

Empresas multinacionais e instituições do país anfitrião: Um estudo de caso das actividades de RSE em Angola

International Business Review 19 (2010) 178-190

página de entrada da revista: www.elsevier.com/locate/ibusrev

Arne Wiig, Ivar Kolstad

May 2011



Empresas multinacionais e instituições do país anfitrião: Um estudo de caso das actividades de RSE em Angola

Arne Wiig¹, Ivar Kolstad²

Chr. Michelsen Institute, P.O. Box 6033 Postterminalen, N-5892 Bergen, Noruega

INFORMAÇÃO SOBRE O ARTIGO

História do artigo:

Recebido em 31 de Maio de 2008

Recebido na forma revista em 25 de Novembro de 2009

Aceite em 25 de Novembro de 2009

Palavras chave:

Angola

Responsabilidade social empresarial

Ética

Governance

Instituições

Companhias petrolíferas

Maldição dos recursos

RSE estratégica

RESUMO

Embora as instituições sejam importantes para o desenvolvimento económico, particularmente em países ricos em recursos, a interacção entre empresas multinacionais e as instituições do país anfitrião não é inteiramente compreendida. Este artigo apresenta um estudo de caso detalhado das actividades de RSE de companhias petrolíferas multinacionais em Angola. Os resultados mostram que a RSE é de um modo geral relativamente pouco importante para obter licenças e contratos em Angola. Na medida em que a RSE é valorizada, parece ser usada estrategicamente pelas empresas para aumentar as suas possibilidades de ganhar licenças e contratos. Além disso, as companhias petrolíferas não tratam de problemas de *governance* em Angola. Estes resultados têm implicações nas teorias da maldição dos recursos e da RSE estratégica. Usando estrategicamente a RSE há um risco das empresas multinacionais facilitarem os problemas de *patronage* em países ricos em recursos, exacerbando a maldição dos recursos. Além disso, o pressuposto habitual de que as 'boas' instituições são do interesse das empresas, ignora as consequências distributivas da reforma institucional. O fracasso em lidar com problemas de *governance* pode assim reflectir uma complacência colectiva das empresas, mais do que problemas de acção colectiva.

© 2009 Elsevier Ltd. Todos os direitos reservados.

1. Introdução

Os países ricos em recursos naturais, como petróleo e gás, tendem em média a sair-se pior em termos económicos e sociais do que os países sem esses recursos. Esta assim chamada maldição dos recursos, em que os recursos conduzem à redução do crescimento, redução do desenvolvimento humano e ao aumento da desigualdade, foi documentada por diversos estudos empíricos a começar pelo trabalho seminal de Sachs e Warner (1995). Estudos recentes identificaram as instituições de um país como essenciais para determinar se ele sofre ou não de uma maldição dos recursos. Os países com 'boas' instituições de *accountability* e estado de direito tendem a escapar à maldição dos recursos, ao contrário dos países com 'más' instituições (Collier & Goderis, 2007; Mehlum, Moene, & Torvik, 2006; Robinson, Torvik, & Verdier, 2006). Por outras palavras, saem-se melhor os países cujas instituições impedem os políticos de usarem a renda dos recursos para acumular poder, e cujas instituições desencorajam *rent-seeking* assegurando o direito dos empresários ao rendimento das actividades produtivas. Embora saibamos que as instituições são importantes para o desenvolvimento económico, particularmente nos países ricos em recursos, a interacção entre as empresas multinacionais e as instituições do país anfitrião não é inteiramente compreendida. Isto é desafortunado, dado o facto das empresas multinacionais serem actores proeminentes, e por vezes dominantes, nas economias ricas em recursos. As actividades das empresas multinacionais, em países ricos em recursos, contribuem para ou reduzem os problemas institucionais subjacentes à maldição dos recursos?³

Este artigo apresenta um estudo de caso aprofundado das actividades de responsabilidade social empresarial (RSE) de companhias petrolíferas multinacionais em Angola. Ao tratar a interacção de empresas

¹ Autor correspondente. Tel.: +47938123.

Endereço de e-mail: arne.wiig@cmi.no (A. Wiig), ivar.kolstad@cmi.no (I. Kolstad).

² Tel.: +47 93 80 00; fax: +47 55 31 03 13

³ No que se segue, as instituições são definidas como "regras do jogo" na sociedade (North, 1981). Este termo é de certo modo usado alternadamente com o termo *governance*, designando instituições políticas ou regras do jogo político, e não deve ser confundido com *governance* empresarial. Embora existam diferenças subtis, os termos *corporação* e *empresa* são usados alternadamente neste artigo.

multinacionais e instituições do país anfitrião, a RSE é uma área natural a focar já que abarca a intersecção entre actividade e responsabilidade das empresas e do governo. Além disso, como assinalado na literatura internacional sobre negócio, a RSE representa uma “objectiva” única para através da qual compreender como [empresas multinacionais] influenciam e se relacionam com os seus ambientes políticos e económicos globais” (Rodríguez, Siegel, Hillman, & Eden, 2006:733). Existem também outras objectivas para este fim, como a actividade política empresarial ou *lobbies*, que tratamos apenas tangencialmente. Sendo o segundo maior produtor de petróleo na África Sub-Sahariana, enquanto 70% da sua população vive com menos de USD 2 por dia, Angola é um exemplo característico quando se discute a maldição dos recursos.

Com base nos dados de entrevistas a funcionários do governo e a companhias petrolíferas multinacionais em Angola, o artigo tem três conclusões principais. Em primeiro lugar, as políticas de RSE das companhias são em geral relativamente pouco importantes para obter contratos ou licenças do governo, em comparação com factores como valor tecnológico e capacidade financeira. Todavia, algumas dimensões da RSE são mais importantes do que outras. Em particular as que se relacionam com requisitos de conteúdo local, o uso de pessoal local e alguns aspectos ambientais, enquanto os direitos humanos e laborais e as actividades de beneficência não aparentam ser importantes. Em segundo lugar, na medida em que a RSE é importante para obter contratos, parece ser usada estrategicamente pelas companhias petrolíferas para esse fim. Por outras palavras, influenciar as autoridades Angolanas para aumentar as chances de obter contratos e licenças parece ser uma importante motivação das actividades de RSE das empresas. Em terceiro lugar, companhias petrolíferas multinacionais não tratam dos problemas institucionais (ou de *governance*) de Angola através das suas políticas de RSE.

Estes resultados têm implicações para as teorias da maldição dos recursos e da RSE estratégica. Os modelos de economia política sugerem que o problema chave por trás da maldição dos recursos é a *patronage*, i.e. que funcionários do governo usem os rendimentos dos recursos para assegurar a sua permanência no poder, mais do que como um investimento economicamente lucrativo. Ao usar estrategicamente a RSE para obter licenças e contratos, há um risco de as empresas multinacionais facilitarem os problemas de *patronage* em países ricos em recursos, exacerbando a maldição dos recursos. Os resultados também esclarecem o que implica a RSE estratégica num contexto de instituições pobres. O pressuposto de que as ‘boas’ instituições são do interesse das empresas ignora as consequências distributivas de uma reforma institucional, que são realçadas por um contexto rico em recursos. Se a reforma institucional transfere a renda dos recursos das companhias petrolíferas para as populações do país anfitrião, a melhoria institucional pode não ser do interesse das corporações, individual ou colectivamente. O insucesso no tratamento dos problemas de *governance* pode assim reflectir a complacência colectiva das empresas, mais do que os problemas de acções colectivas.

O artigo está estruturado como se segue. A Secção 2 apresenta o estudo de caso Angolano, a sua motivação e enfoque, a abordagem metodológica e os resultados. A Secção 3 discute as implicações do estudo de caso para as teorias da maldição dos recursos, bem como para teoria em RSE. Desta forma, usamos os resultados do estudo de caso para desenvolver propostas teóricas que podem ser desenvolvidas em trabalho posterior sobre o papel das empresas multinacionais. A Secção 4 conclui com as implicações para a política e investigação.

2. Um estudo de caso das actividades de RSE multinacionais em Angola

Esta secção apresenta as conclusões de um estudo de caso detalhado das actividades de RSE de empresas multinacionais que operam no sector petrolífero em Angola. A motivação para o enfoque em Angola deve-se a este país ser exemplo característico de maldição dos recursos. Angola é o segundo maior produtor de petróleo da África Sub-Sahariana e tem havido substancial investimento directo estrangeiro no país por parte de companhias petrolíferas multinacionais. As exportações de petróleo montaram a USD 30 mil milhões em 2006. Ao mesmo tempo, quase 70% da população Angolana vive com menos de USD 2 por dia e a desigualdade é enorme, com um coeficiente de Gini de 0.62. A maioria não tem acesso a cuidados de saúde básicos, a taxa de matrícula na escola primária é de apenas 56%, a taxa de analfabetismo é de 50% nas áreas rurais e a esperança de vida à nascença é de 41 anos (Banco Mundial, 2006:7, 2007). Por outras palavras, se você nasceu Angolano será provavelmente pobre, esperará morrer com quarenta e poucos anos, não terá acesso a cuidados básicos de saúde e terá apenas uma probabilidade em duas de frequentar a escola primária, apesar das receitas substanciais dos recursos do país.

Para os fins deste artigo, define-se a responsabilidade social empresarial como as actividades empresariais que tratam dos interesses de outros agentes que não os proprietários, que em termos gerais é consistente com a perspectiva dos *stakeholders* na RSE desenvolvida por Freeman (1984). Embora uma outra definição comum de RSE seja as actividades empresariais que ultrapassam o que é exigido pela lei (Davis, 1973), é difícil implementar esta definição na análise da actividade empresarial em países como Angola, onde o sistema judicial é fraco e existem grandes diferenças entre a legislação formal e a realmente executada. Além disso, no uso padronizado, a RSE abrange tipicamente actividades cobertas por disposições legais. A corrupção, por exemplo, não deixou de ser vista e discutida como um elemento da responsabilidade social empresarial das empresas Americanas após a introdução da Lei sobre Práticas de Corrupção no Estrangeiro em 1977, que tornou o suborno de funcionários estrangeiros punível segundo a lei Americana.

O estudo de caso da RSE em Angola foi conduzido em duas fases. Dada a generalizada falta de informação disponível sobre as actividades de RSE das companhias petrolíferas multinacionais em Angola, a primeira fase consistiu em extensas entrevistas estruturadas com executivos de companhias petrolíferas e funcionários do governo, mapeando expectativas e motivações das actividades de RSE. Reflectindo os resultados destas entrevistas exploratórias, e a importância crucial das instituições em países ricos em recursos como Angola, foi conduzida uma segunda fase de entrevistas detalhadas focando mais estreitamente as actividades das companhias petrolíferas multinacionais em relação a instituições ou *governance*. A metodologia das duas fases é apresentada abaixo em mais detalhe, seguida de uma discussão das principais conclusões.

2.1. Metodologia

A primeira fase de recolha de dados, conduzida em 2004, consistiu em entrevistas estruturadas com executivos de companhias petrolíferas multinacionais e funcionários do governo⁴. Era objectivo das entrevistas obter informação sobre o papel que as questões de RSE desempenham quando as empresas competem por licenças e contratos, e como isso pode influenciar as actividades de RSE das companhias petrolíferas. Para este fim, foram colocadas questões acerca da relativa importância da RSE na concessão de licenças ou contratos, comparada com factores empresariais ou de licitação, incluindo valor tecnológico, preço e capacidade financeira. Além disso, sendo provável que diferentes aspectos da RSE tenham diferente importância, pedimos também aos respondentes para classificarem a importância de várias dimensões diferentes da RSE na obtenção de contratos e licenças.

Estas questões foram postas tanto aos funcionários do governo como às empresas, na tentativa de controlar o facto de estas partes poderem ter diferentes percepções da situação, e para ver se as empresas têm um bom entendimento do que os funcionários do governo realmente pedem. As implicações do comportamento de RSE foram tratadas através de questões visando deduzir a natureza e motivações das actividades de RSE em Angola. Em particular, até que ponto é estratégica a prática de RSE, no sentido de que é conduzida para aumentar as chances de obter contratos e licenças ao cumprir os requisitos estabelecidos pelas autoridades Angolanas, em comparação com outras motivações de RSE como a pressão de outros *stakeholders*? Perguntámos também sobre as práticas reais de RSE das empresas, mas provou-se ser difícil obter informação específica sobre esta matéria, o que pode reflectir a sensibilidade destas questões numa altura em que as empresas eram sujeitas a uma exposição negativa pelas organizações não-governamentais (ONGs) internacionais.

Todas as companhias petrolíferas presentes em Angola em 2004 foram contactadas através do nosso parceiro local, tendo sido repetidamente solicitada uma reunião. Com excepção da ExxonMobil (entrevistada mais tarde na segunda fase), pudemos abranger todas as principais companhias petrolíferas internacionais a operar em Angola (incluindo as empresas produtoras de petróleo BP, Chevron, Total, ENI, Statoil e Hydro). Contactámos também diversos grandes prestadores de serviços que sabíamos terem um escritório local em Luanda. A taxa de resposta foi geralmente baixa entre os prestadores de serviços. As empresas de serviços entrevistadas incluíram as firmas de serviços petrolíferos ABB, Sonamet, Petromar, FMC e Baker and Hughes. As principais empresas não incluídas foram a Schlumberger, Halliburton, Cameron e Technip (que declinaram o pedido ou não responderam). Os funcionários do governo entrevistados pertenciam ao Ministério do Petróleo, Ministério das Finanças e Ministério da Energia. Os funcionários públicos eram tomadores de decisão de elevado perfil em questões de petróleo, incluindo tomada de decisão sobre licenças. Entrevistámos também representantes da companhia petrolífera nacional Sonangol⁵. Em resumo, conseguimos obter entrevistas com executivos de 11 grandes companhias petrolíferas e empresas de serviços petrolíferos e com cinco funcionários públicos sénior (incluindo a Sonangol).

Os resultados desta primeira fase de entrevistas são apresentados nas Secções 2.2 e 2.3. É um grande desafio obter informação sobre actividades relacionadas com petróleo em Angola, e o baixo número de respondentes torna difícil obter resultados estatisticamente robustos. Temos portanto de confiar em estatísticas descritivas simples na nossa análise. Outra preocupação é a potencial tendenciosidade (*bias*) da amostra devido a problemas de selecção. Discutivelmente, contudo, as firmas que não responderam estão provavelmente menos interessadas em que sejam examinadas as suas actividades de RSE, o que é também confirmado pela verificação da sua posição em índices de RSE⁶. É por isso provável que os resultados sobrestimem a percepção da importância da RSE para obter licenças, e subestimem até que ponto a RSE é estratégica, i.e. até que grau as empresas usam a RSE para influenciar as decisões sobre licenciamento. Deve naturalmente notar-se também que os dados recolhidos são subjectivos, reflectindo percepções sobre o que importa para obter contratos e não necessariamente as práticas reais. Obter dados mais objectivos acerca de decisões sobre licenças e contratos é extremamente difícil, num contexto onde isto é politicamente sensível e num país onde tem sido salientado que a guerra civil criou uma 'cultura de secretismo' (Isaksen, Amundsen, Wiig, & Abreu, 2007) – um problema que também enfrentámos na segunda fase da nossa recolha de dados.

A segunda fase do estudo de caso deu seguimento à primeira, inquirindo mais especificamente as actividades das companhias petrolíferas que tratam de questões institucionais ou de *governance*. O objectivo era extrair informação detalhada sobre como as actividades das empresas alimentam e tratam os problemas institucionais subjacentes à maldição dos recursos, em particular questões de *accountability* e *patronage*. Para o conseguir, foram conduzidas entrevistas semi-estruturadas com executivos das empresas e funcionários do governo, em quatro rondas em Outubro de 2006, Abril de 2007, Outubro de 2007 e Março de 2008. Foram examinadas várias questões de *governance* em RSE, incluindo elementos específicos de políticas de RSE das empresas tais como as suas contribuições voluntárias, a sua contribuição para o contrato de partilha de produção, as suas prioridades de sectores, projectos e o seu uso de prestadores de serviços, como monitorizam as suas actividades de RSE e o seu envolvimento com os *stakeholders*, notavelmente o governo. Explorámos também a forma como foram incorporados nos orçamentos públicos os impostos e receitas provenientes do petróleo, bem como questões macro relacionadas com transparência e 'boa' *governance* e as percepções da empresa sobre o seu papel na melhoria das questões de *governance*. As companhias petrolíferas incluídas foram as mesmas das entrevistas em 2004 (mas também incluindo a ExxonMobil) e os funcionários do governo representavam o Ministério do Petróleo, a Sonangol e o Ministério das Finanças. Os resultados da segunda fase são apresentados na Secção 2.4, complementando os das secções anteriores.

⁴ Uma entrevista estruturada consiste num conjunto limitado de perguntas formalizadas e limitadas. Em contraste, uma entrevista semi-estruturada (usada na segunda fase da recolha de dados) é mais flexível ao permitir perguntas adicionais dependendo das respostas do informante. Nas grandes empresas petrolíferas com departamentos especiais de RSE, entrevistámos os dirigentes executivos desses departamentos. Nas empresas petrolíferas de menor dimensão entrevistámos o director-geral e nas empresas de serviços petrolíferos os gestores de recursos humanos.

⁵ Em Angola, a Sonangol desempenha um papel misto de regulador, empresa comercial e colaborador social. Conduz actividades "quase-fiscais" fora do orçamento de estado. Através de vários tipos de despesas de desenvolvimento, subsídios petrolíferos e operações de dívida externa, a Sonangol constitui em Angola um sistema fiscal paralelo e não-transparente. A ausência de fronteiras claras entre os seus diversos papéis obscurece e confunde as distinções entre a Sonangol e o governo (ver Isaksen et al., 2007:24). Na apresentação de resultados, a Sonangol foi incluída na categoria governamental. Para recapitular o papel histórico que a Sonangol tem desempenhado em Angola, ver de Oliveira (2007).

⁶ Na altura em que as entrevistas foram realizadas a ExxonMobile, Schlumberger, Halliburton, Cameron e Technip não foram encontradas no FTSE4Good ou no índice de sustentabilidade Dow Jones (DJSI), enquanto a Hydro, Statoil e BP estavam registadas em ambos. O FTSE4Good inclui empresas que satisfazem um conjunto de requisitos, enquanto o DJSI inclui os 10% de empresas em cada indústria que têm o desempenho mais alto em termos de sustentabilidade.

2.2. As políticas de RSE são importantes para os contratos e licenças?

As perguntas iniciais das entrevistas em 2004 centraram-se no papel global da RSE na alocação de licenças e contratos. A resposta geral dos funcionários do governo foi que a RSE tem pouco ou nenhum impacto na decisão de conceder licenças de produção de petróleo, mas que pode ter um impacto sobre quem ganha contratos de aprovisionamento (*procurement*) (e.g. para exploração, engenharia e construção) e consequentemente sobre os prestadores de serviços. Entre os executivos das empresas observámos que a RSE era entendida como mais importante pelos prestadores de serviços do que pelas companhias petrolíferas, o que é consistente com os pontos de vista dos funcionários do governo. Todavia, a maioria dos respondentes tanto do lado das empresas como do lado do governo declararam que a RSE era preterida em troca com outros factores.

Tabela 1
Factores mais importantes quando os contratos ou licenças são concedidos.

	Governo		Companhias petrolíferas	
	Média	SE	Média	SE
Tecnologia	7.0	0.0	6.4	0.8
Capacidade financeira	6.3	0.6	5.1	2.0
Preço	5.3	1.5	6.4	1.0
Experiência prévia na região	5.0	1.0	4.7	1.1
RSE	4.0	3.0	4.7	2.2

Como é a RSE preferida ou preterida em relação a outros factores que contam nas decisões relacionadas com licenças e contratos? Pedimos aos respondentes para classificarem um conjunto de dimensões em termos da sua importância para afectarem a alocação de licenças e contratos, incluindo o preço da licitação, valor tecnológico, experiência regional e capacidade financeira da empresa, e a RSE. Mais precisamente, usámos uma abordagem de classificação baseada em itens (escala de Likert) e perguntámos aos respondentes: “Na adjudicação de contratos ou licenças, qual é a importância dos seguintes factores? Por favor, indique a importância de cada um dos factores seguintes numa escala de importância de 1 a 7, em que 1 significa nada importante e que 7 significa que é muito importante.” As respostas estão resumidas na Tabela 1 e mostram que a RSE é em geral considerada relativamente pouco importante para obter licenças ou contratos, comparada com factores tecnológicos e económicos. Há uma forte correlação positiva entre o governo e as percepções das empresas sobre estas questões, sugerindo que elas coincidem em grande parte na sua avaliação deste aspecto.

A relativamente pouca importância da RSE em geral pode, contudo, disfarçar algumas distinções importantes. Usando a mesma metodologia, pedimos aos representantes do governo e das empresas para classificarem a importância de 24 dimensões de RSE diferentes, categorizadas em termos gerais em cinco categorias principais relacionadas com o ambiente, gestão dos *stakeholders*, economia local, direitos humanos e laborais e beneficência. As 24 dimensões da RSE foram inspiradas pela desagregação do índice FTSE4Good da RSE (versão de 2004)⁷, com a adição de alguns aspectos de particular importância no contexto Angolano. Na categoria ambiental, por exemplo, o derramamento de petróleo, a queima de gás e o fornecimento de gás liquefeito estão no topo da agenda em Angola, e por isso incluímos propositadamente estas questões ambientais. Dado que a distinção entre as questões da economia local e a relação com outros *stakeholders* essenciais é fundamental para a interpretação dos nossos resultados (ver a Secção 3), usamos o termo gestão dos *stakeholders* num sentido mais estreito do que Hillman e Keim (2001). Os resultados são apresentados na Tabela 2.

A tabela é rica em detalhes mas o padrão geral torna-se evidente ao focar as categorias gerais listadas na primeira coluna. Na medida em que a RSE é importante para contratos e licenças, duas categorias de RSE sobressaem como particularmente relevantes. Existem questões ambientais, notavelmente a reputação e os esforços para reduzir derramamentos e queimas de gás; bem como questões de economia local em termos de Angolanização, conteúdo local e cooperação, formação, e padrões de saúde e segurança. As suas pontuações revelam estas dimensões da RSE como sendo tão importantes para a obtenção de contratos como o valor tecnológico ou a capacidade financeira. Além disso, estas dimensões constituem todos os aspectos requeridos pelo governo na sua lei do petróleo, sem que isto implique que desempenhem automaticamente um papel importante nos contratos e licenças. Uma interpretação benigna das suas pontuações elevadas pode ser que estas são questões de particular importância para o desenvolvimento local em Angola. Todavia, para entender plenamente porque são estas dimensões consideradas importantes, necessitamos de interpretar estes resultados de acordo com as teorias da maldição dos recursos, conforme discutido na Secção 3, que originam uma visão mais perniciosa da ênfase relativa sobre certas dimensões de RSE.

As pontuações da maioria dos índices de gestão dos *stakeholders* na Tabela 2 são medíocres; as relações com as autoridades fiscais, parceiros e subcontratados parecem assim ter pouca importância. Os direitos humanos e laborais são classificados como não importantes e a beneficência como nada importante para a obtenção de contratos. As baixas pontuações destas categorias são consistentes com a falta de importância global da RSE, evidente na tabela anterior. Comparando as respostas do governo e das empresas, a sua avaliação da importância das diferentes dimensões da RSE para obtenção de contratos é notavelmente semelhante. Há um coeficiente de correlação positivo de 0.9 entre as percepções dos dois conjuntos de respondentes, contudo são evidentes algumas diferenças notáveis. O governo coloca maior ênfase na reputação ambiental internacional, enquanto as empresas destacam a importância das actividades ambientais reais (reduzir as queimas de gás e os derramamentos de petróleo). As empresas têm geralmente pontuações mais altas e, em particular, dão mais importância do que os funcionários do governo às questões relacionadas com direitos humanos e beneficência. Isto pode reflectir a importância relativa dos efeitos da reputação para as empresas; elas podem gostar de apresentar o processo de contratação de uma forma que coloque mais ênfase nas questões de direitos humanos do que acontece realmente. De uma forma geral, porém, as empresas

⁷ Ver http://www.ftse.com/Indices/FTSE4Good_Index_Series/Downloads/FTSE4Good_Inclusion_Criteria.pdf para os mais recentes critérios de inclusão (última consulta em 20 de Julho de 2009).

têm um bom entendimento dos aspectos que os funcionários do governo enfatizam nas decisões sobre contratos e licenças.

Para a maioria das dimensões da RSE altamente classificadas, os erros padrão são baixos, indicando que a fiabilidade dos dados pode ser maior do que se esperaria olhando simplesmente para o número de respondentes. A robustez do resultado é também reforçada pela resposta a uma pergunta de controlo na qual pedimos aos respondentes para classificarem as três dimensões da RSE mais importantes para a obtenção de contratos. Mais uma vez, a Angolanização, a formação e o conteúdo local foram os factores mais importantes (com o ambiente como número quatro). A maior variedade nas respostas das empresas sugere percepções mais divergentes entre estes respondentes do que entre os funcionários do governo.

Tabela 2

Dimensões da RSE e sua importância para as licenças e contratos

Categoria	Dimensão da SER	Governo		Companhias Petrolíferas	
		n = 5 Média	SE	n = 11 Média	SE
Amb.	Boa reputação ambiental internacional	7.0	0.0	5.5	1.8
EL	Estratégia de Angolanização (e.g. usar pessoal local)	7.0	0.0	6.8	0.4
EL	Compromisso de dar formação e educação aos trabalhadores	6.7	0.6	7.0	0.0
EL	Registo anterior de uso de recursos locais (alto conteúdo local e/ou <i>joint venture</i> com empresas locais)	6.7	0.6	5.9	1.9
Amb.	Compromisso de investir em Angola para reduzir o derramamento de petróleo	6.3	0.6	6.6	0.5
Amb.	Compromisso de investir em Angola para reduzir queimas de gás	6.3	0.6	6.7	0.5
EL	Compromisso de disponibilizar sistemas de saúde e segurança (e.g. revisão anual das taxas de acidentes, formação em saúde e segurança, programa de HIVS)	6.0	0.0	6.7	0.5
EL	Compromisso de disponibilizar soluções de energia acessíveis aos pobres	4.0	0.0	4.3	2.5
Amb.	Compromisso de disponibilizar gás de petróleo liquefeito	4.0	0.0	4.8	2.3
Amb.	Compromisso de relatar o seu comportamento ambiental através de análises de impacto ou relatórios anuais	4.0	3.0	5.3	2.3
GP	Não envolvimento em disputas fiscais sérias com as autoridades Angolanas	4.0	0.0	5.0	2.1
GP	Implementação de um sistema de informação transparente sobre transferências financeiras para o governo	3.3	0.6	3.9	2.7
GP	História do uso eficiente do custo de recursos de energia	3.0	0.0	4.3	2.4
GP	Não envolvimento em disputas sérias com os seus parceiros de licença ou de contrato	3.0	1.0	3.6	2.6
GP	Implementação de um sistema de informação transparente sobre transferências financeiras para os seus subcontratados	3.0	0.0	4.1	2.5
DHL	Não envolvimento em controvérsias laborais sérias	2.7	2.9	3.3	2.2
GP	Não ter disputas sérias com as comunidades locais	2.7	1.2	5.6	1.4
GP	Não envolvimento em disputas sérias com os seus subcontratados	2.3	0.6	4.0	2.5
DHL	Compromisso de dar oportunidades iguais a homens e mulheres	2.0	1.7	4.2	2.4
DHL	Compromisso de ter boas relações com os empregados (liberdade de associação e negociação)	2.0	1.7	4.3	2.1
GP	Dividendos elevados para os accionistas	2.0	0.0	2.2	0.8
Ben.	Registo anterior de fazer donativos para beneficência significativos a outros fundos sociais/ONGs	1.7	1.2	3.0	2.0
GP	Registo anterior de exigir altos padrões de RSE aos seus fornecedores	1.7	1.2	3.3	2.3
Ben.	Registo anterior de fazer donativos de beneficência significativos à FESA	1.3	0.6	1.6	0.8

Amb.: ambiente; EL: economia local; GP: gestão dos *stakeholders*; DHL: direitos humanos e laborais; Ben.: beneficência.

2.3. As empresas usam a RSE estrategicamente?

Os resultados anteriores sugerem que as empresas percebem alguns aspectos da RSE como mais importantes do que outros na adjudicação de contratos e licenças as companhias petrolíferas multinacionais. Que implicações tem isto no comportamento de RSE das empresas em Angola? Discutivelmente, isto depende das motivações que as empresas têm para adoptar políticas de RSE, ou dos estímulos básicos das suas práticas de RSE. Uma possibilidade é a RSE ser motivada por directrizes internas da empresa, por exemplo em termos de conformidade com um código de conduta. A RSE pode ser também estimulada pela pressão dos accionistas ou parceiros. Uma importante possibilidade a considerar é que o comportamento de RSE da companhia pode ser motivado pela oportunidade que a RSE apresenta em termos de obtenção de contratos e licenças do governo, i.e. que as empresas usem a RSE estrategicamente.

Elucidar sobre as motivações do comportamento das empresas não é necessariamente fácil. Inquirir as companhias sobre as suas motivações não produz necessariamente respostas credíveis. Assim, aplicámos um método indirecto ao entrevistar as companhias petrolíferas sobre as suas percepções gerais sobre os motivos da RSE das empresas no sector do petróleo – não sobre a sua própria motivação. Para um conjunto de nove diferentes motivações ou estímulos de práticas de RSE que reflectem as possibilidades abaixo, fizemos às empresas a seguinte pergunta: “Considerando as seguintes alternativas, o que sugere que é a motivação subjacente mais importante para as companhias do sector petrolífero se comportarem de uma forma socialmente responsável?”. Foi solicitado às empresas que indicassem uma ou mais das motivações listadas.

Tabela 3

Motivações para ser socialmente responsável – frequências

Parte do nosso código de conduta	8
As autoridades Angolanas requerem-no	7
Pressão dos accionistas	5
Pressão do país de origem	4
Para persuadir os tomadores de decisões	4
Pressão das ONGs	3
Pressão das comunidades locais	3
Receio de perder o contrato porque outro é	

responsável	2
A RSE não desempenha papel algum	1

Os resultados são reportados na Tabela 3. As empresas referiram em média três motivações. O código de conduta da empresa e as expectativas ou requisitos das autoridades Angolanas são as motivações mais frequentemente indicadas, sendo apontadas por mais de metade das empresas. A pressão de *stakeholders* como ONGs ou comunidades locais parece ser menos importante. Pode-se argumentar que as ONGs e as comunidades locais exercem um efeito indirecto ao influenciarem os códigos de conduta ou as expectativas do governo, mas este efeito é provavelmente menor em Angola onde a sociedade civil é fraca. Estas observações têm algumas implicações importantes. O código de conduta de uma companhia é tipicamente padronizado para os países anfitriões, notando-se pouca variação relevante entre países, como seja a variação ao nível das instituições. Perguntas de acompanhamento sobre a percepção das empresas sobre a sua responsabilidade em Angola como sendo diferente de outras localidades, sugeriram que não é esse o caso. Por outras palavras, como factor motivante o código de conduta não consegue tomar em conta como o ambiente institucional enquadra e interage com as práticas de RSE.

Além disso, a grande frequência com que os requisitos das autoridades Angolanas são reportados como uma motivação sugere que as actividades de RSE das companhias petrolíferas em Angola são estrategicamente motivadas – adoptadas para melhorar as probabilidades de obter contratos e licenças. Se as políticas de RSE da empresa são motivadas por aquilo que o governo requer ou espera, e a RSE pode ser usada estrategicamente para obter licenças ou contratos, isso tem implicações em termos dos tipos de actividade de RSE que as companhias adoptam. Em vez de tentar influenciar o governo Angolano através de actividades de RSE, as companhias petrolíferas multinacionais dançariam ao som do governo Angolano ao adoptar a RSE. Isto é problemático num cenário em que o governo é pouco *accountable* para com os seus cidadãos (ver a Secção 3.1). Isto sugere também que as empresas se afastariam de actividades para melhoria do ambiente institucional em Angola. Para ver se este é de facto o caso, voltamos aos resultados da segunda fase de entrevistas de acompanhamento.

2.4. As companhias petrolíferas tratam questões de *governance* em Angola?

Uma das mais notáveis iniciativas internacionais para melhorar a governação em países ricos em recursos é a Iniciativa para a Transparência nas Indústrias Extractivas (ITIE). A ITIE fornece um processo e um conjunto de normas através das quais as receitas do governo provenientes de indústrias extractivas, incluindo petróleo e mineração, são tornadas mais transparentes. Até à data, 30 países ricos em recursos subscreveram a iniciativa, dos quais apenas o Azerbaijão foi até agora considerado em conformidade com os padrões da ITIE⁸. Angola, todavia, tem ainda de subscrever a ITIE. E apesar da importância da transparência na luta contra a corrupção (ver Kolstad & Wiig, 2009b), as companhias petrolíferas em Angola têm desempenhado um papel passivo neste processo devido ao receio de serem expulsas do país. McMillan (2005:163) relata que o anúncio da BP em 2001 em que revelaria os seus pagamentos aos governos dos países petrolíferos de todo o mundo, e a revelação de que havia pago a Angola um bónus de assinatura de USD 111 milhões, levou a ásperas reacções e ameaças de terminar o contrato por parte de funcionários da Sonangol.

O fracasso de o governo Angolano se associar à ITIE, e a inacção das empresas a este respeito, proporciona um importante enquadramento para discutir a RSE e a *governance*. A inacção das empresas em relação à transparência é uma excepção, ou um sintoma de uma relutância mais geral de as empresas tratarem questões de *governance*? Para compreender como as actividades de RSE das companhias petrolíferas multinacionais se relacionam com a questão da *governance* em Angola, é necessário mapear as actividades de RSE de grandes empresas com algum detalhe. A segunda fase do estudo de caso recolheu informações com este objectivo, através de entrevistas detalhadas com os respondentes das empresas. Resumimos abaixo as actividades e prioridades de RSE das empresas e discutimos até que ponto estas tratam os problemas de *governance* no país.

As companhias petrolíferas em Angola contribuem para actividades sociais através de três diferentes canais, dois solicitados pelo governo Angolano e um voluntário:

- **Contracto de Partilha de Produção (CPP):** os CPPs são comuns em Angola e estes contratos exigem que as companhias apoiem projectos sociais.
- **Bónus de assinatura:** o bónus de assinatura é o preço da licença que é pago à cabeça. Parte do bónus de assinatura é destinada a fins sociais.
- **Contribuições voluntárias depois dos impostos:** as contribuições voluntárias incluem os gastos feitos pelas empresas com vários projectos sociais, feitos com os seus lucros depois dos impostos, ou o que é normalmente entendido como RSE. As companhias petrolíferas gerem-na à sua custa, como uma forma de beneficência, de acordo com a política de responsabilidade social de cada empresa. Os projectos são executados directamente por alguns gestores da empresa (geralmente funcionários de RSE), ou por ONGs ou organizações religiosas na qualidade de implementadores de projectos.

O canal mais importante para financiar projectos sociais é o Contracto de Partilha de Produção (CPP). Uma estimativa das contribuições sociais ao abrigo dos CPPs ronda os USD 50-100 milhões por ano (Amundsen & Wiig, 2008). Estes projectos sociais são tratados como um custo de produção 'ordinário' cujo nível e composição são não-públicos por contrato. Como os CPPs são não-transparentes, as companhias petrolíferas arriscam-se a ser punidas pelo governo se as actividades forem reveladas (como foi o caso de quase todas as transacções financeiras com o governo até há bem pouco tempo). As companhias petrolíferas são, por isso, relutantes em revelar qualquer informação sobre a forma como estes fundos são usados. Por consequência não há informação pública sobre que tipos de actividade social as companhias petrolíferas financiam ao abrigo dos diferentes arranjos dos CPPs, ou sobre quais os critérios de selecção. Também não estão disponíveis estudos de avaliação de projecto sobre a eficácia e eficiência destes projectos. Não há coordenação destas actividades entre as companhias petrolíferas e mesmo os parceiros de um bloco nem sempre sabem como são gastos os fundos⁹. As iniciativas para a utilização destes fundos são tomadas

⁸ Ver <http://eitransparency.org/> para detalhes sobre a iniciativa, última consulta em 21 de Julho de 2009.

⁹ A plataforma continental de Angola está dividida em 35 blocos: para a maioria dos blocos, as empresas petrolíferas internacionais concorreram pelo direito de realizarem actividades de exploração durante um período limitado (em cooperação com a Sonangol). Normalmente um consórcio de 3-4 empresas internacionais

principalmente pela companhia petrolífera nacional Sonangol, em diálogo com o operador de cada bloco. A Sonangol controla o uso dos fundos através do presidente de cada bloco, o que significa que as actividades relacionadas com a melhoria da *governance* são altamente improváveis.

Os bónus de assinatura foram tornados públicos a partir de 2004, quando uma extensão do Bloco 0 foi concedida à ChevronTexaco. O bónus foi anunciado pelo governo como montando a USD 210 milhões mais um bónus social adicional de USD 80 milhões. Durante a última fase do concurso para licenças de bloco em 2006, a companhia Italiana ENI e parceiros ganharam o concurso com um bónus de assinatura de USD 900 milhões mais USD 50 milhões adicionais para fundos sociais. O consórcio que ganhou os contratos para os blocos 17 e 18 pagou por cada um deles um bónus de assinatura de cerca de USD 1,1 mil milhões e contribuições para o fundo social de cerca de USD 200 milhões (Isaksen et al., 2007:45). Um montante significativo de fundos privados está portanto em princípio destinado a financiar bens públicos através deste canal. Enquanto o canal do CPP é opaco, este segundo canal tornou-se nos últimos anos mais transparente em termos de tamanho mas não de uso dos fundos. Contudo, a Sonangol é o tomador de decisões final no que respeita ao uso dos fundos, o que leva à mesma conclusão que para os CPPs em termos de *governance*.

As contribuições voluntárias depois dos impostos são modestas em tamanho, quando comparadas com os outros dois fluxos, mas são muito mais visíveis e são energicamente promovidas pelas empresas. A maioria das companhias petrolíferas estabelecidas em Angola destina cerca de USD 1 milhão ou mais por ano para diversos fins sociais. Para o operador ExxonMobil, a contribuição é de aproximadamente USD 5 milhões anuais através da Fundação ExxonMobil. A ChevronTexaco doa cerca de USD 10 milhões, a StatoilHydro doa à volta de USD 3 milhões anualmente para vários projectos e iniciativas, a BP cerca de USD 1 milhão por ano e as pequenas companhias menos. Embora a informação seja mais transparente neste canal de gastos sociais, a maioria das companhias não tem critérios estratégicos de suporte e há uma falta de avaliação de projectos (Amundsen & Wiig, 2008). Nenhuma das empresas coordena as suas actividades com as outras companhias petrolíferas, com excepção de acordos de parceria com outras companhias petrolíferas sobre questões ambientais e de programas com parceiros de desenvolvimento como a USAID ou ONGs em projectos relacionados com o desenvolvimento de empresas e vacinação. A ChevronTexaco desempenha o papel principal nestes acordos de parceria, mas não há parcerias que tratem directamente de questões de *governance*. Os projectos voluntários centram-se na prestação de serviços e a *governance* não é tratada.

É aparente desta visão geral que as actividades sociais voluntárias das principais companhias petrolíferas multinacionais em Angola, poucas, se algumas, das suas actividades têm a ver com a melhoria da *governance*. Isto está em linha com as conclusões de Frynas (2005). Os meios de influenciar o governo Angolano com vista à melhoria das instituições para reduzir a *patronage* ou *rent-seeking* não parecem ser uma parte importante da carteira de actividades de RSE das companhias petrolíferas. Consequentemente, as questões de *governance* não são uma prioridade para as companhias petrolíferas em Angola. Embora as companhias não tratem de questões institucionais nas suas políticas de RSE, podem existir arenas alternativas onde tratem de *governance*, embora o seu papel passivo na questão da transparência torne isso improvável. Ocorreu contudo uma mudança notável e positiva durante a última década. Pela primeira vez, foram tornadas públicas na página inicial do Ministério das Finanças Angolano medidas agregadas da receita pública proveniente dos impostos das companhias petrolíferas. Também os bónus de assinatura são agora tornados públicos. Todavia, o facto de Angola não ter assinado a Iniciativa para a Transparência nas Indústrias Extractivas (ITIE) levanta dúvidas sobre a exactidão dos números publicados, particularmente num contexto em que às companhias não é permitido divulgar informação.

3. Implicações para a teoria da maldição dos recursos e da RSE

Embora os estudos de caso sejam, por natureza, exploratórios, a anterior análise empírica da RSE na indústria petrolífera em Angola reflecte padrões mais gerais de interacção entre governos e negócio, e tem implicações para o nosso entendimento destas interacções. Esta secção olha mais de perto para os modos precisos pelos quais as nossas observações informam e realçam as teorias da maldição dos recursos (Secção 3.1) e o comportamento de RSE das empresas (Secção 3.2), respectivamente. Cada sub-secção começa com uma discussão sobre até que ponto as teorias existentes podem explicar as conclusões do estudo empírico anterior, passando depois a discutir como as teorias existentes devem ser expandidas ou elaboradas de forma a capturar inteiramente os aspectos relevantes da interacção entre negócio e governo.

3.1. Teoria da maldição dos recursos: onde se encaixam as corporações multinacionais?

Alguns estudos documentaram um efeito médio negativo dos recursos naturais no desenvolvimento económico. Em vez de aumentar a prosperidade, a extracção de recursos naturais conduz a taxas de crescimento relativamente mais baixas, níveis mais baixos de desenvolvimento humano e mais desigualdade e pobreza (Bulte, Damania, & Deacon, 2005; Gylfason, 2001; Sachs & Warner, 1995, 1997; Sala-i-Martin & Subramanian, 2003). Há actualmente uma extensa literatura que discute as razões deste fenómeno da maldição dos recursos, tendo sido sugeridos vários mecanismos teóricos diferentes. Não fazemos aqui uma revisão abrangente dos modelos teóricos da maldição do recurso (para um resumo da literatura, ver Torvik, 2007).¹⁰ Centramo-nos antes no tipo de modelo para o qual os critérios do anterior estudo de caso têm implicações substanciais, nomeadamente os modelos de economia política centralizada ou os modelos de *patronage*. Este enfoque é também motivado pelo facto de resultados empíricos recentes que sublinham estes mecanismos como fundamentais para explicar a maldição dos recursos (Collier & Goderis, 2007).

concorre para uma licença, desempenhando uma empresa o papel principal como operador (no caso de encontrarem petróleo). Ao terminar, a licença pode ser estendida através de um novo concurso.

¹⁰ Deve notar-se que a perspectiva da maldição dos recursos não passou incontestada. Enquanto os primeiros estudos empíricos que documentavam a maldição dos recursos usaram a intensidade da exportação como um *proxy* dos recursos, alguns estudos recentes usam medidas de abundância dos recursos e não encontram um efeito negativo sobre o crescimento. Argumentam pois que a maldição dos recursos é um falso protagonista "*red herring*" (Brunnschweiler e Bulte, 2008) ou "ilusória" (Lederman e Maloney, 2008). Todavia, dado que os principais mecanismos teóricos por detrás da maldição giram à volta das rendas do recurso, para as quais a abundância do recurso é um fraco *proxy*, os resultados podem não apoiar as conclusões formuladas nestes estudos (Kolstad e Wiig, 2009a).

Os modelos de economia política centralizada da maldição dos recursos centram-se no problema de decisão dos funcionários do governo em países ricos em recursos.¹¹ No proeminente modelo de Robinson et al. (2006), um funcionário do governo decide entre consumir as rendas dos recursos naturais neste período, ou usar as rendas para fortalecer apoio político com o fim de assegurar o acesso às rendas dos recursos em períodos futuros. O apoio político é assegurado providenciando emprego no sector público aos apoiantes políticos, i.e. através de uma forma de *patronage*. Neste modelo um aumento nas rendas dos recursos naturais tem dois efeitos opostos sobre o rendimento nacional; um efeito positivo directo através das próprias rendas, bem como uma via mais optimizada para uma extracção de recursos, e um efeito negativo sobre a alocação de recursos na sociedade quando mais trabalho e talento são alocados a emprego ineficiente no sector público. Qual destes efeitos domina, depende das instituições do país. Nos países com 'boas' instituições de *accountability* democrática, há pouco espaço para o uso de *patronage* pelos funcionários do governo e os recursos são portanto um benefício. Em contraste, nos países onde as instituições de *accountability* democrática são suficientemente 'pobres', o efeito negativo da *patronage* pode dominar o efeito positivo, fazendo com que um aumento dos resultados das rendas de recursos resulte numa diminuição do rendimento nacional.

Este tipo de modelo dá uma possível explicação para algumas das conclusões na Secção 2, em particular as relacionadas com a falta de importância relativa da RSE para a adjudicação de contratos e licenças. Como explica o modelo, baixos níveis de *accountability* democrática aumentam o espaço para *patronage*. Dado o baixo nível de *accountability* democrática em Angola, não surpreende que a RSE em geral não seja importante para as autoridades Angolanas na adjudicação de contratos e licenças. Pelos indicadores disponíveis, a classificação de Angola é baixa em termos de *accountability* democrática. Na medida de democracia Polity, Angola apenas recebe dois pontos num máximo de dez.¹² Embora tenham havido eleições parlamentares em 2008, as últimas eleições parlamentares e presidenciais ocorreram em 1992. A *patronage* é um fenómeno corrente em Angola (Hodges, 2007), e Angola ocupa o 158º lugar em 180 países no Índice de Percepção da Corrupção da Transparência Internacional para 2008.¹³ O governo geralmente não é muito responsável perante os grupos cujos interesses seriam tratados através de actividades de RSE, e tem assim poucos incentivos para ligar os contratos e licenças às práticas de RSE.

A perspectiva da *patronage* proporciona também uma explicação da razão porque o governo coloca mais ênfase nas actividades de RSE relacionadas com o conteúdo local e os parceiros locais do que nos direitos humanos e laborais ou nas práticas de beneficência (Tabela 2). Para a sobrevivência política e para obter acesso às rendas de recursos futuros, é provável que o governo Angolano dependa mais das elites de negócio locais e de indivíduos qualificados do que da população em geral ou dos pobres e sem representação. Além disso, um governo pode usar a sua posição para negociar posições lucrativas nas companhias petrolíferas para os seus apoiantes, aumentando desse modo as suas próprias chances de continuar no poder. O governo tem assim, numa perspectiva de *patronage*, um incentivo para promover o conteúdo local e as questões de contratação de pessoal nas negociações de contratos, mais do que as questões de direitos humanos e pobreza.

Numa perspectiva de *patronage*, constitui mais um enigma a razão pela qual os aspectos ambientais da RSE são considerados tão importantes em relação aos contratos. Porque será do interesse do governo Angolano adoptar este tipo de assuntos? Uma resposta pode ser que o lobby ambiental internacional tem sido mais eficaz do que o lobby dos direitos humanos. Outra possibilidade pode ser que reduzir práticas como a queima de gás e o derramamento de petróleo pode ser uma actividade lucrativa, cujos lucros vão em parte para o governo. Além do mais, no que respeita a certas actividades ambientalmente prejudiciais relacionadas com a indústria petrolífera, os protestos locais podem constituir uma preocupação específica, conduzindo a tentativas de melhorar a legitimidade social das actividades petrolíferas. Para as empresas, isto pode estar relacionado com o conceito de licença para as empresas operarem, o qual vai para além das licenças legais concedidas pelo governo, incluindo "exigências...e expectativas... que emergem de bairros, grupos ambientais, membros da comunidade e outros elementos da sociedade civil circundante" (Gunningham, Kagan, & Thornton, 2004:308) e que influencia "até que ponto a conduta da empresa é aceite pela sociedade" (Cramer, 2002:103).

Embora os modelos de economia política centralizada possam contribuir para explicar as conclusões anteriores, relacionadas com a ênfase do governo ou a falta dela em questões de RSE, a ligação entre os interesses políticos do governo e as actividades de RSE apontam também para uma necessidade de desenvolver os modelos actuais para incorporar as interações com empresas multinacionais. Embora os modelos actuais se tenham centrado na *patronage*, na forma de emprego no sector público ou em investimento público não-produtivo que é politicamente oportuno (elefantes brancos), os nossos resultados sugerem que a contratação de pessoal pelas empresas e contratos locais constituem uma outra arena de acção para as políticas de *patronage*. Ao agirem estrategicamente em relação à RSE, focando as dimensões de RSE importantes para obter contratos e licenças, há um risco de as empresas facilitarem a *patronage* ao criarem mais oportunidades para o mesmo, exacerbando assim as suas consequências.

A incorporação de multinacionais nos modelos de *patronage* da maldição do recurso levanta também um assunto mais subtil. O problema do compromisso constitui um desafio para os modelos de economia política centralizada. Porque deveria um governo manter políticas dispendiosas de emprego preferencial no sector público, uma vez assegurado o suporte dos seus apoiantes? Uma vez terminada a eleição, pareceria ser do interesse do governo não continuar as suas promessas de dar emprego ou outros bens aos seus eleitores. Sabendo isto, porque é que alguém votaria ou por outra forma apoiaria um governo sabendo que este não cumprirá as suas promessas? Sem algum mecanismo de compromisso através do qual um governo fique preso a uma certa conduta, as acções dos funcionários do governo e eleitores postuladas pelos modelos centralizados simplesmente não parecem ser racionais.

O modelo de Robinson et al. (2006) propõe uma forma de modelar este mecanismo de compromisso através do pressuposto de que o governo se interessa pela situação de uma certa parte da população (por exemplo o seu próprio grupo étnico), tornando assim racional manter políticas de emprego preferenciais. A inclusão de empresas multinacionais na análise fornece uma abordagem alternativa à questão do compromisso, na qual as empresas multinacionais podem funcionar como uma espécie de mecanismo de compromisso para o governo. Ao incluir emprego local ou conteúdo local nos acordos contratuais com as multinacionais, a maioria do peso destas políticas é transferido do governo para o sector empresarial, o que significa que um governo tem pouco a ganhar com a abolição destas

¹¹ Há diversas variantes de modelos centralizados (ver Caselli e Cunningham, 2007, para uma visão geral). Em contraste, os modelos de economia política descentralizada centram-se nas decisões dos empresários entre *rent-seeking* e actividade produtiva, como em Mehlum et al. (2006).

¹² Ver <http://www.systemicpeace.org/polity/Angola2007.pdf>, última consulta em 21 de Julho de 2009.

¹³ Ver http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table, última consulta em 21 de Julho de 2009.

políticas. Os eleitores ou apoiantes do governo podem por sua vez ver as políticas como credíveis. Isto certamente deixa em aberto a questão de porque seria do interesse das empresas multinacionais manter o emprego local ou conteúdo local, uma vez assinado o contrato com o governo. Uma das razões pode ser que as empresas multinacionais enfrentam uma forte pressão para se comportarem responsabilmente, por parte de *stakeholders* como governos ou ONGs nos seus países de origem, a qual pode ser suprida através de emprego local.

Esta deturpação de emprego local ou *sourcing* como comportamento responsável tem diversas aplicações contra-intuitivas. Significa que a pressão do governo ou ONG do país de origem para que as multinacionais tenham um comportamento responsável, mais do que fazer bem, contribui potencialmente para piorar a situação nos países ricos em recursos, ao facilitar a *patronage*. Sugere também que as multinacionais baseadas em países onde a procura de comportamento responsável está ausente, podem causar menos dano nos países ricos em recursos do que as multinacionais de países onde essa procura é sonante e inflexível. A este respeito as companhias petrolíferas Chinesas, que tipicamente usam muito poucos inputs locais, podem promover mais desenvolvimento do que as companhias petrolíferas ocidentais com alguns locais na sua folha de salários. A incorporação de multinacionais em modelos centralizados com maldição dos recursos mostra assim que a análise das práticas de RSE é altamente complicada pelas considerações de economia política.

Os argumentos e discussão acima deduzidos conduzem à formulação da primeira proposição que procede dos resultados do estudo de caso:

Proposição 1. *A RSE usada para obter contratos e licenças pode facilitar a patronage, exacerbando a maldição dos recursos.*

Os modelos de maldição dos recursos devem assim considerar os interesses e incentivos tanto dos governos como das empresas multinacionais, e como estes interagem para potencialmente fortalecer as consequências prejudiciais dos recursos naturais, onde as instituições são pobres. Isto implica também a necessidade de incluir incentivos às empresas para a RSE na discussão de políticas alternativas para combater a maldição dos recursos (um ponto a que voltaremos na Secção 4).

A proposição acima implica várias hipóteses específicas e analisáveis que devem ser exploradas num trabalho adicional. As mais importantes são as seguintes:

Em países onde as rendas apropriáveis são altas e a accountability democrática é baixa:

- (a) *Uma maior proporção de pessoal local das empresas multinacionais vem da elite local.*
- (b) *Uma maior quantidade de parceiros de negócios locais pertence ou é controlada pela elite local.*
- (c) *Uma maior presença multinacional na economia torna mais duradoura a falta de accountability democrática.*
- (d) *Uma maior presença multinacional na economia reduz o crescimento e o desenvolvimento.*

Grandes rendas apropriáveis, e.g. do petróleo, e pouca *accountability* democrática, tornam provável um sistema de *patronage*. Seria portanto de esperar que a natureza da RSE seja diferente em países onde as instituições de *accountability* democrática são fracas e a *patronage* é um problema. Se a *patronage* é uma questão chave na determinação das expectativas do governo e das práticas empresariais relacionadas com a RSE, devemos esperar que isso se reflita no pessoal local, programas de formação e contratos locais das companhias petrolíferas. Por outras palavras, uma questão crítica é quem consegue ser parceiro local das companhias petrolíferas multinacionais e quem consegue ser por elas empregado. São filhos e filhas ou apoiantes políticos do actual regime? Não há certamente falta de casos em que se tenha provado que os parceiros locais das companhias petrolíferas multinacionais estão ligados às elites políticas locais. Se isto é um padrão geral, tal como sugere a Proposição 1, deveríamos esperar que a presença de empresas multinacionais tenham um efeito negativo sobre a *accountability* democrática e o desenvolvimento, através da criação de mais caminhos para a *patronage*. É necessária mais pesquisa para uma compreensão mais precisa da natureza e extensão destes problemas.

3.2. Teoria da RSE: problema de acção colectiva ou complacência colectiva?

Enquanto os modelos de economia política centralizada da maldição dos recursos se concentram no comportamento do governo, a teoria da RSE trata do comportamento das empresas. Embora tenham sido notadas algumas ligações entre o comportamento de instituições e empresas, o caso de um país rico em recursos como Angola apresenta desafios para a actual compreensão do comportamento de RSE, requerendo algum desenvolvimento conceptual. Centramo-nos sobre como uma teoria da RSE estratégica, definida como RSE para captar valor (Baron, 2001), precisa de ser refinada para fazer sentido no que respeita ao comportamento da RSE em Angola e em ambientes comparáveis. O que significa e implica a RSE estratégica num contexto de instituições fracas? Visto que a RSE estratégica significa basicamente adoptar actividades de RSE que aumentem os lucros, a questão chave é saber como as instituições e a sua reforma afectam os lucros das empresas. Para além disso, dada a natureza e incentivos do sector empresarial, e a relutância dos gestores de sequer reconhecerem *trade-offs* entre RSE e lucros, é razoável considerar as práticas de RSE como, de um modo geral, estrategicamente motivadas (Kolstad, 2007).

Diversos estudos na literatura internacional sobre negócios sugerem que as 'boas' instituições beneficiam as empresas. É geralmente argumentado que as 'boas' instituições dão estabilidade e reduzem o risco de fazer negócio num determinado país. Além disso, supõe-se que as 'boas' instituições aumentam a eficiência com que os negócios podem ser conduzidos. Na mesma linha destes argumentos, alguns estudos empíricos documentam uma relação positiva entre os fluxos de entrada de investimento directo estrangeiro (IDE) e o nível institucional de um país (Globerman & Shapiro, 2002; Harms & Ursprung, 2002) e uma relação negativa com o nível de corrupção (Habib & Zurawicki, 2002). Por outras palavras, as empresas multinacionais em média parecem favorecer locais com 'boas' instituições e baixos níveis de corrupção. Contudo, as possíveis nuances deste resultado não foram suficientemente exploradas.¹⁴

¹⁴ Um outro conjunto de estudos sugere que o que é importante é a distância institucional relativa entre o país de origem e o país anfitrião de uma empresa, mais do que a qualidade institucional absoluta do país anfitrião (Habib and Zurawicki, 2002; Kostova and Zaheer, 1999; Van Tulder & Van der Zwart, 2006). Embora possa ser este o caso, ainda implica que as empresas dos países bem governados da OCDE, que são

A atracção das empresas por países com 'boas' instituições apresenta um aparente quebra-cabeças para a sua interacção com os governos. Se as 'boas' instituições são tão importantes para as empresas, porque é que vemos tão pouca actividade empresarial para melhorar as instituições, particularmente em países ricos em recursos? O nosso estudo de caso sugere que as empresas fracassam no tratamento das questões de *governance* em Angola, o que confere com conclusões similares em outros países ricos em recursos (Frynas, 2005; Gulbrandsen & Moe, 2007). Uma explicação geralmente invocada para esta conclusão é que o melhoramento institucional pode representar para as empresas um problema de acção colectiva. Por outras palavras, a reforma institucional é do interesse colectivo mas não individual das empresas, e as tentativas de um acordo colectivo seriam minadas pelo *free-riding* de empresas individuais. Habib e Zurawicki (2002:293) usam um argumento deste género num estudo sobre corrupção, argumentando que embora a prática iniba a eficiência do mercado ela "persiste porque algumas empresas podem usá-la para fomentar os seus próprios interesses".

É certamente possível que esta seja a explicação para a falta de envolvimento das empresas em questões institucionais. Além disso, pode-se argumentar que os problemas de acção colectiva deste género são maiores em países ricos em recursos, onde os governos com um interesse no *status quo* podem efectivamente lançar umas empresas contra as outras, através da alocação de valiosas licenças e contratos. Não obstante, concebendo a questão da inacção empresarial em relação à *governance* como um problema de acção colectiva, arriscamo-nos também a ignorar partes importantes da equação empresarial. A reforma institucional não só tem o efeito de melhorar a estabilidade e eficiência de uma economia, mas tem também consequências distributivas significativas através da deslocação do controlo sobre a alocação de recursos para diferentes agentes. Por exemplo, melhorar as instituições de *accountability* democrática potencialmente desloca os recursos da elite para outras partes do eleitorado. É perfeitamente possível que as empresas possam com essa reforma sofrer consequências distributivas adversas, em particular onde os seus interesses estão ligados aos da elite. Nesse caso, comparando as vantagens da reforma em termos de estabilidade ou eficiência com os efeitos distributivos, a melhoria institucional pode nem sequer ser do interesse colectivo das empresas se os efeitos distributivos forem suficientemente grandes.

Um impacto distributivo adverso da reforma institucional sobre as empresas multinacionais pode ser uma consideração altamente relevante no contexto de recursos naturais valiosos e apropriáveis como o petróleo. De um modo geral, as instituições existentes implicam uma distribuição específica de rendas dos recursos entre a elite política, o sector empresarial e a população. Uma reforma institucional que favoreça a população provavelmente desviará rendas à elite. Como os interesses empresariais estão neste cenário ligados à influência da elite política, através dos contratos e licenças existentes, as empresas podem ser afectadas negativamente. Isto é ilustrado pelas recentes renegociações de contratos petrolíferos na América Latina, no seguimento de mudanças de governo. Para mais, um estudo realizado por Guidolin e La Ferrara (2007) mostra que as companhias diamantíferas activas em Angola sofreram um declínio no desempenho comparativo das suas acções quando a guerra terminou. Uma razão dada para este resultado é que uma guerra em curso enfraquece os padrões de transparência, permitindo negócios lucrativos não oficiais.

Estas observações lançam dúvidas sobre se a inacção empresarial sobre a *governance*, documentada no nosso estudo de caso, reflecte um problema de acção colectiva e não meramente uma complacência colectiva das companhias petrolíferas multinacionais. Estes argumentos realçam, pelo menos, a necessidade de incluir efeitos distributivos, bem como efeitos de estabilidade e eficiência, em qualquer análise de práticas de RSE estratégica em relação a questões institucionais. Portanto, esta distinção conceptual desenvolve a literatura relativamente limitada sobre RSE e *governance*, e conduz-nos à nossa segunda proposição:

Proposição 2. *A RSE estratégica não implica melhorar a governance, quando os efeitos distributivos adversos sobre as empresas prevalecem sobre os efeitos favoráveis da estabilidade ou eficiência.*

Hipóteses específicas decorrentes desta proposição relacionam em particular com as diferenças entre tipos de instituições e países. A importância relativa dos efeitos distributivos e dos efeitos de estabilidade e eficiência nas práticas de RSE das empresas depende provavelmente do tipo de instituição em questão. As empresas provavelmente preferem instituições que assegurem uma certa estabilidade dos contratos num país, acordos institucionais que garantam que um governo não revoga licenças ou renega as obrigações contratuais. Isto é reflectido nos acordos contratuais, em países onde é difícil estabelecer instituições judiciais credíveis, caso em que os contratos são por vezes sujeitos à autoridade de jurisdições mais estáveis, ou formulados de modo a prevenir instabilidade contratual. Um exemplo é o controlo das empresas sobre os fluxos monetários provenientes das vendas de petróleo, que reduz os incentivos à violação dos contratos pelo governo. Uma recente tentativa do governo Angolano de obrigar as companhias petrolíferas a depositar as receitas das exportações em bancos Angolanos, encontrou por parte destas uma grande resistência (IMF, 2005:15).

Outros tipos de instituições têm maiores implicações distributivas, variando desde instituições que gerem a alocação de licenças iniciais até instituições que gerem a alocação das rendas dos recursos. Nestes casos, há mais probabilidade de as companhias favorecerem instituições fracas. Deve salientar-se porém, que manter instituições fracas para obter uma maior fatia do bolo é provavelmente uma estratégia que as companhias são capazes de sustentar melhor num país como Angola, onde a *accountability* democrática é baixa e a sociedade civil é fraca, do que em países onde a população espoliada das receitas de petróleo está mais em posição de reagir, como em vários países da América Latina. A análise da RSE em países ricos em recursos requer pois atenção, tanto para as distinções institucionais (i.e. distinções entre diferentes tipos de instituições) como para o contexto do país. Na medida em que as empresas tratam de questões de *governance*, resultam da Proposição 2 as seguintes hipóteses mais específicas:

- (a) *Em países onde as rendas apropriáveis são altas e a accountability democrática é baixa, as empresas incumbidas colocarão mais ênfase na melhoria de instituições que promovam estabilidade e eficiência operacional do que em instituições que promovam a equidade.*

responsáveis pela maior parte dos fluxos globais de IDE, são atraídas por locais com 'boas' instituições. Estes estudos levantam contudo a questão dos efeitos do país de origem sobre o comportamento empresarial, que o nosso material é demasiado limitado para tratar, mas que deve ser aprofundado em pesquisa posterior.

- (b) Quanto maiores forem as rendas apropriáveis, mais baixa é a accountability democrática, e quanto mais fraca e menos independente for a sociedade civil, mais fortemente as empresas enfatizarão instituições de estabilidade e eficiência em vez de instituições de equidade.

A primeira destas hipóteses diz respeito à ênfase relativa nos diferentes tipos institucionais e a segunda refere como esta ênfase varia entre países e contextos. Embora algum trabalho comece a surgir, distinguindo a importância dos diferentes tipos de instituições para a maldição dos recursos, pouca investigação foi feita até agora sobre as distinções institucionais e a RSE. É necessária mais investigação para testar as hipóteses acima, a fim de fornecer uma avaliação mais ampla das interações de empresas multinacionais e instituições do país anfitrião.

Os resultados do estudo de caso Angolano e os argumentos acima levantam também questões sobre se os recentes resultados empíricos sobre o impacto das empresas multinacionais nas instituições do país anfitrião se aplicam aos países ricos em recursos. Kwok e Tadesse (2006) encontraram um efeito significativamente negativo do investimento directo estrangeiro na corrupção, sugerindo que a presença de empresas multinacionais leva à redução da corrupção. Argumentam que por detrás deste resultado podem estar três mecanismos: (i) um efeito de pressão reguladora, em que as empresas usam o seu poder de negociação para reduzir o suborno, (ii) um efeito de demonstração, em que as empresas mostram como uma conduta dos negócios mais escrupulosa pode constituir uma vantagem competitiva, e (iii) um efeito de profissionalização, através do qual o pessoal local se adapta aos padrões internacionais. Todavia, como demonstrado no nosso estudo de caso, as companhias petrolíferas não usam necessariamente o seu poder de negociação para melhorar a *governance*, tornando o efeito de pressão reguladora fraco ou inexistente. E dado que as companhias parecem ser estratégicas nas suas práticas de RSE em Angola, adoptando as práticas exigidas pelas autoridades Angolanas, pode-se também questionar se há efeitos de demonstração ou de profissionalização significativos nas actividades das companhias petrolíferas. Em resumo, a inacção das empresas em questões de *governance* em Angola sugere que é improvável que melhorias nas instituições ou nos níveis de corrupção resultem da presença de multinacionais em países ricos em petróleo. E se a inacção das empresas é devida à complacência colectiva, mais do que aos problemas de acções colectivas, esta situação fica mais consolidada. É assim pouco provável que o efeito do IDE sobre a corrupção encontrado por Kwok e Tadesse seja aplicável em países ricos em recursos como Angola e, dado que o seu estudo não controla os recursos naturais nem testa os efeitos diferenciais nos países ricos em recursos, há necessidade de mais estudos empíricos desta questão.

4. Observações finais

Os resultados do nosso estudo de caso das companhias petrolíferas multinacionais em Angola sugerem que a interacção entre instituições e actividades de RSE das empresas é uma importante área de estudo. Uma RSE estrategicamente motivada pode conduzir a actividades que favorecem e exacerbam as consequências negativas da disfunção institucional nos países anfitriões. Também não é necessariamente do interesse das empresas tentar melhorar o ambiente institucional através das suas políticas de RSE. Assim, tratámos questões que receberam até agora pouca atenção na literatura internacional de negócios, incluindo “os antecedentes institucionais das estratégias políticas das empresas” e como “as diferenças institucionais conduzem a diferentes expectativas e diferentes retornos das actividades [de RSE]” (Rodríguez et al., 2006).

Como em qualquer estudo de caso de um país, podem ser colocadas questões sobre até que ponto os nossos resultados são específicos de Angola ou se podem generalizar para outros países. A accountability democrática é muito limitada em Angola, tornando a *patronage* uma preocupação muito relevante. Angola passou por uma longa guerra civil que resultou numa ‘cultura de secretismo’ e falta de transparência. A sociedade civil do país é fraca, as autoridades Angolanas não aceitaram totalmente o papel da sociedade civil de voz, vigilante e com funções de controlo, e o quadro legal das organizações da sociedade civil é restritivo. O país tem também um sistema político centralizado com amplas prerrogativas presidenciais. Isto pode constituir um terreno particularmente fértil para a *patronage*, e o apoio das empresas aos fundos organizados pelo Presidente e à companhia petrolífera nacional Sonangol são exemplos óbvios de potenciais actividades de *patronage*. Contudo, falta de transparência, uma sociedade civil fraca e sistemas presidenciais centralizados são características partilhadas por diversos estados petrolíferos Africanos. Num contexto Africano, as nossas conclusões podem pois generalizar-se, com pequenas variações. Os estados petrolíferos em outras regiões, especialmente na América Latina, são relativamente mais transparentes e têm uma sociedade civil muito mais activa, tornando possivelmente menos viáveis os tipos de estratégias empresariais aqui descritas.

Os nossos resultados têm diversas implicações para o nosso entendimento da RSE e da política pública. Quando as práticas de RSE parecem ser parte do problema de *patronage* e as empresas não tratam as questões de *governance*, a auto-regulação ou acção voluntária das empresas não será suficiente para mudar as práticas empresariais. Por exemplo, embora os nossos resultados indiquem que os códigos de conduta são enfatizados pelas empresas como uma motivação para actividades de RSE, as práticas empresariais actuais não indicam que eles captem adequadamente o contexto institucional em que as empresas operam. Isto é consistente com a observação de Kolk, van Tulder e Westdijk (2006) de que o código de conduta das empresas inclui principalmente questões de conteúdo (por exemplo direitos laborais), mais do que questões específicas do contexto (por exemplo que a política de RSE reflecta as condições locais) que possam exercer um maior efeito no desenvolvimento. Além disso, uma pesquisa recente sobre as relações entre o comportamento de RSE das empresas e o seu código de conduta revela que não há uma ligação estreita entre ambos (Bondy, Matten, & Moon, 2008).

Surgem dúvidas similares sobre a eficácia de iniciativas voluntárias coordenadas, como a Iniciativa para a Transparência nas Indústrias Extractivas (ITIE), que pode ter efeito apenas se a inacção das empresas em relação à *governance* é devida a problemas de acção colectiva, mas não se ela reflecte uma complacência colectiva. Parece portanto necessário regular e providenciar incentivos directos às empresas, para afectar o seu comportamento. Uma possibilidade é a regulação mais estrita dos países de origem das empresas, ou usar políticas de *procurement* para excluir empresas que operem de formas questionáveis em países pobremente governados, tornando assim mais dispendiosa esta forma de comportamento empresarial. Estas abordagens levantam novas questões sobre se a sua introdução será do interesse dos governos dos países de origem, as quais precisam de ser aprofundadas em trabalho posterior.

Embora possa parecer óbvio que as empresas não devem agir de formas que aumentem os problemas de *patronage* nos países anfitriões, uma questão mais controversa é qual o papel que as empresas devem desempenhar na melhoria das instituições de um país. Matten e Crane (2005) examinam descritivamente as funções das empresas

no que respeita à *governance*, e argumentam que as empresas desempenham um papel de capacitação e canalização no que respeita aos direitos civis e políticos e um papel de provedor para os direitos sociais e económicos. Uma importante questão trazida pelo estudo de caso de Angola é que o papel das empresas nestas diferentes áreas não pode ser analisado separadamente. Uma razão chave para a fraca situação social e económica em Angola e em países similares ricos em recursos é a ausência de *accountability* democrática. Sem tratar a questão da *accountability*, é difícil desempenhar qualquer papel efectivo no que respeita aos direitos sociais e económicos. Para melhorar efectivamente a situação, as empresas têm de dar prioridade ao tratamento da doença, i.e. *patronage* permitida por uma falta de *accountability* democrática, em vez de aos sintomas, i.e. o fraco desempenho económico.

Melhorar a situação económica requer assim a questão da *accountability*, o que vai contra a percepção prevalente de que as empresas não se devem envolver em política. Um argumento para essa posição é que as empresas não possuem os meios para influenciar a *governance* de um país anfitrião. Todavia, as grandes corporações multinacionais são claramente poderosos actores em muitas economias, capazes de influenciarem os termos ao abrigo dos quais elas operam.¹⁵ Em países ricos em recursos, as empresas têm tecnologia e *expertise* de que os governos dependem para extrair os recursos. Mais importante, as empresas multinacionais exercem uma influência colectiva considerável e têm uma forma eficaz de tratar as questões de *governance*, se forem capazes de agir concertadamente. Há assim poucas dúvidas de que as empresas podiam ter um impacto importante na *governance* dos países anfitriões. Uma objecção mais fundamental devida a Friedman (1970) é que as empresas não se devem intrometer na política, já que não são eleitas democraticamente. Um trabalho mais recente mostrou, porém, que a posição de Friedman é eticamente insustentável porque é inconsistente com qualquer teoria ética razoável (Kolstad, 2007), ou hipernorma para usar o termo cunhado por Donaldson e Dunfee (1999) para designar princípios éticos universalmente obrigatórios. Quando os governos falham no cumprimento das suas obrigações, as empresas podem assim ter de tratar dessas obrigações (Kolstad, 2009; Shue, 1988).

A natureza explorativa de um estudo de caso significa que as conclusões apresentam propostas que necessitam de ser sujeitas a uma maior análise teórica e empírica. De um ponto de vista teórico, é necessário expandir os actuais modelos formais da maldição dos recursos e do comportamento de RSE estratégica, para ver as implicações totais e precisas de interacção empresa-governo. Outros estudos de caso de outros países podem espalhar mais luz sobre as nuances e diferenças na interacção de empresas e instituições, e devem ser usados métodos econométricos para testar mais substancialmente as várias hipóteses geradas pela teoria e pelos estudos de caso. Em particular, o caso de Angola sugere que o conteúdo local e as parcerias locais das empresas multinacionais são um objecto de estudo essencial para determinar com mais precisão a dimensão das actividades de *patronage* prejudiciais. Além disso, devem ser mais exploradas as diferenças de comportamento e impactos de empresas com diferentes características, incluindo até que ponto o comportamento da empresa depende do seu país de origem (efeitos do país de origem), a sua posição vis-à-vis e sensibilidade para com os vários *stakeholders*, e outras características estratégicas como a sua gestão global e características da RSE (incluindo a listagem em índices de RSE como o FTSE4Good). Finalmente, é necessário mais trabalho sobre os aspectos éticos das práticas empresariais em países com instituições fracas, e sobre as medidas para alterar as actividades empresariais de forma mais conducente ao desenvolvimento.

Agradecimentos

Os autores agradecem a Bertil Tungodden, Gaute Torsvik, Kjell Arne Brekke e a três revisores anónimos pelos úteis comentários. Estamos gratos ao Instituto de Pesquisa Económica e Social de Angola e a Madalena Ramalho por nos terem facilitado a recolha de dados. Todos os erros ou omissões que possam subsistir são da responsabilidade dos autores.

Referências

- Amundsen, I., & Wiig, A. (2008). Social funds in Angola: Channels, amounts and impact (CMI Working Paper WP 2008:8). Bergen: Chr. Michelsen Institute.
- Baron, D. P. (2001). Private politics, corporate social responsibility and integrated strategy. *Journal of Economics and Management Strategy*, 10(1), 7–45.
- Bondy, K., Matten, D., & Moon, J. (2008). Multinational corporation codes of conduct: Governance tools for corporate social responsibility? *Corporate Governance – An International Review*, 16(4), 294–311.
- Brunnschweiler, C. N., & Bulte, E. H. (2008). The resource curse revisited and revised: A tale of paradoxes and red herrings. *Journal of Environmental Economics and Management*, 55, 248–264.
- Bulte, E. H., Damania, R., & Deacon, R. T. (2005). Resource intensity, institutions and development. *World Development*, 33(7), 1029–1044.
- Caselli, F., & Cunningham, T. (2007). Political decision making in resource abundant countries. Documento preparado para a conferência de lançamento da OxCarre, Dezembro de 2007.
- Collier, P., & Goderis, B. (2007). Commodity prices, growth, and the natural resource curse: Reconciling a conundrum, Paper 274, The Centre for the Study of African Economies Working Paper Series. Oxford: Oxford University.
- Cramer, J. (2002). From financial to sustainable profit. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 9, 99–106.
- Davis, K. (1973). The case for and against business assumption of social responsibilities. *Academy of Management Review*, 16(2), 312–322.
- de Oliveira, R. S. (2007). Business success, Angola style: Post colonial politics and the rise of Sonangol. *The Journal of Modern African Studies*, 45(4), 595–620.
- Donaldson, T., & Dunfee, T. W. (1999). Ties that bind: A social contracts approach to business ethics. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston, MA: Pitman.
- Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *Nova Iorque: Times Magazine*.
- Frynas, J. G. (2005). The false developmental promise of corporate social responsibility: Evidence from multinational oil companies. *International Affairs*, 3, 581–598.
- Globerman, S., & Shapiro, D. (2002). Global foreign direct investment flows: The role of governance infrastructure. *World Development*, 31(11), 1899–1919.

¹⁵ Nas indústrias de recursos naturais, Van Tulder e Van der Zwart (2006:258) observam que “é notoriamente difícil separar a política dos negócios”.

- Guidolin, M., & La Ferrara, E. (2007). Diamonds are forever, wars are not: Is conflict bad for private firms? *American Economic Review*, 97(5), 1978–1993.
- Gulbrandsen, L. H., & Moe, A. (2007). BP in Azerbaijan: A test case of the potential and limits of the CSR agenda? *Third World Quarterly*, 28(4), 813–830.
- Gunningham, N., Kagan, R. A., & Thornton, D. (2004). Social license and environmental protection: Why businesses go beyond compliance. *Law & Social Inquiry*, 29, 307–342.
- Gylfason, T. (2001). Nature, power and growth. *Scottish Journal of Political Economy*, 48(5), 558–588.
- Habib, M., & Zurawicki, L. (2002). Corruption and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 33(2), 291–307.
- Harms, P., & Ursprung, H. W. (2002). Do civil and political repression really boost foreign direct investments? *Economic Inquiry*, 40(4), 651–663.
- Hillman, A. J., & Keim, G. D. (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: What's the bottom line? *Strategic Management Journal*, 22, 125–139.
- Hodges, T. (2007). The economic foundations of the patrimonial state. In P. Chabal & N. Vidal (Eds.), *Angola – The Weight of History*. Londres: Hurst & Company.
- IMF. (2005). Angola: 2004 Article IV Consultation—Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Angola (IMF Country Report No. 05/228). Washington D.C.: Fundo Monetário Internacional.
- Isaksen, J., Amundsen, I., Wiig, A., & Abreu, C. (2007). Budget, state and people. Budget process, civil society and transparency in Angola (CMI Report R 2007:7). Bergen: Chr. Michelsen Institute.
- Kolk, A., van Tulder, R., & Westdijk, B. (2006). Poverty alleviation as business strategy? Evaluating commitments of frontrunner multinational corporations. *World Development*, 34(5), 789–801.
- Kolstad, I. (2007). Why firms should not always maximize profits. *Journal of Business Ethics*, 76(2), 137–145.
- Kolstad, I. (2009). Human rights and assigned duties: Implications for corporations. *Human Rights Review*, 10(4), 569–582.
- Kolstad, I., & Wiig, A. (2009a). It's the rents, stupid! The political economy of the resource curse. *Energy Policy*, 37(12), 5317–5325.
- Kolstad, I., & Wiig, A. (2009b). Is transparency the key to reducing corruption in resource rich countries? *World Development*, 37(3), 521–532.
- Kostova, T., & Zaheer, S. (1999). Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. *Academy of Management Review*, 24(1), 64–81.
- Kwok, C. C. Y., & Tadesse, S. (2006). The MNC as an agent of change in host-country institutions: FDI and corruption. *Journal of International Business Studies*, 37, 767–785.
- Lederman, D., & Maloney, W. F. (2008). In search of the missing resource curse, mimeo, 23 de Abril de 2008. Washington, D.C.: World Bank.
- Matten, D., & Crane, A. (2005). Corporate citizenship: Toward and extended theoretical conceptualization. *Academy of Management Journal*, 30(1), 166–179.
- McMillan, J. (2005). Promoting transparency in Angola. *Journal of Democracy*, 16(3), 155–168.
- Mehlum, H., Moene, K., & Torvik, R. (2006). Institutions and the resource curse. *The Economic Journal*, 116, 1–20.
- North, D. (1981). Structure and change in economic history. Nova Iorque: Norton.
- Robinson, J. A., Torvik, R., & Verdier, T. (2006). Political foundations of the resource curse. *Journal of Development Economics*, 79, 447–468.
- Rodriguez, P., Siegel, D. S., Hillman, A., & Eden, L. (2006). Three lenses on the multinational enterprise: Politics, corruption, and corporate social responsibility. *Journal of International Business Studies*, 37, 733–746.
- Sachs, J. D., & Warner, A. M. (1995). Natural resource abundance and economic growth (NBER Working Paper Series 5398). Washington D.C.: NBER.
- Sachs, J. D., & Warner, A. M. (1997). Sources of slow growth in African economies. *Journal of African Economies*, 6, 335–376.
- Sala-i-Martin, X., & Subramanian, A. (2003). Addressing the natural resource curse: An illustration from Nigeria (NBER Working Paper No. 9804). Washington D.C.: NBER.
- Shue, H. (1988). Mediating duties. *Ethics*, 98, 687–704.
- Torvik, R. (2007). Why do some resource abundant countries succeed while others do not?, <http://www.oxcarre.ox.ac.uk/wp-content/uploads/torvik.pdf>
- Van Tulder, R., & Van der Zwart, A. (2006). *International Business-society management*. Londres e Nova Iorque: Routledge.
- World Bank. (2006, April). Angola. Country economic memorandum. Oil, broad-based growth, and equity (Report No. 35362-AO). Washington, D.C.: World Bank.
- <http://go.worldbank.org/4B6PM2P190>
- World Bank. (2007). World development indicators, CD-ROM. Washington, D.C. World Bank