



UNIVERSIDADE
CATÓLICA
PORTUGUESA

INSTITUTO DE
ESTUDOS
POLÍTICOS

MESTRADO EM CIÊNCIA POLÍTICA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

A Análise de Risco Político em Portugal

Revisão, Investigação e Recomendação de Boas Práticas

*Dissertação apresentada à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de Mestre em Ciência Política e Relações Internacionais*

Pedro Manuel Pereira Tripa Dias Costa

100513013

LISBOA, 2014

Sumário Executivo

Um dos elementos menos compreendidos na internacionalização de uma empresa é a influência que a política pode ter numa empresa. São vários os riscos que originam no domínio político e que podem não só ser analisados mas também antecipados. O estudo científico destes riscos políticos é, pois, de particular importância mas a investigação existente sobre o assunto em Portugal é muito reduzida. Ademais, não existe qualquer manual ou livro em português que explique, de forma detalhada, como identificar, compreender e fazer face aos riscos do tipo político. Assim, este trabalho pretende, em primeiro lugar, contribuir para o desenvolvimento do estudo da área em Portugal.

É também objectivo deste trabalho ajudar as empresas portuguesas a compreender o tipo de riscos políticos a que podem ter que fazer face e, conseqüentemente, a utilizar as melhores práticas do mercado na área do risco político. Para além da revisão e sistematização do conhecimento já existente, foi realizado um trabalho de pesquisa, através de inquéritos, junto de empresas portuguesas com negócios internacionais para saber quais os riscos que consideram mais relevantes nas suas actividades e como lidam com eles.

Na parte final do trabalho, é feita uma súpula das conclusões chegadas. Não há uma maneira correcta para realizar uma análise de risco político, tendo que ser adaptada ao projecto e à instituição. Têm também que ser estruturadas e sistemáticas, de modo a que haja o rigor científico necessário para terem valor analítico e preditivo. Por fim, fazem-se algumas recomendações para trabalhos futuros no campo da análise de risco político, incluindo um inquérito mais aprofundado a mais empresas e a exploração da questão das novas tecnologias como elemento potenciador dos riscos políticos.

Palavras-chave: *Internacionalização, exportações, análise de risco, risco político.*

Abstract

One of the least understood elements in expanding a business abroad is the influence politics may have on any given company. There are several risks emanating from the political realm that can be both analysed and predicted. The scientific study of these political risks is therefore important but existing research in Portugal is severely lacking. Moreover, there is no single book in Portuguese focusing on explaining, in reasonable detail, how to identify, understand and face political risks. As such, the present thesis aims, firstly, to contribute to the development of political risk analysis scientific area in Portugal.

Another goal of this work is to help Portuguese companies understand the different types of political risks they may have to face throughout their expansion and, consequently, know and use the market's best practices on political risk analysis and management. As such, besides reviewing and structuring the existent knowledge on the subject, it was researched, through questionnaires, how Portuguese companies with business abroad deal with political risks and which specific risks they considered particularly relevant.

The thesis ends as the conclusions reached are summed up. There is no single correct way to analyse political risks, as the analysis must be adapted to the project and the organisation. Such an analysis must be structured and systematic so that they are scientifically valid and, thus, have analytical and predictive value. Finally, several recommendations are made regarding future research in the field of political risk analysis, including a more thorough questionnaire done to more companies and how social networking may contribute to political risks.

Key words: Exports, risk analysis, political risk.

Sobre o Autor

Pedro Manuel Costa é licenciado e mestre em Relações Internacionais pela Universidade Católica Portuguesa (UCP). Estudou na *London School of Economics and Political Science* (LSE), na Universidade de St. Andrew's e na Universidade de Oxford. Encontra-se de momento a frequentar uma pós-graduação em Gestão Empresarial no Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG). Apresentou comunicações em vários congressos internacionais, incluindo da *International Studies Association* e da *International Political Science Association*.

Trabalhou na Embaixada da República da Polónia em Portugal, foi presidente da *International Association for Political Science Students* e organizou conferências de diferentes dimensões, incluindo internacionais, sobre vários temas de ciência política e relações internacionais.

Actualmente, é analista de risco político em regime de *freelancer*.

Website: <http://worldeventsanalysis.wordpress.com>

E-mail: pedro.m.d.costa@gmail.com

Agradecimentos

Gostaria, antes de mais, de agradecer ao Prof. Doutor André Azevedo Alves por me ter orientado e à Prof. Doutora Ivone Moreira pelo apoio que foi dando ao longo do período de elaboração da tese.

Em segundo lugar, ao Instituto de Estudos Políticos da Universidade Católica, por uma ligação que dura já desde 2005. Apesar dos vários problemas que, inevitavelmente, foram aparecendo, e em retrospectiva, considero que ter pedido transferência para o IEP nesse ano foi uma das decisões mais marcantes que tomei.

Preciso também de agradecer ao Miguel e ao Alberto por terem sido “confrades” que apoiaram bastante a feitura deste trabalho e por, quando foi preciso, me terem “dado na cabeça” para terminar a tese o quanto antes.

E, finalmente, à minha mãe, por me ter “chateado” insistentemente para acabar este trabalho e ao meu irmão pelo exemplo de trabalho e paciência, especificamente em relação aos problemas que ele teve que enfrentar.

Índice

Sumário Executivo	iii
Abstract	iv
Sobre o Autor	v
Agradecimentos.....	vi
Índice	vii
Índice de figuras e quadros.....	ix
Capítulo 1 - Introdução.....	1
Capítulo 2 - O Risco Político: Definições, Relevância e Fontes	10
Definições e terminologia	11
Risco-país.....	12
Risco político.....	14
Importância do risco político	17
Breves apontamentos sobre a história do estudo do risco político	22
Fontes de risco político.....	25
Situação geopolítica	26
Tipo de regime e sua estabilidade	29
Estabilidade legislativa, regulatória e fiscal.....	32
Rescisão de contratos	33
Estabilidade social	35
Nacionalização.....	37
Corrupção.....	38
Capítulo 3 - A Análise e Gestão do Risco Político.....	41
Elaboração de análises de risco político.....	42
Quem?.....	43
Quando?	47
Como?.....	49

Capítulo 4 - Estudo empírico: o Risco Político e as Empresas Portuguesas	64
Procedimentos metodológicos	64
Inquérito.....	69
Perfil das empresas.....	73
Análise de risco.....	78
Conhecimento sobre risco político	81
Importância dada aos determinantes do risco político	88
Consequências do risco político	98
Capítulo 5 - Conclusão e recomendações	105
Bibliografia.....	109
Anexo 1 - Proposta de como efectuar uma análise de risco político.....	114
Anexo 2 - Modelo do inquérito	116

Índice de figuras e quadros

<i>Figura 1 - Categorização dos riscos políticos</i>	17
<i>Figura 2 - Empresa por sector de actividade</i>	73
<i>Figura 3 - Empresa por número de funcionários</i>	75
<i>Figura 4 - Empresa por facturação anual</i>	75
<i>Figura 5 - Empresa por tipo de interacção no estrangeiro</i>	77
<i>Figura 6 - Necessidade de efectuar análise de risco</i>	79
<i>Figura 7 - Número de empresas que efectua análise de risco</i>	79
<i>Figura 8 - Circunstâncias em que as análises de risco são realizadas</i>	80
<i>Figura 9 - Locais em que análises de risco são realizadas</i>	81
<i>Figura 10 - Conhecimento sobre risco político</i>	82
<i>Figura 11 - Necessidade de efectuar análise de risco político</i>	83
<i>Figura 12 - Número de empresas que efectua análise de risco político</i>	84
<i>Figura 13 - Circunstâncias em que as análises de risco político são realizadas</i>	85
<i>Figura 14 - Locais em que análises de risco político são realizadas</i>	86
<i>Figura 15 - Como as análises de risco político são realizadas</i>	87
<i>Figura 16 - Utilização de cenários nas análises de risco político</i>	88
<i>Figura 17 - Média da importância e intervalo de respostas de factor de risco político - Situação geopolítica</i>	89
<i>Figura 18 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Regime político, Estabilidade do regime, Estabilidade governativa, Ideologia do governo</i>	91
<i>Figura 19 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Rescisão/violação de contrato por parte do Estado</i>	92
<i>Figura 20 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Estabilidade legislativa e regulatória, Estabilidade fiscal</i>	94
<i>Figura 21 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Estabilidade social, Desordem pública, Terrorismo</i>	95
<i>Figura 22 - Média da importância e intervalo de respostas de factor de risco político - Nacionalização</i>	96
<i>Figura 23 - Média da importância e intervalo de respostas de factor de risco político - Corrupção</i>	97
<i>Figura 24 - Percentagem de empresas que já enfrentou situações de risco político</i>	99
<i>Figura 25 - Consideração de suspensão de investimentos</i>	100
<i>Figura 26 - Consideração de abandono de investimentos</i>	101
<i>Figura 27 - Necessidade de seguro de risco político</i>	102
<i>Quadro 1 - Presença das empresas inquiridas por região</i>	78

Capítulo 1 - Introdução¹

*“To ignore political risk is dangerous. To avoid it is shortsighted.
To use it can be very profitable.”*

- IAN BREMMER

A importância de uma determinada empresa ser capaz de se adaptar às constantes mudanças do contexto circundante não é de menosprezar. Efectivamente, um estudo publicado em 1987, em que se comparava o número de empresas presentes na *Fortune 500* em 1985 relativamente às que se encontravam na mesma lista em 1955, demonstra isso mesmo: 313 empresas tinham desaparecido da lista. O fracasso da maioria dessas empresas, segundo o mesmo estudo, era devido à *“inability to adapt sufficiently to changes in the business environment”*².

A conclusão deste estudo é transferível, em especial, para as empresas que operam em vários mercados internacionais, já que as alterações, no contexto internacional, irão ser sempre mais e, por vezes, até mais profundas do que as mesmas alterações num contexto nacional, onde tende a existir maior estabilidade. Assim, a capacidade de entender - e, especialmente, antecipar - as alterações, nos níveis macroeconómico e sociopolítico, torna-se essencial para a própria sobrevivência de qualquer empresa. Essas alterações podem, por um lado, ser oportunidades que, se correctamente aproveitadas, podem levar ao aumento de

¹ A introdução a esta tese é baseada, em grande medida, no projecto de tese apresentado pelo próprio autor ao Instituto de Estudos Políticos da Universidade Católica Portuguesa. Apesar de alguns elementos, especialmente na parte final, terem sido alterados para melhor captar o teor da tese, considerou-se que o projecto de tese era a melhor introdução possível ao trabalho que se pretendeu fazer.

² TUNSTALL, 1988, p. 1, 1.

receitas e de quota de mercado. Por outro lado, podem constituir riscos que, se não forem geridos de forma inteligente, podem levar qualquer empresa, no limite, à sua própria extinção.

As empresas, ao realizarem os seus investimentos, independentemente do tipo, devem, portanto, ter em conta todos os riscos inerentes à sua actividade. Diferentes empresas valorizam diferentes tipos de riscos - uma grande empresa, que se dedica à exploração de poços petrolíferos em mercados internacionais, fará, com certeza, uma análise dos riscos que enfrenta completamente diferente de uma pequena empresa que apenas produz para o seu mercado interno.

Deixando de parte aquelas empresas que se dedicam exclusivamente aos seus mercados domésticos - que são, na verdade, a esmagadora maioria - interessam-nos, em especial, as empresas já internacionalizadas ou que pretendem expandir os seus negócios, de uma forma ou de outra, para jurisdições estrangeiras. Estas empresas enfrentam problemas e questões fundamentalmente diferentes das mencionadas acima já que, muitas vezes, as próprias premissas em que os seus negócios se baseiam podem ficar em dúvida³. As condicionantes legais, regulatórias, económicas e sociopolíticas diferem de país para país, por vezes de forma abismal. Assim, os riscos em que estas empresas incorrem diferenciam-se em tipo, qualidade e quantidade dos riscos que preocupam as empresas domésticas.

Um tipo de risco que é essencialmente diverso e característico da internacionalização das empresas é o que engloba elementos sociais e políticos. Estes elementos, entre os quais se encontram questões tão básicas como, por exemplo, se o país de destino é uma democracia ou

³ Um caso interessante é a proibição de acções que podem ser consideradas corruptas e, portanto, ilegais num determinado país mas permissíveis e legais noutra.

uma autocracia, qual a ideologia do governo ou a possibilidade de actos de terrorismo, formam a base sobre a qual o negócio ficará assente e são, necessariamente, distintos dos elementos existentes na jurisdição de origem. Por serem a base a partir da qual todo o negócio se constrói, esses elementos são, ao mesmo tempo, essenciais mas, também, muitas vezes ignorados, por não se poder extrair deles directamente qualquer valor acrescentado - para uma qualquer empresa, um dos principais objectivos é crescer em termos de receitas; saber, por exemplo, se o regime é democrático ou autoritário raramente ajuda a desenvolver esse objectivo, não sendo, por isso, relevante do ponto de vista da empresa. Estes mesmos elementos determinam, no entanto, parte importante dos riscos a que qualquer empresa faz face e podem, directa ou indirectamente, implicar uma alteração significativa, tanto das receitas, como das despesas.

Assim, o trabalho que se pretende desenvolver incide, especificamente, sobre os elementos sociopolíticos da análise de risco que qualquer empresa deve efectuar, quando pretende internacionalizar-se. A literatura especializada refere-se a este tipo específico de análise como análise de risco político.

Este tipo de análise nem sempre foi considerado essencial. Apesar de, no mundo académico, se ter começado a estudar o risco político a partir da Revolução Cubana⁴, é apenas a partir do primeiro choque petrolífero, no início dos anos 1970, que as multinacionais espalhadas pelo globo se apercebem da necessidade de incluir os riscos de índole política nas

⁴ Inicia-se efectivamente aquando da Revolução Cubana devido aos acontecimentos ocorridos e que afectaram adversamente os vários interesses e empresas na ilha através de, por exemplo, nacionalizações e expropriações. A academia norte-americana “pega” então no evento e começa a considerar as implicações que acontecimentos políticos poderão ter em investimentos empresariais. BOUCHET ET AL, 2003, p. 9. A secção **Breves apontamentos sobre a história do estudo do risco político**, no segundo capítulo, em baixo, explana, em maior detalhe, estes elementos.

suas análises. Ademais, intensificam-se na mesma década as intervenções estatais na economia, havendo expropriações e nacionalizações num número superior ao até então⁵.

Mas no mundo globalizado da segunda década do séc. XXI, o perigo de expropriação ou de um novo choque petrolífero diminuiu de tal forma que, actualmente, se apresentam riscos de outra ordem, riscos inclusivamente mais difíceis de prever. O impacto da queda do bloco liderado pela União Soviética levou ao desacreditar da sua ideologia base e das políticas económicas que lhe estavam subjacentes. Sendo o capitalismo a ideia económica vigente em quase todo o mundo actualmente, os diferentes Estados procuram captar para os seus países uma grande quantidade de investimento directo estrangeiro, tendo em conta os seus benefícios⁶. O objectivo passa, então, a ser, não necessariamente o controlo directo dos recursos - como era o caso com as expropriações e nacionalizações de empresas privadas nacionais ou internacionais – mas, antes, maximizar o aproveitamento desses recursos ao serviço dos países em que se encontram⁷. Tendo em conta que a sua exploração é quase sempre realizada por empresas, o objectivo de os colocar ao serviço do país poderá, muitas vezes, não ter em conta os interesses das próprias empresas. A instrumentalização das empresas por parte dos aparelhos estatais é, pois, um risco para o qual se tem que estar preparado.

Claramente, essa instrumentalização é um risco particularmente relevante para grandes empresas e, especialmente, para aquelas que necessitam de níveis elevados de factores de

⁵ “The major reason multinationals started to adopt a more serious and systematic approach to assessing political and country risk was crisis related, namely the bad experiences of greater macroeconomic uncertainty and aggressive host government intervention during the 1970s. In fact, both nonfinancial multinationals and international banks cite the first oil shock as the main reason why political and country risk assessment became a formalized function of management. Relatedly and at about the same time, an upsurge in the expropriation of foreign investment property by host governments occurred.” KENNEDY, 1991, pp. v-vi.

⁶ APDR, <http://www.apdr.pt/congresso/2009/pdf/Premio%20Bartolomeu/241A.pdf>, acedido em 29/07/2014.

⁷ “Over time, many political leaders have become fully aware of the important contributions that international business brings to their economies; therefore, the perceived task of host governments today is to keep multinationals in their countries but in a way that maximizes national benefits and objectives.” KENNEDY, 1991, p. vi.

produção. As restantes empresas, mesmo que não corram um risco elevado de instrumentalização, estão, no entanto, sujeitas a outro tipo de ameaças. Como exemplos rápidos e paradigmáticos, podemos falar da corrupção e da instabilidade regulatória. No primeiro caso, os níveis de corrupção podem fazer com que os custos envolvidos no desembarque de um determinado produto num país estrangeiro aumentem de forma inesperada, por exemplo, devido à exigência de um pagamento extra, por parte de um responsável pela alfândega, para o aprovar de forma expedita. Uma vez que o próprio armazenamento de produtos na alfândega acarreta custos, os produtos não estão a ser vendidos e a empresa não está a realizar receitas, muitos são os empresários que decidem efectuar o pagamento ilegal. Mas, para além dos custos directos, poderá haver lugar a custos indirectos e, potencialmente, mais problemáticos. Afinal, apesar de haver ainda uma quantidade considerável de países que não criminalizam este tipo de pagamentos, há muitos outros que o fazem. Ou seja, o empresário, ao tentar resolver um problema para a sua empresa, arrisca o seu envolvimento, e o da sua empresa, com o sistema judicial do país de destino⁸.

A instabilidade regulatória tem, também, custos indirectos potenciais e pode dificultar em muito a posição de uma empresa. Por vezes, aliás, nem é preciso essa instabilidade ser constante, bastando um evento apenas para fazer com que os custos com um determinado produto ou serviço possam aumentar exponencialmente. Veja-se, por exemplo, o que aconteceu relativamente à crise económico-financeira que iniciou em 2008. Devido à percepção que as instituições financeiras tinham em carteira uma percentagem mínima insuficiente de reservas de capital, foi aprovado o Acordo de Basileia III por várias entidades supervisoras bancárias e que determinava que essa percentagem aumentasse alguns pontos

⁸ E, em determinados casos, no próprio país de origem. O caso dos E.U.A. é particularmente interessante já que são criminalizados pagamentos considerados ilegais efectuados no estrangeiro desde 1977 com a *Foreign Corrupt Practices Act*. Isto também devido à doutrina da extraterritorialidade que os tribunais do país aplicam.

percentuais⁹. Esse aumento, apesar de percentualmente pequeno, equivale a muitas centenas de milhões ou mesmo milhares de milhões de Euros o que, naturalmente, implica custos adicionais e receitas a menos para cada uma das instituições financeiras abrangidas.

Saber quais são os riscos políticos, a sua importância relativa e como realizar a sua análise torna-se, pois, imperativo se se pretender vingar em qualquer mercado internacional. Há, no entanto, uma falta preocupante de literatura em português, seja em forma de teses, livros, *papers* ou outros, sobre o tema. Ademais, o pouco que existe encontra-se maioritariamente na língua inglesa e é de difícil acesso, tanto para académicos como para empresas e analistas¹⁰. Tendo em conta que o nível de escolaridade médio do empresário português é bastante baixo¹¹, não é de todo óbvio que as empresas portuguesas de menor dimensão consigam - ou sequer queiram - ter acesso a parte ou todo o trabalho escrito sobre gestão de risco político e aplicar as suas ideias.

O assunto em questão é particularmente relevante numa altura de ajustamento macroeconómico profundo, em que é regularmente observado que o aumento das exportações e a internacionalização das empresas portuguesas são vitais para o crescimento da economia do país. Para que ambos não sejam apenas fenómenos de curto-prazo e passageiros, é imprescindível que as empresas portuguesas não façam como 313 das suas congéneres norte-

⁹ BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, http://www.bis.org/publ/bcbs189_dec2010.htm, acedido em 29/07/2014.

¹⁰ Esta questão, aliás, colocou complicações acrescidas na realização do presente trabalho.

¹¹ Em 2013, cerca de 26,48% dos trabalhadores por conta própria tinham pelo menos o ensino secundário concluído e quase 43% tinham apenas até à 4ª classe. Apesar de não haver uma equivalência estrita entre trabalhador por conta própria e empresário e, portanto, estas estatísticas não poderem ser aplicadas directamente, tem também que se notar que muitos profissionais liberais, como sejam advogados, médicos e outros, que necessitam de qualificações superiores, estão incluídos nas mesmas. Pelo que se pode presumir que o nível de escolaridade médio do empresário português poderá até ser mais baixo. PORDATA, <http://www.pordata.pt/Portugal/Trabalhadores+por+conta+propria+total+e+por+nivel+de+escolaridade+completo-1387>, acedido em 29/07/2014.

americanas de 1955, e se adaptem às alterações constantes que os mercados sofrem regularmente.

Torna-se, pois, essencial ter documentação, na língua portuguesa, disponível na academia e, preferencialmente, também no domínio empresarial das micro, pequenas e médias empresas. Esta dissertação pretende, assim, contribuir para a disseminação da base teórica da análise de risco político e para o avanço do conhecimento da área, em Portugal, complementando o acervo teórico com a realidade prática das empresas. De forma secundária, e tendo em conta a relevância do tema para o sector empresarial, pretende-se também disponibilizar, para as empresas portuguesas de menor dimensão, ferramentas que possam, de algum modo, ajudá-las na sua internacionalização.

Assim, este estudo está dividido em cinco capítulos. Após a introdução, o segundo capítulo inicia a revisão de uma parte importante da literatura disponível sobre o risco político e sua análise. Expõem-se e explicam-se os elementos mais importantes relativos ao risco político e clarificam-se as definições e a terminologia, antes de se elaborar o contexto a partir do qual emergiu o conceito de risco político e explicar a necessidade da sua análise. Após esta primeira revisão, abordar-se-ão as principais fontes de risco político como sejam a corrupção, a nacionalização, a situação geopolítica, entre várias outras.

Após terem sido identificadas as fontes de risco político, o terceiro capítulo é dedicado à análise e gestão de risco político. A análise de risco político é um processo contínuo que requer mais do que conhecimentos de política externa e “palpites”, não sendo passível de realizar correctamente por qualquer pessoa que não tenha conhecimentos específicos. De

igual modo, o próprio processo tem que obedecer a determinados parâmetros de modo a poder ter alguma validade e utilidade. Assim, na primeira secção deste capítulo, são explanadas as características necessárias ao profissional apto a fazer essas mesmas análises, quais as situações específicas em que devem ser feitas e, finalmente, como devem ser feitas.

Uma análise de risco político é, bastante comumente, preventiva já que, antes de realizar um determinado investimento, uma empresa pretende saber a que riscos poderá ser exposta no futuro de modo a evitá-los de todo. Mas é sempre possível que um evento político tenha lugar e que o risco daí resultante tenha que ser gerido. A segunda secção deste capítulo é dedicada à gestão dos riscos políticos, sendo abordadas várias estratégias possíveis para lidar com este tipo de alterações, minimizando os seus efeitos na empresa.

A revisão da literatura existente e consultada não se considera, no entanto, suficiente para fazer avançar o conhecimento na área da análise do risco político. Assim, parece pertinente que este estudo seja complementado com uma componente de investigação no terreno, se bem que não tão exaustiva como seria, talvez, desejável. Realizou-se um inquérito junto de empresas portuguesas de renome e com negócios fora de Portugal, tendo como objectivo poder extrair das suas respostas ensinamentos e boas práticas para que o conhecimento científico tenha também uma base prática para aliar à base teórica já existente. Julgou-se particularmente importante inquirir as empresas sobre três questões fundamentais: em que situações realizam análises de risco político; quais os elementos do risco político que consideram particularmente relevantes e; quais as estratégias que utilizam para mitigar esses

mesmos riscos. No quarto capítulo, após ser explanada a base científica do inquérito e explicado como foi realizado, é efectuada a análise e o tratamento dos dados recolhidos.

Finalmente, no último capítulo, são retiradas conclusões do trabalho realizado e feitas sugestões sobre possibilidades de investigação futura. No final do trabalho, encontram-se dois anexos: o primeiro é uma proposta de guião que permite analisar o risco político de um determinado projecto, elaborado com base nas conclusões recolhidas ao longo deste estudo; o segundo é o inquérito completo enviado às empresas¹².

¹² Estava inicialmente previsto que fossem incluídos dois estudos de caso como anexos mas, devido à importância que toda a literatura dá à necessidade de qualquer análise de risco político estar ligada a um projecto ou a uma empresa específica para ter alguma utilidade, organizou-se antes um pequeno guia que as pequenas e médias empresas podem seguir com vista a aplicar as recomendações do presente trabalho aos seus projectos e negócios.

Capítulo 2 - O Risco Político: Definições, Relevância e Fontes

Para se poder começar a analisar um qualquer tema, é necessário serem clarificados os conceitos em que se baseia esse tema. Assim, este capítulo inicia-se com a distinção da terminologia afecta ao tema do risco político e à exposição de problemas inerentes à mesma. Nomeadamente, são muitas vezes utilizados conceitos como risco-país e risco-soberano de forma indiferenciada, especialmente fora da literatura especializada, algo que confunde e torna o debate, de um tema já por si pouco compreendido, mais difícil.

De notar, no entanto, que, na literatura consultada, as definições, e as diferenças entre elas (por vezes, marginais), não são ainda consensuais. De facto, ao longo dos últimos 60 anos, muitas têm sido as alterações feitas às definições dos conceitos essenciais, acrescentando-se, retirando-se ou alterando-se, consoante a visão particular do seu autor. Será, pois, imperativo decidirmo-nos por definições, mesmo se não isentas de controvérsia, antes de avançarmos para um aprofundamento do conceito de risco político e como é tratado na literatura.

Após estar definida a terminologia, é necessário demonstrar a importância e a relevância da análise de risco político hoje em dia. De forma semelhante às definições já referenciadas, não há ainda consenso na literatura - e ainda menos nas instituições que realizam estes tipos de análises - sobre quais os elementos que o risco político engloba ou até o nível de importância a ser-lhe dado¹³. Assim, após alguns apontamentos sobre o porquê de se ter que estudar bem este campo, é efectuada, de seguida, uma pequena súpula histórica.

¹³ Ou sequer se é realmente importante: embora hoje em dia já não seja comum, até há relativamente poucos anos, era comum o risco político nem sequer ser considerado em análises de risco. De facto, basta consultar

Finalmente, o capítulo termina com uma análise às principais fontes de risco político. Estas fontes, que contam com elementos clássicos, como a nacionalização, mas também com elementos mais recentes, como alterações regulatórias, são escalpelizadas de modo a entender como surgem e em que consistem.

Definições e terminologia

Possivelmente por ser uma área científica relativamente recente¹⁴, há ainda poucos livros e manuais que sejam considerados como “clássicos”, de forma consensual. Assim, as definições para os vários conceitos utilizados são tão variadas quantos os autores a escrever sobre o tema.

Por outro lado, a análise de risco político acrescenta elementos políticos e sociais a um campo mais antigo de análise de risco convencional. Esta última é feita num contexto intrafronteiriço em que as condições mais importantes são as económicas, financeiras e legais. Isto acontece porque as condições sociais e políticas são conhecidas e porque, para todos os efeitos, não se pode fazer muito para eliminar ou diminuir os riscos daí provenientes¹⁵.

Devido à junção de elementos de vários campos, como o financeiro, as relações internacionais e a ciência política, cada um dos autores vai, naturalmente, dar preferência e ênfase aos indicadores que considera mais importantes.

literatura especializada em gestão internacional - que seria a que, logicamente, estaria mais interessada no assunto - para nos darmos conta de quão comum é a ausência da temática.

¹⁴ Cfr. nota 4, BOUCHET ET AL, 2003, p.9.

¹⁵ Duas das acções possíveis no contexto internacional seriam a diversificação do investimento por várias regiões ou simplesmente investir noutros países. As duas possibilidades não se põem no contexto interno.

Risco-país e risco político são, muitas vezes, utilizados de forma indistinta ou não muito bem definida. Antes de explanar os dois conceitos, adiantemos apenas que, neste trabalho, queremos especificamente significar com a palavra *risco* a *probabilidade de eventos causarem perdas para uma determinada empresa*. Estas perdas podem ser financeiras, estratégicas, de pessoal ou de qualquer outro tipo¹⁶.

Risco-país

O conceito de risco-país é relativo, como o próprio nome indica, à probabilidade de perdas, mas apenas em relação a um país. Este é um conceito normalmente utilizado por instituições financeiras para descrever alguns dos riscos financeiros envolvidos em empréstimos internacionais¹⁷. No entanto, o risco-país, dependendo do autor ou da própria instituição que está a utilizar o conceito, pode significar e incluir coisas diferentes. Por exemplo, KRAYENBUEHL refere que o risco-país é a possibilidade de um Estado soberano não poder, ou não querer, cumprir com as suas obrigações para com investidores estrangeiros e/ou os seus credores por razões que não sejam as regulares de um empréstimo ou investimento normal¹⁸. BOUCHET ET AL definem-no como sendo todos os riscos adicionais por fazer negócio no estrangeiro, em comparação com investimentos no mercado doméstico. Assim, o risco-país inclui todas as fontes de possíveis dificuldades, específicas ao investimento no estrangeiro, desde os riscos políticos e sociais até aos riscos micro e macroeconómicos¹⁹.

São vários os autores que, após apresentarem uma definição inicial de risco-país, indicam que o risco-país se pode subdividir em dois tipos de risco diferentes, a saber, o risco

¹⁶ KENNEDY, 1991, p. 1.

¹⁷ Idem, ibidem, p. 1.

¹⁸ KRAYENBUEHL, 1985, p. 11.

¹⁹ BOUCHET ET AL, 2003, p. 4.

político, a que corresponde a vontade de pagar, e o risco de transferência, a que corresponde a capacidade de pagar²⁰. BRIONES prefere, de modo diverso, utilizar os conceitos de adaptabilidade - correspondente a uma série de variáveis que mede a capacidade de um país de implementar políticas económicas, de modo a garantir tendências favoráveis na sua economia e contas externas - e de resiliência - relativo a informações sobre a capacidade de um país ajustar a sua economia a choques exógenos, como acontecimentos económicos, políticos ou outros que estejam fora do seu controlo²¹.

A importância particular do conceito de risco-país e, especificamente, da sua subdivisão em risco de transferência e risco político é devida à anarquia vigente no sistema internacional o que faz com que a vontade de pagar de um determinado Estado soberano possa ser imprevisível e, inclusivamente, ligada a uma abordagem custo-benefício por parte daquele²². Contudo, essa abordagem custo-benefício raras vezes pende para o repúdio, ou não pagamento da dívida, devido às consequências que essas ou semelhantes acções teriam para o devedor²³. Pelo contrário, esses mesmos países devedores têm claramente um incentivo em fazer a ‘balança’ pender para o pagamento nas condições acordadas²⁴.

No entanto, a dificuldade em analisar a parte política da equação sempre se mostrou difícil. Enquanto, no início, o problema era conseguir a informação necessária em tempo útil, hoje em dia, e desde há algumas décadas, a questão principal é saber distinguir o tipo de informação útil do ‘ruído’ e, depois, saber processá-la correctamente. O resultado desta dificuldade é que o risco-país *“involves complex combinations of macroeconomic policy,*

²⁰ KRAYENBUEHL, 1985, p. 3 e KENNEDY, 1991, p. 194.

²¹ BRIONES, 1984, p. 6, 9.

²² CRISTÓVÃO, 1999, p. 32.

²³ *“A teoria da reputação foi mais tarde confirmada por Ozler em 1993, que encontrou evidência empírica para a máxima de que defaults anteriores têm um impacto significativo nas condições contratuais dos futuros empréstimos (sobretudo depois dos anos trinta, os países que fizeram default obtiveram empréstimos a taxas de juro mais elevadas que os restantes).”* Idem, ibidem, p. 49.

²⁴ *“Ozler verificou em 1992 que os prémios de risco (spreads) sobre as taxas de juro dos empréstimos soberanos diminuíam à medida que os credores acumulavam uma experiência creditícia positiva com os países devedores.”* Idem, ibidem, pp. 49-50.

structural and institutional weakness, bad governance, and regional contagion wrapped in a paradigm of high levels of trade, capital and information flows”²⁵.

Há, portanto, ainda muita indefinição à volta deste conceito ao ponto de alguns autores considerarem que, tendo em conta a interdependência de algumas das variáveis, o uso de risco-país e risco político pode ser intermutável²⁶.

Risco político

Retomando o conceito de risco político como subdivisão do risco-país, está inerente a ideia da vontade de pagar ou de cumprir com as suas obrigações, apesar de esta influenciar, e ser influenciada, pela capacidade de pagar²⁷. Como subdivisão do risco-país, o risco político é *o risco em que os credores, ou investidores, incorrem devido aos seus empréstimos, ou investimentos, estarem, de alguma forma, restringidos apenas por razões políticas*²⁸.

Assim, e contrariamente ao risco-país - um conceito utilizado principalmente por instituições financeiras - o risco político é utilizado pelas restantes empresas para descrever acontecimentos desfavoráveis exteriores ao mercado. Estes acontecimentos desfavoráveis são de índole política, se estiverem relacionados com o exercício de poder ou autoridade na sociedade²⁹ e, ao contrário das instituições financeiras, têm maior interesse em sublinhar

²⁵ BOUCHET ET AL, 2003, Preface.

²⁶ KENNEDY, 1991, p. 194.

²⁷ KRAYENBUEHL, 1985, p. 23.

²⁸ KENNEDY, 1991, p. 3.

²⁹ KOBRIN, 1988, p. 8, 3.

acontecimentos políticos e sociais já que, em princípio, se internacionalizam por períodos de duração indefinida³⁰.

Há também que fazer a distinção entre *incerteza* política e *risco* político. A primeira descreve uma dúvida subjectiva sobre o contexto político, enquanto com o segundo falamos de uma medida estandardizada e que resulta de uma estimativa provável dessa dúvida³¹. A primeira é abundante, enquanto apenas a segunda pode ter utilidade para as empresas, já que o risco político é, na sua essência, a probabilidade associada a desenvolvimentos políticos e os seus efeitos num determinado investimento³². Esta última parte da definição é de enorme importância: qualquer acontecimento político só se torna um risco político se houver uma possibilidade razoável que uma empresa seja afectada negativamente como resultado³³.

Mas, então, que tipos de riscos políticos existem? Que acontecimentos políticos podem vir a ser riscos políticos? Como já foi mencionado anteriormente, todos aqueles que derivam do exercício de poder ou autoridade como:

*“guerras, nacionalizações, expropriações, tumultos independentistas, diferenças ideológicas entre os principais partidos, tipos de regime, regionalismos extremos, corrupção, influência dos militares na condução política do país, fundamentalismos religiosos, clivagens étnicas e raciais, ocorrência de guerras civis, qualidade das estruturas burocrático-administrativas,”*³⁴

revoluções, golpes militares, guerras civis, entre muitos outros³⁵.

³⁰ KENNEDY, 1991, p. 2.

³¹ KRAYENBUEHL, 1985, p. 24.

³² BRIONES, 1984, p. 6, 3.

³³ KENNEDY, 1991, p. 2.

³⁴ DOMINGOS, 2010, p. 17.

³⁵ Muitos outros exemplos específicos podem ser encontrados em WALTER, 1988, p. 7, 3.

A lista de acontecimentos políticos possíveis é extensa e podem sempre acrescentar-se novas possibilidades. Para tornar todos estes riscos políticos inteligíveis, é necessário dividi-los em categorias. Enquanto uns autores preferem dividir os acontecimentos consoante a extensão da sua influência³⁶, separando-os em micro- e macro-riscos, outros fazem-no em relação à legalidade, ou não, dos mesmos³⁷. Parece-nos mais correcto considerar ambas as categorias e dividir os riscos políticos consoante a extensão da sua influência - ou seja, se é um micro- ou um macro-risco - e a sua legalidade - legal ou ilegal³⁸. Para exemplificar, uma guerra civil poderia ser classificada como um macro-risco político ilegal, enquanto uma onda de nacionalizações seria um macro-risco político legal e um acto de corrupção teria que ser classificado como um micro-risco político ilegal ou uma alteração num regulamento um micro-risco político legal³⁹.

Podemos considerar vários exemplos para cada uma das possíveis combinações que se encontram representados na Figura 1:

³⁶ Ver, por exemplo, GRAY ET AL, 1990 e SOTTILOTTA, 2013.

³⁷ KRAYENBUEHL, 1985, p. 24. Este autor, vindo da tradição do risco político como fazendo parte do risco-país, não considera micro-riscos. Em relação à sua divisão, mais especificamente, é mencionado que os riscos políticos podem vir de fora ou de dentro do país e que estes últimos podem ter lugar dentro de um contexto constitucional ou fora dele.

³⁸ Seguimos aqui a distinção feita por KENNEDY em KENNEDY, 1991, p. 2.

³⁹ Temos que reforçar e relembrar, no entanto, que nem todos os acontecimentos políticos se tornam necessariamente riscos políticos, dependendo da possibilidade de causar perdas a uma determinada empresa. Ou seja, uma onda de nacionalizações pode ser um risco político tremendo para várias empresas e, ao mesmo tempo, não afectar em nada o funcionamento de outras e, assim, não passar de um acontecimento político.



Figura 1 - Categorização dos riscos políticos

Parece existir, portanto, alguma confusão acerca do que é o risco político, seja a que nível for, especialmente, no que se refere à melhor maneira de o analisar, como teremos oportunidade de ver adiante⁴⁰. Mas o que não é alvo de qualquer confusão é a sua importância para as empresas, e que explicaremos na secção seguinte.

Importância do risco político

As empresas vão desaparecendo ao longo dos tempos, muitas vezes, devido à incapacidade de se adaptarem às diferentes alterações no contexto⁴¹. Contudo, estas

⁴⁰ SOTTILOTTA, 2013, p. 13.

⁴¹ Cfr. nota 2.

alterações podem não só constituir ameaças, como também oportunidades. É a capacidade de as compreender que se torna o “ingrediente principal” para a gestão bem-sucedida⁴². Incluídos nessas alterações estão também os acontecimentos políticos⁴³, que são extremamente complicados de analisar, de modo a compreender como aproveitar as oportunidades e evitar as ameaças.

Os acontecimentos políticos, ao impactarem as empresas, tornam-se riscos políticos e a importância de os analisar não pode ser menosprezada, devido à influência que podem ter nas operações estrangeiras de cada uma delas. De facto, um estudo do Banco Mundial indicava que mais de metade das organizações inquiridas considerava que o risco político seria o maior constrangimento no investimento em mercados emergentes⁴⁴.

Estas empresas consideraram vários factores que contribuem para a importância da análise e previsão do risco político. Desde logo, e como muitos dos acontecimentos políticos advêm dos Estados e dos seus governos, existe a questão, já mencionada, da anarquia do sistema internacional. Outra questão importante é a do monopólio de poder a nível interno, ou seja, é extremamente complicado obrigar qualquer Estado a fazer algo que não queira já que, normalmente, têm imunidades adquiridas a ambos os níveis⁴⁵. Conseguir prever as acções de tal entidade “todo-poderosa” pode ajudar a impedir perdas significativas para uma determinada empresa.

Apesar de os Estados não terem nenhum impedimento formal a agir de forma arbitrária, há uma grande vantagem que as empresas multinacionais têm em relação àqueles. Quanto maior o risco político de um determinado país, menor o Investimento Directo

⁴² KENNEDY, 1991, p. v.

⁴³ KRAYENBUEHL, 1985, p. 24.

⁴⁴ BEARDSHAW ET AL, 2012, p. 4.

⁴⁵ “Governments have broad immunities under international law—and are likely to have broad immunities under their own domestic law. This permits them broad discretion to do what they choose, with little regard and less responsibility, for the damage they may cause.” MORAN ET AL, 2008, p. 7.

Estrangeiro presente. As empresas seguem-se umas às outras e a utilização descuidada do poder, por parte do Estado, leva a uma fuga de capitais que, inevitavelmente, empobrece o país⁴⁶. O mesmo acontece com as exportações que diminuem se o risco político aumentar⁴⁷. Tendo em conta que mesmo países com regimes autoritários dependem do consentimento de pelo menos uma parte da sua população - nem que seja das suas elites - o empobrecimento previsível com medidas que aumentem a fuga de capitais pode impedi-las de serem tomadas.

Mas, ao nível dos macro-riscos políticos e dos riscos políticos ilegais, a dificuldade em prevê-los é ainda maior, relativamente aos actos de um determinado Estado. Como MOFFETT ET AL ilustram, nem mesmo os corpos diplomáticos ou as forças armadas dos vários países conseguiram prever acontecimentos como a queda do comunismo e da União Soviética, o 11 de Setembro, ou a tomada da Crimeia pela Rússia. Apesar da dificuldade em prever eventos de índole política, mantém-se, no entanto, o facto de que é necessário às empresas internacionalizadas tentarem preparar-se para o desconhecido⁴⁸.

Isto porque os riscos políticos

*“... can result in the loss of assets, force undesirable changes in strategy or organization, compromise the firm’s ability to market or service its products, and limit access to revenues and profits. Political risks can affect a wide range of business transactions including manufacture, export, construction contracts, services such as accounting and consulting, and finances such as bank lending to private or public debtors.”*⁴⁹

No entanto, nem todas as empresas têm que se preparar da mesma maneira. Há empresas que podem vir a sofrer de forma mais grave a influência dos acontecimentos políticos. Numa das publicações da consultora PRICEWATERHOUSECOOPERS refere-se que as

⁴⁶ DOMINGOS, 2010, p. 17 e p. 54.

⁴⁷ MOSER ET AL, 2006, p. 18.

⁴⁸ MOFFETT ET AL, 2006, p. 438.

⁴⁹ KOBRIN, 1988, p. 8, 3.

empresas com uma grande base de activos de capital no estrangeiro, dependência de uma cadeia global de fornecimentos, concentração elevada de activos e/ou operações apenas num país ou numa região, entre outras situações, têm que considerar o risco político como crucial. Da mesma forma, a publicação prossegue, se uma empresa tem investimentos em mercados emergentes, e não em países desenvolvidos, por exemplo, o impacto dos acontecimentos políticos pode ser maior⁵⁰. O que não significa que não haja riscos políticos nos países ditos desenvolvidos. A possibilidade de ocorrerem macro-riscos ilegais poderá ser diminuta, mas os micro-riscos legais são comuns e podem também surgir macro-riscos legais⁵¹.

De facto, todas as empresas parecem fazer análise de risco político. Contudo, a importância que dão a essa análise é normalmente reduzida e as análises são, essencialmente, informais e implícitas. Como um autor refere de forma jocosa, essas análises superficiais reflectem-se em afirmações como “não podes investir em Zork”⁵², sendo Zork um substituto para qualquer país. O problema das análises informais é que são feitas a partir de impressões subjectivas - que podem não estar corretas - e o que se ouve, ou se sabe, de um determinado país pode não ter nada a ver com os potenciais riscos para uma empresa⁵³. Isto acontece muitas vezes porque os potenciais, ou reais, investidores têm preconceitos que surgem a partir das suas experiências pessoais e porque não entendem as especificidades da avaliação de risco a nível internacional⁵⁴.

Isto acontece, essencialmente, porque tudo é diferente de um país para o outro, a começar pela própria língua e cultura. Quanto mais afastados estão o país de origem e o de

⁵⁰ PRICEWATERHOUSECOOPERS, 2006, p. 23.

⁵¹ NEEDHAM, 1984, p. 8, 4 e, sobre a necessidade de analisar o risco político em países da União Europeia, STOYCHEV, 2013.

⁵² “[Y]ou can’t do business in Zork”, no original em KOBWIN, 1988, p. 8, 15.

⁵³ Idem, ibidem, p. 8, 15.

⁵⁴ HEKMAN, 1987, p. 257.

investimento, maiores as possibilidades de incompreensão e confronto cultural⁵⁵. Considerando um exemplo comum, há pagamentos que podem ser feitos de forma legal em vários países que seriam considerados subornos noutros. Os próprios horários e hábitos de trabalho podem ser bastante diferentes.

No entanto, a não ser que, de algum modo, afecte a empresa em causa, a importância do risco político não tem a ver com um determinado acontecimento ou país por si só, mas sim com a própria empresa. Assim, o essencial é se um determinado acontecimento político pode causar perdas ou ser transformado numa oportunidade para a empresa. A resposta a estas questões requer uma análise de risco político correctamente efectuada. Até porque não prever, ou simplesmente compreender, esses acontecimentos pode levar a todo o tipo de problemas - incluindo legais ou regulatórios - para as empresas⁵⁶.

A crescente importância que se dá, actualmente, ao risco político pode ser explicada pelo facto de a exposição a estes riscos por parte de empresas multinacionais ter vindo a aumentar, de ano para ano. Isto tem contribuído para que as empresas tenham que dedicar cada vez mais recursos para os analisar⁵⁷. Até porque, no que toca a investimento directo em países estrangeiros e a empréstimos de longo-prazo a Estados ou agências estatais, o risco político tem um impacto bastante grande, quando comparado com outro tipo de riscos⁵⁸. No entanto, como HOTI ET AL referem numa sua investigação, dos 17 estudos consultados de agências de *rating* de risco-país, apenas 10 utilizavam variáveis políticas⁵⁹. Isto demonstra

⁵⁵ No mesmo sentido, KRAYENBUEHL, 1985, p. 12 e NEEDHAM, 1984, p. 8, 4.

⁵⁶ KOBRIN, 1988, p. 8, 3.

⁵⁷ WALTER, 1988, p. 7, 3.

⁵⁸ Ver especificamente a tabela I em MELDRUM, 2000, p. 7, que mostra o impacto dos vários tipos de risco por tipo de investimento.

⁵⁹ HOTI ET AL, 2002, p. 12.

que ainda não é óbvio para todos os actores económicos na arena internacional que os riscos políticos são realmente importantes.

Em suma, é essencial fazer a análise do risco político. Principalmente, porque é sempre necessário que uma empresa analise o risco de um seu investimento, pois há que perceber quais são os possíveis impactos nos seus activos, estratégia ou operações e os seus potenciais custos⁶⁰.

Breves apontamentos sobre a história do estudo do risco político

Apenas recentemente começou a prestar-se atenção ao risco político, como área de estudo independente. Mas é com o advento da empresa e da instituição multinacional - essencialmente, no séc. XIX - que se começam a considerar os problemas específicos de um investimento num país estrangeiro. Muito antes de ser alvo de estudo, pois, qualquer instituição que tivesse interesses num país que não o seu de origem teria que lidar com riscos de ordem política⁶¹.

O período moderno do risco político inicia-se com a Revolução Cubana e com as suas consequências para várias empresas norte-americanas. No entanto, apenas a academia se interessou em estudar o assunto, já que, por um lado, as empresas parecem ter considerado que a situação não se repetiria e, por outro, o universo de afectados não deixou de ser bastante reduzido⁶².

⁶⁰ KOBIN, 1988, p. 8, 18.

⁶¹ É claro que, mesmo em séculos anteriores ao XIX, havia estes problemas já que eram efectuados empréstimos transfronteiriços a reinos ou países por parte de famílias como os Medici, Fugger ou Rothschild, por exemplo (KRAYENBUEHL, 1985, p. 7). No entanto, as ocasiões em que tal acontecia eram em número reduzido, fazendo com que o problema não se pusesse com frequência ou regularidade.

⁶² BOUCHET ET AL, 2003, pp. 9-10.

Esta situação altera-se na década de 1970, com vários acontecimentos a despoletarem o interesse - e a preocupação - das empresas em relação aos acontecimentos políticos que poderiam ter influência nos seus negócios. O primeiro choque petrolífero, no início da década, inicia o processo⁶³ mas são as várias nacionalizações ocorridas⁶⁴, a Revolução no Irão⁶⁵ e o segundo choque petrolífero que tornam a análise sistemática e regular do risco político uma necessidade para as empresas multinacionais⁶⁶. Como um banqueiro observou, “[t]he world prior to 1973 was somewhat simpler economically and politically. Since that time the risks have escalated.” Na mesma linha, outro referiu que “[w]e always did country evaluations on a more or less informal basis, but after the first oil shock, it became clear we had to evaluate things more carefully”⁶⁷.

Nos anos 80 e 90 do século passado, situações como as que ocorreram no Afeganistão, nos Balcãs e no Sudeste Asiático, fizeram com que o assunto continuasse presente. No entanto, nestas duas décadas, as ameaças clássicas já referidas foram-se tornando cada vez menos regulares e foram sendo substituídas, principalmente, por alterações adversas nas condições regulatórias ou operacionais. Os Estados começaram a considerar mais a importância das empresas multinacionais para os seus países e, portanto, o seu objectivo passou a ser mantê-las mas ao serviço de objectivos nacionais, mesmo que isso

⁶³ KENNEDY, 1991, pp. v-vi.

⁶⁴ Com a descolonização e a viragem à esquerda de vários governos - como são os casos de Portugal, Chile e Angola, por exemplo - houve lugar a uma vaga de nacionalizações e expropriações que esmoreceu desde que a década de 1970 terminou (MORAN, 2003, *International Political Risk Management: A Brave New World*, citado em JENSEN, 2005, p.2).

⁶⁵ KENNEDY, 1991, p. 194-5.

⁶⁶ “Of the sixty-one large multinational studied [in a 1983 study by the author], forty-five had institutionalized the political risk function by giving some individual or department the formal responsibility for assessing the macroeconomic and sociopolitical environment. Most of these companies, moreover, had created the current area of focused responsibility after 1978, indicating some increase in attention given to political risk after the Iranian revolution, as reported by the media.” Idem, ibidem, p. 138.

⁶⁷ Idem, ibidem, p. 194.

fosse contra os interesses empresariais⁶⁸. Talvez por ter havido esta diminuição nos riscos políticos clássicos, o tema tenha desaparecido um pouco da atenção pública.

É nos anos 2000 que se volta a assistir a um aumento significativo na importância dada ao risco político. A razão não foi tanto o terrorismo islamita - embora os atentados de 11 de Setembro de 2001 tenham tido um grande impacto na indústria seguradora - mas sim o colapso económico-financeiro da Argentina em 2002, que implicou a quebra em massa de contratos e a restrição de transacções financeiras de empresas estrangeiras⁶⁹.

Mais recentemente, poder-se-ia falar dos acontecimentos na Geórgia e na Ucrânia⁷⁰, a intervenção norte-americana no Iraque em 2003⁷¹, a crise das dívidas soberanas na Europa, a ‘Primavera Árabe’ e os embargos comerciais mútuos, já em 2014, entre União Europeia e Estados Unidos da América, por um lado, e a Federação Russa, por outro. Alguns destes acontecimentos ajudam a comprovar a natureza repentina e de evolução rápida dos riscos políticos e, também, as suas consequências, como, por exemplo, o aumento dos preços do petróleo⁷².

Da história do estudo do risco político e da sua análise, poder-se-á concluir, tentativamente, que as empresas e o público em geral são impulsionados por acontecimentos de grande envergadura a considerarem, como particularmente relevantes, riscos de índole política e que, em contextos mais calmos, essa preocupação desvanece-se um pouco⁷³. No entanto, vários são os analistas que julgam que irá haver instabilidade constante, em vários

⁶⁸ Idem, ibidem, p. vi.

⁶⁹ Idem, ibidem, p.2.

⁷⁰ Falamos tanto das revoluções como dos conflitos armados em que ambos os países se viram envolvidos poucos anos depois.

⁷¹ Não tanto devido à intervenção em si - embora vários contratos tenham sido quebrados devido à queda do regime de Saddam Hussein - mas principalmente no que toca à sua influência nos mercados petrolíferos.

⁷² BEARDSHAW ET AL, 2012, p. 2.

⁷³ KENNEDY, 1991, p. 195.

pontos do globo, na próxima década⁷⁴ pelo que o risco político deverá continuar a ser uma prioridade e uma preocupação dos gestores de empresas internacionalizadas.

Fontes de risco político

Todos os elementos que são, de alguma forma, políticos podem constituir ou influenciar o risco político de um determinado país. Se fôssemos analisar todos esses elementos para determinar qual o nível de risco, teríamos, talvez, uma análise com bastante poder preditivo mas pouco parcimoniosa e, especialmente, de difícil utilização para as empresas. Assim, como KRAYENBUEHL refere, é necessário determinar quais desses elementos são essenciais e quais os que têm maior influência na determinação do risco político⁷⁵.

Vários são os factores referenciados na literatura, como sejam instabilidade política, revoluções, embargos, instabilidade laboral, nacionalizações, entre muitos outros⁷⁶. Outros factores, referentes às políticas estatais de estímulo à poupança e ao investimento, são também comumente referidas⁷⁷. Do que não há dúvida, no entanto, é que, mesmo a um nível macro, as condicionantes políticas, sociais e culturais podem, inclusivamente, levar a crises de liquidez⁷⁸.

Neste subcapítulo, pretende-se aprofundar o conhecimento em sete grandes áreas de factores de risco político: situação geopolítica; tipo de regime e sua estabilidade; estabilidade

⁷⁴ Especialmente em relação aos mercados energéticos (cfr. *We live in exceptionally turbulent times - and will for another decade or more*, <http://qz.com/233512/we-live-in-exceptionally-turbulent-times-and-will-for-another-decade-or-more/>, acedido em 29/07/2014) e a países com grandes alterações demográficas em perspectiva (cfr. *This lost generation of young men is threatening global stability*, <http://qz.com/186066/this-lost-generation-of-young-men-is-threatening-global-stability/>, acedido em 29/07/2014).

⁷⁵ KRAYENBUEHL, 1985, p. viii.

⁷⁶ Idem, ibidem, p. 12.

⁷⁷ WALTER, 1988, p. 7-5.

⁷⁸ MOODY'S, 1991, p. 163.

legislativa, regulatória e fiscal; rescisão de contratos; estabilidade social; nacionalização e; corrupção.

Situação geopolítica

A situação geopolítica de um determinado país é o factor que mais evoca nas pessoas a noção de risco político. Guerras e conflitos armados são os tipos de riscos que podem afectar, não apenas uma empresa, mas todas numa qualquer área geográfica. Ademais, e de forma particularmente relevante, os seus desfechos são, quase sempre, imprevisíveis. Especialmente porque, desde a Segunda Grande Guerra, os conflitos armados envolvendo Estados a nível global têm sido essencialmente fronteiriços, não havendo já grandes conflagrações de guerra aberta e (quase) total⁷⁹.

A possibilidade de conflito armado é particularmente relevante hoje em dia devido às mudanças que se têm operado nos últimos dois séculos. Enquanto no início do séc. XIX seria razoavelmente seguro “adivinhar” os vencedores de um determinado conflito tendo em conta, essencialmente, o poder material dos actores⁸⁰ envolvidos, o mesmo já não acontece quando se considera a segunda metade do séc. XX e o início do séc. XXI. De facto, enquanto, na primeira metade do séc. XIX, actores com maior poder ganharam cerca de 88% dos conflitos contra actores mais fracos, os actores com menor poder foram capazes de vencer 51% dos conflitos armados contra actores mais fortes, na segunda metade do séc. XX⁸¹.

⁷⁹ KRAYENBUEHL, 1985, p. 29.

⁸⁰ Neste contexto, “actores” são Estados ou coligações de Estados embora, como Arreguín-Toft, cuja investigação estamos a mencionar, indica, “as mesmas dinâmicas poderiam aplicar-se a Estados combatendo rebeldes ou grupos nacionais étnicos rivais em guerras civis” (tradução própria). “Conflito” significa “guerras (1000 mortes em batalha por ano)”. ARREGUÍN-TOFT, 2005, p. 1, nota 1.

⁸¹ Idem, ibidem, pp. 3-4.

Há duas consequências particularmente relevantes para a nossa investigação. Devido a uma substancialmente maior taxa de sucesso quando actores mais fracos confrontam actores mais poderosos, há um maior incentivo (e, paralelamente, os custos em fazê-lo diminuem drasticamente) e, portanto, uma maior probabilidade de se iniciarem conflitos armados. A outra consequência é a crescente imprevisibilidade em prever os vencedores e os perdedores de um determinado conflito e, especialmente, as suas táticas e estratégias. Ambas as consequências aumentam, necessariamente, o risco para as empresas e merecem algum cuidado na sua previsão.

Mas a situação geopolítica de um determinado país não é medida apenas pela possibilidade de um conflito armado. Apesar do número de conflitos armados entre Estados ter vindo a aumentar desde a Segunda Guerra Mundial⁸², as situações mais comuns são, ainda assim, de outro tipo. Tem que se mencionar, desde logo, a possibilidade de “intervenção não-beligerante”, em que um país se envolve nos assuntos internos de outro, seja de forma sub-reptícia ou não, e que pode ter como consequência situações como greves, manifestações ou mesmo desordem pública⁸³.

Outra situação é a imposição de embargos comerciais ou sanções. A dificuldade para uma empresa com investimentos ou exportações para o país sancionado é óbvia - já que os seus investimentos ou produtos poderão ser afectados - mas poderá dar-se o caso, talvez contraintuitivo, de a estabilidade do regime e do governo aumentar no curto-prazo devido a uma mentalidade de “nós contra eles”. A médio-prazo, no entanto, não havendo melhorias, o

⁸² O número de conflitos tem vindo a aumentar mas o número de mortes por 100.000 habitantes tem vindo a diminuir de forma drástica, cfr. *How frequent are wars?*, <http://straightstatistics.org/article/how-frequent-are-wars>, acedido em 29/07/2014.

⁸³ KRAYENBUEHL, 1985, p. 29. Veja-se também a alegação recente do Secretário-Geral da NATO que afirma que a Federação Rússia tem estado a financiar organizações não-governamentais e as suas manifestações contra a exploração do gás de xisto (*shale gas*) em países Europeus, cfr. FOREIGN POLICY, www.foreignpolicy.com/articles/2014/06/20/russias_quiet_war_against_european_fracking, acedido em 29/07/2014.

descontentamento pela degradação das condições de vida poderá generalizar-se e reverter esses efeitos⁸⁴.

Ademais, há a possibilidade de uma empresa ficar “encurrada” entre as exigências de dois ou mais Estados, especialmente se houver consequências legais para os funcionários. Um caso paradigmático teve lugar em 1982 quando a *Dresser Industries* e a *General Electric* se viram confrontadas com as exigências francesas e europeias para cumprir os seus contratos para exportar compressores e outro material para a União Soviética, enquanto os E.U.A. exigiam exactamente o contrário e o cumprimento das sanções e proibições retroactivas que tinham recentemente implementado⁸⁵. Este tipo de casos é de difícil resolução e a capacidade de antecipar a sua emergência pode facilitar, em muito, a tomada de decisões.

Por último, podemos também falar do perigo de fracasso de um Estado em que a dissolução, repentina ou progressiva, das suas instituições leva à anarquia generalizada e, posteriormente, à criação de centros de poder concorrentes e conflito. Casos como a Somália e o Afeganistão são sobejamente conhecidos e existe também a preocupação de “contágio” aos países limítrofes. De acordo com BRACKEN ET AL, esta possibilidade é remota e há poucos exemplos de ter acontecido. De facto, mesmo organizações terroristas internacionais - que teriam campo fértil para as suas ideologias nestas condições - recusam geralmente envolverem-se nessas regiões devido à não existência de redes de comunicação, essenciais para a sua propaganda⁸⁶.

Em suma, e como KRAYENBUEHL refere, é necessário prestar muita atenção às alterações nas políticas externas dos vários Estados de modo a que se possa antecipar um

⁸⁴ KRAYENBUEHL, 1985, p. 29.

⁸⁵ KENNEDY, 1991, pp. 106ss. Vale a pena ler o caso de estudo preparado por KENNEDY para entender todas as dificuldades que as empresas podem enfrentar neste capítulo.

⁸⁶ BRACKEN ET AL, 2008, p. 287.

eventual macro-risco político⁸⁷. Sem essa atenção particular, corre-se o risco sério de subestimar a possibilidade de uma mudança radical no *status quo* - neste caso, a eclosão de um conflito armado de grandes proporções ou envolvendo várias dimensões - e a falta de preparação subsequente poderá ter custos demasiado elevados.

Tipo de regime e sua estabilidade

Apesar de haver vários tipos de regime, todos podem ser divididos em regimes democráticos ou autoritários, sendo que haverá sempre graus diferentes de democraticidade ou autoritarismo em cada Estado. No entanto, a relevância de se saber qual o tipo específico de um regime parece ser diminuta⁸⁸ em comparação com a sua estabilidade e legitimidade. A MOODY'S INVESTORS SERVICE, por exemplo, aconselha a análise da estrutura política, da obtenção e manutenção do poder e dos mecanismos da sua transferência. Daí a relevância da legitimidade: é importante saber qual a fonte de autoridade do regime⁸⁹.

A estrutura política inclui vários elementos que devem ser analisados como o contexto constitucional, os partidos políticos, a divisão ideológica, a divisão de poderes no Estado central e entre este e entidades subestatais regionais ou locais, entre vários outros. Para a determinação do risco-país, o primeiro factor mencionado - o contexto constitucional - é particularmente importante para se poderem perceber as atitudes face ao investimento estrangeiro e a transferências internacionais de divisas, segundo KRAYENBUEHL⁹⁰.

⁸⁷ KRAYENBUEHL, 1985, p. 26.

⁸⁸ SOTTILOTTA, pelo contrário, defende que o regime político é uma determinante importante, já que “regimes diferentes colocam desafios diferentes”. A autora não parece explicitar no seu trabalho que desafios diferentes são colocados pelos vários tipos de regime. SOTTILOTTA, 2013, p. 14.

⁸⁹ MOODY'S, 1991, p. 161.

⁹⁰ KRAYENBUEHL, 1985, p. 25.

A questão dos partidos políticos é também bastante relevante, não só na altura de iniciar um investimento num país estrangeiro mas também, e principalmente, durante todas as fases do investimento. Se uma determinada empresa tiver o cuidado de pesquisar quais as linhas programáticas dos partidos com possibilidade de formar governo - não só em relação às suas propostas de políticas externas, mas também a outros assuntos de interesse para essa empresa - poderá antecipar muitos desenvolvimentos, por vezes, com anos de antecedência⁹¹. Até porque, devido à usual alternância entre partidos de Esquerda e de Direita em muitos países democráticos, a possibilidade de maiorias pode ser reduzida e, portanto, crises governamentais são uma hipótese forte⁹².

Ademais, a própria maneira como o poder está estruturado em cada partido poderá ser importante. É diferente se um partido estiver organizado à volta de uma personalidade ou se estiver orientado para o sistema. O mesmo aplica-se a sistemas de partidos únicos^{93,94}.

Em última análise, a instabilidade política ou um foco de tensão localizado pode degenerar em mudanças mais radicais, inclusivamente ao ponto de poder eclodir uma guerra civil^{95,96}. No entanto, este tipo de mudanças pode não ser necessariamente problemática para as empresas. De um ponto de vista estritamente utilitarista, as empresas poderão vir até a ter melhores condições após períodos de instabilidade do que antes deles⁹⁷, algo que tem sempre que ser analisado com o devido cuidado.

⁹¹ Idem, ibidem, p. 26.

⁹² Idem, ibidem, p. 26.

⁹³ Idem, ibidem, p. 25.

⁹⁴ Comparem-se os casos actuais de Singapura, Japão e R.P. China com os regimes de Salazar em Portugal, de Franco em Espanha e de Tito na Jugoslávia, por exemplo. Pelo contrário, o caso da República Democrática Popular da Coreia demonstra como uma orientação à volta de personalidades, inclusivamente de forma sucessiva, pode ser extremamente estável. A chave torna-se o contexto constitucional e a fonte de legitimidade.

⁹⁵ Idem, ibidem, p. 28.

⁹⁶ Os exemplos recentes da Ucrânia, Tailândia e de vários países do Médio Oriente demonstram como, em determinados contextos, tensões políticas podem levar ou ao seu agravamento e à eclosão de conflitos armados ou a uma redução das tensões.

⁹⁷ Idem, ibidem, p. 28. Dando um exemplo conhecido, e independentemente das opiniões de cada um sobre a matéria política e a legitimidade do golpe, o facto é que o golpe de Estado de Pinochet no Chile tornou o país mais apetecível para as empresas multinacionais.

O que é claro é que a mudança de um governo tende a ser seguida por mais mudanças de governo no curto-prazo, isto é, existe a tendência para que a instabilidade política seja persistente⁹⁸. Naturalmente, este tipo de instabilidade política é má para o crescimento económico e, conseqüentemente, má para as empresas. Contudo, esta instabilidade sucede em todo o tipo de mudanças de governo. Como ALESINA ET AL referem:

*“The primary result of this paper is that in countries and time periods with a high propensity of government collapses, growth is significantly lower than otherwise. This effect is strong for both of the two types of government changes considered: all government turnovers including those that do not involve a significant change in ideological direction or an ‘irregular’ transfer of power or alternatively those government turnovers that involve only these two types of changes.”*⁹⁹

A divisão do poder dentro das fronteiras do país é, segundo LU ET AL, um dos principais riscos a que os investidores estrangeiros têm que fazer face. Quanto mais divisões do poder, mais imprevisível se torna a possibilidade da sua utilização, trazendo conseqüências para as empresas. Em certas jurisdições, pode até haver a possibilidade de confronto - e, portanto, haver instabilidade política - entre o poder local ou regional e o poder central.

Mas a questão da estabilidade do regime depende também, e em muito, da divisão de poder informal. As novas tecnologias podem ter um impacto profundo na estabilidade de regimes que, sem elas, seriam considerados bastante estáveis¹⁰⁰. Mais, as novas tecnologias dão agora um alcance global a temas previamente locais o que significa que o perigo de contágio para países limítrofes pode ser significativo. Citando LU ET AL, *“In short, in most*

⁹⁸ ALESINA ET AL, 1996, p. 23.

⁹⁹ Ênfase no original. ALESINA ET AL, 1996, p. 1.

¹⁰⁰ Veja-se o caso do Egito e do Irão em relação à utilização de redes sociais, tanto por computador como por telemóvel.

jurisdictions the support of a national government may be necessary to ensure political stability, but it is no longer sufficient”¹⁰¹.

Estabilidade legislativa, regulatória e fiscal

A estabilidade das várias políticas que impactam a vida das empresas tem que ser analisada, em primeiro lugar, através das mudanças causadas por eleições, nos países em que as há livres. Como mencionado acima, as bases programáticas dos vários partidos podem partir de pressupostos diferentes e levar à tomada de decisões diametralmente opostas e, inclusivamente, radicais na sua abrangência¹⁰².

Um segundo prisma de análise é a qualidade de governação. A permeabilidade, por parte do Estado e do governo, a pressões exteriores de grupos de interesses é um factor importante nessa análise já que, enquanto isto poderá afectar positivamente algumas empresas, o mesmo poderá ser verdade para todas as outras, resultando numa mudança cíclica de legislação e de regulações¹⁰³. Ainda neste domínio, a identidade e qualidade dos próprios “gestores” económicos pode ser determinante e pequenas mudanças de pessoal podem resultar em diferenças drásticas na governação económica do país¹⁰⁴.

Em relação à legislação, é necessário, também, ter em consideração as leis referentes ao investimento estrangeiro. KRAYENBUEHL, por exemplo, indica que este tipo de leis, se favorecer esse investimento, poderá ser um factor positivo em relação ao risco político¹⁰⁵.

¹⁰¹ LU ET AL, 2009, p. 82.

¹⁰² V. supra e BREMMER ET AL, 2009, pp. 147-8.

¹⁰³ KRAYENBUEHL, 1985, p. 25 e ver também, em relação às pressões sobre agências reguladoras, BREMMER ET AL, 2009, p. 147.

¹⁰⁴ WALTER, 1988, p. 7-8.

¹⁰⁵ KRAYENBUEHL, 1985, p. 28.

O risco regulatório está relacionado, essencialmente, com o facto de os Estados terem tanto a sofisticação como a necessidade de regular as suas economias. Como BREMMER ET AL referem, para que as economias cresçam no médio- e longo-prazo, é importante que as mesmas estejam integradas na economia global. Assim, a única maneira de intervir para ajudar empresas nacionais, sem atrair atenção, é, exactamente, através da imposição de regulação. Aliás, os mesmos autores concluem o parágrafo dizendo que, apesar dos riscos políticos tradicionais - como sejam a expropriação e conflito armado, por exemplo - terem ainda que ser considerados, os principais riscos, nos países desenvolvidos, são agora regulatórios¹⁰⁶. Confirmando isto mesmo, um estudo recente do Banco Mundial confirma que 40% dos empresários participantes tiveram perdas financeiras com mudanças regulatórias¹⁰⁷.

No entanto, mesmo que a legislação e o enquadramento regulatório sejam exemplares e um factor positivo para as empresas, o risco político não é totalmente eliminado. HENISZ ET AL, citando um empresário entrevistado, referem que é importante gerir de forma activa o risco político e que isso implica, especialmente, desenvolver as relações pessoais com aqueles que partilham os mesmos objectivos, sejam eles quais forem¹⁰⁸.

Rescisão de contratos

Um dos maiores receios dos gestores de empresas multinacionais localizadas em países em desenvolvimento é a quebra de contratos¹⁰⁹ e esse medo tem-se mantido, de forma persistente, nos últimos anos. Isto acontece por duas razões: em primeiro lugar, muitos

¹⁰⁶ BREMMER ET AL, 2009, p. 145.

¹⁰⁷ THE WORLD BANK, 2014, p. 41.

¹⁰⁸ HENISZ ET AL, 2002, p. 14.

¹⁰⁹ *“Once again, in 2013, breach of contract and regulatory issues remain the most important political risk concerns for investors into developing economies, according to the annual MIGA-EIU Political Risk Survey. Forty-five percent of respondents named breach of contract and 58 percent named adverse regulatory changes as the most important political risks they face in the next three years.”* THE WORLD BANK, 2014, p. 41.

empresários já sofreram perdas financeiras devido a quebras de contrato¹¹⁰. De facto, em muitas situações, as perdas financeiras ocorrem devido à quebra dos contratos após os produtos já estarem a ser fabricados, embora ainda não tenham sido entregues¹¹¹.

Em segundo lugar, porque é extremamente difícil de gerir esse risco, devido à sua imprevisibilidade¹¹². Em mercados emergentes, por exemplo, a alteração dos preços de bens como o petróleo ou o gás natural contribuiu para que vários Estados decidissem renegociar contratos¹¹³ com vista a um aumento das suas receitas ou para, inclusivamente, beneficiarem empresas estatais¹¹⁴.

É também difícil de gerir porque, recentemente, começou também a ter que se considerar as consequências sociais dos contratos. BEARDSHAW ET AL dão, como exemplo, o caso do gasoduto Keystone que, apesar de ter sido, em última análise, aprovado, esteve perto de ser cancelado devido à pressão social e comunitária¹¹⁵.

Para acrescer em dificuldade a gestão deste tipo de risco, os seguros relativos à quebra de contratos não protegem bem os investidores. De facto, os seguros são accionados apenas depois de esgotadas todas as alternativas, incluindo a utilização dos sistemas judiciais locais, arbitragem e não ter conseguido fazer valer uma decisão positiva. Este processo pode demorar muito tempo, com todas as consequências nefastas para a empresa que sofreu a quebra de contrato¹¹⁶.

De forma peculiar, a literatura é bastante parca em propor soluções para este tipo de problemas. A análise e a previsão de quebra de um contrato, por parte de um parceiro,

¹¹⁰ Idem, ibidem, p. 41.

¹¹¹ KENNEDY, 1991, p. 106.

¹¹² MORAN, 2001, p. 69.

¹¹³ Algo que, na prática, constitui uma quebra do previamente acordado para se proceder à negociação de novas condições.

¹¹⁴ BEARDSHAW ET AL mencionam especificamente os casos chinês e russo. BEARDSHAW ET AL, 2012, p. 4.

¹¹⁵ Idem, ibidem, p. 4.

¹¹⁶ MORAN, 2001, pp. 41-2.

parecem ser as únicas propostas implicitamente apresentadas, para além da protecção legal que cláusulas contratuais específicas podem permitir.

Estabilidade social

A MOODY'S INVESTORS SERVICE, num seu manual de análise do risco-país, afirma que *“[a]t the risk of oversimplification, the understanding of the broad social trends gathered in the above analysis can shed light on several specific political and economic factors that may point to a nation's risk of default on its foreign currency debt”*¹¹⁷. A importância da análise do clima social num determinado país não deve ser menosprezada em relação às determinantes tradicionalmente consideradas, como as formalidades constitucionais e políticas. Em última análise, o facto de existir instabilidade social pode levar aos extremos de tendências separatistas, conflito armado e à implosão de países¹¹⁸.

São vários os elementos que podem ser considerados nesta análise, desde a hierarquia de classes, distribuição de rendimentos, divisões religiosas, étnicas, linguísticas e ideológicas, não esquecendo as normas culturais e éticas que podem ser bastante diferentes dentro das fronteiras de um determinado país¹¹⁹. Enquanto uma maior igualdade na distribuição de rendimentos reduz o risco político, devido ao não desenvolvimento de “inveja” e de um “conflito de classes”, uma taxa de alfabetismo elevada pode levar a uma maior estabilidade social por ser mais difícil influenciar a população. A própria taxa de urbanização pode fazer emergir divisões entre populações tendencialmente mais conservadoras, em zonas rurais, e populações tendencialmente mais liberais, nas cidades¹²⁰.

¹¹⁷ MOODY'S, 1991, p. 163.

¹¹⁸ O caso da Jugoslávia é paradigmático tal como, mais recentemente, o caso do Sudão. KRAYENBUEHL, 1985, p. 28.

¹¹⁹ MOODY'S, 1991, p. 161.

¹²⁰ KRAYENBUEHL, 1985, p. 27.

Os maiores problemas, no entanto, podem ter origem em divisões religiosas e/ou étnicas. Quanto maior a homogeneidade religiosa e étnica - sendo seguidas, quase sempre, pela linguística¹²¹ - maior a estabilidade política. Pior é se, a essas divisões religiosas e/ou étnicas, se acrescentarem diferenças significativas de rendimentos, poder e população. Neste caso, nas palavras de KRAYENBUEHL, as diferenças tornam-se “explosivas”. É importante, pois, verificar se os direitos das minorias são protegidos constitucionalmente e de forma real¹²².

Dois outros elementos devem ser também sublinhados. Deve ser considerada a importância das relações laborais aquando da realização de uma análise de risco político. Os sindicatos são, em muitos países, actores políticos e sociais relevantes com poder para, em determinados contextos, “parar” um país. Assim, ignorar os sindicatos e a legislação laboral é um risco que uma empresa não pode correr¹²³.

Por último, tem que ser abordada a questão do terrorismo, aliás, bastante actual. Como MOFFETT ET AL referem, nenhuma empresa multinacional tem as ferramentas para impedir ataques terroristas. As empresas estão dependentes dos Estados, em relação a este tema, mas é esperado que assistam e apoiem a legislação aplicável e as medidas que forem tomadas¹²⁴. A prevenção, nestes casos, reduz-se à contratação de seguros e, talvez, a aumentar as medidas de segurança no perímetro das instalações da empresa. Este tipo de medidas, no entanto, não impossibilita ataques aos funcionários em lugares públicos e, claro, a incerteza e caos que podem daí resultar.

¹²¹ Mas não sempre: vejam-se os casos da Catalunha e da Escócia, na Europa, onde não existem divisões religiosas ou étnicas com os Estados em que ambas as regiões estão integradas, mas sim divergências histórico-ideológicas - sendo que, no caso da Catalunha poderia acrescentar-se, a um nível muito mais reduzido, uma divergência linguística.

¹²² Idem, ibidem, p. 27.

¹²³ Idem, ibidem, p. 27.

¹²⁴ MOFFETT ET AL, 2006, p. 452.

Nacionalização

Um dos riscos políticos tradicionais, a nacionalização ou a expropriação dos activos de uma empresa, pode ser extremamente complicado de gerir. Para evitar o envolvimento em situações similares, a empresa deverá investir, sempre que possível, apenas em países em que haja pouca instabilidade social e política, tendo em conta a relação que se pode estabelecer entre revoluções e golpes de Estado e o risco de nacionalizações.

Dois estudos¹²⁵ indicam que existe uma correlação significativa entre golpes de Estado e revoluções, por um lado, e expropriações e nacionalizações, por outro. Ambos os estudos fazem referência especificamente ao período 1960-80, quando várias colónias europeias se tornaram independentes, com grande influência da União Soviética. Tem, portanto, que se considerar a hipótese de essa relação ter sido válida apenas para o período, particularmente conturbado, em questão¹²⁶.

Há, no entanto, algumas maneiras de reduzir, de forma significativa, este risco, tornando a empresa um alvo pouco atractivo para nacionalizar. Se as operações da empresa forem estruturadas para que estejam integradas verticalmente a nível global, por exemplo, e se se utilizarem apenas componentes específicos importados de fábricas da mesma empresa noutros países, nacionalizar a empresa pode não ter qualquer valor para o Estado¹²⁷.

Para além da situação anterior, em que uma filial está bastante integrada nas operações globais de uma empresa multinacional, KENNEDY refere também duas outras situações em que o risco se pode tornar mais reduzido. As empresas com vantagens

¹²⁵ BURTON, F., INOUE, H. (1987), *A Country Risk Appraisal Model of Foreign Asset Expropriation in Developing Countries*, Applied Economics, 19 e JODICE, D., *Trends in Political Risk Assessment: Prospects for the Future* em GHADAR, F., MORAN, T. (eds.) (1984), *International Political Risk Management: New Dimensions*, Washington D.C.: Ghadarand Associates.

¹²⁶ V. *supra* MORAN, 2003, *International Political Risk Management: A Brave New World*, citado em JENSEN, 2005, p.2

¹²⁷ KENNEDY, 1991, p. 2.

tecnológicas e conhecimentos técnicos especializados, especialmente se os mesmos forem protegidos por patentes, confidenciais ou de difícil reprodução, estão mais protegidas do que outras suas congéneres.

As empresas podem também reduzir o risco de verem os seus activos nacionalizados se estiverem dispostas a negociar investimentos substanciais nesses países. KENNEDY conclui a sua exposição acerca do assunto dizendo que *“managers can be rewarded if they proactively seek mutually acceptable arrangements with even the most radical governments”*¹²⁸.

Em última análise, o perigo de nacionalização ou expropriação já não é uma das principais preocupações dos gestores internacionais. Como MORAN refere, esse era um risco particularmente premente e presente nas cogitações das empresas nos anos 70 do séc. XX. Essa preocupação foi, essencialmente, substituída pelos riscos regulatórios e de quebra de contrato¹²⁹.

Corrupção

O último dos grandes desafios que os gestores internacionais enfrentam é a questão da corrupção. Este desafio deriva das diferenças que existem de país para país acerca do que é considerado legal ou ilegal e eticamente defensável ou reprovável. Se as empresas não tiverem noção das diferenças culturais entre os seus vários mercados e do significado que a corrupção pode ter nos seus tecidos sociais, poderão ver-se envolvidas em processos criminais ou, de outra forma, perder oportunidades de negócio¹³⁰. Isto acontece porque pode

¹²⁸ Idem, ibidem, p. 22.

¹²⁹ MORAN, 2001, p. 69.

¹³⁰ KENNEDY, 1991, p. 120.

haver casos em que a corrupção pode servir para enriquecer apenas alguns mas haverá outros em que pagamentos ilícitos são a base do rendimento dos funcionários¹³¹.

A questão da corrupção e de pagamentos ilícitos é particularmente relevante em empresas com negócios nos Estados Unidos já que, devido à doutrina da extraterritorialidade¹³², podem ser condenadas nos E.U.A. pela realização de pagamentos ilícitos no estrangeiro. Da mesma forma, a Convenção da OCDE sobre a Luta contra a Corrupção¹³³ é bastante semelhante e aplica-se, entre outros países, a Portugal. Tanto a *Foreign Corrupt Practices Act* e a Convenção da OCDE impedem que alguns destes pagamentos aconteçam¹³⁴ mas permite o pagamento de outro tipo de pagamentos, chamados de facilitação, com vista à prossecução de actos lícitos¹³⁵.

Estes problemas são particularmente relevantes em países com padrões baixos de governação em que o não pagamento de pequenos subornos torna a vida muito mais difícil para as empresas. De facto, a CONTROL RISKS GROUP menciona que, na sua experiência, são as empresas mais bem geridas que sofrem mais devido à corrupção porque recusam-se a efectuar pagamentos facilitadores que as outras empresas realizam^{136,137}.

Apesar do que foi exposto atrás, os perigos relacionados com a corrupção são reais e as empresas devem tomar algumas medidas preventivas. Kennedy explicita cinco dimensões

¹³¹ KRAYENBUEHL, 1985, pp. 28-9.

¹³² Cfr. nota 8.

¹³³ Convenção da OCDE sobre a Luta contra a Corrupção de Agentes Públicos Estrangeiros nas Transacções Comerciais Internacionais, adoptada em 1997.

¹³⁴ Antes da FCPA entrar em vigor, Kennedy refere que 400 empresas norte-americanas admitiram, de forma voluntária, terem efectuado pagamentos ilícitos no valor de 300 milhões de dólares nos anos 70 do séc. XX. KENNEDY, 1991, p. 120.

¹³⁵ Parece semelhante à noção, já abolida em Portugal, de corrupção para acto lícito - que, em relação a pagamentos em países estrangeiros, seria permitida - em contraposição à mesma para acto ilícito - que já seria proibida. Idem, ibidem, p. 120.

¹³⁶ É também dado o exemplo da Índia em que 76% dos empresários entrevistados consideram que os pedidos de subornos operacionais - isto é, para actos lícitos - são uma grande preocupação. CONTROL RISKS GROUP, 2013, p. 5.

¹³⁷ Na sua publicação, a CONTROL RISKS GROUP apresenta vários cenários colocados aos empresários entrevistados que demonstram que, apesar de haver consciência sobre os problemas que a corrupção coloca, ainda há muitos empresários que não se preocupam particularmente com os mesmos. Idem, ibidem, pp. 7-11.

de prevenção, de modo a que as empresas se possam proteger. Em primeiro lugar, deve existir uma comissão de auditoria formada por auditores enérgicos e, especialmente, independentes. Em segundo lugar, devem existir controlos e uma revisão regular dos mesmos por auditores externos. Em terceiro lugar, determinado tipo de transacções deve ser controlado de forma cuidadosa. Estas transacções incluem contribuições políticas, transferências transfronteiriças, utilização de activos empresariais e possíveis casos de abuso de informação privilegiada. Em penúltimo lugar, todos os pagamentos ditos facilitadores devem ser documentados e controlados, de modo a garantir que se encontram dentro da lei. E, finalmente, os orçamentos das filiais e os respectivos departamentos devem ser auditados interna e externamente para garantir que os pagamentos são legais, de acordo com a legislação local¹³⁸.

Há, no entanto, a opinião de que pagamentos ilícitos podem ter consequências nefastas a longo-prazo, já que despendem recursos preciosos das empresas que poderiam ser utilizados para potenciar as suas próprias vantagens competitivas. Muitas vezes, é, simplesmente, mais fácil para uma empresa pagar um pequeno preço para resolver um problema do que considerar o custo de oportunidade a médio- e longo-prazo¹³⁹.

¹³⁸ KENNEDY, 1991, p. 130.

¹³⁹ Idem, ibidem, p. 132.

Capítulo 3 - A Análise e Gestão do Risco Político

Neste capítulo, será feita uma abordagem aos vários aspectos inerentes à elaboração da análise e gestão do risco político. A primeira secção é dedicada à elaboração de análises e a todos os elementos que devem ser considerados e incluídos. Deve ter-se em consideração quem deve elaborar essas análises, podendo ser colocadas várias alternativas, entre empresas externas ou funcionários internos, a tempo parcial ou inteiro. Serão investigadas as vantagens e desvantagens de cada uma das situações.

É também importante precisar em que situações e quando se devem realizar as análises de risco político. Apesar de ser muito mais comum elaborar uma análise de risco numa fase anterior à decisão de investimento, estas análises podem e, nalguns casos, devem ser feitas ao longo do investimento e, por vezes, até após o investimento ter sido concluído. Esta questão, apesar de estar relativamente pouco desenvolvida na literatura, será também abordada, de forma sucinta, no presente trabalho.

Finalmente, serão referidos e tratados os moldes e os passos necessários para se realizar uma análise de risco político com validade científica e utilidade prática. Esta subsecção inclui, entre outros assuntos, as várias metodologias subjacentes à análise de risco e as fontes de informação mais relevantes para a elaboração de uma análise de risco político. Dedicar-se especial atenção à elaboração de propostas de guiões e de possíveis cenários.

As estratégias que podem ser utilizadas para enfrentar os riscos políticos são, na verdade, inúmeras, dependendo sempre das circunstâncias específicas da empresa e do projecto associado e, portanto, variáveis consoante os decisores e a sua criatividade. Na segunda secção deste capítulo, são abordadas algumas estratégias para lidar com riscos

políticos, sendo referidas e explicadas as que se consideram mais importantes e comuns, assim como em que circunstâncias podem e devem ser utilizadas.

Elaboração de análises de risco político

Na secção dedicada à importância do risco político, é mencionado um estudo do Banco Mundial em que a maior parte das empresas inquiridas considerava o risco político como o maior constrangimento no investimento em mercados emergentes. O estudo prosseguia, no entanto, e revelava que a maior parte dessas empresas não sabia como medir o risco político, nem como integrá-lo na gestão do seu risco¹⁴⁰.

Não há uma maneira ‘correcta’ de realizar uma análise de risco político. Como, aliás, os riscos políticos só podem ser compreendidos se se considerar o resultado da interacção entre acontecimentos políticos, sociais, culturais e económicos e a configuração específica de vários elementos de uma determinada empresa, as análises de risco político estão sempre dependentes da empresa e do projecto específico¹⁴¹. De facto, são raras as vezes em que os acontecimentos afectam todas as empresas numa determinada região¹⁴² e, muitas vezes, são até acontecimentos legais os que trazem maiores consequências¹⁴³. Por isto mesmo, enquanto a identificação dos vários factores de risco é fácil, a sua avaliação é mais complicada¹⁴⁴.

¹⁴⁰ BEARDSHAW ET AL, 2012, p. 4.

¹⁴¹ “Political risks result from the interaction of politics in the outside world with the particular configuration of assets, objectives, strategies, and operations that characterize a given company.” KOBIN, 1988, p. 8-5. Da mesma forma, HEKMAN, 1987, p. 257 e KENNEDY, 1991, p. 139..

¹⁴² “While there are certainly exceptions where events affect every foreign firm in a country - such as the socialist revolution in Cuba or the civil war and anarchy in Lebanon - political risks result from the interaction of a particular firm and its environment. Firms with different asset bases, organizations, and strategies may face very different risks at the same time and place.” KOBIN, 1988, p. 8-4.

¹⁴³ “Most of the ‘risks’ faced by firms result from the normal - if not always ordinary - processes of government. [...] Most political risks result from conflicts between the strategy and objectives of the firm and of the host country.” Idem, ibidem, p. 8-7.

¹⁴⁴ KRAYENBUEHL, 1985, p. 29.

Esta avaliação é, como diz KRAYENBUEHL, uma arte e serve não só para minimizar as ameaças para as empresas mas pode ser utilizada também para se aproveitarem oportunidades criadas¹⁴⁵. Ademais, segundo o mesmo autor, a análise política consegue revelar estas oportunidades e ameaças numa fase anterior à disponibilização dos vários indicadores económicos¹⁴⁶.

Por todos estes factores, torna-se, então, particularmente importante estudar a elaboração de análises de risco político e, mais especificamente, quem deve analisar o risco político, quando e como.

Quem?

O primeiro problema que se levanta a uma empresa que deseja realizar análises de risco político é quem o deve fazer. Falamos não só apenas de que tipo de pessoas deve elaborar as mesmas mas também, e principalmente, se essas análises devem ser feitas de uma forma centralizada, se recorrendo a entidades ou consultores externos, ou de outra forma. A decisão de quem deve fazer essas análises é influenciada por vários factores.

O risco político é determinado pela avaliação cuidada de factores políticos, mas também macroeconómicos e socioculturais, já que estes surgem sempre interligados de alguma forma. Assim, o analista ou gestor de risco político tem que os analisar de forma sistemática e regular e, preferencialmente, possuir um conhecimento profundo sobre cada um deles¹⁴⁷. O ideal seria, portanto, ter um “génio renascentista” como analista¹⁴⁸. Naturalmente,

¹⁴⁵ Idem, ibidem, p. 31.

¹⁴⁶ Idem, ibidem, p. 29.

¹⁴⁷ KENNEDY, 1991, p. 2.

¹⁴⁸ Como WALTER escreve, de forma jocosa: “*Effective country-risk assessment ideally requires the employment of a true ‘renaissance person’ - exceedingly intelligent, a holder of doctorates from respectable institutions in economics, political science, sociology, psychology, and perhaps a few other fields as well, totally objective,*

esse tipo de funcionários é difícil de encontrar. A questão que se coloca é, então, saber se a empresa tem disponíveis, externamente ou nos seus vários funcionários, todas as competências pretendidas¹⁴⁹.

O essencial é que o analista de risco político comece a sua análise a partir do projecto ou investimento em causa e das suas vulnerabilidades e que tenha um entendimento sobre que tipo de acontecimentos pode, com alguma probabilidade, afectar a empresa. A sua função é, então, servir de intérprete e integrar informações internas, sobre a empresa, com as externas, sobre o contexto político¹⁵⁰.

Nas décadas de 60 e 70 do séc. XX, a função de análise de risco político era atribuída a gestores com outras funções, ou seja, faziam essa análise a tempo parcial. Devido aos acontecimentos políticos, já mencionados acima¹⁵¹, nessas duas décadas, a meio da década de 80, as responsabilidades nesta área já eram trabalhadas a tempo inteiro¹⁵². No entanto, estas pessoas tendem a não ser especializadas na área, já que existe a presunção de que qualquer pessoa que esteja informada sobre o que se passa no mundo pode realizar este tipo de função. Como Clarke sugere sarcasticamente, “[u]nfortunately, this is as wrong as believing that a bright handyman reading medical journals can perform complicated surgery”¹⁵³, já que, como se viu anteriormente, essa análise depende da integração coerente e pertinente de vários factores díspares e de difícil avaliação.

Existe grande variedade nas estruturas empresariais de análise de risco político. Muitas tendem a dar aos directores das suas filiais grandes responsabilidades pela análise de

with a great deal of common sense. In addition to being well traveled, he or she should be up to date on developments in all countries of interest to the bank (and in other countries that might affect them) and personally acquainted with key policy makers.” WALTER, 1988, pp. 7, 4-5.

¹⁴⁹ Idem, ibidem, pp. 7, 4-5.

¹⁵⁰ KOBRIN, 1988, p. 8, 14-5.

¹⁵¹ Nomeadamente, as Revoluções em Cuba e Irão e os dois choques petrolíferos.

¹⁵² KENNEDY, 1991, p. 138-9.

¹⁵³ CLARKE, 1989, p. 72.

risco político, mesmo quando há algum grau de centralização da informação nas sedes. As avaliações do risco político podem também ser relatadas de forma diferente, podendo ser *ad hoc*, incorporadas em relatórios trimestrais ou de estratégia ou mesmo em documentos à parte¹⁵⁴. O importante é que não há nenhuma solução organizacional correcta para todas as situações, dependendo sempre, tal como as análises, das características de cada empresa¹⁵⁵ apesar de, em todos os casos, ser necessário cumprirem alguns requisitos.

É necessário que estejam disponíveis recursos internos e externos e que haja um único ponto dentro da empresa que possa receber todas as informações para comparação e análise. As conclusões retiradas devem ser alvo de validação e deve ser dada formação sobre risco político aos vários gestores da empresa para assegurar uma visão comum sobre as oportunidades e ameaças que os seus factores significam. Finalmente, a estrutura deve facilitar comunicação aberta, tanto formal como informal entre os vários departamentos e isto só se consegue com o interesse e o apoio da administração da empresa. Em suma, a análise de risco político tem que estar completamente integrada na empresa¹⁵⁶.

No entanto, há situações em que, para empresas mais pequenas ou que apenas exportam para o estrangeiro, as vantagens da inexistência de uma estrutura formal são superiores às desvantagens. Apesar das dificuldades em sistematizar qualquer tipo de análise e de, não raras vezes, opiniões, e não factos, terem um papel preponderante, se a empresa for pequena e estiver envolvida apenas num ou em poucos países, poderá compensar serem unicamente os gestores locais ou regionais a terem a responsabilidade daquela análise¹⁵⁷.

Outro tipo de possibilidade, já mencionada como tendo sido predominante nos anos 60 e 70, é a atribuição destas responsabilidades a tempo parcial, ou quando fosse necessário

¹⁵⁴ KENNEDY, 1991, p. 139.

¹⁵⁵ KOBRIN, 1988, p. 8, 19.

¹⁵⁶ Idem, ibidem, p. 8, 19-20.

¹⁵⁷ Idem, ibidem, p. 8, 20.

numa base *ad hoc*, a funcionários já com outras funções. O custo directo para a empresa é, naturalmente, menor e há também uma grande integração entre as necessidades da mesma e os acontecimentos políticos. Em contrapartida, é provável que a não-exclusividade de funções torne a análise superficial, devido à falta de tempo e, também, conhecimentos, já que nenhum dos “analistas” sabe, realmente, efectuar esse trabalho¹⁵⁸.

A estrutura que tem as maiores vantagens em relação tanto à análise como depois ao aproveitamento das suas conclusões é a que implica um departamento dedicado a tempo-inteiro ao assunto. A principal desvantagem é, claro, o custo associado mas, se uma empresa se decidir por este modelo, tem também que considerar que tipo de pessoal precisa e quer para esta unidade. Simplificando, as duas possibilidades são contratar especialistas ou utilizar gestores já incluídos na empresa. A contratação de especialistas permite, desde logo, acesso aos seus conhecimentos e aos seus contactos por parte da empresa¹⁵⁹ mas tem a desvantagem de conhecerem pouco sobre a empresa - ou, inclusivamente, pouco sobre negócios - o que pode tornar as suas análises de pouco valor acrescentado, a não ser que sejam bem integrados na companhia¹⁶⁰.

Estes especialistas podem também ser contratados mas não integrados na empresa e serem, assim, consultores externos. De forma geral, apesar de CLARKE dedicar uma página a descrever o consultor perfeito¹⁶¹, importa reter quatro pontos principais. Em primeiro lugar, o consultor deve ser um especialista na área onde a empresa quer investir. Deve também ter uma ideia clara e estruturada do modo como deve avaliar o risco político e ter conhecimentos firmes acerca do funcionamento do mundo empresarial, para que possa entender correcta e

¹⁵⁸ Idem, *ibidem*, p. 8, 20.

¹⁵⁹ De notar que a sua qualidade terá que ser tanto maior, quanto mais se depender de avaliações qualitativas. KRAYENBUEHL, 1985, p. 31.

¹⁶⁰ Idem, *ibidem*, p. 8, 20-1.

¹⁶¹ A descrição é estranhamente parecida com a do “génio renascentista” mencionada anteriormente. É importante, apesar de tudo, ter uma ideia de quais as qualidades que devem ser procuradas nestes consultores. CLARKE, 1989, p. 88.

rapidamente a empresa que o contrata. Finalmente, as empresas que pretendem contratar consultores externos devem, independentemente dos três pontos anteriores, proceder à avaliação cuidada, segundo os parâmetros já referidos, desses consultores antes de o fazerem.

De modo geral, há, portanto, 5 modelos de análise e gestão de risco político, a saber, R de Reactivo, S de Sherpa, K de Kissinger, B do inglês “*bottom-up*” e, C de Combinação¹⁶². O modelo R é utilizado em empresas que preferem uma abordagem *ad hoc* e informal à análise de risco político enquanto o modelo S centraliza num departamento a recolha de informações, a análise e a proposta de recomendações e lidera o processo. O modelo B é o exacto oposto do S já que, neste caso, são as filiais a recolherem as informações, a fazerem as análises e a transmitirem-nas verticalmente. O modelo K refere-se ao uso de consultores externos para efectuar as avaliações necessárias e o C combina elementos dos vários modelos.

Quando?

Têm também que ser analisadas, de forma relativamente breve, as circunstâncias em que as análises de risco político devem ser realizadas. Existem, essencialmente, três opções: antes, durante e depois do investimento. As análises feitas após os investimentos têm como único propósito a recolha de “lições” para futuros investimentos e projectos mas estes casos são raros.

¹⁶² Os modelos foram descritos desta maneira pelo director de relações internacionais da Xerox nos anos 70. KENNEDY, 1991, p. 146-7.

A esmagadora maioria das análises é feita em resposta a três situações: quando a empresa está a considerar investir num país estrangeiro e precisa de efectuar, previamente, uma análise dos riscos de ordem política; quando é necessário realizar análises para preparar um ciclo próximo; por último, quando a empresa precisa de saber o que um determinado acontecimento político significa para si e para os seus interesses. O problema que se coloca em qualquer destas situações é serem reactivas e não considerarem todos os potenciais benefícios de uma análise estruturada e regular dos riscos políticos¹⁶³.

A implementação de um projecto considerado essencial para a empresa poderá merecer a necessidade de elaborar uma análise de risco político prévia mas, muitas vezes, não se continuam a produzir análises regulares ao longo da vida desse projecto¹⁶⁴. Por vezes, essas análises continuadas podem nem ser práticas ou desejáveis mas, em contrapartida, devem ser envidados esforços para formar nos vários gestores da empresa uma mentalidade de atenção aos riscos políticos¹⁶⁵.

Dito isto, KRAYENBUEHL é bastante claro quando refere que essa avaliação precisa de ser sistemática - e, portanto, realizada em intervalos regulares e com os mesmos métodos - para ter alguma validade, sendo sempre necessária também a análise adicional de qualquer acontecimento político de grande importância¹⁶⁶.

A regularidade depende, então, do objectivo que se pretende atingir. Quantos mais os activos que se pretendem proteger ou quanto maior a duração de um investimento, maior a necessidade de haver mais análises feitas a intervalos regulares¹⁶⁷.

¹⁶³ KOBIN, 1988, p. 8-8.

¹⁶⁴ Como KOBIN nota: “*Existing operations are a neglected area in political risk analysis. Few firms maintain ongoing analyses of countries to help managers with the multitude of choices that operations entail.*” Idem, ibidem, p. 8-9.

¹⁶⁵ Idem, ibidem, p. 8-9.

¹⁶⁶ Ou, preferencialmente, prever esse acontecimento, como o próprio autor refere. KRAYENBUEHL, 1985, pp. 30 e 36.

¹⁶⁷ Idem, ibidem, p. 36.

Como?

Existem várias maneiras de efectuar análises de risco¹⁶⁸ e muitas delas são aplicáveis ao risco político. Assim, após falarmos de quando é que estas análises devem ser realizadas, iremos debruçar-nos sobre o cerne da questão: como devem ser feitas. Convém, no entanto, recordar que uma análise de risco político implica não só uma avaliação do presente, mas também uma previsão do futuro, ou de várias possibilidades de futuro. Não é suficiente compreender o que se está a passar se, com isso, a empresa não conseguir precaver-se de quais serão as consequências a prazo para si própria¹⁶⁹.

Como já mencionado, o foco do analista de risco político não é o ambiente político externo, é antes o investimento específico e os impactos que este poderá vir a sofrer. A análise, em si, não tem qualquer valor, excepto se relacionada com o que pode acontecer à empresa¹⁷⁰.

Para que isto seja possível, a análise de risco político tem que ser explícita e formal, isto é, estruturada e sistemática e com base num modelo lógico e sólido que contemple as razões para que determinados acontecimentos políticos possam afectar uma empresa e como a podem afectar. É preciso analisar, com cuidado, as vulnerabilidades do investimento em causa, para depois se proceder à avaliação dos riscos políticos. Deve-se também ter em consideração o factor tempo: as análises de risco político baseiam-se em dados relativos a um período de tempo que tem que ser limitado e perspectivam futuros com horizontes de tempo definidos¹⁷¹. Esta avaliação é feita em três fases distintas: recolher informações; analisar as informações e; comunicar, eficazmente, as informações aos responsáveis que tomam as

¹⁶⁸ Para consultar uma lista bastante extensa de métodos de análise de risco, v. HABEGGER, 2008, pp. 217-25.

¹⁶⁹ "Assessment entails both analysis of the present and prediction of the future. [...] The failure to predict, or simply to understand change can lead to the erosion of competitive position, legal problems, or regulatory pressure. Both inaccurate analyses and unanticipated changes can result in the unexpected - in variation or risk." KOBRIN, 1988, p. 8-3.

¹⁷⁰ KOBRIN, 1988, p. 8, 13.

¹⁷¹ KRAYENBUEHL, 1985, p. 36.

decisões de investimento¹⁷². Este tipo de análise estruturada permite duas grandes vantagens - possibilita a comparação entre países e possibilita a comparação e a integração de informações de várias fontes¹⁷³.

A recolha de informações é feita através de fontes humanas ou fontes secundárias. Em relação às fontes humanas, é indispensável tomar nota do maior número possível de pontos de vista. A tentativa de simplificar o processo, prestando atenção apenas aos pontos de vista mais comuns, leva, inevitavelmente, a que haja perda significativa de informação importante¹⁷⁴.

O administrador da filial é uma das mais importantes fontes humanas de informação para a empresa. Isto deve-se ao facto de conhecerem quer a empresa quer o país estrangeiro, o que lhes permite estarem numa posição privilegiada para entender os acontecimentos políticos à luz das necessidades da empresa. Existem, claro, algumas limitações como o facto de não serem analistas de risco político, os seus contactos serem limitados e poderem ser parciais nas suas avaliações, já que as suas posições dependem dos investimentos no país que estão a avaliar¹⁷⁵. De forma semelhante, e apesar de não serem normalmente tidos em consideração, os restantes funcionários da filial podem ser auscultados já que terão outros tipos de contactos e visões sobre o país¹⁷⁶.

Ainda parcialmente dentro da própria empresa, deve ser consultado todo o pessoal com algum envolvimento com o país, incluindo as unidades formais de análise de risco, os departamentos financeiro, de planeamento estratégico e outros.

¹⁷² KOBRIN, 1988, p. 8-9.

¹⁷³ Idem, ibidem, p. 8, 15.

¹⁷⁴ Idem, ibidem, pp. 8, 9-10.

¹⁷⁵ Idem, ibidem, p. 8, 10.

¹⁷⁶ Idem, ibidem, p. 8, 10.

As restantes fontes humanas que podem ser utilizadas na procura do maior número de informações relevantes incluem bancos, consultores externos, investigadores e professores, funcionários públicos, outras empresas, associações empresariais, meios de comunicação social e fontes externas no próprio país. No entanto, e como KOBRIN avisa, deve haver algum cuidado para não serem contratados serviços que disponibilizam informações que se poderiam facilmente arranjar no domínio público¹⁷⁷.

Em relação às fontes secundárias, existem relatórios sobre países, publicações estatais, meios de comunicação social, publicações do país onde se quer ou está a investir e serviços de *rating* de risco político¹⁷⁸. A este propósito, é importante notar que as informações conseguidas por estes meios têm a desvantagem de serem referentes ao passado e não terem grande utilidade para previsão de acontecimentos futuros¹⁷⁹.

Existem muitos serviços de *rating* de risco político que avaliam de forma regular uma grande quantidade de países, normalmente numericamente embora possam também conter alguma descrição. Estes serviços podem e devem ser utilizados, especialmente, quando uma empresa tem que seguir vários países em simultâneo, mas não devem nunca ser a base única de decisões importantes - são serviços principalmente de apoio¹⁸⁰.

Segundo KENNEDY, existem quatro grandes abordagens à análise de risco político: visitas, “mãos experientes”¹⁸¹, técnicas de Delphi e métodos quantitativos¹⁸². KRAYENBUEHL, pelo contrário, prefere dividir as abordagens em qualitativa, quantitativa e mista¹⁸³. A

¹⁷⁷ Idem, ibidem, pp. 8, 10-12.

¹⁷⁸ Idem, ibidem, p. 8, 13.

¹⁷⁹ KRAYENBUEHL, 1985, p. 18.

¹⁸⁰ KOBRIN, 1988, p. 8, 12-3.

¹⁸¹ “*Old hands*” no original, em inglês. Significa a utilização de especialistas reputados e experientes.

¹⁸² KENNEDY, 1991, p. 7.

¹⁸³ KRAYENBUEHL, 1985, p. 30.

perspectiva deste último autor parece ser a mais adequada já que as visitas, a utilização de especialistas e as técnicas de Delphi podem ser incluídos na abordagem qualitativa.

Na abordagem qualitativa, KRAYENBUEHL considera serem necessárias, pelo menos, três pessoas, de modo a combinar conhecimentos e experiências. Uma deverá ter conhecimento aprofundado sobre o país em questão, algo que inclui estudo aprofundado e experiência em primeira mão de longos anos. Outro deverá ser um especialista em assuntos políticos que possa cruzar as várias informações recolhidas e confirmar os vários factores de risco político identificados pelo especialista no país. Finalmente, o terceiro elemento deve ser alguém com responsabilidades na empresa e, de preferência, com experiência internacional. Caberá a este último a importante tarefa de “traduzir” os resultados obtidos numa estratégia apropriada para a empresa¹⁸⁴. Naturalmente, a qualidade da análise dependeria sempre da qualidade dos envolvidos, sendo que haveria sempre a possibilidade de haver discrepâncias nas análises de países diferentes devido à necessidade de contratar especialistas num determinado país.

As técnicas de Delphi são, essencialmente, a colecção, através de um formato comum, das opiniões de vários especialistas acerca dos riscos políticos de um determinado país. Esta recolha é feita de forma sistemática e pode dar aos inquiridos a possibilidade de serem confrontados com as opiniões dos outros especialistas e, assim, responder e melhorar as suas análises¹⁸⁵. Os resultados podem também organizar-se num ranking ou índice, sendo que, ao fazê-lo, a técnica passa a ser mista em vez de puramente qualitativa¹⁸⁶.

¹⁸⁴ Idem, *ibidem*, pp. 31-2.

¹⁸⁵ KENNEDY, 1991, p. 8.

¹⁸⁶ KRAYENBUEHL, 1985, p. 32.

Em relação aos métodos quantitativos, a grande diferença é que as variáveis são funções de outras variáveis¹⁸⁷. Exemplificando, se se decidir que ordem pública é uma das variáveis explicativas essenciais para a análise de risco que se está a efectuar, são vários os factores que a influenciam como, por exemplo, terrorismo, divisões étnicas e religiosas, vandalismo, entre outros. Cada um destes elementos é, em primeiro lugar, classificado numericamente numa escala - que, na prática, depende apenas da preferência do especialista ou empresa¹⁸⁸ - e são depois agregados, dando maior ou menos peso a cada um, para dar um valor ao factor principal¹⁸⁹.

Para analisar o risco político total é, então, necessária a agregação de vários factores principais num *rating* numérico. Os vários factores que compõem o *rating* têm que ser seleccionados com particular atenção e cuidado¹⁹⁰. E a questão do peso dado a cada elemento é também fundamental já que, tal como cada análise precisa de ser adequada ao projecto, também os elementos e as suas ponderações têm que se adaptar, não só aos projectos, mas às próprias instituições. Claro que a aplicação dos mesmos elementos e das mesmas ponderações tornar-se-ia mais simples e permitiria uma comparação, porventura imperfeita, entre vários países, mas a desvantagem referida e a possibilidade de sub ou sobrevalorizar

¹⁸⁷ Idem, ibidem, p. 32.

¹⁸⁸ KRAYENBUEHL, por exemplo, sugere uma escala de -6 a +6 de modo a que se possa avaliar a dinâmica e a evolução, ao longo do tempo, dos vários factores (KRAYENBUEHL, 1985, p. 32) enquanto empresas como a Economist Intelligence Unit e a PRS preferem índices de 0 a 100.

¹⁸⁹ Podem-se consultar descrições de vários *ratings* diferentes em KENNEDY, 1991, p. 9 (BERI, composto por 15 variáveis com pesos diferentes, classificados por cerca de 100 especialistas), THE PRS GROUP, 2012, p.1 (ICRG, composto por um *rating* financeiro considerado com 50 pontos, um *rating* económico também com 50 pontos e um *rating* político com 100 pontos e que, por sua vez, inclui 12 variáveis cujo peso varia com a empresa-alvo) e, HEBEGGER, 2008, pp. 178-9 (*rating* da Swiss Re, empresa de seguros de risco político, que agrega 24 *ratings* políticos diferentes, transpondo-os para uma escala única e acrescenta um valor de “intensidade” para tentar compreender a probabilidade de um evento político acontecer). Muitos outros *ratings* existem mas, como as suas formulações são, quase sempre, confidenciais, torna-se difícil encontrar dados acerca de como são considerados.

¹⁹⁰ De notar, no entanto, que acrescentar mais elementos ou utilizar técnicas mais sofisticadas ou complicadas não torna o *rating* necessariamente melhor. A qualidade do índice vai depender sempre de como se consegue conjugar a técnica, a informação, a empresa e, claro, o projecto. KOBRIN, 1988, p. 8, 16.

riscos em países diferentes, devido às suas circunstâncias diferentes, fazem com que se deva ter muita atenção aquando do uso transversal do mesmo método¹⁹¹.

A análise quantitativa, para além da vantagem, já referida, de permitir a comparação entre vários países, torna possível ao analista lidar com grandes quantidades de dados - já que os reduz a relações facilmente identificáveis - para além de dar uma resposta numa “linguagem” numérica a que os gestores respondem melhor por lhes ser habitual¹⁹² e, também, por parecer dar um nível de risco político preciso. E é precisamente neste último ponto que a maior fraqueza das análises quantitativas se encontram. Ao dar-se um valor numérico ao risco político, pode estar-se a obscurecer que as presunções iniciais da análise, necessariamente qualitativas, podem não ter sido as mais adequadas, seja por falta de competência ou pelo facto do processo político ser, por natureza, imprevisível. Assim, é absolutamente crucial que o analista, mesmo utilizando uma análise de tipo quantitativa, seja claro em relação às suas premissas e presunções e aos raciocínios subjacentes às conclusões que retirou dos dados¹⁹³. Como KRAYENBUEHL acaba por referir, “[t]he method needs and uses many assumptions and is quite complicated to implement”¹⁹⁴. Assim, a utilização dos *ratings* é mais indicada para análises preliminares e para fazer comparações entre países no início de um processo de internacionalização¹⁹⁵.

O método misto combina elementos de ambos os tipos de análises. Ao combiná-los, tenta eliminar as desvantagens e aumentar as vantagens de cada um. Parece, assim, ser o mais adequado para que a análise de risco político acrescente valor às empresas¹⁹⁶.

¹⁹¹ KRAYENBUEHL, 1985, p. 31.

¹⁹² Como CLARKE refere, é diferente dizer que o risco de expropriação é muito alto no país X do que dizer que o risco de expropriação no país X é de 9 em 10. CLARKE, 1989, p. 73.

¹⁹³ KOBRIN, 1988, p. 8, 15-6 e CLARKE, 1989, p. 73..

¹⁹⁴ KRAYENBUEHL, 1985, p. 35.

¹⁹⁵ KOBRIN, 1988, p. 8, 17.

¹⁹⁶ KRAYENBUEHL, 1985, p. 35.

Independentemente do método utilizado, a verdade é que a previsão política é uma “arte”, no sentido em que continua a ser tão difícil perceber as determinantes reais dos acontecimentos, como quando o mundo foi surpreendido pelas Revoluções em Cuba e no Irão. Mesmo os mais reputados analistas têm preconceitos, a informação não é total e a sua interpretação pode estar equivocada, por qualquer razão, sendo, por isso, imprescindível a já mencionada explicitação das assunções e dos raciocínios utilizados¹⁹⁷.

Em relação às várias possibilidades de análise de risco político e à sua apresentação, acha-se particularmente importante fazer referência aos relatórios de países, os guiões, a análise temática e, de forma relacionada, os cenários, devido às suas potencialidades e facilidade de utilização.

Os relatórios de países têm como grandes vantagens a simplicidade a flexibilidade, mas a grande desvantagem de não estarem necessariamente adequados a um determinado projecto ou empresa, não se abordando, assim, a verdadeira importância de uma análise de risco político. Para além do mais, torna-se difícil comparar riscos entre vários países. No caso de empresas maiores, com negócios em múltiplos países, torna-se também extremamente complicado para a empresa tomar uma decisão, devido à quantidade de tempo necessária para ler todos os relatórios¹⁹⁸.

Os guiões podem ser utilizados autonomamente ou como base para uma análise de risco político mais aprofundada. A sua dimensão e a sua especificidade dependem apenas das necessidades e capacidades da empresa. A principal vantagem dos guiões é a organização do pensamento relacionado com a análise em causa, tornando-a rápida e sistemática. Outra

¹⁹⁷ WALTER, 1988, p. 7, 10.

¹⁹⁸ KOBRIN, 1988, p. 8, 16.

vantagem é a comparabilidade entre várias análises, já que as perguntas ou os temas a considerar são sempre os mesmos e as instruções para a sua utilização também¹⁹⁹. De facto, estas vantagens podem eliminar algumas das desvantagens relacionadas com os relatórios de países, se o guião for utilizado como base e se for planeado de forma cuidadosa²⁰⁰.

Ao invés de se analisar os riscos de um determinado país ou região, podem-se também analisar temas, como a regulação, o terrorismo, a identidade religiosa, entre muitos outros. A análise temática pode ser feita, portanto, aos níveis global, regional ou nacional e pretende comparar as vulnerabilidades do projecto e da empresa com o impacto de um determinado tema. O importante para que este tipo de análise seja relevante é, então, identificar correctamente quais os temas que podem impactar o projecto e/ou a empresa²⁰¹.

A partir do momento em que são identificados vários temas como importantes, a análise pode, depois, ser apresentada sob a forma de cenário²⁰². Tendo em conta a importância que tentar prever o futuro, e não apenas analisar o presente, tem para as empresas, a utilização de cenários possibilita a preparação para várias alternativas possíveis, ao invés de apenas uma^{203,204}. Esta é a razão para cada vez mais empresas terem vindo a adoptar o desenvolvimento de cenários como crucial para os seus projectos²⁰⁵.

Um cenário é, na sua essência, uma história que descreve e antecipa um futuro possível. Assim, tal como numa história, o cenário tem que ser coerente, ter uma sequência

¹⁹⁹ SOLBERG, 2002, pp. 50-1.

²⁰⁰ KOBRIN, 1988, pp. 8, 16-7.

²⁰¹ Idem, ibidem, pp. 8, 17-8.

²⁰² Idem, ibidem, p. 8, 18. É necessário notar que, apesar de poder parecer, à primeira vista, que apenas os métodos qualitativo ou misto podem dar origem ao desenvolvimento de cenários, o método quantitativo pode também servir como base. A questão principal continua sempre a ser a escolha dos temas ou dos indicadores - como o PIB per capita ou o *rating* de instabilidade social da região a analisar, por exemplo - que poderão vir a ter o maior impacto nas condições futuras. KRAYENBUEHL, 1985, p. 35.

²⁰³ KOBRIN, 1988, p. 8, 18.

²⁰⁴ BREMMER ET AL dizem, pelo contrário, que o desenvolvimento de cenários não é uma tentativa de previsão do futuro; de modo diverso, os cenários ajudam as empresas a antecipar ameaças e oportunidades, como se fossem um guia. Os cenários ajudam as empresas a identificarem marcos importantes no seu caminho e, por isso, a prepararem-se adequadamente para as suas consequências. BREMMER ET AL, 2006, p. 24.

²⁰⁵ KENNEDY, 1991, p. 242.

lógica e ser, mais ou menos, plausível. Tem também que estar assente numa base sólida que, no caso do cenário, é a História. Quando existem várias sequências lógicas possíveis, devido à interação dos vários elementos, devem, então, ser desenvolvidos vários cenários. Como consequência, uns serão, necessariamente, mais prováveis do que outros. Depende sempre do analista se quer alocar probabilidades específicas para cada cenário ou se o faz apenas em termos gerais. Uma das grandes desvantagens do desenvolvimento de cenários é o trabalho envolvido, sendo necessário, por isso, ter em consideração o número de cenários que se pretende desenvolver e considerar²⁰⁶. Kennedy considera que o desenvolvimento de três cenários é o indicado: o primeiro, mais provável, é o cenário-base, o segundo é o melhor caso possível e o terceiro cenário é o pior caso possível, sempre tendo em consideração o tema ou temas escolhidos para análise^{207,208}.

KENNEDY propõe que o desenvolvimento e aplicação de cenários sejam feitos em cinco passos²⁰⁹. Em primeiro lugar, os cenários - ou “futuros alternativos” como o autor lhes chama - devem estar baseados num problema específico para a empresa. Apenas deste modo se pode garantir que o desenvolvimento dos cenários será feito tendo em conta a tomada de decisões.

De seguida, têm que ser escolhidas as principais variáveis que poderão afectar os interesses relacionados com o problema específico que a empresa espera preparar. Em relação às variáveis cuja evolução há algum grau de certeza - por exemplo, o crescimento demográfico - o analista deve fazer presunções mas, em relação às outras variáveis, essas são os determinantes dos cenários. Este é, portanto, o passo mais importante no desenvolvimento

²⁰⁶ KOBRIN, 1988, p. 8, 18.

²⁰⁷ KENNEDY, 1991, p. 243.

²⁰⁸ A WIKISTRAT, de outra forma, prefere definir quatro cenários possíveis baseando-se em apenas dois eixos, como se poderá observar no exemplo dado em BARNETT, 2012. O número de cenários a ser criado depende inteiramente das necessidades de cada empresa, não havendo nenhum valor que seja mais indicado.

²⁰⁹ Os cinco passos encontram-se descritos em maior detalhe em KENNEDY, 1991, pp. 242-3.

de cenários - se as presunções e os determinantes não forem escolhidos cuidadosamente, os cenários terão muito pouca validade e reduzido poder preditivo, já que todos os passos seguintes dependem desta escolha. Assim, para se determinarem correctamente estes elementos, o problema inicial deve ser avaliado e estudado de forma extensa.

O número de determinantes deve ser relativamente reduzido para que os cenários não sejam excessivamente complexos. Entre os determinantes podem estar tendências sociais ou de mercado, elementos relacionados com a estabilidade política, desenvolvimentos tecnológicos, desenvolvimentos geopolíticos, entre outros. O terceiro passo é a projecção das várias possibilidades de evolução relativas aos determinantes escolhidos. Tal como em relação ao número de cenários, não devem ser escolhidas mais do que duas ou três possibilidades de evolução dos determinantes.

O passo seguinte envolve a decisão sobre o peso a dar a cada um dos determinantes e a conjugação entre eles²¹⁰. Deve ser escolhida uma conjugação de determinantes e suas evoluções que se julguem as mais prováveis para criar o cenário-base e, posteriormente, os dois cenários já descritos. Termina, assim, o desenvolvimento de cenários, ficando apenas a faltar a avaliação estratégica dos mesmos, o que inclui tentar determinar as consequências que cada um dos cenários poderá trazer para a empresa.

Gestão do risco político

A gestão dos riscos políticos requer, para além de um trabalho contínuo, a sua integração no planeamento estratégico da empresa. No entanto, na maior parte dos casos, esta

²¹⁰ BREMMER ET AL, 2006, p. 24.

gestão fica reduzida à gestão de crises, devido à utilização pontual da análise do risco político²¹¹.

Contudo, e de um modo geral, a principal estratégia utilizada pela maioria das empresas é, simplesmente, evitar investir. Este comportamento ocorre, essencialmente, quando uma empresa está a considerar investir numa determinada região e se apercebe que os riscos são demasiado elevados. Em algumas situações, evitar esse local pode mesmo ser a única resposta possível²¹².

Modificar os planos já concebidos de modo a ter em consideração potenciais riscos políticos é também uma estratégia comumente utilizada. A integração vertical de uma filial na empresa a nível global é outra das estratégias utilizadas, como já foi referido na subsecção sobre a nacionalização. No entanto, é necessária alguma cautela, uma vez que esta estratégia pode potenciar problemas a longo-prazo, se a relação com o Estado em causa não for bem gerida.

Outra estratégia frequentemente implementada, inclusivamente no sector bancário e financeiro, é a diversificação dos investimentos por regiões com maior e menor risco o que, no total das operações da empresa, torna cada investimento menos problemático para a mesma²¹³. Ao “espalharem” o risco, as empresas tornam acontecimentos singulares que teriam grande relevância se não houvesse diversificação em acontecimentos relativamente menores e pouco preocupantes para as contas e planeamento estratégico²¹⁴. De facto, devido

²¹¹ KOBRIN, 1988, p. 8, 21.

²¹² Idem, ibidem, p. 8, 21 e CARVALHO, 2012, p. 15. Este último autor faz uma descrição sumária de outras estratégias, as quais serão mencionadas, mais adiante, nesta secção.

²¹³ KOBRIN, 1988, p. 8, 22-3 e KRAYENBUEHL, 1985, p. 15.

²¹⁴ HEKMAN, 1987, p. 253.

a esta estratégia de diversificação, acontecimentos negativos para a empresa são, muitas vezes, contrabalançados por acontecimentos positivos que possam ter lugar noutros locais²¹⁵.

São também utilizados com regularidade os seguros de risco político. Apesar dos problemas identificados em cima²¹⁶, este tipo de instrumentos pode ser muito útil para as empresas que decidam contratá-los. A principal vantagem de um seguro é a transferência de um risco para outrem e aplica-se o mesmo princípio no caso dos riscos políticos. Os seguros podem cobrir uma série de situações para as quais, de outro modo, as empresas não teriam qualquer tipo de protecção como, por exemplo, não-convertibilidade de divisas, expropriação, conflito armado, desordem pública, entre outros²¹⁷.

São vários os países que têm agências estatais que providenciam este tipo de serviços e que ajudam as suas empresas a internacionalizarem-se^{218,219}. Ademais, como KOBRIN refere, a disponibilidade de seguros pode ser determinante para a realização do investimento, acrescentando que segurar investimentos é, no fundo, uma estratégia de controlo de danos²²⁰.

A verdade é que esta estratégia está em grande crescimento. BROWNLESS menciona dois pontos importantes relativamente a este assunto. Segundo este autor, a maior parte dos seguros de risco político é direccionada para investimentos a realizar em países africanos e 14% do investimento directo estrangeiro em países em desenvolvimento, em 2010, estava coberto por algum tipo de seguro de risco político²²¹. Este poderá parecer um valor proporcionalmente pequeno mas que, em termos absolutos, equivale a centenas de milhares

²¹⁵ Idem, ibidem, p. 253.

²¹⁶ Cfr. nota 115.

²¹⁷ MOFFETT ET AL, 2006, pp. 440-1.

²¹⁸ Idem, ibidem, p. 440.

²¹⁹ MOSER ET AL afirmam, no entanto, que a eficácia das garantias dessas agências depende bastante dos países em que são aplicadas. MOSER ET AL, 2006, p. 18

²²⁰ KOBRIN, 1988, p. 8, 23.

²²¹ BROWNLESS, 2012, p. 6.

de milhões de dólares. Assim, podemos inferir que este tipo de seguros é visto, por muitas empresas, como de grande utilidade.

Uma outra estratégia, comum nas grandes empresas, mas raramente relacionada com o risco político, é a imposição de controlos internos. KENNEDY menciona que, quanto mais descentralizada é uma empresa e quanto mais afastadas da sede estão as filiais, maior é a probabilidade de serem ignoradas, pelas várias subsidiárias, as regras impostas pela empresa. Esta situação pode ser particularmente problemática, tendo em conta que a empresa pode ficar exposta a riscos - por exemplo, pagamentos ilícitos e quebra de contratos - e ser responsabilizada pelas acções das suas filiais. Assim, a imposição de controlos internos pode significar a diminuição dos riscos políticos²²².

A procura de financiamento pode também ser uma estratégia de gestão de risco político. De forma semelhante ao que acontece no caso dos seguros, pedir financiamento a uma outra entidade faz com que o risco seja partilhado. Pedir financiamento a uma outra entidade pode também proteger a posição da empresa face a potenciais riscos. KOBRIN aponta, como exemplo, o caso de um banco financiador que pode ser considerado particularmente importante para o país em causa devido a empréstimos soberanos. Assim, de modo a não ter problemas com o banco, o Estado prefere não tomar medidas contra a empresa²²³.

Muitas empresas, ao pretenderem investir num país estrangeiro, recorrem a parcerias e protocolos com entidades locais, como empresas ou individualidades. Ao fazerem-no, podem estar a reduzir o seu risco. Relativamente às parcerias com individualidades, que incluem nomeações para conselhos consultivos, podem trazer conhecimentos importantes para a empresa, boas relações com as comunidades locais e a possibilidade de, através da sua

²²² KENNEDY, 1991, p. 130.

²²³ KOBRIN, 1988, p. 8, 22.

influência, evitar problemas com as autoridades. Existem, contudo, questões a considerar com esta abordagem, já que, *a priori*, é difícil determinar o nível de influência de um indivíduo na sociedade e, em última análise, ele próprio pode tentar influenciar a empresa para os seus próprios fins²²⁴.

No caso de parcerias com empresas nativas, a empresa investidora consegue ter acesso a informação que, de outro modo, não seria possível obter. A maior experiência da empresa plenamente integrada no contexto poderá contribuir para o alargamento da influência da empresa investidora com custos mais reduzidos, assim como aumentar a capacidade de recrutamento e a facilidade em gerir várias operações. No entanto, gerir este tipo de parcerias não é fácil e também depende muito da capacidade do sistema legal proteger, de forma imparcial, a empresa “estrangeira” em detrimento da empresa “nacional”²²⁵.

Ainda relativamente ao sistema legal, é necessário, desde logo, prestar uma atenção particular à redacção do contrato. Como KOBRIN indica, “[t]he legal framework is not simply a means for pursuing salvage should a loss occur. Rather ‘The existence of key legal rights can be an important deterrent to improper host government action.’”²²⁶. Assim, um contrato bem redigido pode ser essencial para diminuir vários tipos de risco.

A redacção do contrato pode incluir a possibilidade de arbitragem para a resolução de disputas. Esta é uma opção que tem vindo a tornar-se cada vez mais comum, devido aos problemas inerentes à utilização dos sistemas judiciais nacionais, como a morosidade na resolução dos conflitos, a publicidade adversa, os custos e a possibilidade de haver algum favorecimento das empresas nacionais nos julgamentos. Como a arbitragem é conduzida

²²⁴ Idem, ibidem, p. 8, 22.

²²⁵ MATOS, 2013, p. 31.

²²⁶ KOBRIN, 1988, p. 8, 22.

longe de olhares públicos e protegida por cláusulas de confidencialidade, a imagem de ambas as empresas não sofre com o desenrolar dos processos. Para além disso, o processo decorre não só de um modo consideravelmente mais rápido, mas também com uma maior imparcialidade. Pode também haver alguma vantagem em termos de custos mas que depende sempre das despesas com, principalmente, os honorários dos árbitros escolhidos²²⁷.

A negociação é outra ferramenta estratégica para minimizar riscos. A negociação é, muitas vezes, fundamental para evitar que acontecimentos políticos dinâmicos se tornem riscos para a empresa²²⁸. Assim, é importante que os gestores internacionais tenham competências negociais como adaptabilidade, perseverança e algum conhecimento e sensibilidade cultural, uma vez que tem que se lidar com negociadores de outras culturas. É também necessário que haja uma preparação cuidada das rondas negociais, com ênfase para os objectivos de cada uma das partes, e ter em atenção que, com raras excepções, as negociações são exercícios de compromisso, em vez de jogos de “soma zero”, e que não devem ser tornadas públicas, já que isso tende a endurecer as posições de ambas as partes²²⁹.

²²⁷ KENNEDY, 1991, p. 78-9.

²²⁸ Idem, ibidem, p. 62.

²²⁹ Idem, ibidem, pp. 63-4.

Capítulo 4 - Estudo empírico: o Risco Político e as Empresas Portuguesas

Este capítulo centra-se no estudo realizado junto de empresas portuguesas com o objectivo de averiguar da importância que dão ao risco político e como efectuam a sua análise. Na primeira parte do capítulo, é explicada a opção metodológica tomada e que conduziu à elaboração de um inquérito ao invés de, por exemplo, uma série de entrevistas. Era importante, para este estudo, obter respostas em número suficiente que pudessem ser agregadas de forma estatisticamente simples, contemplando o anonimato e a confidencialidade e que, simultaneamente, tivessem expressão numérica para que pudessem ser retiradas algumas conclusões para uma melhor compreensão e para o desenvolvimento do campo da análise de risco político.

Na segunda parte do capítulo faz-se o tratamento e a análise dos dados recolhidos através dos inquéritos, tendo em conta o acervo científico consultado e a revisão da literatura efectuada nos capítulos anteriores. Para uma maior clarificação, o tratamento e análise dos dados recolhidos encontra-se dividido em subsecções, que integram grupos específicos de questões.

Procedimentos metodológicos

Na altura de iniciar o processo de auscultação de empresas, relativamente a boas práticas de análise de risco político, a necessidade de saber como o fazer e a quem o fazer

torna-se premente. Em primeiro lugar, e de forma óbvia, é preciso perguntar²³⁰. Existem, no entanto, no âmbito das ciências sociais, várias alternativas de colocar perguntas a potenciais inquiridos. Entre as duas mais comuns, encontram-se a entrevista e o inquérito por questionário (daqui em diante, referido meramente como inquérito ou questionário).

Um inquérito

“[c]onsiste em colocar a um conjunto de inquiridos, geralmente representativo de uma população, uma série de perguntas relativas à sua situação social, profissional ou familiar, às suas opiniões, à sua atitude em relação a opções ou a questões humanas e sociais, às suas expectativas, ao seu nível de conhecimentos ou de consciência de um acontecimento ou de um problema, ou ainda sobre qualquer outro ponto que interesse os investigadores.”²³¹

Foram várias as razões que levaram à eleição do questionário como instrumento para a presente investigação. Antes de mais, é o método mais adequado para *“o conhecimento de uma população enquanto tal: as suas condições e modos de vida, os seus comportamentos, os seus valores ou as suas opiniões”²³²*.

Em segundo lugar, há a considerar a eficiência do método: torna possível reduzir a termos quantitativos as várias relações existentes^{233,234}. Há também a questão de conveniência tanto para o estudo mas, principalmente, para os potenciais inquiridos. O tema que aqui é

²³⁰ “Toda a acção de pesquisa se traduz no acto de perguntar. Isto é válido para todo o questionamento científico. Por isso todas as regras metodológicas têm como objectivo exclusivo o de esclarecer o modo de obtenção de respostas.” VÍRGINA FERREIRA, p. 165 em SILVA ET AL, 2003.

²³¹ QUIVY ET AL, 2005, p. 188.

²³² Idem, ibidem, p. 189.

²³³ “Tal [ciências sociais constituírem-se em instrumentos indispensáveis à administração do Welfare State] deve-se, em grande parte, à eficiência revelada precisamente pelo inquérito na obtenção de informação de um número reduzido de pessoas que, através de técnicas de amostragem, se torna estatisticamente representativo de um conjunto mais vasto.” FERREIRA, 2003, p. 167.

²³⁴ “Os processos estatísticos permitem obter, de conjuntos complexos, representações simples e constatar se essas verificações simplificadas têm relações entre si. Assim, o método estatístico significa redução de fenómenos sociológicos, políticos, económicos etc. a termos quantitativos e a manipulação estatística, que permite comprovar as relações dos fenómenos entre si, e obter generalizações sobre sua natureza, ocorrência ou significado.” MARCONI ET AL, 2000, p. 93

tratado pode tocar pontos considerados essenciais para a realização de negócios de grande valor. Poderia, pois, ser difícil convencer os responsáveis de várias empresas a aceitarem ser entrevistados. Através da utilização do método do questionário pode proteger-se melhor a confidencialidade das respostas e o anonimato dos inquiridos. Entendemos, por fim, elaborar inquéritos de “administração directa”, por serem os próprios inquiridos a preenchê-los²³⁵, apesar de termos consciência das limitações e dificuldades inerentes a este método em particular, nomeadamente, o facto de as perguntas poderem ser mal interpretadas e o número de respostas ser, normalmente, muito fraco²³⁶.

A elaboração do inquérito parte de três pressupostos básicos: aplica-se a unidades sociais, as unidades inquiridas são tomadas como equivalentes e os fenómenos sociais existem independentemente das relações sociais que determinam²³⁷. O questionário pode, pois, ser composto por vários tipos de questões. As mais relevantes, para este trabalho, são as questões abertas, fechadas, semiabertas e as questões-escala²³⁸. Cada um destes tipos de questões tem as suas vantagens, desvantagens e situações em que têm utilidade, pelo que parece vantajoso combiná-las, em maior ou menor grau, no questionário. De facto, enquanto as perguntas fechadas e mesmo as semiabertas podem levar a um excesso de directividade das respostas²³⁹, as questões abertas têm um apuramento mais complexo e podem levar a

²³⁵ QUIVY ET AL, 2005, p. 188.

²³⁶ Idem, ibidem, pp. 188-9.

²³⁷ FERREIRA, 2003, p. 169.

²³⁸ “As questões fechadas. Não devem comportar qualquer ambiguidade e devem ser de fácil compreensão. Apresentam, no entanto, o perigo de ditarem ou induzirem uma resposta, dado não permitirem qualquer variante; As questões abertas. A resposta não está prevista. A pessoa interrogada exprime-se, pois, mais livremente. Estas questões devem ser facilmente compreendidas, destituídas de ambiguidade e de duplos sentidos. O seu apuramento é mais complexo, uma vez que implica uma fase prévia de pré-codificação; As questões semiabertas, resultantes da combinação das duas anteriores. Submetem ao inquirido algumas possibilidades de resposta, mas deixam em aberto uma última categoria do tipo «outra resposta, qual...»; As questões-escalas. Os inquiridos situam-se a si próprios num continuum que vai de uma posição extrema à posição inversa. Por exemplo, as escalas sobre a estrutura do Estado (que vão de uma posição unitária a uma posição separatista), sobre a atitude política global (que vão da extrema-esquerda à extrema-direita). São frequentemente utilizadas para medir atitudes (escalas de atitudes); [...]” ALBARELLO ET AL, 2005, p. 53

²³⁹ “Na verdade, sendo o questionário geralmente constituído quase só por perguntas fechadas, a esmagadora maioria das respostas vai cingir-se às hipóteses previstas e são raros os casos em que as pessoas indicarão “outras” hipóteses, afinal residuais na opinião de quem elaborou o questionário.” FERREIRA, 2003, p. 169

respostas com pouca utilidade²⁴⁰. Como FERREIRA refere, “[f]lexibilizar o questionário acarreta um maior descontrolo e reduzir este ao mínimo implica rigidificar aquele,”²⁴¹ pelo que, apesar de mais complexo, afigura-se preferível tentar acertar num “meio virtuoso”. Este meio-termo tem que passar “forçosamente pela auto-reflexão do investigador sobre as determinações da sua própria problemática e, sobretudo, considerar esses efeitos nas respostas obtidas no momento da sua interpretação”²⁴².

Porém, não se pode ignorar um conjunto de outros elementos na altura da construção do questionário, como, por exemplo, “[e]vitar as duplas negações, as palavras demasiado carregadas do ponto de vista ideológico, bem como os efeitos de «halo»” ou “[c]olocar questões de controlo interno”²⁴³.

Quanto à extensão do inquérito, parece ser unânime na literatura que o mesmo tem que ser relativamente curto, mesmo que isso afecte a sua qualidade. Ainda mais porque, como a autora acima mencionada refere, “[q]ualquer inquérito demasiado extenso [...] provoca a renitência e o enfado dos inquiridos, reacções que podemos facilmente entender se pensarmos na intromissão que o inquérito representa no seu dia-a-dia” e também porque “[s]ão conhecidas as dificuldades dos investigadores em ‘porem a falar’ as pessoas superocupadas do mundo dos negócios”²⁴⁴.

De igual modo, não nos podemos obliviar de “[os] inquiridos já treinados e designados pela comunidade para [preencher inquéritos] e que se encontram em lugares privilegiados para o controlo da informação, possuindo a qualidade de ‘facilitarem’ tremendamente a tarefa do investigador porque já sabem o que é que este procura e até já

²⁴⁰ “Às vezes responde-se aquilo que se afigura mais simples de enunciar, de acordo com o que se pensa que deve ou pode ser respondido.” Idem, *ibidem*, p. 183.

²⁴¹ Idem, *ibidem*, p. 171.

²⁴² Idem, *ibidem*, p. 170.

²⁴³ ALBARELLO ET AL, 2005, p. 54.

²⁴⁴ FERREIRA, 2003, pp. 180-1.

adquiriram a competência linguística adequada”²⁴⁵. Terá, portanto, que haver algum cuidado na apresentação e redacção do inquérito aos potenciais inquiridos, não só para evitar respostas condicionadas, mas também para evitar um enfado repetitivo de perguntas²⁴⁶.

Tendo estabelecido os trâmites e parâmetros do inquérito, é preciso decidir a quem mandar e em que quantidade. Em primeiro lugar, e como diz Ferreira, “[a] *definição da amostra deverá ser feita em estreita ligação com os objectivos teóricos*”²⁴⁷. Como já foi referido anteriormente, tendo em conta que um dos objectivos do presente trabalho é ajudar as empresas portuguesas que pretendam internacionalizar-se, o mais importante parece ser conhecer as boas práticas de algumas empresas que já têm negócios em países estrangeiros. Assim, apesar de haver lugar a questionários a empresas de pequena e média dimensão, parece-nos mais adequado tentarmos incluir na definição da amostra o maior número possível de grandes empresas multinacionais portuguesas.

Mas é neste ponto que surge a grande questão dos inquéritos por amostragem, “*quantas pessoas devem compor a amostra para que esta seja representativa?*” ALBARELLO ET AL respondem de forma *sui generis*: “*Seja-me permitida uma resposta curta, ainda que muito científica: depende!*”²⁴⁸

Na literatura da especialidade, há menções repetidas ao Teorema do Limite Central em que, entre outras coisas, é referido o número mínimo de 30 respostas para que a distribuição se aproxime de uma distribuição normal. Havendo uma distribuição normal, a questão deixa de depender do número de pessoas que compõe a população global, mas sim da

²⁴⁵ Idem, ibidem, p. 174.

²⁴⁶ “*Acrescentaremos que se impõe uma reflexão, já não sobre cada questão, mas sobre o conjunto do questionário; é necessária, nomeadamente, uma alternância nos diferentes tipos de questões; é necessário «deixar respirar» a pessoa interrogada, inserindo, por exemplo, uma questão aberta entre escalas bastante longas.*” ALBARELLO ET AL, 2005, pp. 56-7.

²⁴⁷ FERREIRA, 2003, p. 185.

²⁴⁸ ALBARELLO ET AL, 2005, p. 58.

margem de erro que se pretende que o inquérito venha a ter. Quanto menor o número, maior a margem de erro e vice-versa.

Tendo em conta a dificuldade esperada em conseguir respostas dos inquiridos, é provável que a margem de erro dos inquéritos, para um intervalo de confiança de 95% ou mesmo de 90%, venha a ser elevada. Seria melhor ter outros números, obviamente, mas tendo em conta que se pretende apenas retirar algumas “lições” para outras empresas, a meta é conseguir um mínimo de 30 respostas.

Em suma, formular um inquérito correctamente e pôr em andamento o processo de envio e recolha do mesmo não é fácil e terá sempre algumas dificuldades. Tal como, quando escrutinadas, quase todas as perguntas de um questionário são criticáveis²⁴⁹, assim todos os inquéritos o podem ser. Pelo que é necessário, por fim, estabelecer um rumo - seguindo todas as regras e boas práticas, na medida do possível - e mantê-lo. Foi isso que se tentou fazer no inquérito que se descreve de seguida.

Inquérito

Após a decisão de que a modalidade de inquérito seria a mais adequada para a realização deste trabalho de investigação, era necessário determinar em que moldes iria ser elaborado, enviado e como iria ser feita a recolha dos dados.

Entre as duas alternativas possíveis - criar o questionário manualmente, enviá-lo a cada uma das empresas-alvo e pedir-lhes que o devolvessem preenchido e, criar o inquérito *online*, através de uma ferramenta especializada, enviá-lo automaticamente às empresas-alvo

²⁴⁹ “Por maior que seja o esforço de controlo, no final, como concordam Shuman e Presser, ‘quando escrutinadas, quase todas as perguntas do questionário são criticáveis.’” FERREIRA, 2003, p. 184.

e recolher os dados, sem qualquer intervenção do autor - decidimos que seria preferível o inquérito ser criado na plataforma *GoogleDocs*, essencialmente, por duas razões. A primeira prende-se com a facilidade de utilização e de elaboração das várias questões que se pretendiam colocar. Mais, a apresentação dos dados recolhidos (mas não a sua análise e tratamento) é feita automaticamente e de forma estruturada.

A segunda razão tem a ver com a importância de garantir a confidencialidade das respostas e o anonimato dos inquiridos. Apesar do inquérito ter sido enviado directamente para os endereços de correio electrónico de várias empresas portuguesas, disponíveis publicamente nas suas páginas *online*, o seu preenchimento não requeria qualquer detalhe identificativo e não fazia qualquer ligação entre as respostas dadas e um qualquer interveniente. Assim, mesmo o autor do trabalho ficaria sem saber quem tinha elaborado as respostas, tendo apenas acesso a cada conjunto de respostas dadas e ao dia e à hora em que o preenchimento havia sido concluído.

O questionário é composto por 39 perguntas distribuídas por 8 páginas (acrescida de uma última de agradecimento aos inquiridos) e pode ser consultado no Anexo 2 do presente trabalho. As perguntas foram distribuídas de modo a garantir uma progressão lógica e que não permitisse qualquer influência das perguntas posteriores nas anteriores²⁵⁰.

Como uma das principais preocupações deste trabalho é procurar saber como as empresas nacionais lidam com o risco político e poder, através das suas respostas, inferir algumas recomendações, torna-se essencial garantir que as empresas seleccionadas para responder ao inquérito têm o perfil pretendido, isto é, empresas nacionais de média ou grande

²⁵⁰ Ou seja, passando-se para a página seguinte, não se poderia regressar às anteriores.

dimensão com negócios em várias zonas do globo. Por esta razão, as perguntas dispostas na primeira página do inquérito visam estabelecer o perfil das empresas inquiridas. Procura-se saber qual a sua actividade, se é uma pequena, média ou grande empresa - colocando-se, por isso, questões acerca do nível de facturação anual e número de funcionários - e em que partes do globo têm interesses. A questão da facturação anual foi colocada, de forma propositada, no fim desta primeira secção. Como uma autora refere,

*“[c]onvém lembrar que em nenhum outro momento do inquérito o inquiridor está mais próximo da imagem de funcionário do Estado ao serviço da fiscalização de impostos que os inquiridos tendem a colar-lhe. É por isso que se recomenda a inclusão das questões sobre rendimentos no final do inquérito.”*²⁵¹

De seguida, são feitas perguntas sobre análise de risco em geral, não salientando ainda o risco político, algo que é feito na terceira, quarta e quinta páginas. Na terceira página, a única questão visa apercebermo-nos do conhecimento geral dos inquiridos sobre o risco político. Não sabendo do que se trata, as perguntas das duas páginas seguintes não teriam qualquer relevância, pelo que uma resposta negativa irá dirigir o inquirido, automaticamente, para a página 6. Da mesma forma, na quarta página, se a resposta à pergunta sobre a realização de análises de risco político for negativa, o respondente passará para a página 6.

Na sexta página, é pedido ao inquirido que avalie a importância de uma série de factores de risco político (escala de 0 - nada importante - a 5 - muito importante). Escolheu-se uma escala de 0 a 5, ou seja, com 6 posições possíveis, de modo a evitar que os inquiridos pudessem optar por um valor neutro. Assim, mesmo escolhendo os valores medianos - a posição 2 e 3 - qualquer um deles revela se a importância é de tendência negativa ou positiva, respectivamente.

²⁵¹ FERREIRA, 2003, p. 176, nota 22.

Os factores foram seleccionados tendo em conta a literatura consultada. No caso de algum inquirido considerar necessário incluir qualquer outro elemento que não esteja presente no inquérito, a última questão da página 6 permite acrescentar esse elemento e o seu nível de importância.

As questões da penúltima página do inquérito visam ajudar a perceber se as empresas inquiridas já foram afectadas por eventos de índole política e que tipo de acções tomaram, ou prevêem tomar, nesses casos. A última questão, na oitava página, pede aos inquiridos que exponham uma situação de risco político em que já se tenham encontrado.

Após a elaboração do inquérito, foram recolhidos os contactos de correio electrónico de 77 empresas portuguesas, que se consideraram ter o perfil pretendido, para se proceder ao seu envio. No texto do *e-mail* enviado, não se faz menção ao risco político, de modo a não influenciar as respostas dos potenciais inquiridos, dizendo-se, ao invés, que o questionário em causa é sobre análise de risco, em geral.

Depois de enviados os primeiros 77 questionários, o número de respostas (13, inicialmente, que aumentou para 15, ainda antes da segunda fase, descrita em baixo) foi considerado demasiado baixo para se poderem retirar quaisquer conclusões. Assim, procedeu-se à recolha de mais contactos (num total de 55) com o objectivo de atingir o número mínimo de 30 respostas, valor que se considerou ser o limite para se poderem retirar algumas conclusões. Nesta segunda fase, alterou-se o procedimento e, em vez de se enviarem apenas *e-mails* às empresas escolhidas, decidiu-se acompanhar o *e-mail* com telefonemas, de modo a tentar chegar ao nível pretendido, o mais depressa possível - um primeiro telefonema,

para confirmar que a empresa tinha recebido o inquérito e, mais tarde, um segundo telefonema, para recordar e pressionar para uma resposta rápida.

No final desta segunda fase, contabilizou-se um total de 34 questionários respondidos, ou seja, uma taxa de resposta de cerca de 25,76% *vis-à-vis* o número de inquéritos enviados (total de 132).

Perfil das empresas

De modo a que se possa compreender e pôr em perspectiva os resultados obtidos, é necessário, em primeiro lugar, saber as características das empresas que responderam ao inquérito. Verificamos que a maioria (56%) das empresas pertence ao sector terciário da economia, 35% ao sector secundário e as restantes 9% ao sector primário (Figura 2).

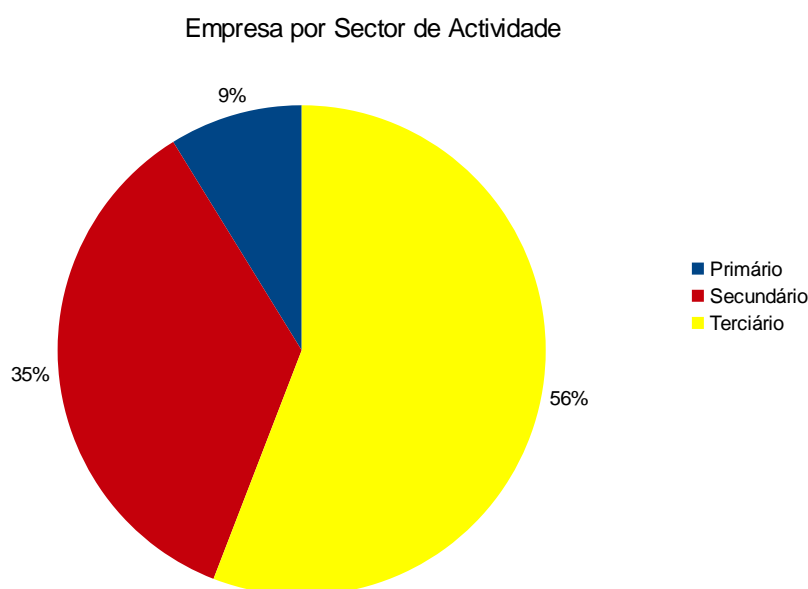


Figura 2 - Empresa por sector de actividade

Vários tipos de empresas estão incluídos nesta amostra. As empresas do sector terciário abrangem consultoras - de vários tipos - uma transportadora aérea e gestoras de activos, entre outras. No sector secundário, o tipo de empresa mais comum é de construção civil embora tenham respondido ao inquérito representantes de indústrias tão diversas como a vidreira, farmacêutica, ou a de fabrico de componentes automóveis. Finalmente, os respondentes das empresas do sector primário declararam que as suas empresas trabalhavam nas indústrias corticeira, agropecuária e de extração mineira. Tendo em conta os números conseguidos, podemos inferir que as percentagens em relação aos sectores da economia são semelhantes aos números totais da economia portuguesa²⁵².

De seguida, e tendo em conta um dos principais objectivos deste trabalho, questionaram-se as empresas acerca do seu número de funcionários e da sua facturação anual. Pretendia-se, assim, garantir que as empresas inquiridas eram, na sua maioria, médias e grandes empresas com as quais fosse possível aprender e compreender as circunstâncias em que as análises de risco político devem ser efectuadas. As sùmulas das respostas encontram-se nas Figuras 3 e 4.

²⁵² O sector terciário sai subvalorizado enquanto os outros dois sectores encontram-se sobrevalorizados na amostra. Cfr. GRUPO MARKTEST, <http://www.marktest.com/wap/a/n/id~18d7.aspx>, acedido em 29/07/2014.

Empresa por Número de Funcionários

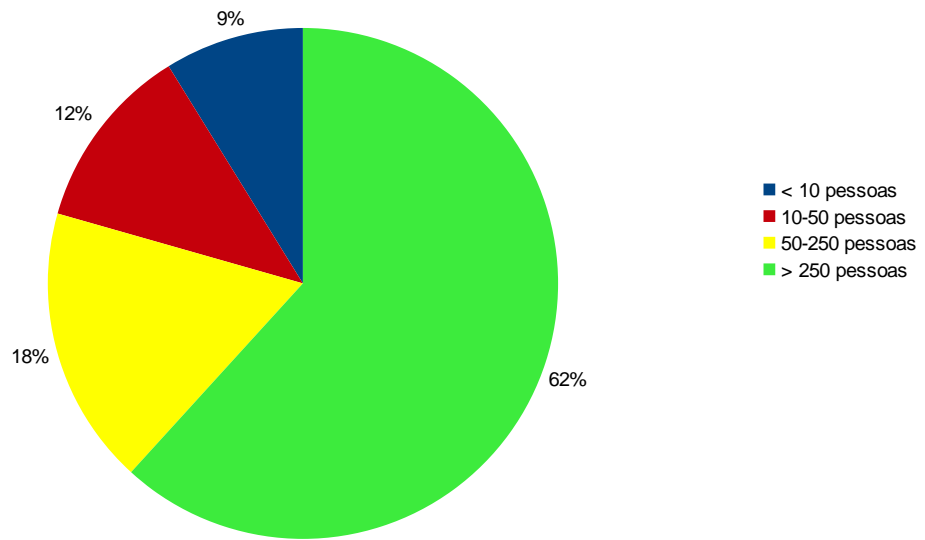


Figura 3 - Empresa por número de funcionários

Empresa por Facturação Anual

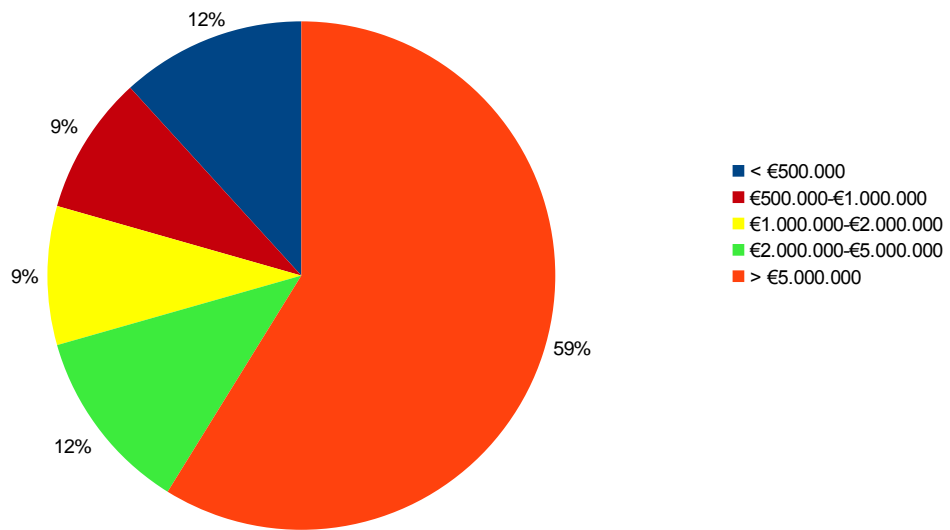


Figura 4 - Empresa por facturação anual

Tendo em conta a definição europeia para grande empresa²⁵³, podemos concluir que, pelo menos, 61,76% das empresas inquiridas são grandes empresas. Se a estas juntarmos as empresas consideradas de média dimensão²⁵⁴, chegamos a um total de 79,41% das empresas inquiridas (27 num total de 34).

Recolhemos também dois outros tipos de dados para melhor caracterizar as empresas inquiridas. Pretendia-se, primeiro, saber qual o tipo de interacção que aquelas têm no estrangeiro, i.e., se apenas exportam para os mercados estrangeiros em que se encontram, se apenas investem nestes ou se têm ambas as interacções (os resultados encontram-se na figura 5). A importância destes dados não pode ser subestimada já que, como foi abordado anteriormente²⁵⁵, as empresas exportadoras - como, também, as de dimensão mais reduzida - têm menores incentivos a realizarem análises de risco político. Neste caso, a esmagadora maioria das empresas investia nos seus mercados externos, e cinco apenas exportavam.

²⁵³ Cfr. COMISSÃO EUROPEIA, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_pt.htm, acedido em 29/07/2014.

²⁵⁴ Empresas com um número de funcionários entre o 50 e os 250 e um nível de facturação anual entre os 10 e os 50 milhões de Euros, de acordo com a definição europeia.

²⁵⁵ Cfr. p. 44 supra.

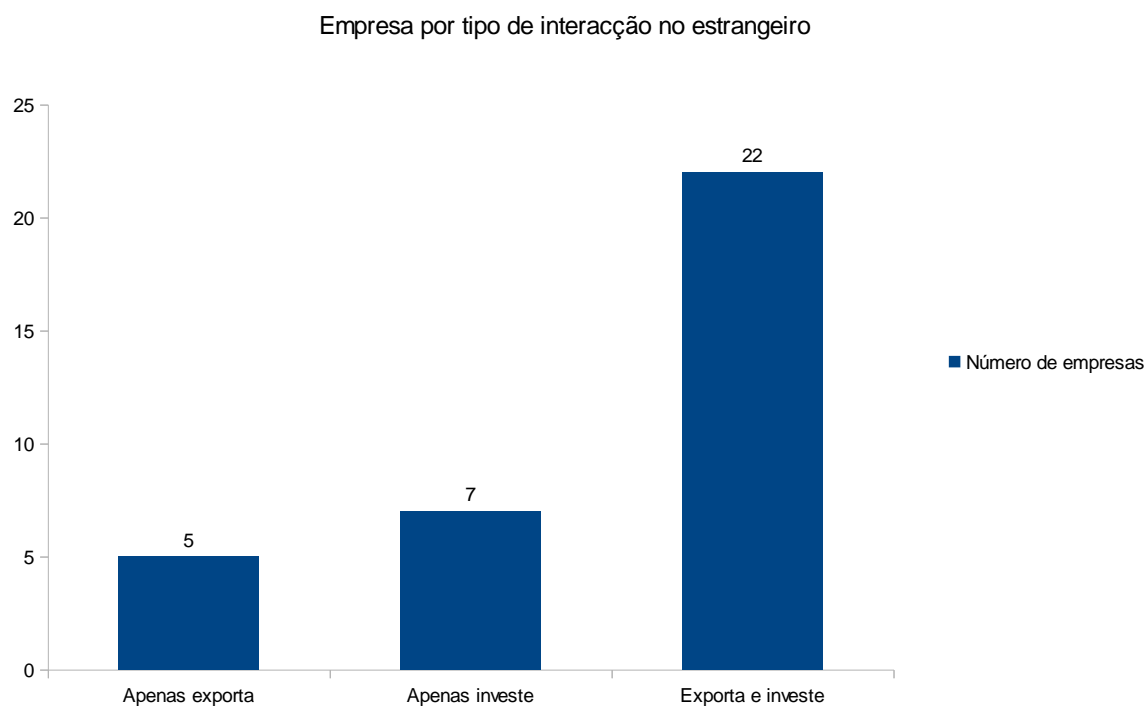


Figura 5 - Empresa por tipo de interacção no estrangeiro

Relativamente à localização dos mercados externos, as empresas de índole financeira tinham negócios em quase todo o mundo, devido às possibilidades dadas pela globalização dos mercados financeiros em investir em activos, em qualquer parte do globo. As restantes empresas limitavam a sua internacionalização a mercados mais próximos (União Europeia, resto da Europa e Magrebe) ou a mercados com os quais Portugal tem afinidades culturais e linguísticas, como África e América do Sul (Quadro 1).

Quadro 1 - Presença das empresas inquiridas por região

Regiões do Mundo	Número de Empresas
União Europeia	31
Europa não-UE	11
América do Norte	10
América Central e do Sul	12
Magrebe (Marrocos, Mauritânia, Argélia, Tunísia e Líbia)	19
África (excluindo Magrebe e Egipto)	24
Médio Oriente (incluindo Egipto)	12
Ásia Central e Subcontinente Indiano (incluindo Paquistão)	9
Extremo Oriente (R.P. China, Taiwan, Macau, Hong Kong, Coreia do Sul, Japão)	8
Sudeste Asiático	11
Austrália e Nova Zelândia	8

Sobressaem claramente a União Europeia, para onde 31 das 34 empresas inquiridas se internacionalizaram, África subsariana - com 24 empresas presentes - e o Magrebe, onde estão presentes cerca de 56% das empresas. Curiosamente, são relativamente poucas as empresas que decidiram investir nos mercados chinês - que tem um mercado ainda em desenvolvimento e, já desde 2001, com a entrada da R.P. China na Organização Mundial do Comércio, tem estado em expansão acelerada - e macaense - tendo em conta o passado da Região Administrativa Especial com Portugal.

Análise de risco

Estando recolhidos os dados que permitem caracterizar as empresas, passou-se às questões sobre os seus procedimentos relativos a análise de risco. Mais do que saber os

processos exactos que cada empresa utiliza, é necessário entender se as empresas compreendem a utilidade de efectuar análises de risco. Foi, em primeiro lugar, perguntado se consideravam necessário efectuar análises de risco e, em segundo lugar, se as faziam. Todas as empresas afirmaram realizar análises de risco, embora algumas delas não as fizessem sempre, mas apenas em determinadas circunstâncias, como está explícito nas Figuras 6 e 7.

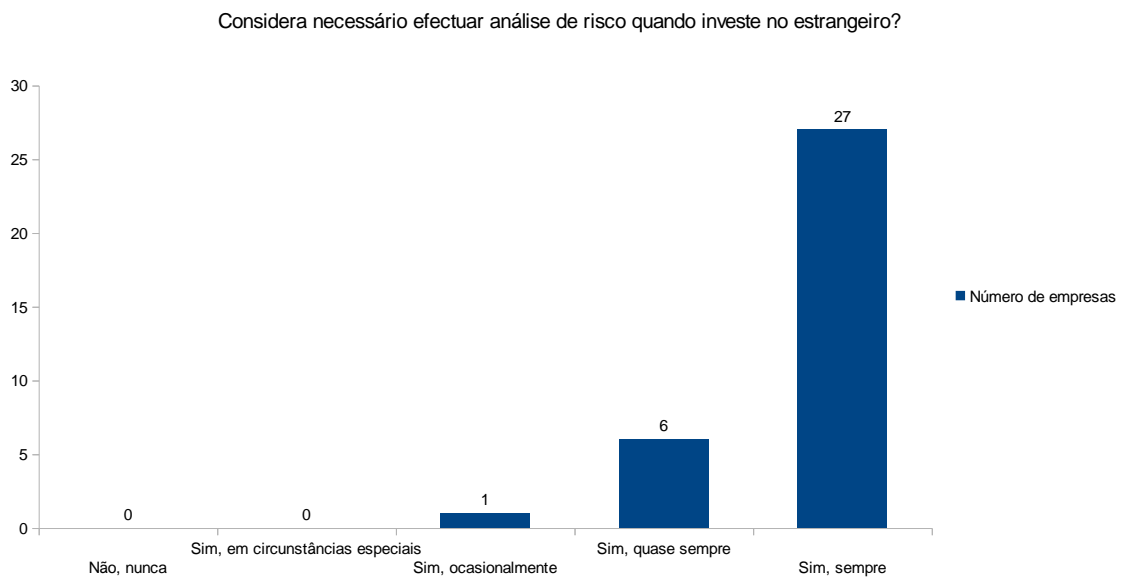


Figura 6 - Necessidade de efectuar análise de risco

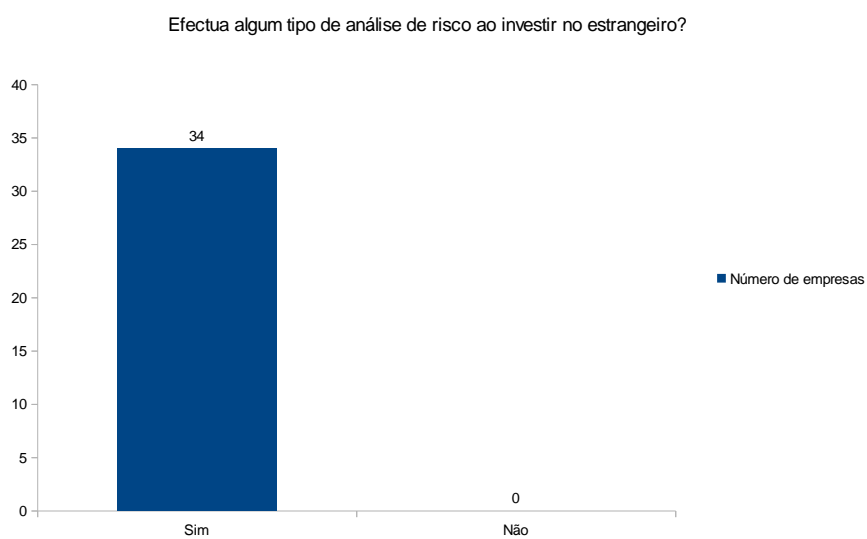


Figura 7 - Número de empresas que efectua análise de risco

Quando se pergunta (com resposta facultativa) quais os elementos considerados nas análises de risco realizadas pelas empresas, 22 concordaram em responder. Assim, 14 indicaram explicitamente análise de risco político (ao que se acresce uma 15ª que disse realizar “todas” as análises de risco). Relembramos que, por esta altura, ainda nenhum dos inquiridos sabia que o inquérito versava sobre a análise de risco político, em particular. Ou seja, um pouco menos de dois terços das empresas julgam necessário, à partida, avaliar os riscos políticos dos mercados para onde se querem expandir.

Ainda sobre análises de risco, em geral, 11 empresas declararam que apenas as efectuavam antes do investimento, enquanto as restantes 23 as faziam tanto antes como durante os seus investimentos (Figura 8).

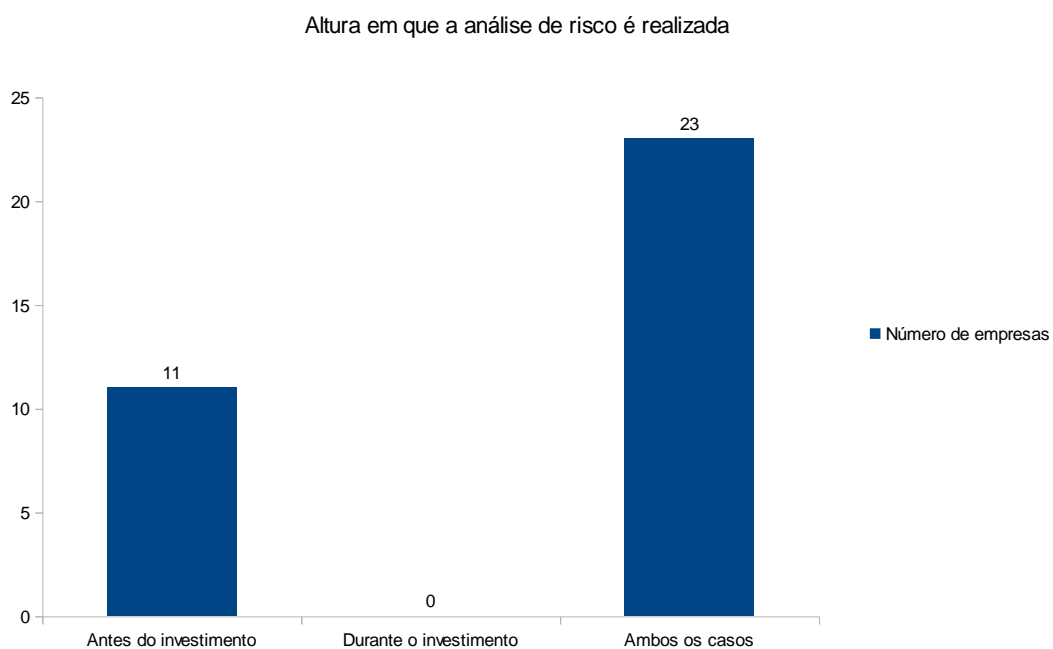


Figura 8 - Circunstâncias em que as análises de risco são realizadas

Questionou-se também onde eram feitas essas análises de risco. Apenas 2 contratavam entidades externas para as fazer. Outras 10 afirmaram que toda essa análise era

realizada “dentro de portas” e as restantes 22 disseram que utilizavam quer serviços internos, quer externos (Figura 9).

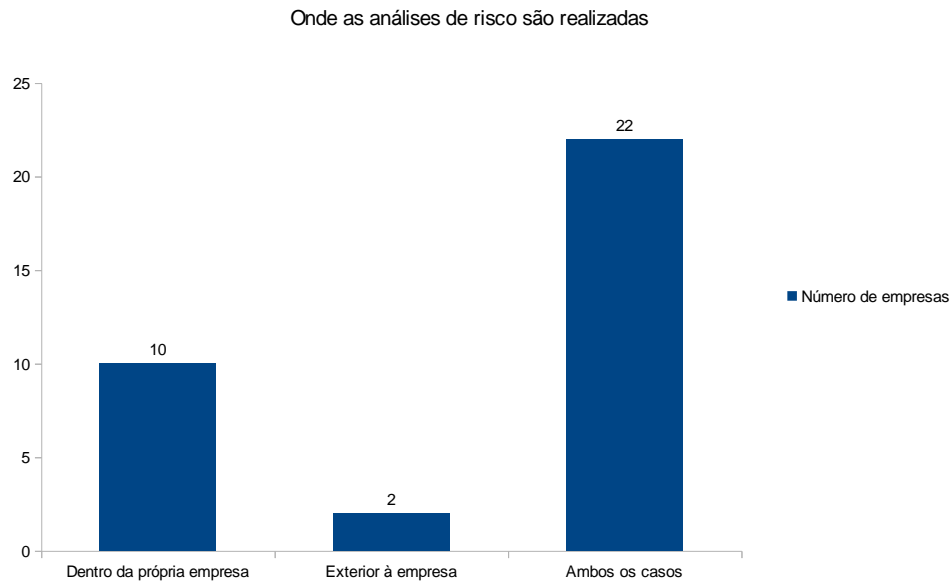


Figura 9 - Locais em que análises de risco são realizadas

Os dados recolhidos com estas duas últimas perguntas mostram-se particularmente interessantes, quando comparados com as respostas dadas à mesma pergunta mas sobre análises de risco político.

Conhecimento sobre risco político

As questões seguintes visavam, essencialmente, discernir que tipo de conhecimento tinham as empresas sobre risco político e como o utilizavam.

Em primeiro lugar, questionou-se sobre se sabiam o que é o risco político. Apenas 3 das empresas inquiridas (9%) afirmaram não saber do que se tratava, como se pode verificar

na Figura 10. Ao responderem negativamente, e como indicado no inquérito, as empresas passaram directamente para a página 6 do questionário, uma vez que as perguntas seguintes versavam sobre matérias a que apenas fazia sentido responder se se soubesse o que é risco político, pelo que o interesse em saber as respostas dessas empresas seria nulo. Por esta razão, na parte restante da actual secção, o número total de empresas respondentes é de 31.

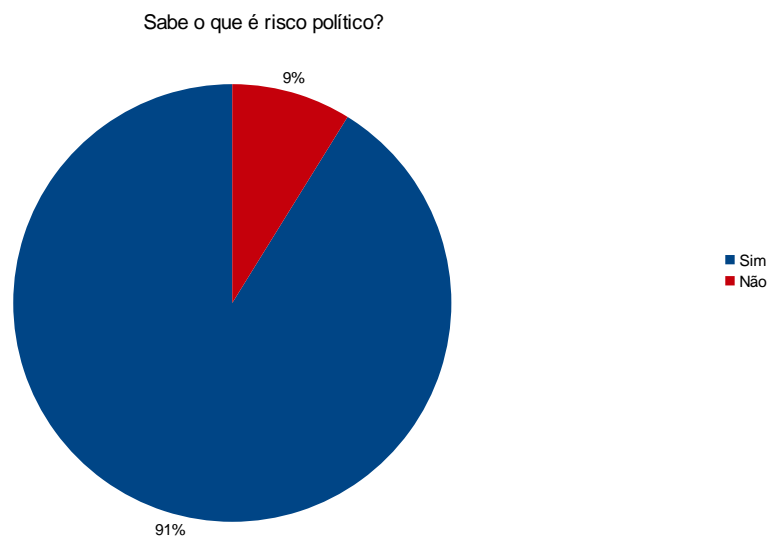


Figura 10 - Conhecimento sobre risco político

As quatro questões seguintes são bastante semelhantes às do capítulo anterior mas, desta vez, versando sobre o risco político. Pergunta-se primeiro se as empresas julgam necessário efectuar análise de risco político (Figura 11) e, depois, se realizam análises de risco político (Figura 12).

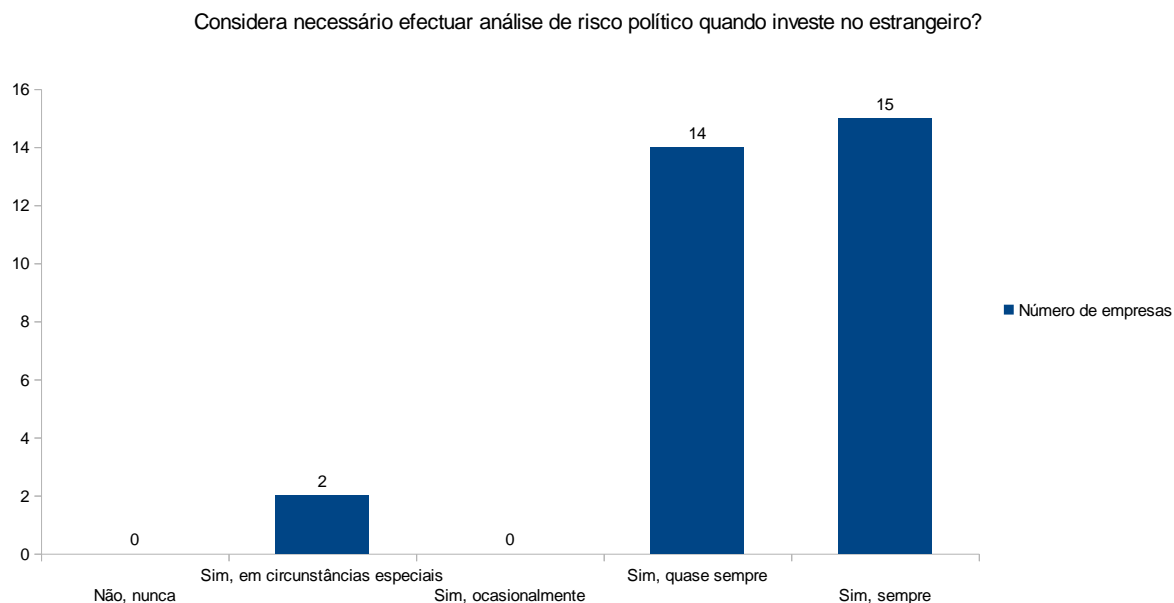


Figura 11 - Necessidade de efectuar análise de risco político

Apesar de, como se pode ver na Figura 12, as 31 empresas declararem que efectuam análises de risco político, é importante determo-nos nos resultados expostos na Figura 11. De forma diversa às respostas dadas sobre análises de risco, em geral, são agora menos de metade as empresas que confirmam realizar sempre análises de risco político e duas fazem-no, apenas, em circunstâncias especiais. Estas respostas permitem retirar a conclusão que o risco político ainda não é considerado por todas as empresas como crucial para os seus investimentos. Não só 14 empresas consideraram que esse tipo de análise deveria ser feito “quase sempre” - um número praticamente igual ao número de empresas que julga ser sempre necessário fazê-lo, ou seja, 15 - como outras duas não o fazem regularmente, dependendo das circunstâncias. No total, portanto, 16 das 31 empresas - uma maioria - não o fazem sempre.

Como não coube no âmbito desta investigação inquirir as empresas acerca das razões para não o fazerem sempre, podemos apenas especular sobre os motivos e referir os elementos já enunciados anteriormente sobre cálculos custo-benefício entre outros²⁵⁶.

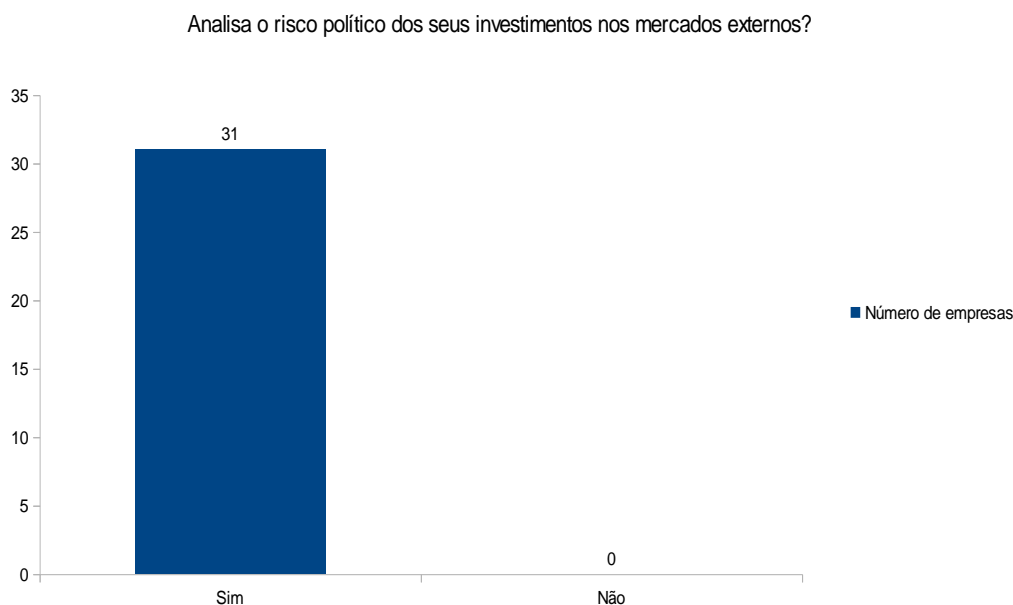


Figura 12 - Número de empresas que efectua análise de risco político

A Figura 13, em baixo, mostra os resultados à pergunta feita sobre a altura em que são realizadas as análises de risco político. Em comparação com as respostas dada à pergunta semelhante apenas sobre análises de risco, verificamos que o número de empresas - no caso, 11 - a fazer a análise apenas antes do investimento se mantém, mas que as inquiridas que a fazem tanto antes como durante os investimentos são em menor número. De notar, também, que duas empresas afirmaram fazer análises de risco político apenas durante os investimentos, e não antes.

²⁵⁶ Cfr. pp. 44ss supra.

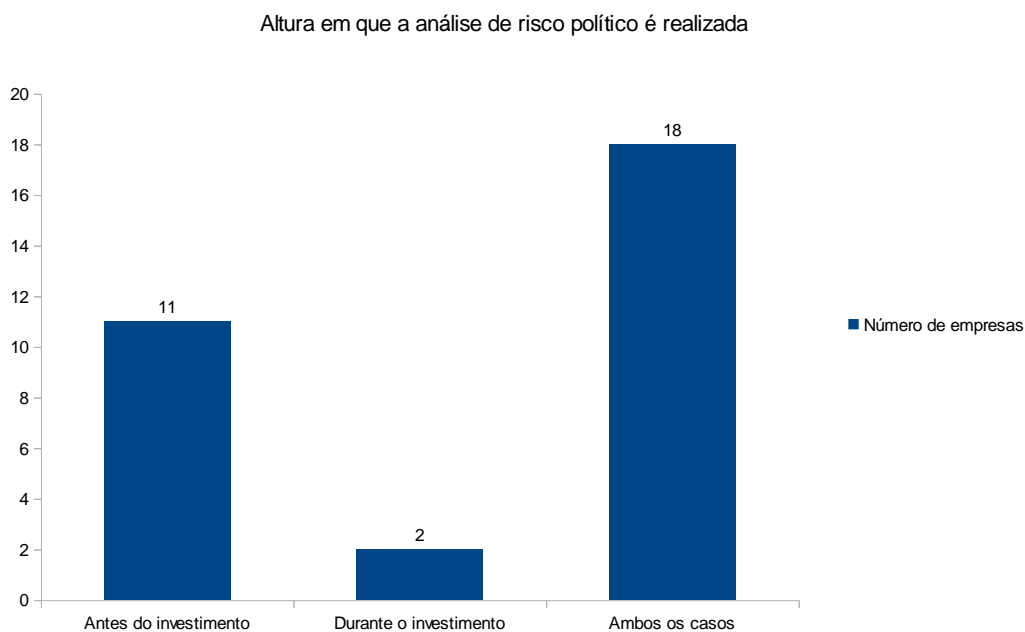


Figura 13 - Circunstâncias em que as análises de risco político são realizadas

Relativamente ao facto das análises de risco político serem realizadas dentro e/ou fora da empresa, 29 das 31 empresas afirmaram que aquelas eram efectuadas, pelo menos em parte, nas suas próprias empresas. Dessas 29 empresas, 13 faziam-no exclusivamente nas próprias empresas, enquanto as restantes também se apoiavam em entidades externas. Apenas duas empresas faziam questão de subcontratar este tipo de análises ao exterior. Estes resultados encontram-se sumarizados na Figura 14.

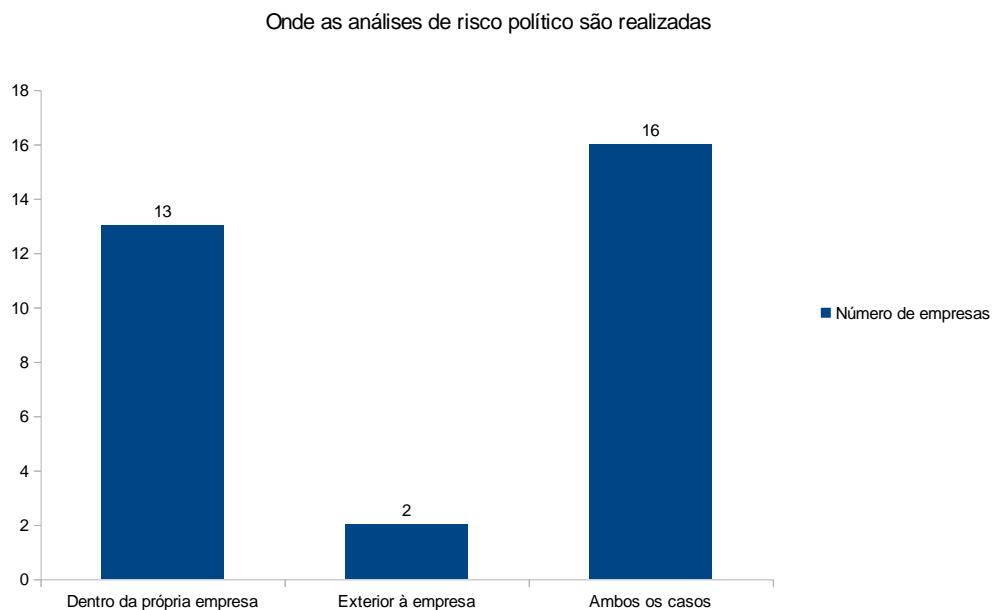


Figura 14 - Locais em que análises de risco político são realizadas

De seguida, pedimos às empresas que dissessem como essas análises de risco político eram realizadas, isto é, se de uma forma centralizada, com ou sem recurso a informações transmitidas pelas suas unidades no estrangeiro, ou se apenas tendo em conta o que as diferentes unidades no estrangeiro indicavam. Os resultados, expostos na Figura 15, mostram que o número significativo de 14 empresas indicou que esse processo de análise era realizado de forma centralizada mas tendo em conta os *inputs* dados pelas suas filiais, enquanto 5 faziam-no sem estes últimos. Pelo contrário, 7 recusavam centralizar o processo e tinham apenas em conta a visão de cada uma das unidades. As restantes 5 declararam que dependia sempre da situação específica.

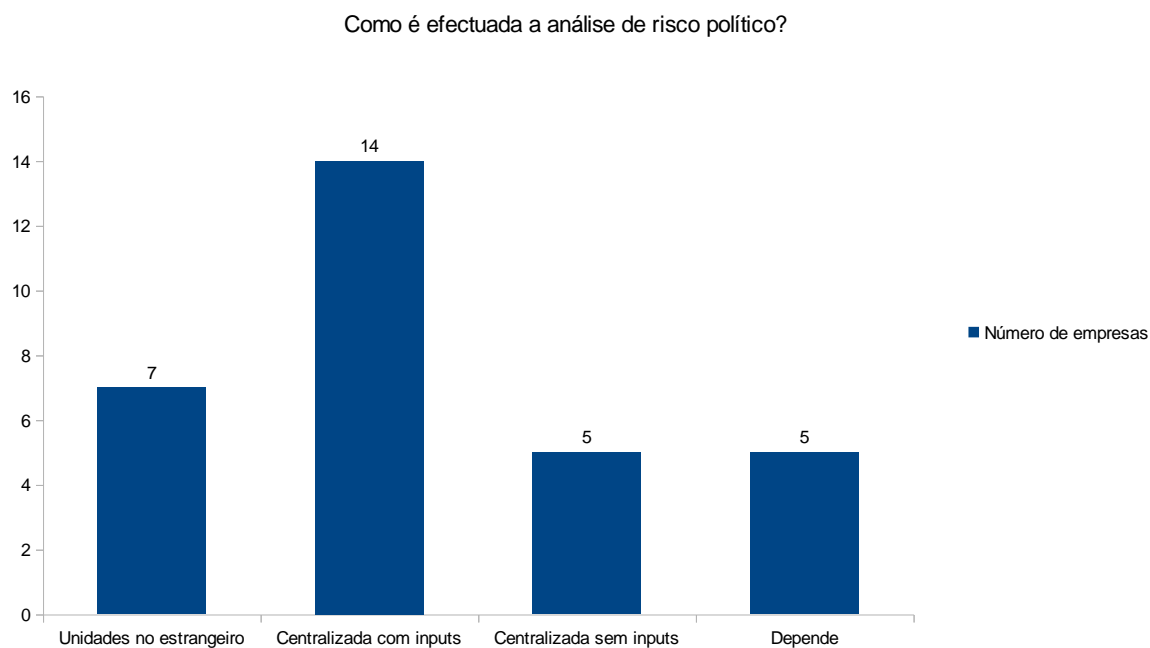


Figura 15 - Como as análises de risco político são realizadas

Por último, nesta fase do inquérito, era de interesse para o nosso trabalho saber se as análises de risco político incluíam um elemento já explanado anteriormente - o cenário. Como instrumento de preparação para eventuais acontecimentos, o cenário pode ser uma ajuda substancial para qualquer empresa até pelo número reduzido de custos associados à sua elaboração.

Na Figura 16, vemos que 22 das 31 empresas assumiram ter cenários preparados nessas análises e apenas quatro indicaram que não o faziam. As restantes cinco faziam a questão depender da situação específica.

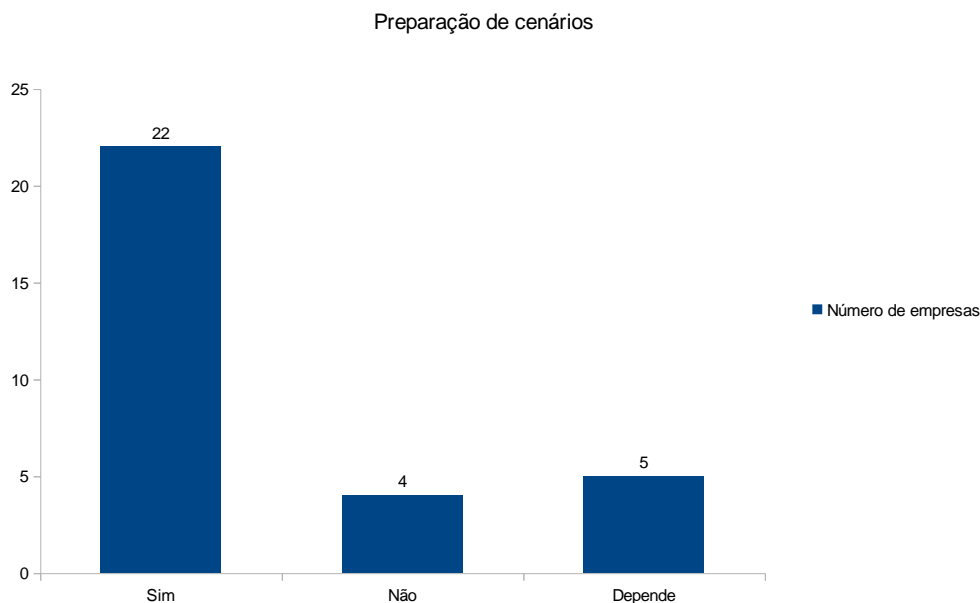


Figura 16 - Utilização de cenários nas análises de risco político

Importância dada aos determinantes do risco político

Na parte seguinte do inquérito, procurámos saber quais os factores políticos que as empresas consideravam mais importantes e, de forma inversa, aqueles que não têm grande peso nas suas análises e preocupações.

Pedimos à totalidade das empresas - de novo, as 34 iniciais - que classificassem de 0 - menos importante - a 5 - mais importante - vários elementos previamente escolhidos que, de acordo com a literatura, são particularmente relevantes na análise de riscos políticos. Escolhemos 14 factores e, após recolhidas as respostas, foi calculada a média da importância para cada um deles e os seus extremos, ou seja, quais as importâncias mínima e máxima que as inquiridas deram a cada um desses factores.

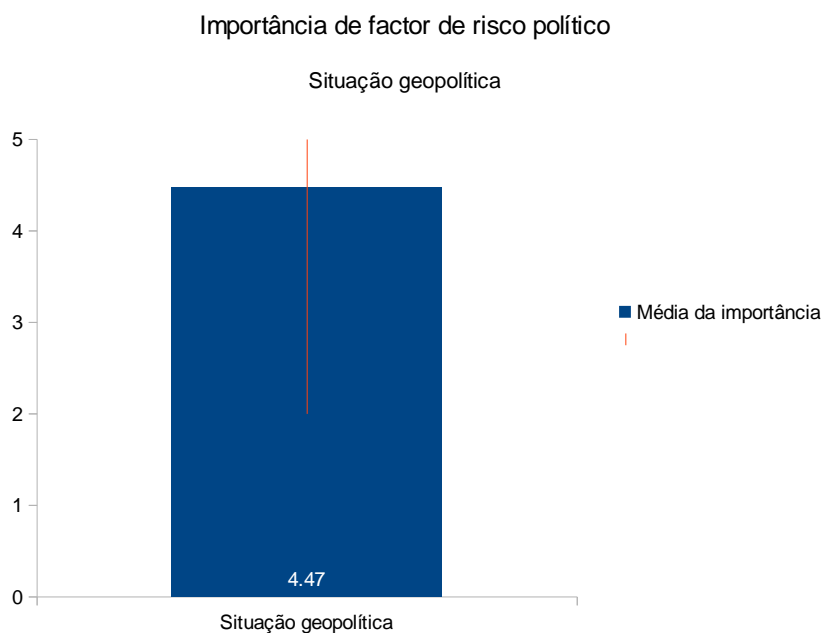


Figura 17 - Média da importância e intervalo de respostas de factor de risco político - Situação geopolítica

O primeiro elemento era relativo à situação geopolítica. Como se pode ver na Figura 17, a média da importância dada ao factor é de 4.47, um valor bastante elevado que demonstra claramente que é da maior importância para as empresas inquiridas. De facto, 23 empresas consideraram a situação geopolítica com o valor máximo de importância (5 na escala de 0 a 5). O extremo superior foi precisamente 5, enquanto o inferior foi de 2 - o que significa que não houve nenhuma empresa a considerar a situação geopolítica de importância 0 ou 1 – e, mesmo assim, apenas duas respondentes consideraram o elemento como sendo dessa importância menor.

Na Figura 18, agrupámos os resultados dos quatro elementos correspondentes às partes constitucional e política de um país. A estabilidade do regime e do governo são

geralmente considerados importantes com médias de 4.27 e 4.09, respectivamente, e apresentam extremos superiores de 5 e inferiores de 3, o que configura que todas as inquiridas acharam esses elementos de importância maior.

Podemos observar, no entanto, que o mesmo não acontece com a importância dada, quer ao tipo de regime político, quer à ideologia do governo. O regime político tem uma importância média de 3.53 e uma grande diversidade de respostas, variando desde o valor 1 até ao valor máximo de 5. Isto indica, desde logo, que as empresas inquiridas julgam os seus potenciais e/ou actuais mercados mais através dos efeitos práticos do que através dos aspectos formais. Em si, o tipo de regime, mais autocrático ou mais democrático, é pouco relevante quando comparado com a estabilidade desse mesmo regime e a estabilidade do próprio governo.

O caso da ideologia do governo é ainda mais interessante. Apesar de a literatura associar directamente, de forma recorrente, as ideologias dos vários governos a potenciais efeitos para as empresas, nomeadamente, nacionalizações, a importância média dada a aquele elemento foi de apenas 2.41 - de longe, o elemento menos considerado pelas empresas. Não houve nenhuma empresa que tenha considerado a ideologia como muito importante (valor 5) e foram vários os casos de respondentes a considerarem-no como nada importante, ou seja, com 0, na nossa escala.

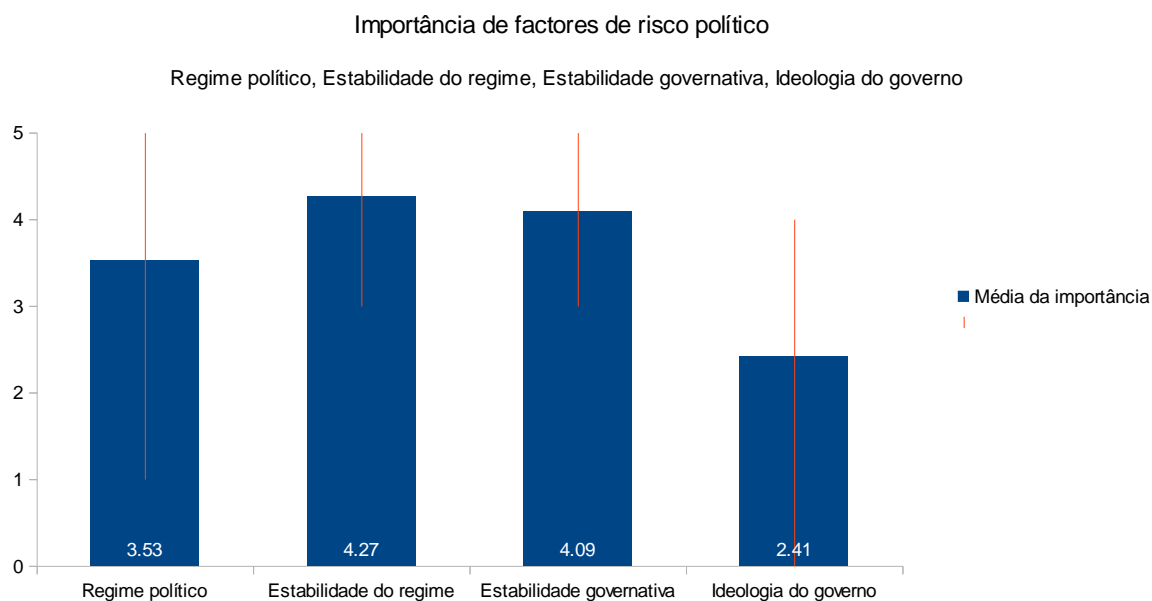


Figura 18 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Regime político, Estabilidade do regime, Estabilidade governativa, Ideologia do governo

Não deixa de ser curioso que, apesar da importância dada à ideologia do governo ser reduzida, as empresas não deixam de considerar o perigo de nacionalização e mesmo a estabilidade social como elementos a ter em conta (como veremos mais adiante); ou seja, preferem apenas considerar os riscos próximos, em vez de tentarem antecipar esses riscos. Explicando melhor, a ideologia do governo e dos restantes partidos, se os houver, pode indicar a intenção de tomar determinadas decisões que podem afectar, positiva ou negativamente, as várias empresas presentes no país. Um exemplo paradigmático é a possibilidade de nacionalizar determinadas empresas ou indústrias na sua totalidade, no caso de um governo de tendência de esquerda mais radical, mas também se pode dar como exemplo positivo, um governo libertário que pretende baixar os impostos. Ao ignorarem a ideologia do governo, as empresas desperdiçam o potencial preditivo da mesma e a possibilidade de terem uma vantagem significativa em termos de informação e, especialmente, tempo.

Na Figura 19, são expostos os resultados recolhidos em relação à rescisão ou violação de contratos por parte do Estado. Como havia a possibilidade de algumas das empresas inquiridas não terem relações contratuais com os Estados onde têm os seus investimentos, considerámos importante incluir a possibilidade de aquelas que não tivessem essa relação poderem escolher o valor 0 para indicar que o mesmo elemento não se lhes aplicava. Assim, do lado direito, temos a média e os extremos de todas as respostas dadas e, do lado esquerdo, encontram-se a média e os extremos das respostas que não tenham sido de valor 0.

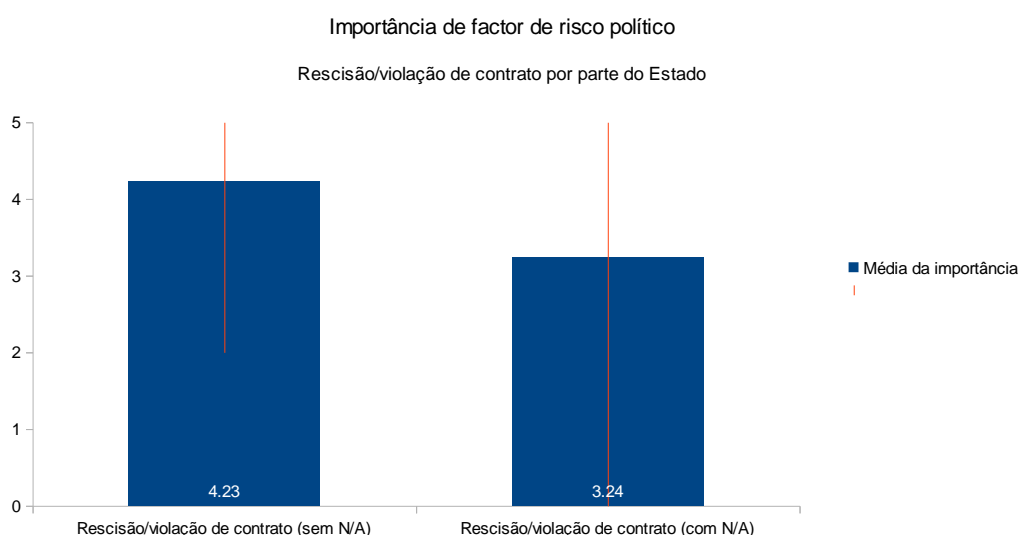


Figura 19 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Rescisão/violação de contrato por parte do Estado

Tendo em consideração que não houve quaisquer respostas de valor 1, não é descabido presumir que todas as respostas de valor 0 (que foram oito, no total) foram devidas à não aplicabilidade da questão. Destarte, interessam-nos, em especial, os valores dados na parte esquerda da Figura 19. A média da importância dada a este elemento foi de 4.23 e o intervalo de respostas foi entre 2 e 5, o que sugere que esta é uma preocupação importante para a maioria das empresas. De facto, 12 empresas em 26 (excluindo, portanto, as que

responderam 0) deram a este elemento o valor 5 e mais 9 empresas consideraram-no como sendo de valor 4, ou seja, ligeiramente mais que 80% considerou o elemento de grande importância.

Voltamos a frisar, no entanto, que este elemento só é relevante para o caso particular de uma determinada empresa ter relações contratuais com um Estado. Para todas as outras, não é, de todo, necessário incluir este factor numa eventual análise de risco político.

Os dois elementos seguintes são considerados conjuntamente na Figura 20 já que ambos versam sobre a estabilidade das políticas que podem vir a influenciar as empresas. Em primeiro lugar, temos a estabilidade legislativa e regulatória que foi julgada muito importante pelas inquiridas com uma média de 4.32 e com os extremos inferior e superior nos valores 3 e 5. Estes resultados não surpreendem, devido a estarem em linha com o exposto na literatura, e encontram-se em linha com os resultados recolhidos, e expostos anteriormente, em relação à estabilidade do regime e do governo. Para as empresas, é muito mais importante poder planear os seus investimentos numa base sólida, e que raramente se alterará, do que saber em que consiste, em particular, essa base.

Em segundo lugar, temos o caso da estabilidade fiscal com uma média de 3.82 e uma variação de respostas bastante acentuada, desde o valor 1 ao 5. Esta variação pode explicar-se pelas peculiaridades das indústrias que deram os valores mais baixos ao elemento já que a tendência foi que tivessem sido empresas que exportavam ou investiam em bens ou serviços de maior valor comercial - por exemplo, indústrias farmacêutica e metalúrgica e gestoras de fundos - e nos quais, portanto, eventual instabilidade fiscal não teria consequências de maior.

Apesar disso, o valor médio ainda foi alto, o que mostra que as empresas têm a estabilidade fiscal em grande consideração - se bem que em menor grau do que a estabilidade legislativa e regulatória.

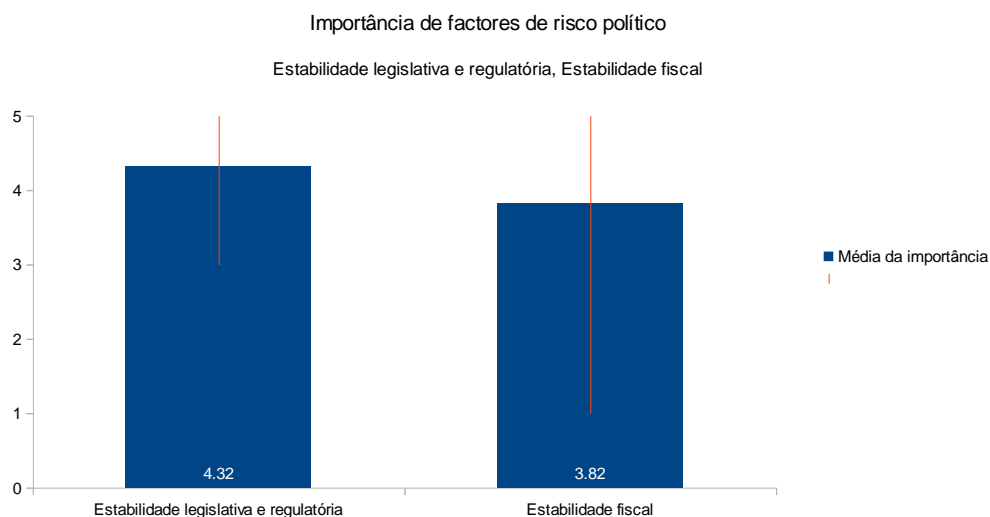


Figura 20 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Estabilidade legislativa e regulatória, Estabilidade fiscal

Na Figura 21, agrupámos, no mesmo gráfico, a estabilidade social, a desordem pública e o terrorismo, já que todos correspondem, de forma lata, ao funcionamento da sociedade civil. As importâncias médias recolhidas foram bastante semelhantes para os três elementos, respectivamente, 3.62, 3.85 e 3.82, e os intervalos de respostas foram também similares. Pelas respostas e, especificamente, pela sua variação, podemos depreender que, para as empresas, importa mais a garantia de ordem pública - algo que, em princípio, caberá aos aparelhos estatais²⁵⁷ - do que qualquer tipo de instabilidade social, como sejam greves ou elevados graus de pobreza, ou a instabilidade causada por actos terroristas.

²⁵⁷ Mas nem sempre, como se pode observar em zonas de países como a Somália, Nigéria, Faixa de Gaza, ou Afeganistão.

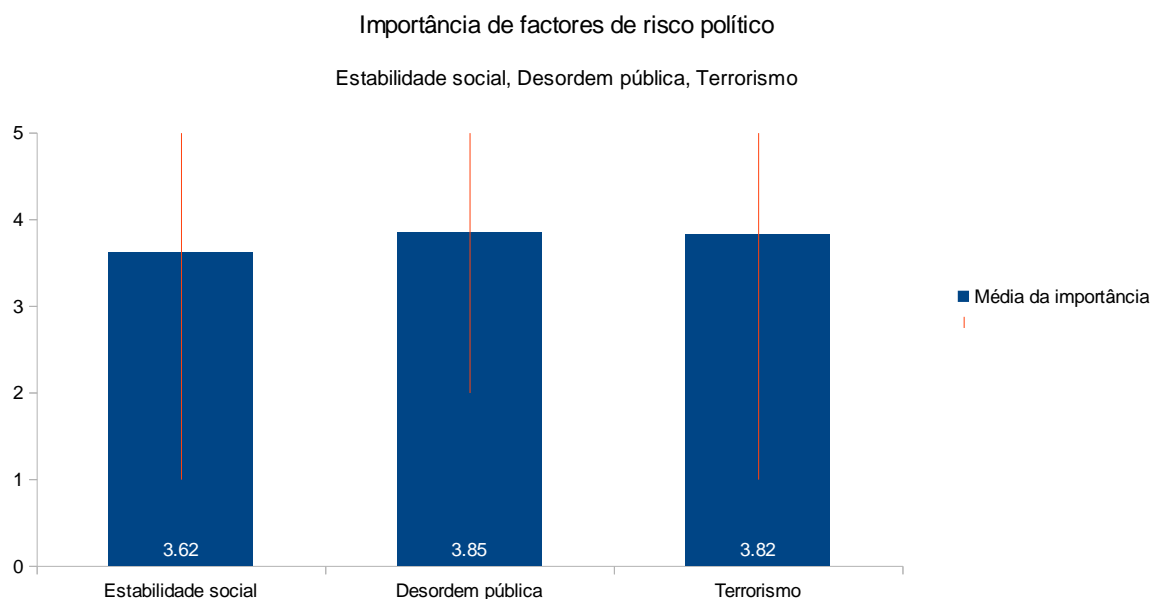


Figura 21 - Média da importância e intervalo de respostas de factores de risco político - Estabilidade social, Desordem pública, Terrorismo

Na Figura 22, vemos os resultados referentes ao factor nacionalização. A média foi de 3.74, um valor que traduz a importância relativa que as empresas dão a esse factor. Mais interessante que o valor médio, no entanto, é o intervalo de respostas dadas. Tendo em conta a especificidade do elemento em questão, é de estranhar que não tenha havido quaisquer respostas de valor 0 - poder-se-ia antecipar que determinado tipo de empresas não teria qualquer receio em ser nacionalizada, fosse pelo tipo de sector em que labora, ou pelo pouco peso nos mercados estrangeiros, por exemplo.

Apesar do exposto, convém notar que a maioria das empresas que respondeu que a nacionalização é um elemento de bastante importância tem um perfil relativamente idêntico. Pertencem ao sector secundário ou terciário, têm mais de 250 funcionários e facturação anual acima dos 5 milhões de Euros. Ou seja, as empresas que dão maior importância a este factor são as que, potencialmente, têm mais a perder em caso de nacionalização. Como vimos em

cima, no entanto, esta relação nem sempre é linear e mais elementos fazem depender a possibilidade de nacionalização²⁵⁸.

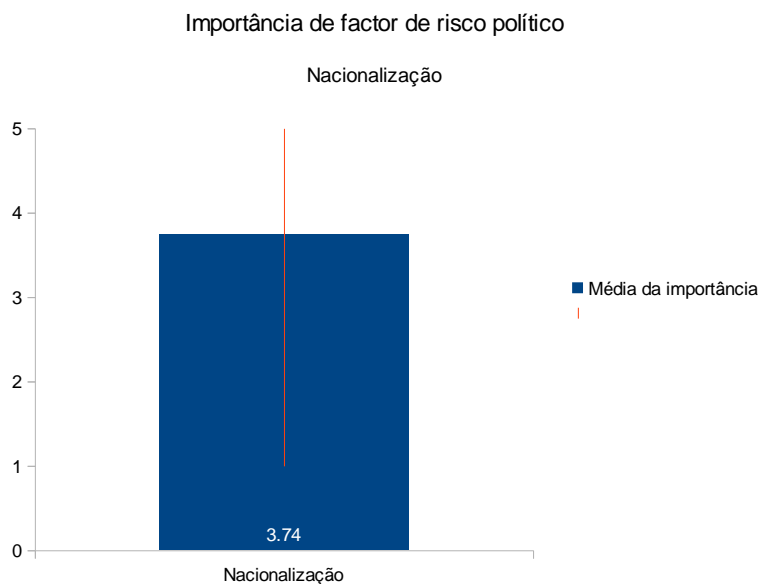


Figura 22 - Média da importância e intervalo de respostas de factor de risco político - Nacionalização

O último elemento a ser posto à consideração das empresas foi a corrupção, cujos resultados se encontram na Figura 23. O valor médio foi 3.65 e as respostas variaram entre os valores 2 e 5. Por um lado, e comparando com o factor anterior, nota-se que, apesar do interesse médio neste elemento ser menor - o que poderia indicar uma menor preocupação com corrupção - as respostas variaram menos e não houve quaisquer respostas de valor 0 e 1. Ou seja, há menos empresas a considerarem a corrupção como muito importante mas, ao mesmo tempo, mais empresas a considerarem-na como um elemento a ter em atenção. Esta atitude não é de estranhar tendo em conta que, em muitos países, e como já foi referido²⁵⁹, a corrupção é necessária para fazer negócio e, inclusivamente, para continuá-los. Não é

²⁵⁸ Cfr. pp. 37-8 supra.

²⁵⁹ Cfr. pp. 39-40 supra.

necessariamente vista como uma ameaça, mas mais como um obstáculo com que se tem que lidar regularmente - por vezes, até diariamente.

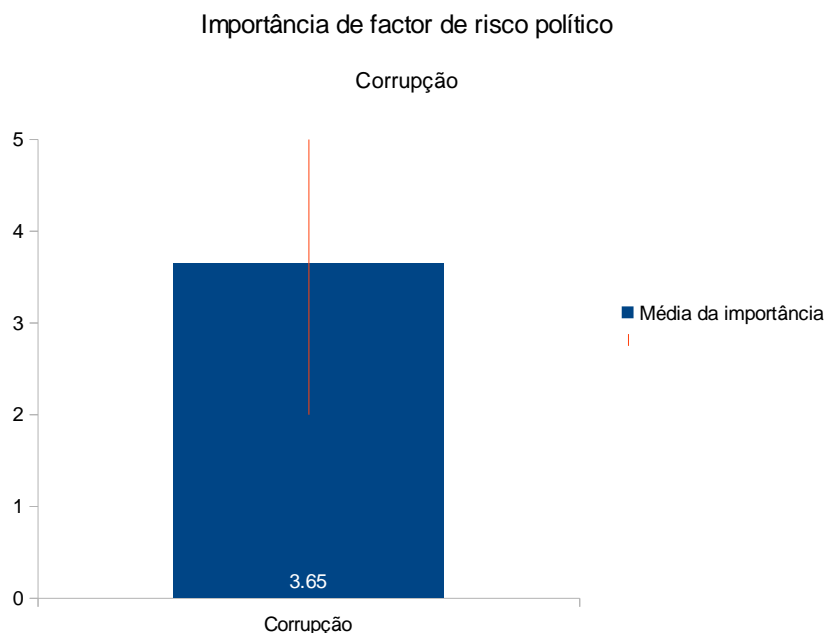


Figura 23 - Média da importância e intervalo de respostas de factor de risco político - Corrupção

Por fim, resta indicar que três das inquiridas acrescentaram três outros elementos que consideram importantes a qualquer análise de risco político. Um dos factores enunciados, “conflitos armados internacionais”, pode ser englobado no elemento “situação geopolítica”. Neste caso, a respondente classificou a importância desse elemento com o valor 5, o mesmo valor que havia dado à “situação geopolítica”.

Os outros dois elementos mencionados foram “transparência do mercado”, valorizado com 4, e “quantidade de burocracia”, com 5. Em relação a este último factor, tivemos a oportunidade de observar que, para a maioria das empresas, a quantidade de normas não é particularmente importante, desde que se mantenham estáveis. No entanto, é natural que um

excesso de regras - excesso esse que será sempre tendencialmente subjectivo - faça as empresas terem mais reticências em investir, ou exportar, para outro país.

O primeiro factor, “transparência do mercado”, é, pelo contrário, novo. Há, em primeiro lugar, a questão de saber o que a inquirida queria exactamente significar com aquela expressão. Mas arriscando alguma especulação, poderemos indicar, como exemplos, a facilidade com que se conhecem as normas aplicáveis, as justificações para acções relativas ao mercado, a imposição de multas, ou a necessidade de publicar registos, relatórios e outras informações.

No caso, a empresa em questão é uma microempresa e, possivelmente, por essa razão, terá maiores dificuldades em antecipar determinados elementos em países estrangeiros, necessitando que os mercados em que se encontra possam ser lidos facilmente e que a sua evolução seja previsível. Este é um elemento cuja análise poderá ter uma importância considerável para empresas com menores recursos e que pode até ajudar a escolher onde investir. No entanto, para empresas maiores, este elemento não parece ser muito relevante já que têm à sua disposição mais recursos que as podem ajudar a compreender e prever os mercados onde pretendem vir a entrar, ou onde já se encontram.

Consequências do risco político

Na última secção do inquérito, as empresas foram inquiridas acerca das consequências do risco político nos seus negócios. Em primeiro lugar, foi perguntado se já tinham feito face a quaisquer situações relacionadas com risco político e, se sim, para indicar que tipo de situações. O gráfico da Figura 24 mostra a relação de respostas dadas em que 56% das empresas nunca tiveram que enfrentar riscos políticos.

A sua empresa já teve que enfrentar situações de risco político?

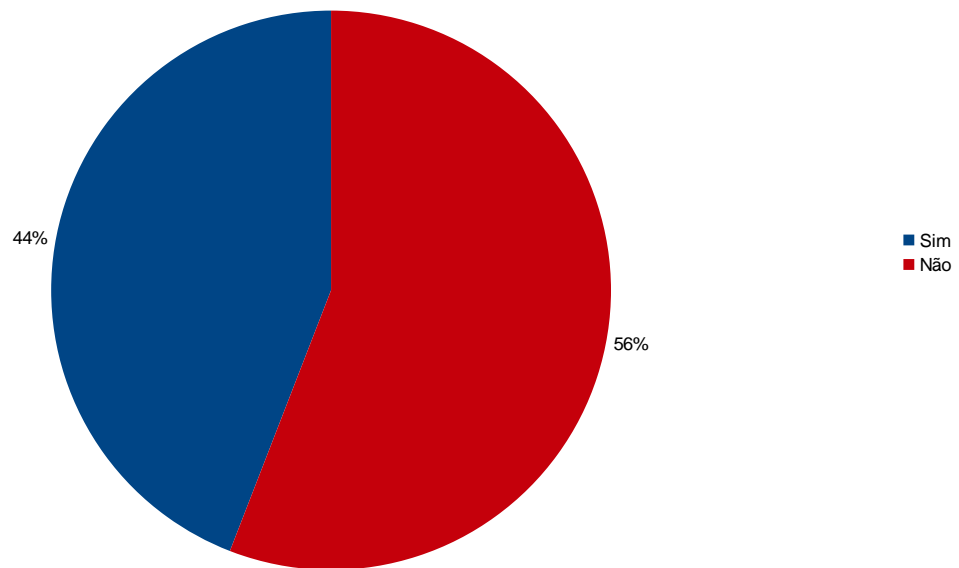


Figura 24 - Percentagem de empresas que já enfrentou situações de risco político

Das que tiveram que o fazer, as situações relatadas variam em gravidade. Uma das empresas afirmou ter visto a sua empresa enfrentar uma guerra civil, enquanto outra mencionou uma intervenção militar estrangeira. Duas empresas mencionaram o incumprimento de contratos e uma outra afirmou ter sofrido com a insegurança na movimentação de bens e pessoas. As três empresas restantes mencionaram, respectivamente, situações de corrupção na alfândega, a presença de rebeldes e uma série de situações, incluindo atrasos judiciais e negação de justiça.

Todas as situações relatadas são acontecimentos típicos e que podem configurar riscos políticos, mas afiguram-se particularmente interessantes as menções feitas a decisões judiciais. Não é um tema que seja muito afluído na literatura - embora seja falada a possibilidade de arbitragem, para evitar ter que lidar com aparelhos judiciais estrangeiros e problemas relacionados - mas a maior parte das empresas que se internacionaliza não tem necessariamente condições para recorrer a outros meios que não sejam os tribunais do país

em que se encontra; noutras situações, como sejam as do foro criminal, a empresa poderá nem ter outra opção. Este tem, portanto, que ser necessariamente um elemento a ter em conta aquando da decisão de expandir um negócio, além-fronteiras. A eficiência e eficácia judiciais, com tudo o que isso implica - como a facilidade em mover processos contra outrem e a morosidade dos mesmos até à sua resolução - pode ser um factor relevante para aquela decisão.

Já considerou suspender (mas não abandonar) um investimento num país devido a acontecimentos políticos?

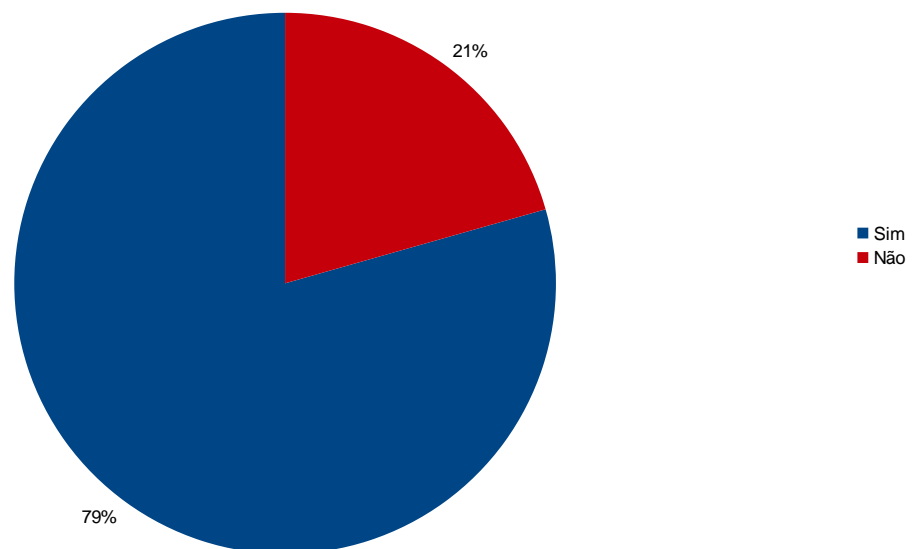


Figura 25 - Consideração de suspensão de investimentos

De seguida, questionaram-se as empresas sobre se já consideraram suspender, ou abandonar, os seus investimentos em qualquer país devido a acontecimentos políticos. Como seria de esperar, abandonar investimentos é mais difícil de contemplar do que a mera suspensão - 79% das empresas pensaram em suspender os seus negócios, enquanto apenas 56% pensaram abandoná-los. Estes resultados estão expostos nas Figuras 25 acima e 26 em baixo, respectivamente.

Já considerou abandonar um investimento num país devido a acontecimentos políticos?

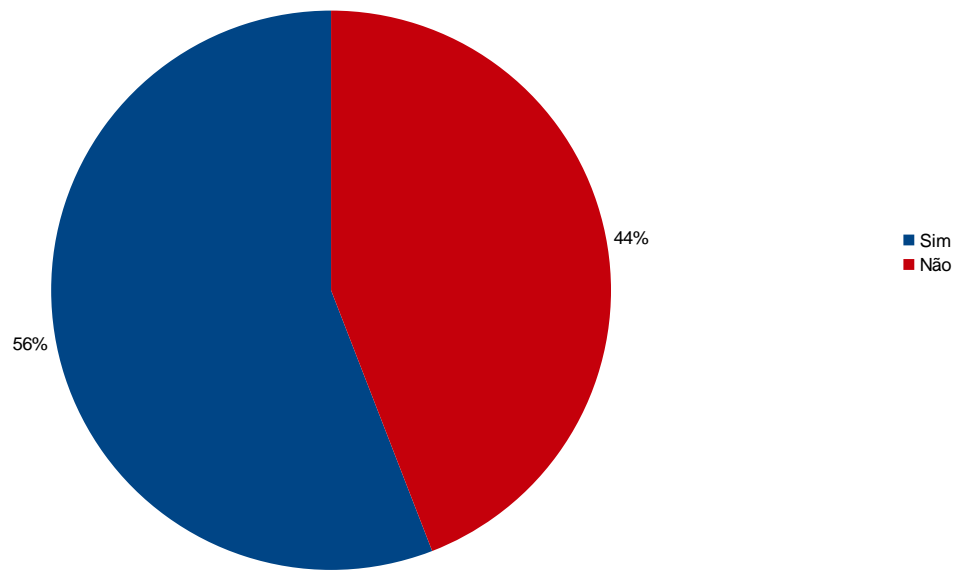


Figura 26 - Consideração de abandono de investimentos

Na recta final do inquérito, foram colocadas mais três questões. A primeira versava a necessidade de seguros de risco político. Como se pode verificar na Figura 27, nenhuma das respondentes considerou desnecessário segurar os seus investimentos. Em vez de fecharem a porta a essa possibilidade, 12 das empresas indicaram que talvez o fizessem, dependendo das circunstâncias. De outro modo, 17 das inquiridas afirmaram que consideravam necessário segurar os investimentos cruciais para as suas empresas e apenas cinco acham importante fazê-lo em todas as circunstâncias.

Das respostas importa retirar, especialmente, que as empresas inquiridas compreendem a necessidade de realizarem seguros contra riscos políticos, mesmo se apenas de forma parcial.

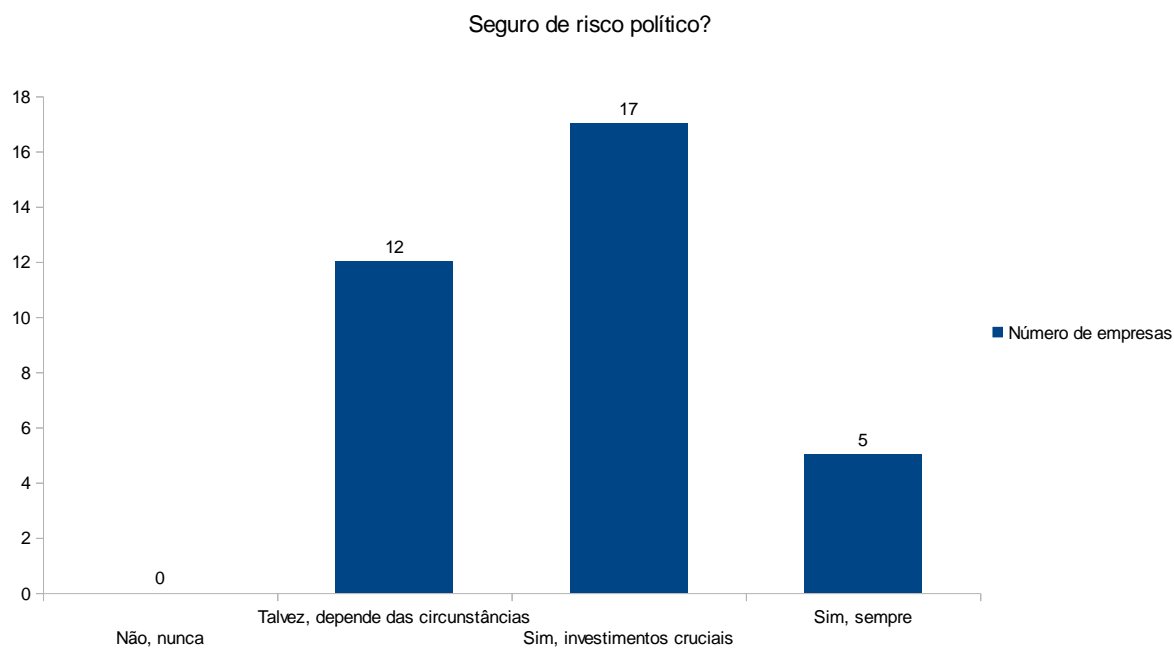


Figura 27 - Necessidade de seguro de risco político

Pedia-se às empresas, na penúltima pergunta, que indicassem quais as estratégias que utilizam para mitigar os riscos de índole política. Apesar de algumas empresas terem preferido não responder, ainda foram várias as que o fizeram, o que contribui para percebermos melhor como actuam para minimizar potenciais problemas. Uma das estratégias referidas é, simplesmente, evitar investir em países de risco elevado. Várias foram as empresas que declararam fazê-lo.

Outra estratégia relatada é a minimização de exposição em países de risco elevado, ou seja, *“manter a produção (de serviços) em Portugal [e] reduzir a deslocação de pessoas da equipa a esse país”*. Para limitar essa exposição, algumas empresas tentam também arranjar parceiros locais e montar redes de contactos.

Duas empresas mencionaram apoiarem-se na rede diplomática portuguesa, enquanto outras três falaram na monitorização, em permanência, do risco nos países em que investem.

Foi também mencionada a necessidade de análise prévia dos países em que se está a considerar investir. Uma empresa foi, inclusivamente, mais longe:

“A estratégia passa pela implementação de um sistema de caracterização e avaliação exhaustiva do país de destino. Metodologia: Definição de um conjunto mínimo de indicadores de análise. O risco associado a cada indicador é estimado, sendo que o conjunto dos indicadores reflete o risco global do país. Quanto menor o risco, maior a probabilidade de sucesso.”

O responsável desta empresa, uma farmacêutica, não detalhou quais os indicadores utilizados mas, do seu comentário, talvez possamos inferir que algumas empresas têm, dentro da sua estrutura organizativa, sistemas complexos de monitorização e análise de risco político.

Foram também mencionadas a utilização de seguros e a diversificação de risco, através do investimento *“em várias geografias com perfis distintos”*.

Para finalizar o inquérito, era solicitado às empresas que, se o pudessem fazer, descrevessem situações em que tivessem sido afectadas por acontecimentos políticos. Apenas duas empresas referiram algumas situações e, ainda assim, de forma muito genérica. Uma respondeu “golpes militares, mudanças de governo,” não acrescentando nada mais. A outra disse apenas que tinham sido “afectados mas não impedidos de efectuar determinadas operações” e que tinha sido “possível contornar as situações” sem dar mais detalhes.

Face à escassez de respostas e à reduzida descrição de situações pelas quais as empresas tenham, eventualmente, passado, podemos deduzir que, apesar das garantias dadas em termos de confidencialidade e anonimato, as empresas preferem não divulgar o que lhes

acontece - possivelmente com receio de perderem uma qualquer vantagem competitiva face às suas concorrentes.

Capítulo 5 - Conclusão e recomendações

O processo de internacionalização de uma empresa tem que ser preparado minuciosamente. Nenhum elemento que possa vir a influenciar a actividade da empresa no estrangeiro deve ser descurado, sob pena de custos inesperados, redução de receitas ou, em casos extremos, falência. Enquanto os factores de índole económica, financeira e legal são estudados com grande atenção e pormenor, o mesmo não se pode dizer acerca dos factores políticos. É crescente o número de empresas com mais recursos, e que já estão presentes em mercados internacionais há algum tempo, que analisa estes factores. As empresas de menor dimensão, devido à necessidade de controlar custos, consideram a análise de riscos políticos como secundária, já que existe a ideia generalizada que qualquer pessoa que leia notícias sobre a actualidade política e internacional sabe identificar, analisá-las e “traduzi-las” para o domínio empresarial.

Com base em toda a informação obtida, este estudo permitiu concluir que não há apenas uma forma correcta de realizar uma análise de risco político. Deve, no entanto, ser sempre feita de forma estruturada e sistemática. As análises devem poder ser comparáveis, não só entre categorias semelhantes, mas também ao longo do tempo, permitindo a observação de tendências. Assim, a maneira mais adequada de elaborar uma análise de risco político é seguir um guião pré-definido que permita à empresa ter a certeza que as análises são efectuadas seguindo sempre a mesma estrutura.

É essencial que seja feita uma análise antes de um projecto se iniciar mas, a não ser que o projecto seja de muito curta duração, a possibilidade da situação no terreno se alterar está sempre presente, sendo, por isso, aconselhável que a análise dos riscos políticos seja feita

regularmente. Neste estudo, ficou patente, através das respostas dadas ao inquérito, que são muitas as empresas que não fazem uma análise dos riscos de forma regular.

A análise de risco político, ao pretender identificar ameaças e oportunidades em relação a uma determinada região ou tema, deve ser sempre elaborada relativamente a um projecto específico ou instituição, uma vez que determinados acontecimentos podem afectar de maneiras diferentes projectos ou instituições.

A vida de uma empresa ou de um projecto pode depender de alguns factores específicos particularmente importantes, caso no qual deve ser considerado o desenvolvimento de vários cenários. Tendo em conta o muito trabalho que criar cenários exige, estes só devem ser feitos nos casos em que alguns factores possam ser, de forma desproporcionada, determinantes. Nestas circunstâncias, no entanto, o desenvolvimento de cenários é fundamental e não deve ser descurado.

Em qualquer caso, é de particular importância que seja recolhido o maior volume de informação possível e que esta seja realmente considerada e estudada. Deve também ter-se em consideração, não só o papel da comunicação social e a informação por ela veiculada, mas também, e principalmente, fontes humanas relevantes como especialistas com créditos firmados, diretores de filiais e, também, os restantes funcionários da empresa.

Na elaboração das análises são vários os elementos que devem ser estudados e analisados. No presente estudo, as empresas inquiridas demonstraram prestar mais atenção a elementos relacionados com estabilidade: situação geopolítica, estabilidade governativa, estabilidade legislativa e regulatória, estabilidade fiscal, estabilidade social, em detrimento de outros elementos, como a nacionalização, a corrupção ou a rescisão de contratos.

Um dos elementos que integravam o inquérito - ideologia do governo - foi considerado como pouco relevante pelas empresas inquiridas. No entanto, é um equívoco ignorar as ideias que os governos e as oposições têm, pois, a partir do estudo dessas ideias, podem antecipar-se as acções que poderão vir a ser tomadas. Para que a empresa não seja apenas reactiva em relação a acontecimentos, mas tenha também a possibilidade de se preparar para acontecimentos hipotéticos, deve ser efectuado um estudo das ideias partilhadas pelos governos e principais actores políticos.

Finalmente, em relação às estratégias a utilizar em caso de risco político, a literatura e a análise dos resultados do inquérito realizado parecem coincidir em quatro grandes áreas: diversificação do risco, possibilidade de arbitragem, estabelecimento de uma rede de contactos local e seguros políticos. Estes últimos, no entanto, devem estar reservados para investimentos de particular relevância, devido aos custos associados, não só em termos monetários, mas também em relação ao processo moroso e complexo para os poder activar.

Do ponto de vista científico, e tendo em conta a importância prática do tema e a falta de literatura em português versando a temática do risco político seria uma mais-valia para o avanço do conhecimento nesta área, uma revisão mais extensa e profunda da literatura a nível internacional e, talvez, a tradução de alguns livros mais relevantes. No âmbito da investigação junto das empresas, também parece afigurar-se de grande utilidade estudar mais profundamente o assunto e, porventura, inquirir um maior número de empresas e ainda considerar um maior número de elementos relacionados com a análise de risco político.

Com este trabalho, pretendeu-se, dar um contributo para o avanço do conhecimento da área da análise do risco político em Portugal e, de forma relacionada, agregar, num único

texto e em português, o conhecimento científico mais relevante acerca do assunto de modo a facilitar a consulta de aspectos nucleares relacionados com a análise do risco político.

Pretendia-se também compreender como algumas das grandes empresas portuguesas encaravam e tratavam o tema da análise de risco político. Assim, elaborou-se um inquérito que foi enviado a 132 empresas com os esclarecimentos necessários ao seu preenchimento e referindo que as respostas ficariam sob anonimato e confidencialidade. Foram recebidas 34 respostas, número porventura reduzido mas considerado suficiente, tendo em conta o Teorema do Limite Central. Uma das principais limitações deste estudo, prende-se, precisamente, com o número de empresas analisadas que não representam exhaustivamente as empresas do país presentes noutros mercados.

Por último, foi analisada toda a informação, de modo a emitir algumas recomendações que pudessem contribuir, de algum modo, para ajudar as micro, pequenas e médias empresas que pretendam dar os primeiros passos na sua internacionalização.

Com este trabalho de investigação não se pretende fechar um capítulo na esfera da análise de risco político, mas pelo contrário deixar em aberto a possibilidade de aprofundar os conhecimentos desta área de conhecimento. A nível de futuras investigações, e numa época em que se iniciam grandes revoluções utilizando as redes sociais, seria interessante investigar se elas podem contribuir para o aumento do risco político para as empresas.

Bibliografia

ALBARELLO, L., DIGNEFFE, F., HIERNAUX, J., MAROY, C., RUQUOY, D., SAINT-GEORGES, P. (2005), *Práticas e Métodos de Investigação em Ciências Sociais*, 2ª Edição, Lisboa: Gradiva.

ALESINA, A., OZLER, S., ROUBINI, N., SWAGEL, P. (1996) *Political Instability and Economic Growth*, *Journal of Economic Growth* 1(2): pp. 189-211.

ARREGUÍN-TOFT, I. (2005), *How the Weak Win Wars - A Theory of Asymmetric Conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.

BARNETT, T. (2012), *When China's Carrier Enters the Persian Gulf - Executive Summary*, Wikistrat, <http://wikistrat.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2012/09/When-Chinas-Carrier-Enters-the-Persian-Gulf-Executive-Summary.pdf>, acedido em 29/07/2014.

BEARDSHAW, P., CATTANEO, B., GOMES, R. (2012), *Managing Political Risk - Controlling Loss, Finding Opportunity*, London: Accenture.

BEIDLEMAN, C. (ed.) (1987), *The Handbook of International Investing*, Aldershot: Probus Publishing Company:

BOUCHET, M., CLARK, E., GROSLAMBERT, B. (2003), *Country Risk Assessment - A Guide to Global Investment Strategy*, New York: John Wiley & Sons.

BRACKEN, P., BREMMER, I., GORDON, D. (eds.) (2008), *Managing Strategic Surprise: Lessons from Risk Management and Risk Assessment*, Cambridge: Cambridge University Press.

BREMMER, I., DIPIAZZA, S. (2006), *Integrating Political Risk into Enterprise Risk Management*, <http://www.pwc.com/gx/en/political-risk-consulting-services/pdf/praermfinal.pdf>, acedido em 29/07/2014.

BREMMER, I., KEAT, P. (2009), *The Fat Tail*, Oxford: Oxford University Press.

BRIONES, R., *The Political and Economic Risk Analysis of Foreign Investment* em SWEENY, A., RACHLIN, R. (eds.) (1984), *Handbook of International Financial Management*, Austin: McGraw-Hill.

BROWNLESS, K. (2012), *Turning Tides - The Globalisation of Political Risk*, White Paper, London: Gallagher London.

CARVALHO, F. (2012), *Risco Político e Estratégia Empresarial: O Caso Específico dos Países do Magrebe*, Tese de Mestrado não publicada, Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão, Braga.

CLARKE, B. (ed.) (1989), *Handbook of International Credit Management*, Aldershot: Gower Publishing Company.

CONTROL RISKS GROUP (2013), *International Business Attitudes to Corruption*, London: Autor.

CRISTÓVÃO, J. (1999), *O Risco-País e a sua influência nos fluxos de investimento directo estrangeiro para os países em desenvolvimento: 1985-1995*, Tese de Mestrado não publicada, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa.

DOMINGOS, D. (2010), *O Rating Soberano e a Contínua Necessidade de Alterações aos seus Determinantes*, Tese de Mestrado não publicada, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa.

GRAY, S., MCDERMOTT, M., WALSH, E. (eds.) (1990), *Handbook of International Business and Management*, Oxford: Basil Blackwell.

HABEGGER, B. (ed.) (2008), *International Handbook on Risk Analysis and Management - Professional Experiences*, Zurich: Center for Security Studies.

HEKMAN, C., *Evaluation of Risk in International Portfolios* em BEIDLEMAN, C. (ed.) (1987), *The Handbook of International Investing*, Aldershot: Probus Publishing Company.

HENISZ, W., ZELNER, B. (2002), *Political Risk Management: A Strategic Perspective*, Working Paper: Reginald H. Jones Center, <http://knowledge.wharton.upenn.edu/wp-content/uploads/2013/09/1246.pdf>, acessado em 29/07/2014.

HOTI, S., MCALEER, M. (2002), *Country Risk Ratings: An International Comparison*, https://ciber.fuqua.duke.edu/~charvey/Teaching/CDROM_BA456_2003/Country_risk_rating_s.pdf, acessado em 29/07/2014.

JENSEN, N. (2005), *Measuring Risk: Political Risk Insurance Premiums and Domestic Political Institutions*, <http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/cpworkshop/papers/Jensen.pdf>, acessado em 29/07/2014.

KENNEDY, C. (1991), *Managing the International Business Environment - Cases in Political and Country Risk*, London: Prentice-Hall International.

KOBRIN, S., *Political Risk Evaluation* em WALTER, I. (ed.) (1988), *Handbook of International Management*, New York: John Wiley & Sons.

KRAYENBUEHL, T. (1985), *Country Risk: Assessment and Monitoring*, Cambridge: Woodhead-Faulkner.

LU, K., VERHEYEN, G., PERERA, S. (eds.) (2009), *Investing with Confidence: Understanding Political Risk Management in the 21st Century*, Washington D.C.: The World Bank.

MARCONI, M., LAKATOS, E. (2000), *Metodologia Científica, 3ª Edição*, São Paulo: Atlas.

MARGUERON, M. (2003), *Processo de Tomada de Decisão sob Incerteza em Investimentos Internacionais na Exploração & Produção de Petróleo: Uma Abordagem Multicritério*, Tese de Mestrado não publicada, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

MATOS, A. (2013), *Análise e Gestão de Risco na Internacionalização de Empresas do Sector da Construção*, Tese de Mestrado não publicada, Universidade do Porto, Faculdade de Economia, Porto.

MELDRUM, D. (2000), *Country Risk and Foreign Direct Investment*, *Business Economics* 35(1): pp. 33-40.

MOODY'S INVESTORS SERVICE INC. (1992), *Global Credit Analysis*, London: Autor.

MOFFETT, M., STONEHILL, A., EITEMAN, D. (2006), *Fundamentals of Multinational Finance, 2nd Edition*, London: Prentice-Hall International.

MORAN, T. (ed.) (2001), *International Political Risk Management - Exploring New Frontiers*, Washington D.C.: The World Bank.

MORAN, T., WEST, G., MARTIN, K. (eds.) (2008), *International Political Risk Management - Needs of the Present, Challenges for the Future*, Washington D.C.: The World Bank.

MOSER, C., NESTMANN, T., WEDOW, M. (2006), *Political Risk and Export Promotion: Evidence from Germany*, Discussion Paper, Série 1: Economic Studies, 36/2006, Frankfurt: Deutsche Bundesbank.

NEEDHAM, J., *The Analysis of Foreign Acquisitions and Mergers* em SWEENEY, A., RACHLIN, R. (eds.) (1984), *Handbook of International Financial Management*, Austin: McGraw-Hill.

PRICEWATERHOUSECOOPERS, EURASIA GROUP (2006), *How Managing Political Risk Improves Global Business Performance*, http://www.pwc.com/us/en/risk-compliance/assets/PwC_PoliticalRisk_052006.pdf, acessado em 29/07/2014.

QUIVY, R., CAMPENHOUDT, L. (2005), *Manual de Investigação em Ciências Sociais, 4ª Edição*, Lisboa: Gradiva.

SILVA, A., PINTO, J. (2003), *Metodologia das Ciências Sociais, 12ª Edição*, Porto: Edições Afrontamento.

SOLBERG, R. (ed.) (2002), *Country-Risk Analysis - A handbook*, London: Routledge.

SOTTILOTTA, C. (2013), *Political Risk: Concepts, Definitions, Challenges*, Working Paper 6/2013, Rome: LUISS School of Government.

STOYCHEV, S. (2013), *Political Risk in Europe: A Quantitative Index Based on Measures of Corruption, Market Distortion and the Shadow Economy*, Journal of Political Risk 1(5), <http://www.jpolorisk.com/political-risk-in-europe-a-quantitative-index-based-on->

[measures-of-corruption-market-distortion-and-the-shadow-economy/](#), acedido em 29/07/2014.

THE PRS GROUP (2012), *International Country Risk Guide Methodology*, <http://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2012/11/icrgmethodology.pdf>, acedido em 29/07/2014.

THE WORLD BANK (2014), *World Investment and Political Risk - 2013*, Washington D.C.: Autor.

TUNSTALL, W., *The Mission Statement as a Directive* em BABIAN, H., GLASS, H. (eds.) (1987), *Handbook of Business Strategy: 1987/88 Yearbook*, Boston: Warren, Gorham & Lamont.

WALTER, I., *Country-Risk Assessment* em WALTER, I. (ed.) (1988), *Handbook of International Management*, New York: John Wiley & Sons.

Anexo 1 - Proposta de como efectuar uma análise de risco político

- Consideração das vulnerabilidades e pontos fortes do projecto/empresa;
- Definição de um guião de análise, que deve incluir os seguintes elementos gerais:
 - Tipo de regime;
 - Histórico de estabilidade do regime e dos seus governos;
 - Actores políticos principais (figuras, partidos, ramos militares, grupos rebeldes, grupos de interesses, etc.);
 - Ideias dos actores políticos principais;
 - Relações com países vizinhos;
 - Histórico de conflitos fronteiriços;
 - Demografia;
 - Tensões étnicas e religiosas;
 - Criminalidade;
 - Corrupção;
- e os seguintes elementos específicos:
 - Legislação relativa ao projecto;
 - Regulação relativa ao projecto;
- Aplicação do guião através da recolha de informações a partir de:
 - Fontes humanas;
 - Fontes secundárias;
- Se aplicável, determinação dos elementos particularmente relevantes para o sucesso do projecto;

- Após determinação dos elementos particularmente relevantes, desenvolvimento de cenários:
 - Cenário base, mais provável;
 - Cenário pessimista;
 - Cenário optimista;
- Conjugação dos resultados da análise efectuada com as vulnerabilidades e pontos fortes do projecto/empresa;
- Definição de estratégias para lidar com riscos políticos, que devem incluir:
 - Determinação de procedimentos de arbitragem no contrato, dependendo do sistema judicial do país de destino e das necessidades de confidencialidade do projecto;
 - Diversificação do risco através do estabelecimento em geografias distintas;
 - Estabelecimento de uma rede de contactos abrangente;
 - Seguro de risco político, em projecto crucial para empresa;
- Revisão regular - trimestral, semestral ou anual - dos riscos políticos, utilizando o mesmo guião e a mesma estrutura.

Anexo 2 - Modelo do inquérito

Página 1 de 9

As perguntas marcadas com * são de resposta obrigatória.

A sua empresa

Primeiro, alguns dados sobre a sua empresa.

Qual o sector de actividade da sua empresa?*

- Sector primário (agricultura, pecuária, extracção mineira,...)
- Sector secundário (indústria, construção civil,...)
- Sector terciário (saúde, banca, educação, turismo,...)

Mais especificamente, qual a actividade da sua empresa?*

Por exemplo, construção civil, agricultura, distribuição, ...

A sua empresa exporta produtos e/ou serviços, investe no estrangeiro ou ambos?*

- Exporta.
- Efectua investimento directo.
- Exporta e investe.

Em que regiões do Mundo tem a sua empresa interesses económicos?*

Por favor marque todas as regiões em que a sua empresa tem investimentos ou para onde exporta.

- União Europeia
- Europa não-UE (incluindo Turquia e Rússia)
- América do Norte
- América Central e do Sul
- Magrebe (Marrocos, Mauritânia, Argélia, Tunísia, Líbia)
- África (excluindo Magrebe e Egipto)
- Médio Oriente (incluindo Egipto)
- Ásia Central e Subcontinente Indiano (incluindo Paquistão)
- Extremo Oriente (R.P. China, Taiwan, Macau, Hong Kong, Coreia do Sul, Japão)
- Sudeste Asiático
- Austrália e Nova Zelândia

Quantos funcionários tem a sua empresa?*

- < 10 pessoas
- 10 - 50 pessoas
- 50 - 250 pessoas
- > 250 pessoas

Aproximadamente, qual o nível de facturação anual da sua empresa?*

- < €500.000
- €500.000 - €1.000.000
- €1.000.000 - €2.000.000
- €2.000.000 - €5.000.000
- > €5.000.000

Página 2 de 9

Análise de risco

Algumas questões sobre a sua noção de risco e a importância que a sua empresa lhe dá. Para facilidade de linguagem, neste conjunto de questões, com “investimento” referimo-nos tanto a investimento directo como a exportação.

Considera necessário efectuar análise de risco quando investe no estrangeiro?*

- Sim, sempre.
- Sim, quase sempre.
- Sim, ocasionalmente.
- Sim, mas apenas em circunstâncias especiais.
- Não, nunca.

Efectua algum tipo de análise de risco ao investir no estrangeiro?*

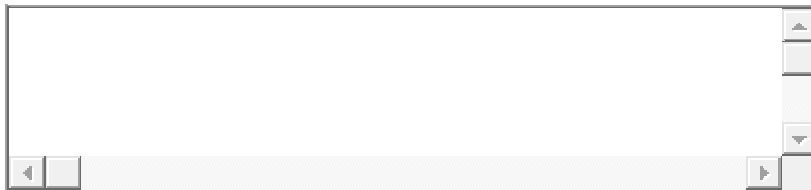
- Sim.
- Não.

No caso de efectuar análise de risco, em que altura é essa análise feita?

- Antes do investimento.
- Durante o investimento.
- Ambos os casos.

Que tipo(s) de análise de risco efectua?

Por ex., industrial, económico, político, ...



As análises de risco são realizadas por elementos/departamentos da própria empresa ou por entidades externas?

- Dentro da própria empresa.
- Exterior à empresa.
- Ambos os casos.

Página 3 de 9

Risco Político

Algumas questões sobre o conceito de risco político e as suas variáveis.

Sabe o que é risco político?*

- Sim.
- Não (se não, passe para a página 8).

Página 4 de 9

Risco Político

Algumas questões sobre o conceito de risco político e as suas variáveis.

Considera necessário efectuar análise de risco político quando pretende investir no estrangeiro?*

- Sim, sempre.
- Sim, quase sempre.
- Sim, ocasionalmente.
- Sim, mas apenas em circunstâncias especiais.
- Não, nunca.

Analisa o risco político dos seus investimentos nos mercados externos?*

- Sim.
- Não (se não, passe para a página 8).

Risco Político

Algumas questões sobre o conceito de risco político e as suas variáveis.

Em que altura é realizada a análise do risco político?*

- Antes do investimento.
- Durante o investimento.
- Ambos os casos.

As análises de risco político são realizadas por elementos/departamentos da própria empresa ou por entidades externas?*

- Dentro da própria empresa.
- Exterior à empresa.
- Ambos os casos.

Como é efectuada a análise de risco político?*

- Análise centralizada sem informações das unidades no estrangeiro.
- Análise centralizada com informações das unidades no estrangeiro.
- Análise realizada pelas unidades no estrangeiro.
- Depende da situação.
- Não sei.

São preparados vários cenários alternativos na análise de risco político?*

- Sim.
- Não.
- Depende da situação.
- Não sei.

Risco Político

Algumas questões sobre o conceito de risco político e as suas variáveis.

Nas questões que se seguem, classifique a importância dos seguintes elementos para o(s) seu(s) negócio(s) nos mercados externos de 0 (nada importante) a 5 (muito importante).

Situação geopolítica*

Instabilidade fronteiriça, possibilidade de embargos comerciais, possibilidade de conflito armado, disputas (políticas, militares, económicas ou outras) com outros países.

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Regime político*

Tipo de regime (democrático, autoritário, misto)

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Estabilidade do regime*

Estabilidade do regime, independentemente do tipo

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Estabilidade governativa*

Estabilidade dos governos, independentemente da ideologia e/ou partido

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Ideologia do governo*

Ideologia e/ou partido do governo

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Rescisão/violação de contrato por parte do Estado*

Escolha 0 se celebrar contratos com Estados estrangeiros não é aplicável aos seus negócios

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Estabilidade legislativa e regulatória*

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Estabilidade fiscal*

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Estabilidade social*

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Desordem pública*

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Terrorismo*

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Nacionalização*

Risco dos seus negócios serem nacionalizados ou expropriados

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Corrupção*

Nível de corrupção no país ou região em que investiu

0 1 2 3 4 5

Nada importante Muito importante

Outros elementos não mencionados.

Inclua, por favor, o tipo de risco e, de 0 a 5, a importância que lhe dá.



Página 7 de 9

Risco Político

Mais algumas questões sobre o risco político.

A sua empresa já teve que enfrentar situações de risco político?*

- Sim.
 Não.

Se sim, por favor indique sucintamente que tipo de situações.



Já considerou suspender (mas não abandonar) um investimento num país devido a acontecimentos políticos?*

Em acontecimentos políticos incluem-se todos os decorrentes de acções e opções políticas, incluindo as com repercussões na área económica, fiscal, da segurança pública e social.

- Sim.
 Não.

Já considerou abandonar um investimento num país devido a acontecimentos políticos?*

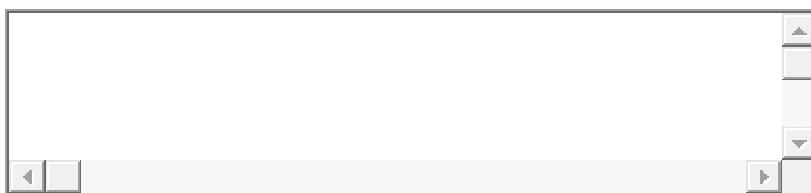
- Sim.
 Não.

Considera necessário segurar os seus investimentos para a eventualidade de ocorrerem riscos políticos?*

- Sim, sempre.
- Sim, para investimentos cruciais para a empresa.
- Talvez, depende das circunstâncias.
- Não, nunca.
- Other:

Que estratégias utiliza, se alguma, para mitigar os riscos políticos do seu investimento num país estrangeiro?*

Por favor, indique todas as estratégias/procedimentos que utiliza.



Página 8 de 9

Considerações finais

Se existe/existiu alguma situação em que a sua empresa foi afectada pelo surgimento e/ou agravamento de acontecimentos políticos e que queira/possa descrever, por favor, utilize o quadro em baixo para a expor.

A análise de situações reais é de extrema importância para esta pesquisa. O anonimato e a confidencialidade estão garantidos (se os colocar, nomes de pessoas e empresas não constarão nem do tratamento dos dados, nem do trabalho final).



Página 9 de 9

Agradeço bastante ter respondido a este questionário que será, certamente, extremamente útil para a pesquisa que estou a efectuar. Continuo à sua disposição para quaisquer dúvidas ou esclarecimentos que queira colocar.

Com os melhores cumprimentos,
Pedro Costa