifício Mota - R. do Régo Lameiro, 38 4300-454 Porto tel. 00-351-225190300 fax 00-351-225190303 E-mail: mota-engil@mota-engil.pt www.mota-engil.pt	Construção civil e obras públicas	Ul. Soltysowska 14-A 31-589 Kraków	(48-12) 683 71 71	(48-12) 683 71 72	mota-engil.polska@mota-engil.pl lbezwińska@mota-engil.pl
MSF Polska Sp. z o.o.	MSF - Montiz da Maia, Serra & Fortunato - Empreiteiros SA Av. Columbano Bordalo Pinheiro 52 1070-064 Lisboa Tel. 00-351-217213500 Fax 00-351-21721379 E-mail: contactos@msf.pt www.msf.pt	Construção civil e obras públicas	Budynek "Swede Centre" Al. Jerolimskie 56 C 00-803 Warszawa	(48-22) 630 21 90 / 1 / 2 / 3 / 4 / 5	(48-22) 630 21 96	www.msf.pl msf@msf.pl
NOR Polska Sp. z o.o.	Nor Cartaz Parque Industrial de Adaaúte, Lote U 9 4710 Braga Tel. 00-351-253307000 Fax 00-351-253307007 www.norseri.s5.com	Serigrafia e trabalhos gráficos, Comércio de bebidas e produtos alimentares	Ul. Paderewskiego 6/3 a 61-770 Poznan	(48-61) 662 40 82 (48-61) 662 40 87	(48-61) 662 40 63	www.norpolyska.pl biuro@norpolyska.pl
PA STONES Polska o.o. Sp. z	Alandromar / Plácido José Simões Herdade Magarreira Lda. 7250 Alandroal Tel. 00-351-268440020 Fax 00-351-268449292 Email: alandromar@mail.telepac.pt	Mármore e granitos	Ul. Równolegla 76/80 42-200 Częstochowa	(48-34) 363 96 92	(48-34) 363 96 92	www.pastones.pl pastones@pl.pl biuro@pastones.pl

LISTA DAS EMPRESAS POLACAS COM CAPITAIS PORTUGUESES

Empresa Polaca	Participação Portuguesa	Actividade	Morada	Telefone	Fax	E-mail/ Web page
PATEREK TEXTILE Sp. z o.o.	TEBE S.A. Empresa Têxtil de Barcelos R.Cândido da Cunha, 34 4750-276 Barcelos Tel. 00351 Fax 00-351-253 821 250	Confecções	Paterek, ul.Przemyslowa 1 89-100 Naklo	(48-52) 386 33 00	(48-52) 386 31 05	paterek@paterektexitle.pl
PORTUGALIA SHOES Sp. z o.o.	Agrupamento de várias empresas portuguesas: - Ribeiro, Faria & Cº S.A. - M.da Costa e Silva, Lda - L.Costa, Lda - Fontunato O.Frederico & Cº, Lda - Jôia - Calçado, S.A. - Nêloa - Fábrica de Calçado S.A.	Importação e distribuição de calçado	Ul. Julianowska 45 05-500 Piaseczno	(48-22) 702 13 33 (48-22) 702 13 31	(48-22) 702 13 30	www.portugalia-shoes.com
PRO-PLM Sp. z o.o.	PLM - Planeamento e Gestão de Manutenção Lda. Largo das Palmeiras, 9 1050 Lisboa Tel. 00-351-213505700 Fax 00-351-213160511/2	Gestão de projectos	Ul. Powazkowska 44C 01-797 Warszawa	(48-22) 326 03 31/35	(48-22) 326 03 30	www.pro-plm.home.pl pro-plm@home.pl
SIMOLDES Sp. z o.o.	SIMOLDES PLÁSTICOS, LDA Apartado 113 3721-909 Oliveira de Azeméis tel. 00-351-256661000 fax 00-351-256661010 www.simoldes.com E-mail: dop@simoldesplasticos.pt	Componentes p/ indústria automóvel	Ul. Zachodnia, 7 55-230 Jelcz-Laskowice	(48-71) 301 35 00	(48-71) 301 35 99	www.simoldes.com
SOUSA PEDRO POLSKA Sp. z o.o.	Sousa Pedro - Projectos e Gestão de Instalações Técnicas S.A. Quinta de Pisões 109, Albarraque 2736-902 Cacém Tel. 00-351-219157600 Fax 00-351-219150249	Projectos de instalações sanitárias. Aquecimento e ventilação. Contra-incêndios e detectores de incêndios	Ul. Okrzei 35 03-715 Warszawa	(48-22) 330 91 81	(48-22) 330 91 92	spp@sousapedro.pl
TEODORO GOMES ALHO & FILHOS Sp. z o.o.	TGA-Teodoro Gomes Alho & Filhos, Lda Apartado 1001 - Santana 2979-908 Sesimbra Tel. 00-351-212688280 Fax 00-351-212688318 www.teodoroalho.pt E-mail:mail@teodoroalho.pt	Construção civil e obras públicas	Endereço postal: 45-066 Opole ul. Wladyslawa Reymonta 18 Morada: ul. Dojazdowa 10 44-101 Gliwice	(48-32) 337 52 01	(48-32) 337 52 18	diogo.pereira@teodoroalho.pt
TINER	TINER, Lda. R. Dr. Bastos Gonçalves, 5 B 1600-100 Lisboa tel. 00-351-217221940 fax 00-351-217221941 www.tiner.pt E-mail:liner@tiner.pt	Logística	Em fase de instalação	Em fase de instalação	Em fase de instalação	Em fase de instalação

LISTA DAS EMPRESAS POLACAS COM CAPITAIS PORTUGUESES

Empresa Polaca	Participação Portuguesa	Actividade	Morada	Telefone	Fax	E-mail/ Web page
----------------	-------------------------	------------	--------	----------	-----	------------------

Fonte: Delegação do Icep em Varsóvia/Centro de Apoio ao Investidor Português na Polónia
 Data da última actualização: 13-03-2005

Anexo 5 – Resultados

Ano Investição	2003	-	2005	2001	1997	1999	1996
Tipo de Empresa	Familiar	Familiar	Não Familiar	Familiar	Familiar	Não Familiar	Não Familiar
Integração empresarial	Empresa de grupo	Empresa de grupo	Empresa Independente	Empresa de grupo	Empresa de grupo	Empresa Independente	Empresa de grupo
Repartição Capital	100%	100%	50%	100%	100%	100%	100%
Empresa mãe			50%				
Outros investidores estrangeiros			50%				
Número de trabalhadores							
Na Polónia	107	-	4	142	450	12	695
Envicados de Portugal	5	-	0	40	9	0	-
% de volume de negócios na Polónia em 2004 correspondeu a:	100%	0%	100%	100%	100%	0%	14%
1 - Produção efectuada na Polónia		50%				0	56%
2 - Exportações para outras empresas do grupo		50%				0	26%
3 - Exportações para outras empresas							
Contribuição para o volume de negócios do grupo 2004	5%	0%	0%	15%	5%	7%	30%
Nível de autonomia da filial/participada nas seguintes áreas							
1 - Quantidade produzida	5	-	1	4	-	1	3
2 - Produtos seleccionados	4	2	5	4	-	4	3
3 - Concepção e design dos produtos	4	4	1	4	-	1	2
4 - Preço	4	3	5	2	5	4	3
5 - Política de compras	3	3	5	2	5	2	3
6 - Estratégia de marketing	3	2	3	3	5	4	1
7 - Gestão de recursos humanos	5	2	3	4	5	4	3
8 - Financiamento	3	4	3	1	4	2	1
9 - Investigação e desenvolvimento	2	5	1	3	5	1	1
Factores de competitividade da empresa no mercado polaco							
1 - Preço	5	4	3	4	5	3	3
2 - Qualidade	4	3	5	3	5	5	4
3 - gama de produtos / serviços oferecidos	4	3	4	3	-	4	4
4 - Inovação / capacidade tecnológica	4	3	3	3	-	4	4
5 - Redes de distribuição	2	3	4	2	-	3	2
6 - Apoio técnico / assistência pós-venda	4	3	5	4	-	4	4
7 - Marketing	3	3	4	2	5	3	2
8 - Imagem dos produtos / serviços	4	3	4	4	5	4	4
9 - Capacidade de cumprir prazos de entrega	4	3	5	4	5	4	4
5							
Avaliação das expectativas em relação ao investimento							
1 - Avaliação Global	4	3	3	2	3	4	1
2 - Vendas	4	3	3	3	5	4	2
3 - Rentabilidade	3	3	3	2	3	3	2
4 - Novas oportunidades de negócio	4	3	3	3	5	3	2
5 - Aquisição de experiência internacional	4	4	3	4	5	3	1
6 - Imagem dos produtos / serviços da empresa	4	3	3	3	4	3	2
7 - Integração da empresa em redes internacionais	4	3	3	3	5	3	3
8 - Capacidade de gestão e coordenação a nível internacional	4	3	3	4	4	3	1
Razões para o investimento							
1 - A nível interno à Empresa	Aumentar o âmbito da empresa / conquista de novos mercados	produtos com outros mercados, controlo dos custos de distribuição	Diversão do mercado	Acreditabilidade da mercado	Novos mercados (não indicados)	Estratégia de internacionalização adiada	Custo
2 - A nível do ambiente de negócios - Portugal	mercado saturado	Mercado pequeno, aumento produtos inovadores e garantia	Necessidades novos mercados / Polinidade crescimento /	Forte Consciência Ambiental da mercado	Declínio do sector em Portugal	Exatidão de Desenvolvimento e crescimento	Previsão de desenvolvimento do mercado

Grau de importância dos factores	2	1 e 2	2	2	2	1	1
Tipo de Investimento	Raz	Raz	Raz	Raz	Raz	Raz	Aquisição total ou parcial de empresa de capitais polacos
Tomada de decisão de Investimento	Iniciativa própria	Iniciativa própria	Iniciativa própria	Iniciativa própria	Iniciativa própria	Iniciativa própria	Iniciativa própria
Actuação da empresa no mercado polaco	Marca própria	Marca própria	Marca própria	Marca própria	Marca própria	Marca própria	Marca própria
Grau de integração da empresa na cadeia de valor	Elevado	-	-	-	Fusão de duas empresas polacas	A actividade da filial é só comercialização	Elevado
Influência do investimento na decisão de outras empresas	Não	Não	Não	Não	Sim, pelo exemplo de sucesso	Não	Desconhece
Investimento noutras países							
Visegrad	-	Sim	-	-	-	-	-
União Europeia (25)	-	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	-
Polacos	-	-	Sim	Sim	Sim	-	-
Brasil e América Latina	-	Sim	-	-	Sim	Sim	-
EUA	-	Sim	-	-	Sim	Sim	-
Outras - África (não PALOPS)	-	-	Sim	Sim	Sim	-	-
Incentivos públicos portugueses ao investimento	Não	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não
Sem incentivos teria investido na mesma?	-	Sim	-	-	-	Sim	-
Instituições de Apoio à Internacionalização							
ICEP	5	4	2	4	4	-	-
Associações sectoriais	-	-	1	-	-	-	-
Câmaras de comércio bilaterais	-	-	2	-	-	-	-
FIEP	-	-	1	-	-	-	-
IAPMEI	-	-	1	-	-	2	-
COSEC	-	-	3	-	-	-	-
Associações regionais	-	-	1	-	-	-	-
Ministérios / Secretarias de Estado	-	-	1	-	-	-	-
Representações Diplomáticas	5	-	3	-	4	-	-
Sistemas de Incentivo utilizados	Locais	POE	Nenhuns	-	-	Internacionalização	Candidatou-se aos Incentivos fiscais para operações de IDE
Apoios a desenvolver por Portugal							
Benefícios de Incentivos na Polónia	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não
Factores de sucesso no ambiente polaco	Sim	-	-	-	-	-	A relação PVI/PIV mostrou correlação das variáveis
Mão de obra qualificada	Sim	-	-	-	-	-	-
Custo da mão de obra	Sim	-	-	-	-	-	-
Localização geográfica	-	Sim	-	-	-	-	-
Serviços	-	Sim	-	-	-	-	-
Conhecimento da realidade local	-	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	-
Qualidade	-	-	Sim	Sim	Sim	-	-
Cumprimento de prazos	-	-	Sim	Sim	Sim	-	-
Envolvimento em obras de grande dimensão	-	-	-	-	-	-	-