



Lisbon School
of Economics
& Management
Universidade de Lisboa

MESTRADO

CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**ALGUNS DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO
NOS PAÍSES DA OCDE**

NUNO PEDRO BAPTISTA VILELA ALVES

OUTUBRO – 2024



Lisbon School
of Economics
& Management
Universidade de Lisboa

MESTRADO

CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**ALGUNS DETERMINANTES DO INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO
NOS PAÍSES DA OCDE**

NUNO PEDRO BAPTISTA VILELA ALVES

ORIENTADOR:

JOÃO CANEDO – PROFESSOR AUXILIAR CONVIDADO

OUTUBRO – 2024

RESUMO

Esta dissertação tem como principal objetivo analisar a possível influência de alguns determinantes na captação de IDE, com destaque para a Despesa Pública, nos países da OCDE.

Na investigação foram usados dados de painel entre os anos de 2013 e 2022 (anos referentes aos relatórios disponíveis da despesa fiscal) para 35 dos 38 países da OCDE (350 observações).

Em termos de resultados, verificamos que, no modelo analisado, a liberdade económica, o grau de abertura ao exterior, a perceção da corrupção e as medidas para combater a mesma, representadas pelo índice de corrupção, e a população ativa são variáveis que influenciam a captação de IDE.

PALAVRAS-CHAVE: IDE; Benefícios Fiscais; Imposto; Despesa Pública; PIB

CÓDIGOS JEL: C23; F21; F23; H20; H22; H32; H50; J31

ABSTRACT

The main objective of this dissertation is to analyse the possible influence of some determinants on attracting FDI, with emphasis on Global Expenditure, in OECD countries.

The research used panel data from 2013 to 2022 (years referring to available tax expenditure reports) for 35 of the 38 OECD countries (350 observations).

In terms of results, we found that, in the model analyzed, economic freedom, the degree of openness to the outside world, the perception of corruption and the measures to combat it, represented by the corruption index, and the active population are variables that influence the attracting FDI.

KEYWORDS: FDI; Tax Benefits; Tax; Global Expenditure; GDP

JEL CODES: C23; F21; F23; H20; H22; H32; H50; J31

ÍNDICE DE SIGLAS

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

BF – Benefícios Fiscais

PIB – Produto Interno Bruto

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

RFAI – Regime Fiscal de Apoio ao Investimento

SIFIDE – Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e ao Desenvolvimento Empresarial

EUA – Estados Unidos da América

IRC – Imposto do Rendimento sobre as Pessoas Coletivas

OECE – Organização Europeia de Cooperação Económica

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

CAE – Classificação Portuguesa de Atividades Económicas

ÍNDICE

Resumo	iii
Abstract	iv
Índice de siglas	v
Índice.....	vi
Índice de tabelas.....	viii
Agradecimentos	ix
1. Introdução	1
2. Revisão de literatura	3
2.1. IDE	3
2.2.1. Teorias	4
2.1.2. Determinantes do IDE.....	6
2.1.3. Motivações e razões que explicam o motivo dos países e/ou as empresas recorrerem ao IDE.....	7
2.1.4. Visões políticas relativamente ao IDE	9
2.1.5. Efeitos nos países que realizam IDE	11
2.1.6. Efeitos nos países recetores de IDE.....	13
2.2. Benefícios Fiscais	14
2.2.1. RFAI	15
2.2.2. SIFIDE	17
2.3. Vantagens e desvantagens dos Benefícios Fiscais e do IDE	19
3. Hipóteses, Dados e Metodologia	22
3.1. Objetivos e hipóteses de investigação.....	22
3.2. Variáveis e dados	24
3.3. Metodologia.....	26

4. Resultados.....	29
5. Conclusão	31
6. Limitações do estudo e recomendações de investigação futuras	32
Referências Bibliográficas	33

ÍNDICE DE TABELAS

TABELA I – Peso do RFAI e do SIFIDE entre 2013 e 2022.....	19
TABELA II – Matriz de correlação.	24
TABELA III – Estatísticas descritivas.	28
TABELA IV – Resultados da regressão linear Pooled OLS	29

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, quero agradecer ao Professor João Paulo Canedo por ter aceitado ser meu orientador.

Estendo este agradecimento aos meus amigos, que me ajudaram de forma direta e indireta, para concluir este desafio.

Por último, com uma importância acrescida, quero agradecer à minha família pela paciência e pelo apoio durante a realização deste trabalho.

1. Introdução

Esta dissertação tem como objetivo principal investigar o impacto dos Benefícios Fiscais (BF) na captação de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), nos países da OCDE, entre o período de 2013 e 2022.

Nos últimos anos têm sido adotadas certas medidas políticas com o intuito de promover o investimento e aumentar a competitividade das economias, tendo ganho uma significância maior a captação de IDE num mundo cada vez mais globalizado. Como consequência deste fator, surge com um peso cada vez mais relevante nas empresas a vertente fiscal, com uma importância acrescida no que diz respeito ao conhecimento da mesma na tomada de decisão.

Devido ao fator da globalização falado acima, depreende-se que a captação de Investimento Direto Estrangeiro é cada vez mais crucial para se ter uma economia competitiva. Todavia, este tem de ser ponderado e refletido, uma vez que os países têm de analisar se os benefícios superam os prejuízos, quando se recorre ao mesmo.

As multinacionais apresentam um papel determinante nos negócios existentes entre os vários países, dado que atuam em mais que um país, isto é, acabam por ser as grandes responsáveis do fenómeno do IDE (John H. Dunning & Sarianna M. Lundan, 2008).

Relativamente à OCDE, como já foi mencionado, a amostra do estudo são os países que compõem esta organização, tendo sido criada oficialmente em 3 de Setembro de 1961. Anteriormente, tinha sido criada em 16 de Abril de 1948 uma cooperação económica denominada OECE (Organização Europeia de Cooperação Económica), entre 18 países europeus na sequência do “Plano Marshall” (plano para reconstruir os países europeus aliados dos EUA, após a Segunda Guerra Mundial, tendo este nome dada a iniciativa ter partido do Secretário de Estado na altura George Marshall) e da “Conferência dos Dezasseis”. A OECE contava então com 18 Estados-Membros, onde Portugal estava incluído, sendo que em 14 de Dezembro de 1960 foi assinada uma convenção com os EUA e o Canadá, para o aparecimento da OCDE, que viria a substituir oficialmente a OECE no ano seguinte. Atualmente, a organização conta com 38 Estados-Membros, tendo representação de vários países que não pertencem à Europa.

Outro fator relevante para a atratividade e captação do IDE que foi mencionado ao início e será analisado é a questão dos BF, isto é, incentivos fiscais que os investidores podem vir a ter se investirem em determinado país, com certas regras. Iremos apresentar uma definição dos mesmos de acordo com a legislação na revisão de literatura, assim como os principais BF ao investimento que existem em Portugal.

De acordo com o IAPMEI (2024), os principais BF ao investimento que existem em Portugal são o RFAI (Regime Fiscal de Apoio ao Investimento), que “permite às empresas deduzir à coleta apurada uma percentagem do investimento realizado em ativos não correntes”; e o SIFIDE (Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e ao Desenvolvimento Empresarial), que “apoia as empresas nos seus esforços em I&D através da dedução à coleta do IRC das respetivas despesas.”. Para além destes, também constam o ICE (Incentivo Fiscal à Capitalização de Empresas), que “pretende estimular e facilitar a capitalização das empresas no âmbito de aumentos de capital”; o IFR (Incentivo Fiscal à Recuperação), que “permite às empresas deduzir à coleta apurada uma percentagem das despesas de investimento”; o Regime Fiscal de Incentivos à Valorização Salarial, que “permite às empresas uma majoração com os encargos correspondentes ao aumento salarial de trabalhadores”, por fim, o Benefício Fiscal aplicável aos Territórios do Interior e às Regiões Autónomas, que “permite promover no Interior e nas Regiões Autónomas o investimento e a instalação de empresas” (IAPMEI, 2024).

Como não há informações concretas acerca dos valores dos BF nos outros países, iremos usar o valor da Despesa Pública em percentagem do PIB, dado que esta acaba por representar um valor aproximado do que são os BF, visto que consiste na “utilização de recursos por entidades públicas na aquisição de bens ou serviços para a satisfação das necessidades públicas, dizendo respeito à despesa total do setor das Administrações Públicas na ótica das contas nacionais. O valor total corresponde à soma das despesas correntes e das despesas de capital” (Conselho das Finanças Públicas, 2024).

2. Revisão de literatura

Constata-se que Portugal tem alguns fatores intrínsecos para atrair Investimento Direto Estrangeiro (IDE), como a geografia, a segurança, o clima, entre outros.

Os BF também podem ser um fator determinante para o aumento do IDE, dado que as empresas podem obter vantagens competitivas se investirem e encontrarem recursos a nível global, podendo gerar, consequentemente, uma maior competitividade a nível nacional.

A Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento salienta que os efeitos nos países que realizam o IDE podem ser positivos ou negativos, dependendo de determinadas características do país, tais como o nível de desenvolvimento do mesmo, a estrutura económica e industrial, as políticas governamentais sobre o IDE, as motivações das grandes empresas, tipos de investimento e os modos de entrada (UNCTAD, 2006).

À medida que as multinacionais transferem e mobilizam os recursos através das fronteiras nacionais, o “papel tradicional” da localização tem sido subestimado do ponto de vista corporativo. No entanto, uma localização atrativa não apenas aumenta a competitividade da empresa como também serve de plataforma para melhorar a competitividade nacional, atraindo empresas globais competitivas para a região (Porter, 2000).

2.1. IDE

De acordo com o Banco de Portugal (2024), “o investimento direto é o investimento que uma entidade residente numa determinada economia realiza com o objetivo de controlar ou influenciar a gestão de uma empresa residente noutra economia”, podendo realizar-se de duas formas: “sob a forma de capital – por exemplo através da compra de ações dessas empresas ou de investimento imobiliário – ou sob a forma de instrumentos de dívida – por exemplo através da concessão de empréstimos ou de créditos comerciais ou da aquisição de títulos de dívida emitidos por essas empresas”. Citando novamente o Banco de Portugal, “O investimento direto potencia o desenvolvimento do tecido empresarial das economias recetoras, através da transferência de tecnologia e know-how,

criação de emprego, promoção do comércio internacional e acesso a mercados financeiros. Para as entidades investidoras pode proporcionar acesso mais próximo a matérias-primas, ao mercado do produto, ou a fator trabalho mais barato” (Banco de Portugal, 2024).

Segundo a OCDE (2024), o IDE é um tipo de investimento em que um investidor residente numa economia estabelece um interesse duradouro e um grau de influência significativo sobre uma empresa residente noutra economia. Assim, salienta-se que o IDE é um elemento-chave de integração económica internacional, pois cria laços estáveis e duradouros entre as economias, sendo um canal importante para a transferência de tecnologia entre países, promovendo o comércio internacional através do acesso a mercados estrangeiros e podendo ser um veículo importante para o desenvolvimento económico (OECD, 2024).

2.2.1. Teorias

As teorias de IDE foram desenvolvidas sobretudo a partir de perspetivas económicas tradicionais sobre falhas de mercado, abordando a suposição subjacente das teorias de comércio neoclássicas, ou seja, o sistema de mercado perfeito e a imobilidade dos fatores através das fronteiras nacionais. O pioneiro neste tipo de estudos foi Hymer (1976), que refere que as empresas multinacionais crescem para explorar os seus ativos monopolísticos em locais estrangeiros, necessitando de uma supervisão legal e de regulamentações para evitar a deterioração das falhas de mercado já existentes (Hwy-chang Moon, 2016).

Existem duas teorias que explicam a necessidade e as vantagens da realização de IDE (Hwy-chang Moon, 2016).

A teoria de Dunning (1958), que explica que as empresas investem em IDE para explorar as três vantagens de propriedade em locais estrangeiros: *Ownership*, *location* and *internalisation*. Esta teoria é baseada nos países desenvolvidos, que já possuem vantagens de propriedade (vantagens específicas da natureza ou nacionalidade da empresa, para que possa competir no exterior com empresas locais). No entanto, a partir do final do século XX, as empresas dos países em desenvolvimento começaram a investir nos países desenvolvidos, sem vantagens significativas de propriedade em comparação

com outras multinacionais dos países desenvolvidos. Assim, de acordo com a teoria de Dunning (1958) assente nos três pilares já referidos, esses investimentos ascendentes eram considerados como um fenómeno excecional. Segue-se a teoria de Moon e Roehl (2001), que se baseia no facto de haver desequilíbrios nos recursos das empresas, levando a que estas procurem crescer recorrendo ao mercado externo. Esta teoria complementa a de Dunning, na medida em que fornece uma implicação significativa de que as empresas precisam constantemente de equilibrar quaisquer desequilíbrios que residam na sua cadeia de valor.

As empresas foram aprendendo que podem reduzir substancialmente os seus custos de produção, aumentar a procura dos seus produtos no estrangeiro e explorar novos mercados (Farrell, 2004).

A realidade é que os gestores globais tomam decisões sobre a localização que proporciona mais benefícios para qualquer empresa, mesmo que a decisão beneficie mais o país estrangeiro do que o país onde a mesma se encontra sediada, visto que esta age em prol dos seus próprios interesses, a menos que a empresa esteja intimamente ligada ao desenvolvimento económico do país onde tem a sua sede (Reich, 1990).

As empresas podem querer contribuir para o desenvolvimento nacional, podendo isso incorrer em grandes ineficiências. Além disso, o governo não seria capaz de supervisionar detalhadamente as empresas. Por esse motivo, as empresas precisam de procurar estratégias competitivas para encontrar um custo mais baixo ou uma maior criação de valor para sustentar a sua competitividade, ou seja, procurar oportunidades de negócios tanto dentro como fora das fronteiras nacionais (Hwy-chang Moon, 2016).

Assim sendo, estes países devem criar estratégias para beneficiar o interesse nacional e procurar promover um ambiente de negócios favorável que possa atrair empresas globais para trazer recursos valiosos como capital estrangeiro, tecnologia, empreendedorismo e know-how técnico (Reich, 1991). A nacionalidade da empresa que traz esses recursos valiosos para o país não é significativa, desde que contribua para a economia nacional. Assim, desenvolver a competitividade nacional reside na evolução de políticas nacionais que recompensem as multinacionais e fomentem um ambiente propício aos negócios para empresas globais.

2.1.2. Determinantes do IDE

Neste tópico, irão ser apresentadas alguns determinantes do IDE que depois serão usados como variáveis para o estudo, estando inseridos nos modelos realizados.

Segundo Porter (1990), os determinantes da competitividade nacional, que são cruciais para a atração de IDE, surgem da interação de quatro determinantes que formam o chamado “Diamante de Porter”, sendo eles as condições de fatores, ou seja, os recursos disponíveis numa empresa (naturais, humanos, de capital, etc.) e as infraestruturas necessárias para a empresa realizar a sua atividade; as condições de procura, isto é, a origem do mercado interno pelo produto ou serviço da indústria, que pode ser dividido em duas vertentes, o tamanho e a sofisticação do mercado; a inovação, estrutura e rivalidade; as indústrias relacionadas e de apoio que se referem à presença de indústrias fornecedoras e outras indústrias relacionadas que são competitivas internacionalmente. Como é difícil de quantificar estes fatores isoladamente, usaremos o Índice Global de Inovação como uma das variáveis do modelo, que integra todos os fatores mencionados.

O país “anfitrião” (onde é efetuado o IDE) precisa de fornecer um ambiente de negócios que atraia as multinacionais para utilizar as suas vantagens e complementar as suas desvantagens. A maneira mais eficaz de alcançar esses dois objetivos é construir um cluster para trocar recursos e conhecimento. O cluster geralmente é referido como uma rede de empresas que estão situadas muito próximas umas das outras, mas que pode ser expandida para redes em limites regionais e nacionais (Hwy-chang Moon, 2016).

A competitividade dos clusters pode ser melhorada a partir dos quatro determinantes endógenos do modelo diamante de Porter, que são as condições dos fatores, as condições de procura, as indústrias relacionadas, de apoio e estratégia, estrutura e a rivalidade da empresa, para além dos dois determinantes exógenos, que são o governo e a sorte.

Os fatores mencionados no modelo diamante de Porter salientam o quão importante são as questões relacionadas com o custo de vida de cada país e também a burocracia existente. Assim sendo, serão também usados nos modelos as variáveis que ilustram estes elementos essenciais na tomada da decisão de um país ou de uma multinacional na realização de IDE, como o Índice de Liberdade Económica, o Grau de Abertura ao Exterior, a População Ativa e os Salários Médios. Consequentemente, aparecem interligadas as variáveis económicas dos modelos (BF, PIB e Taxa de Inflação), dado

serem características essenciais na criação de um ambiente de negócios favorável à captação de IDE por parte de países mais desenvolvidos e das multinacionais, assim como a taxa máxima de IRC praticada nos países.

2.1.3. Motivações e razões que explicam o motivo dos países e/ou as empresas recorrerem ao IDE

De acordo com os estudos realizados em IDE que Hwuy-Chang Moon salienta (Hwuy-chang Moon, 2016), pode-se constatar que os recursos podem ser mobilizados para além das fronteiras nacionais, contrastando com as teorias mais clássicas que diziam que todas as empresas tinham o mesmo acesso a todos os recursos dentro de um país, portanto não havia distinção entre os recursos de localização e os recursos das empresas. No entanto, nem todas as empresas têm o mesmo acesso aos diversos recursos existentes. Este fator é determinante para as principais motivações e razões que explicam o motivo dos países e/ou as empresas recorrerem ao IDE.

Tanto Lieberman (1988) e Montgomery (1998) como Narula e Dunning (2000) falam sobre as motivações do IDE, destacando o mercado, o acesso a recursos naturais, a eficiência e a procura de ativos estratégicos.

Começando pelo mercado, este é projetado para utilizar um mercado estrangeiro específico ou um conjunto de mercados estrangeiros. Os autores dão como exemplo as empresas que procurariam economias de potencial crescimento nos países em desenvolvimento para expandir a sua quota de mercado e, quanto mais cedo entrassem, maior seria o benefício da sua presença no mercado, tentando obter uma posição monopolística.

Segue-se o acesso a recursos naturais (por exemplo, minerais e produtos agrícolas) e mão-de-obra. Lieberman (1988) e Montgomery (1998) destacam que, nos últimos anos, registou-se uma diminuição na taxa de expansão dos setores de recursos naturais, devido à criação de diversos produtos alternativos, como os sintéticos. Por fim, também salientam o avanço da tecnologia e os sistemas automatizados de produção, que substituíram o trabalho da mão-de-obra pouco qualificada.

De seguida, é destacada a eficiência, para promover uma divisão mais eficiente do trabalho ou especialização de um portfólio existente de ativos estrangeiros e nacionais, com o intuito de reduzir ineficiências. Este aumentou devido à redução tanto nos custos de transporte como nas barreiras artificiais. Narula e Dunning (2000) explicam que, no passado, o IDE voltado para a eficiência era realizado, particularmente em países em desenvolvimento, para procurar recursos humanos para a fabricação de negócios de exportação. Nos anos mais recentes, isso mudou para "explorar as economias de especialização transfronteiriça e a distribuição desigual de ativos criados imóveis".

Por fim, estes mencionam a procura de ativos estratégicos, que visam proteger ou aumentar a vantagem específica (vantagem de propriedade, o “O” da teoria OLI) existente das empresas investidoras.

Assim, entende-se o recurso a IDE por parte das empresas, para tentar suprir as falhas que existem não só no seio das empresas como no meio onde estão inseridas, ou seja, achamos que as empresas acabam por recorrer ao IDE para adquirir conhecimentos que não têm no país ou “espaço empresarial” onde estão inseridas, fortalecendo a sua posição a nível nacional e conseguindo, simultaneamente, criar ligações com empresas exteriores, podendo levar a parcerias com multinacionais ou que estas tenham interesse em investir em determinada empresa com dimensões inferiores que tenha recorrido a este fator. A nosso ver, a questão dos recursos abordados também é muito relevante, uma vez que um determinado país menos desenvolvido pode ter determinados recursos naturais que outro não possui, sendo uma “vantagem” significativa no que diz respeito à captação de investidores estrangeiros.

Moon e Roehl (2001) basearam-se nos estudos anteriormente efetuados por Penrose (1959), que não abordou diretamente a questão do IDE, mas acabou por iniciar os seus estudos sobre o facto das empresas recorrerem ao exterior.

Moon e Roehl (2001) insistiram que qualquer excesso ou falta de recursos motivará as empresas a irem para o exterior a fim de manter o "equilíbrio" entre o nível ideal de produção e de input, sendo que empresas com vantagens de propriedade vão para o exterior para explorar os seus recursos, enquanto as empresas com desvantagens recorrem ao IDE para complementar a sua escassez de recursos, indo ao encontro da nossa ótica

mencionada anteriormente: o recurso ao IDE é uma vantagem para as empresas complementarem possíveis falhas ou escassez de recursos em determinadas áreas.

De acordo com Bilkey e Nes (1982), as multinacionais de países menos desenvolvidos são vistas como "inferiores", independentemente das suas competências reais, porque os consumidores refletem a imagem de um país nos produtos. Enquanto os consumidores, especialmente em países desenvolvidos, tendem a ter atitudes mais favoráveis em relação a produtos nacionais do que estrangeiros, certos estudos como o de Han e Terpsta (1988) têm mostrado que existe uma hierarquia de efeitos psicológicos entre países. Os produtos fabricados por países desenvolvidos tendem a ter mais vendas e preferências por parte dos consumidores face a produtos feitos nos países em desenvolvimento, uma vez que os consumidores tendem a avaliá-los de forma negativa. Este comportamento explica-se pelo facto de os consumidores terem menos informações e não estarem tão familiarizados com produtos estrangeiros. Na nossa ótica, este fator é importante, mas não é o mais significativo, dado que fatores como a inovação podem contrariar esta teoria, dado que um país menos conotado pode captar investidores estrangeiros com determinadas inovações de mercado, como novos ramos de setores, incentivos fiscais em áreas que não existiam, indo assim ao encontro da teoria do desequilíbrio, que será explicada de seguida.

A teoria do desequilíbrio oferece opiniões que justificam o porquê de as empresas precisarem de atualizar e complementar os seus ativos.

No entanto, quaisquer recursos competitivos podem perder valor a qualquer momento. O crescimento das empresas depende de como elas podem explorar os seus ativos competitivos e ao mesmo tempo complementar o que estão a falhar para responder às mudanças ambientais (March, 1991).

2.1.4. Visões políticas relativamente ao IDE

Os governos podem ter diferentes abordagens e perceções, que terão consequências significativas e definirão os impactos do IDE no país, tanto positivos como negativos. Os governos podem ser mais conservadores, não dando grande liberdade nem vantagem à entrada de empresas externas, devido aos poucos benefícios ou incentivos fiscais,

podendo, por outro lado, ter uma política mais liberal, conseguindo promover empresas externas a investir no país.

Hwy-chang Moon (2016) menciona três percepções que trazem consequências distintas relativamente à temática do IDE.

A primeira visão apresentada denomina-se protecionismo radical, que vai ao encontro da ideia defendida por Hill (2013), onde as grandes empresas usam os recursos dos países onde efetuam IDE somente para beneficiar o país de onde são originárias, não deixando nenhum valor acrescentado a esses países.

A segunda visão é o mercado livre, que remonta à economia clássica e às teorias de comércio internacional de Adam Smith e David Ricardo, tendo sido expandida para incorporar a economia do IDE. De acordo com esta visão de mercado, as grandes empresas procuram locais onde a produção possa ser feita a custos mais baixos, diminuindo assim o custo geral imposto ao produto final, ou seja, pretendem pagar menos impostos.

Por fim, é referido o nacionalismo pragmático. Esta visão tem presente características das duas visões anteriormente mencionadas (Branstetter & Feenstra, 2002).

A maioria dos países implementaram políticas que estão entre o protecionismo e a visão de mercado livre. Os governos com esta visão reconhecem que, quando uma empresa estrangeira obtém lucros, alguns benefícios retornam ao país de origem. Além disso, se a empresa estrangeira eventualmente se tornar mais competitiva do que as empresas nacionais, as indústrias locais podem perder a sua posição no mercado e o bem-estar nacional pode ser prejudicado.

No entanto, esta visão também reconhece que o IDE beneficia o país de destino ao trazer recursos como capital, tecnologia e empregos. Devido a essas questões sobre o IDE, os países adotam políticas com vista a maximizar os benefícios nacionais enquanto minimizam os custos.

No nosso ponto de vista, a primeira visão apresentada representa o risco dos países realizarem IDE, neste caso no país recetor, uma vez que não beneficia de ter investidores estrangeiros, visto que a riqueza gerada não fica no país.

A segunda visão leva-nos a crer que é demasiado “liberal”, isto é, pode haver um aproveitamento dos países com economias mais desenvolvidas, sendo que as multinacionais podem “instalar” a sua produção e fabrico em países com custos menores de mão-de-obra, retribuindo menos em termos de recursos financeiros face aos ganhos obtidos.

Em suma, a terceira visão parece-nos a mais “equilibrada” e ajustada, dado que os países estão abertos a que se façam investimentos, não prejudicando o país onde estão a investir, não havendo, em contrapartida, entraves por parte do país recetor do IDE para os investidores ganharem e levarem algum benefício para o seu país de origem, o que permite aos países serem mais competitivos e reduzir o “fosso” entre os países mais e menos desenvolvidos.

2.1.5. Efeitos nos países que realizam IDE

Existem diversos efeitos causados pelo IDE, que mudam consoante o caso de o país realizar IDE, ou seja, o país investe noutro país, ou caso o país receba o IDE por parte de outros países.

Nos países que realizam IDE, os principais são o capital transferido, o comércio, o nível de emprego e salários, a indústria e cluster, e a transferência de conhecimento (Hwy-chang Moon, 2016).

Começando pelo capital transferido, este pode beneficiar a balança comercial do país se a empresa subsidiária estrangeira gerar uma procura maior através de exportações do país de origem de equipamentos de capital e bens intermédios. De acordo com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, o IDE geraria influxos financeiros, como rendas de investimento, royalties, taxas e encargos de serviço associados ao investimento (UNCTAD, 1995). No entanto, esta transferência de capital pode ter impactos negativos para o país de origem, sobretudo numa primeira fase, se o capital inicial necessário para financiar investimentos externos deixar o país de origem com menos capital disponível para investimentos nacionais (Hill, 2013).

Passando para a questão do comércio, esta diz respeito ao efeito do IDE ao ver se a produção no exterior complementa ou substitui as exportações da empresa-mãe ou de

outras empresas no país de origem. Tradicionalmente, o comércio e o IDE têm sido caracterizados como estratégias alternativas (Fontagné, 1999). As empresas podem produzir “em casa” e exportar ou produzir no exterior e substituir as exportações. Nesse cenário, as economias de escala e os custos de transporte são elementos-chave no processo de decisão. Todavia, o autor menciona a evidência empírica, que tem amplamente demonstrado que os efeitos complementares são maiores do que os efeitos substitutos, por meio do comércio Intra firma (comércio realizado entre a empresa-mãe e as suas respectivas subsidiárias). No entanto, as exportações do país de origem podem diminuir com o IDE, uma vez que as empresas exploram as suas vantagens específicas ao produzir em outros países. De acordo com Lipsey, entre 1966 e 1987, a participação das exportações mundiais dos EUA em bens acabados caiu de 11% para 6% (Lipsey, 1995). No mesmo período, a participação global das exportações de multinacionais dos EUA — as empresas-mãe e as suas afiliadas no exterior combinadas — permaneceu bastante estável. O facto de as exportações das multinacionais dos EUA terem permanecido inalteradas enquanto as exportações dos EUA diminuía mostra o impacto do IDE nas exportações nacionais.

Passando para uma das maiores preocupações do governo do país de origem em relação ao IDE, temos a questão do emprego. Embora estudos recentes tenham empiricamente evidenciado os efeitos positivos do IDE no emprego nacional, existe o problema da perda de empregos. Há casos em que o IDE aumentou o risco de perda de empregos no país de origem e gerou mesmo uma redução nos níveis salariais, sobretudo nos países desenvolvidos, sendo exemplo disso os setores do têxtil e de vestuário, onde se verificou uma diminuição constante por três décadas, entre 1973 e 2005, reduzindo a força de trabalho dos EUA de 2,4 milhões para 650 000 (Scheve & Slaughter, 2004). Outro efeito negativo pode ser a substituição da produção, quando as empresas recorrem a mão-de-obra mais barata, causando um desemprego maior no país. Por exemplo, uma objeção frequentemente levantada pelos líderes trabalhistas dos EUA contra o pacto de livre comércio entre EUA, México e Canadá é que os EUA perderão muitos empregos à medida que as empresas americanas investirem no México para aproveitar a mão-de-obra barata e depois exportarem-na de volta para os EUA (Baker, 1991). No entanto, a visão popular sobre o efeito do IDE no emprego é de que há uma “correlação positiva”.

Em suma, o IDE reduz ou aumenta o emprego no país de origem consoante o tipo de investimento, a complementaridade ou substituíbilidade da atividade e os conjuntos de requisitos no exterior face aos pedidos no país de origem (Dunning & Lundan, 2008).

Por fim, a indústria e cluster. A interação do IDE pelas grandes empresas com outras empresas no país de origem serve como um impacto económico importante do IDE em todos os setores da economia (Hwy-chang Moon, 2016). A Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento dá como exemplo a questão dos fornecedores e afiliadas que a empresa-mãe tem na cadeia de valor, sendo maior a probabilidade de o país de origem ter um impacto mais significativo, ilustrando o caso de Hong Kong, onde o crescimento do IDE em indústrias de tecnologia mais avançada gerou aglomerados de serviços relacionados à produção (gestão da cadeia de suprimentos, gestão do relacionamento com o cliente, transporte e armazenamento, design de produtos e promoção), especialmente com o apoio de empresas sediadas nesse país e a operar na China (UNCTAD, 2006).

2.1.6. Efeitos nos países recetores de IDE

No caso dos países que recebem o IDE, os principais efeitos são o capital transferido, o comércio e a questão dos empregos e salários (Hwy-chang Moon, 2016).

O capital transferido é um recurso raro na maioria dos países, daí que adquirir este recurso através do IDE ajuda o desenvolvimento dos países onde este é feito (Lipsey, 2004); (Li & Liu, 2005). No entanto, os autores salientam que o influxo de capital por meio de IDE, a curto prazo, é antecipado com a saída de ganhos da subsidiária estrangeira para a sua empresa-mãe no país de origem. Para evitar esse tipo de saída, alguns governos têm respondido limitando a quantidade de ganhos que podem ser repatriados para o país de origem da subsidiária estrangeira. Essa restrição pode parecer benéfica para o país que recebe o IDE, mas os governos devem ser extremamente cuidadosos e prudentes, uma vez que, se a restrição for muito alta, as multinacionais não investirão nesses países.

Quanto ao comércio, de acordo com o relatório da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, o IDE estrangeiro por multinacionais tem sido um importante impulsionador do crescimento económico orientado para a exportação em diversos países em desenvolvimento e desenvolvidos ao longo da última década

(UNCTAD, 2002). Todavia, surge uma preocupação, quando uma subsidiária estrangeira importa uma quantidade substancial de inputs do exterior para a produção nos países que recebe o IDE, resultando em um efeito negativo na conta corrente desse tipo de países. Um exemplo ilustrativo disso é a crítica feita contra as operações de montagem de automóveis de propriedade japonesa nos EUA, quando estas importavam muitas peças e componentes ao seu país de origem, o Japão.

O IDE cria empregos para os países que o recebem de forma direta e também de forma indireta (Jack, 1997). Este fenómeno acontece de forma direta, quando uma multinacional estrangeira emprega cidadãos desse país, dando salários e criando novos postos de trabalho, promovendo um desenvolvimento da economia local. Também é possível ver o efeito do IDE de forma indireta quando os empregos são criados em fornecedores locais como resultado do investimento ou quando são criados devido ao aumento nos gastos locais pelos funcionários da multinacional, isto é, não houve uma criação de novos empregos, não se tendo registado um impacto “visível”, mas a economia desse país acaba por melhorar devido ao IDE.

Como exemplo ilustrativo, o autor menciona o caso da Toyota, quando esta decidiu abrir uma nova fábrica de automóveis na França, em 1997, com as estimativas a sugerirem que iria criar 2 000 empregos diretos e possivelmente mais 2 000 empregos em indústrias de apoio.

2.2. Benefícios Fiscais

Outro fator relevante para a atratividade do IDE que foi mencionado anteriormente na introdução e que será agora mais explorado é a questão dos BF.

A definição dos BF consta do respetivo artigo 2º do Estatuto dos Benefícios Fiscais, sendo estes “as medidas de carácter excecional instituídas para tutela de interesses públicos extrafiscais relevantes que sejam superiores aos da própria tributação que impedem” (nº 1), “as isenções, as reduções de taxas, as deduções à matéria coletável e à coleta, as amortizações e reintegrações aceleradas” (nº 2). De acordo com o número 3 do mesmo artigo, “Os benefícios fiscais são despesas fiscais, as quais podem ser previstas no Orçamento do Estado ou em documento anexo e, sendo caso disso, nos orçamentos

das Regiões Autónomas e das autarquias locais”. Salvo algumas exceções, os benefícios fiscais têm uma caducidade de cinco anos, como salienta o artigo 3º, nº1.

De acordo com o IAPMEI (2024), os principais BF ao investimento que existem em Portugal são o RFAI, que “permite às empresas deduzir à coleta apurada uma percentagem do investimento realizado em ativos não correntes”; e o SIFIDE, que “apoia as empresas nos seus esforços em I&D através da dedução à coleta do IRC das respetivas despesas.”. Para além destes, também constam o ICE (Incentivo Fiscal à Capitalização de Empresas), que “pretende estimular e facilitar a capitalização das empresas no âmbito de aumentos de capital”; o IFR (Incentivo Fiscal à Recuperação), que “permite às empresas deduzir à coleta apurada uma percentagem das despesas de investimento”; o Regime Fiscal de Incentivos à Valorização Salarial, que “permite às empresas uma majoração com os encargos correspondentes ao aumento salarial de trabalhadores”; por fim, o Benefício Fiscal aplicável aos Territórios do Interior e às Regiões Autónomas, que “permite promover no Interior e nas Regiões Autónomas o investimento e a instalação de empresas” (IAPMEI, 2024).

2.2.1. RFAI

O RFAI apareceu em 2009, sendo parte integrante do programa IIE (Iniciativa para o Investimento e o Emprego). O seu principal objetivo “foi reforçar e potencializar o mercado português, através de incentivos ao investimentos em certas regiões do país em conjunto com a promoção da criação de emprego” (Sousa Sá, 2019).

Atualmente, está previsto no Decreto-Lei nº 162/2014 de 31 de outubro, que permite às empresas deduzir à coleta apurada uma percentagem do investimento realizado em ativos não correntes (tangíveis e intangíveis).

Segundo o artigo mencionado e as alterações previstas na portaria nº 282/2014 de 30 de Dezembro, os beneficiários deste regime são os sujeitos passivos que exerçam uma atividade inserida em determinados CAE (IAPMEI, 2024).

Os requisitos para as empresas poderem beneficiar deste incentivo fiscal são dispor de contabilidade organizada regularmente organizada; o seu lucro tributável não ser determinado por métodos indiretos; manter na empresa os bens objeto de investimento durante um período mínimo de três anos, no caso de uma PME, e durante cinco anos nos restantes casos, sendo que, quando o prazo for inferior, durante o respetivo período

mínimo de vida útil ou até ao período em que se verifique o respetivo abate físico, desmantelamento, abandono ou inutilização; não serem devedoras ao Estado e à segurança social de quaisquer contribuições, impostos ou quotizações, ou tenham o pagamento desses débitos devidamente assegurado; não serem consideradas empresas em dificuldades nos termos da comunicação da Comissão; efetuem investimento relevante que proporcione a criação de postos de trabalho e a sua manutenção até ao final do período mínimo de manutenção dos bens objeto de investimento (IAPMEI, 2024); (PSZ CONSULTING, 2024).

As despesas elegíveis para o RFAI são os ativos fixos tangíveis que sejam afetos à exploração da empresa e adquiridos em estado novo, com exceção de terrenos, salvo no caso de se destinarem à exploração de concessões minerais, águas minerais naturais e de nascente, pedreiras, barreiros e areeiros em investimentos na indústria extrativa; construção, aquisição, reparação e ampliação de quaisquer edifícios, salvo se forem instalações fabris ou afetos a atividades turísticas, de produção de audiovisual e administrativas; viaturas ligeiras de passageiros ou mistas; mobiliário e artigos de conforto ou decoração, salvo equipamento hoteleiro afeto a exploração turística; equipamentos sociais; outros bens de investimento que não estejam afetos à exploração da empresa e os ativos intangíveis, constituídos por despesas com transferência de tecnologia, nomeadamente através da aquisição de direitos de patentes, licenças, “know-how” ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente, as quais não podem exceder 50 % das aplicações relevantes, no caso de sujeitos passivos de IRC que não se enquadrem na categoria das micro, pequenas e médias empresas (PSZ CONSULTING, 2024).

Aos sujeitos passivos de IRC é feita a dedução à coleta em 25% até ao montante de 5.000.000 € e de 10% das aplicações relevantes. Relativamente à parte excedente, há a isenção ou redução de IMI e IMT, para além da isenção no Imposto de Selo. Quanto aos limites da coleta, esta corresponde ao total da coleta de IRC, no caso de investimentos realizados no período de tributação do início de atividade e nos dois períodos de tributação seguintes, exceto quando a empresa resultar de cisão e vai até 50% nos restantes casos.

Em 2014, houve uma reformulação do RFAI, após terem sido “publicadas no Jornal Oficial da União Europeia 2013/C 209/01, as Orientações relativas aos auxílios estatais

com finalidade regional para 2014-2020”, (Sousa Sá, 2019) no dia 23 de Julho de 2013, tendo sido “aprovado um novo regulamento comunitário, o Regulamento (UE) n.º 651/2014, de 16 de junho de 2014, que declara certas categorias de auxílio compatíveis com o mercado interno, em aplicação dos artigos 107.º e 108.º do Tratado, publicado no Jornal Oficial da União Europeia n.º L 187, de 26 de junho de 2014 (RGIC), em substituição do Regulamento (CE) N.º 800/2008, da Comissão, de 6 de agosto, cuja vigência decorreu entre 2009 e 2013 e sobre o qual se apoiou o RFAI 2009” (Sousa Sá, 2019).

Constatamos que “em 2014 e 2015, o RFAI sofre as alterações mais significativas desde o início da sua vigência, em contrapartida de outras alterações menos significativas, essencialmente introduzidas pelas Leis do OE para cada período de tributação, sendo a última alteração introduzida pela Lei n.º 71/2018, de 31 de dezembro que aprovou o OE para 2019” (Sousa Sá, 2019).

Relativamente ao peso do RFAI nos BF entre 2013 e 2022, podemos verificar nos Relatórios da Despesa Fiscal, disponibilizados anualmente pela Autoridade Tributária, que este sempre foi o benefício com maior peso face ao total dos BF, destacando-se o facto de desde 2014 representar mais de 50% do total dos BF. No ano de 2022, constatamos que este representou cerca de 62,80%, face aos 45,71% verificados em 2013, o que significou um aumento, em termos absolutos, de 45.880.524,46 € para 245.723.291,11 €. O ano de 2017 foi o que o RFAI teve um peso mais significativo no total dos BF, ultrapassando a barreira dos 70%, algo que só aconteceu também em 2016.

2.2.2. SIFIDE

Este benefício “visa aumentar a competitividade das empresas apoiando o seu esforço em Investigação & Desenvolvimento através da dedução à coleta do IRC de uma percentagem das respetivas despesas de I&D (na parte não comparticipada a fundo perdido pelo Estado ou por Fundos Europeus)” (IAPMEI, 2024).

Podem beneficiar do SIFIDE os “sujeitos passivos de IRC, residentes em território nacional, que exerçam, a título principal, uma atividade de natureza agrícola, industrial, comercial e de serviços e os não residentes com estabelecimento estável nesse território”, se tiverem as seguintes atividades de I&D (IAPMEI, 2024):

- Despesas com pessoal diretamente envolvido em tarefas de I&D (se doutorado, é considerado a 120%);
- Despesas de funcionamento (até 55% das despesas de pessoal);
- Aquisições de ativos fixos tangíveis;
- Participação no capital de instituições de I&D e contributos para Fundos de Investimento;
- Despesas com registo, aquisição e manutenção de patentes;
- Despesas com auditorias à I&D;
- Participação de quadros na gestão de instituições de I&D;
- Contratação de atividades de I&D junto de entidades públicas (ou com estatuto) ou ainda de entidades idóneas reconhecidas pela Agência Nacional de Inovação (ANI);
- Despesas com ações de demonstração.

A dedução deste benefício “corresponde a uma taxa entre os 32,5% e os 82,5% do valor das despesas elegíveis com I&D”, sendo que “para as PME que ainda não completaram dois exercícios e que não beneficiaram da Taxa Incremental, aplica-se uma majoração de 15% à Taxa Base (47,5%)” (IAPMEI, 2024).

Quanto ao peso do SIFIDE nos BF, podemos verificar nos Relatórios da Despesa Fiscal, disponibilizados anualmente pela Autoridade Tributária, que o peso deste benefício teve uma evolução significativa, tendo sido de 13,83%, em 2013, passando para os 27,24%, em 2022. Em termos absolutos e à semelhança do RFAI, o SIFIDE foi mais alto no ano de 2022, registando um valor de 110.051.640,03 €, face aos 13.884.474,56 € registados em 2013. Enquanto que no RFAI, no que diz respeito ao peso do benefício, este registou uma maior expressão no ano de 2017, no SIFIDE verificou-se este facto em 2019, tendo representado 35,31% do total dos BF.

De seguida é apresentada a tabela I, que salienta os valores dos dois benefícios analisados entre 2013 e 2022, do qual se percebe a importância dos mesmos, visto que a soma dos dois representou quase 60%, em 2013, cerca de 73,23% em 2014 e, desde 2015, apresentou sempre um peso superior a 80% do total dos BF.

Tabela I – Peso do RFAI e do SIFIDE entre 2013 e 2022

ANOS	RFAI (€)	SIFIDE (€)	TOTAL (€)	PESO RFAI	PESO SIFIDE	PESO RFAI + SIFIDE
2013	45.880.524,46	13.884.474,56	100.379.263,80	45,71%	13,83%	59,54%
2014	59.125.960,83	15.336.217,58	95.185.766,51	62,12%	16,11%	73,23%
2015	78.522.611,41	28.558.195,21	119.326.034,76	65,81%	23,93%	89,74%
2016	87.853.588,38	19.975.978,58	125.152.628,66	70,20%	15,96%	86,16%
2017	105.473.891,44	25.601.585,36	149.066.333,45	70,76%	17,17%	87,93%
2018	165.433.565,54	49.350.287,59	265.269.887,11	62,36%	18,60%	80,96%
2019	118.500.936,50	79.904.579,11	226.273.151,05	52,37%	35,31%	87,68%
2020	82.892.251,53	39.118.734,42	141.380.224,48	58,63%	27,67%	86,30%
2021	199.423.332,49	98.713.337,46	353.971.130,42	56,34%	27,89%	84,23%
2022	245.723.291,11	110.051.640,03	403.988.237,09	60,82%	27,24%	88,06%

Fonte: Elaboração própria

2.3. Vantagens e desvantagens dos Benefícios Fiscais e do IDE

Existem três grandes visões políticas acerca deste tópico: uma visão “protecionista” (protecionismo radical), que se preocupa somente em trazer lucros para o país de onde é residente, indo, a nosso ver, contra a “essência” do IDE, dado não trazer proveitos para todos os países envolvidos; uma visão “liberal” (mercado livre), onde as empresas até pretendem realizar negócios e deixar riqueza no país onde estão a investir, mas preocupam-se sobretudo com os lucros obtidos, dado procurarem pagar menos impostos e obter recursos a preços mais reduzidos; uma visão “equilibrada” (nacionalismo pragmático), onde acabam por se conjugar os fatores presentes nas duas teorias anteriormente mencionadas e que, do nosso ponto de vista, permitem que se realizem mais negócios e transferência de recursos entre países, aumentando assim o IDE.

Relativamente aos países que realizam e recebem o IDE e depois de abordados os principais efeitos, podemos constatar que existem diversas vantagens e desvantagens.

De acordo com Kokko (2006), os países que realizam IDE têm algumas vantagens, tais como a transferência de conhecimento, trazendo novas tecnologias, ao realizar investimentos em países mais desenvolvidos; o acesso a recursos naturais que não têm no próprio país; a possibilidade de receber incentivos fiscais; o fortalecimento de relações diplomáticas. Knoerich (2017) salienta que os países que realizam IDE têm possibilidades de obter recursos financeiros, através da venda de produtos e serviços nos países onde realizam investimento, tendo acesso a novos mercados. Todavia, há algumas desvantagens presentes nos países que realizam IDE, tais como as questões legais, nomeadamente as políticas governamentais; a perda de controlo sobre ativos estratégicos (Knoerich, 2017); o risco de instabilidade política (Kokko, 2006). Assim, isto pode ter consequências para estes países como o desvio de recursos do mercado nacional, isto é, certos recursos como a inovação e as infraestruturas podem estar a ser aproveitadas somente no país que está a receber o IDE, assim como a dependência face a determinado mercado, no caso de um país apenas ter negócios com outros países e não apostar na economia nacional, para além do possível impacto negativo em termos reputacionais, caso algum negócio não corra como era esperado.

Passando para os países recetores de IDE, estes, segundo Kurtishi-Kastrati (2013), conseguem receber recursos que não têm acesso, como tecnologia, capital, estimulando o crescimento da economia local (Hill, 2000); criam-se novos empregos; a balança de pagamentos pode ser afetada positivamente; o aumento da concorrência, “obrigando” as empresas locais a investir em inovação, para continuarem competitivas no mercado; com a expansão a novos mercados, pode surgir a participação nas cadeias de valor globais, que leva ao aumento das exportações. No entanto, há algumas desvantagens associadas, nomeadamente o facto de certas evoluções poderem acabar com muitos empregos existentes, ao qual se junta o risco de exploração; se os países que recebem o IDE não conseguirem retirar os recursos necessários, a possível vantagem da balança de pagamentos ser positiva passa a ser uma desvantagem, visto que esta pode apresentar défice, piorando a situação do país; os possíveis impactos ambientais, com a destruição de certos ecossistemas e, consequentemente, a possível deslocação de determinadas comunidades para outras zonas, devido ao aparecimento de, por exemplo, uma fábrica ou grande armazém, gerando tensões sociais e a redução do bem-estar de certas populações; as grandes decisões corporativas serem tomadas no exterior, gerando uma menor

influência política e económica; a repatriação de lucros, ou seja, as multinacionais levarem grande parte dos lucros obtidos para os países de onde são originárias, deixando poucos recursos no país recetor (Kurtishi-Kastrati, 2013).

No que diz respeito aos BF, estes podem ser um fator importante para o incentivo de IDE, tendo um impacto positivo se conseguirem captar mais empresas estrangeiras, fazendo com que se realizem mais investimentos no país. Todavia, devido a algumas questões relacionadas com a burocracia ou com a política do país, estes podem ser insuficientes ou “indiferentes” no que diz respeito à atratividade de investidores estrangeiros.

No caso de Portugal, percebe-se que o RFAI e o SIFIDE são os BF com maior peso e impacto, tendo representado os dois juntos 88,07% do total dos BF ao investimento, no ano de 2022.

3. HIPÓTESES, DADOS E METODOLOGIA

3.1. Objetivos e hipóteses de investigação

Neste capítulo iremos apresentar as hipóteses a testar, seguindo o que foi mencionado na revisão de literatura.

Existem cada vez mais investigações sobre o tema do IDE “devido ao impacto que este tem no crescimento económico dos países de acolhimento” (Marcos, 2022). Assim, constatamos que o IDE é “uma prioridade para muitos países, nomeadamente para os que enfrentam crises económicas e fiscais pois permite estimular a economia” (Marcos, 2022).

Os BF, por sua vez, serão, à partida, do interesse dos investidores, na medida em que estes analisam a conjuntura do país em causa, olhando para fatores como a taxa efetiva de imposto, o PIB do país, o grau de inovação, o grau de abertura ao exterior, entre outros.

Assim sendo, as hipóteses a testar serão:

H₁: Nos países da OCDE, a Despesa Pública, em percentagem do PIB, tem impacto significativo na captação de IDE.

H₂: Nos países da OCDE, o PIB, a Taxa de Inflação e o IRC têm impacto significativo na captação de IDE.

H₃: Nos países da OCDE, o Índice Global de Inovação e os Salários Médios têm impacto significativo na captação de IDE.

H₄: Nos países da OCDE, o Índice de Liberdade Económica, o Grau de Abertura ao Exterior, o Índice de Corrupção e a População Ativa têm impacto significativo na captação de IDE.

Nesta dissertação, a variável dependente a utilizar são os stocks de IDE, por “serem menos voláteis e assim os resultados mais consistentes e precisos” face aos fluxos de IDE (Marcos, 2022), abrangendo a diferença entre as entradas (*inward flows*), onde constam os valores que um determinado país recebeu dos investidores estrangeiros e as saídas (*outward flows*), onde estão representados os investimentos feitos por empresas desse mesmo país no exterior, entre 2013 e 2022. Serão apresentados os valores a preços correntes, em milhões de dólares.

As variáveis explicativas do modelo são:

- Despesa pública em percentagem do PIB (DESP_PIB).
- Produto Interno Bruto (PIB): o PIB é apresentado em milhões de euros e diz respeito ao resultado final da atividade de produção das unidades produtivas residentes.
- Taxa de inflação (TX_INF): representa a evolução dos preços dos bens e serviços, fazendo a comparação anual do preço dos bens e serviços.
- Índice Global de Inovação (INOV): é publicado anualmente pela WIPO (Organização Mundial da Propriedade Intelectual) e mostra a conjugação de sete fatores (Instituições; Capital Humano e Investigação; Infraestrutura; Sofisticação de Mercado; Sofisticação de Negócios; Produtos da Ciência e Tecnologia; Produtos Criativos) num índice global, sendo medido numa escala de 0 a 100.
- Taxa máxima IRC (IRC): mostra a taxa de impostos máxima que é praticada nos diferentes países da OCDE às empresas.
- Índice de Liberdade Económica (LIB_ECO): diz respeito à conjugação de diversos fatores económicos como o Estado de Direito (direitos de propriedade, integridade do governo, eficácia judicial); a dimensão do Governo, nomeadamente no que toca aos gastos do mesmo, à carga tributária e à “saúde fiscal” (termo utilizado para definir se as pessoas cumprem, de forma correta, as normas tributárias e fiscais); a Eficiência Regulatória (liberdade empresarial, no trabalho e monetária); Mercados Abertos (liberdade comercial, de investimento e financiamento) e é medido numa escala de 0 a 100.
- Grau de Abertura ao Exterior (GRAU_ABERT): mede a intensidade das ligações comerciais de um país com os restantes, calculando-se através da soma dos fluxos de exportações e importações, sendo apresentado em percentagem do PIB.
- Índice de Corrupção (COR): é publicado anualmente pela *Transparency International* e classifica os países de acordo com os níveis percebidos de corrupção no setor público, estando numa escala de 0 a 100, onde, quanto mais próximo de 100, menor é o nível de corrupção.
- População ativa (POP_ATIVA): corresponde à população com mais de 15 anos que se encontra disponível para a produção de bens e/ou serviços, sendo apresentado em milhões de pessoas.
- Salários médios (SAL_MED): mostra a média dos salários pagos pelos países, estando apresentado em dólares.

Relativamente à correlação entre variáveis, para aferir as questões de multicolineariedade, recorreu-se à análise da matriz de correlação, que é apresentada na

tabela II. Os valores assinalados com “*” salientam uma forte correlação entre essas variáveis.

Tabela II – Matriz de correlação

	IDE	DESP_PIB	PIB	TX_INF	INOV	IRC	LIB_ECO	GRAU_ABERT	COR	POP_ATIVA	SAL_MED
IDE	1.0000										
DESP_PIB	-0.0398	1.0000									
PIB	0,6112*	-0.0582	1.0000								
TX_INF	-0.0427	-0.1531*	-0.0138	1.0000							
INOV	0,2606*	0.1894*	0.2794*	-0.2815*	1.0000						
IRC	0,3408*	0.0031	0.2985*	-0.0981	-0.0254	1.0000					
LIB_ECO	0,0759	-0.2045*	0.0997	-0.1067*	0.5963*	-0.1538*	1.0000				
GRAU_ABERT	-0.1884*	0.0519	-0.2885*	-0.0046	0.0441	-0.3707*	0.0952	1.0000			
COR	0.1334*	0.2493*	0.0606	-0.2427*	0.7579*	0.0336	0.7329*	0.0631	1.0000		
POP_ATIVA	0.6391*	-0.1636*	0.9183*	0.0574	0.1441*	0.3988*	-0.0145	-0.3914*	-0.1120*	1.0000	
SAL_MED	0.2083*	0.2581*	0.2638*	-0.1185*	0.7174*	0.1195*	0.5408*	0.1623*	0.7523*	0.0855	1.0000

3.2. Variáveis e dados

Neste tópico, serão apresentadas as variáveis explicativas do modelo, com indicação dos parâmetros de Portugal e onde este se encontra face aos restantes países da OCDE.

Os dados do IDE recolhidos para a realização do modelo foram extraídos das bases de dados UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*; a despesa pública em percentagem do PIB foi extraída do IMF (*International Monetary Fund*); os valores do PIB foram extraídos do IFS (*International Financial Statistics*); as taxas de inflação foram extraídas do *World Data*; os valores das taxas máximas de IRC e dos salários médios foram extraídos da base de dados da OCDE; o grau de abertura e a população ativa foram extraídos da WDI (*World Development Indicators*). Relativamente às restantes variáveis, os valores do Índice Global de Inovação são divulgados anualmente pelo WIPO (*World Intellectual Property Organization*); os valores do Índice de Liberdade Económica são divulgados anualmente pelo *The Heritage Foundation*; os valores do Índice de Corrupção são divulgados pela *Transparency International*.

A amostra abrange 35 dos 38 países-membros da OCDE, entre os anos de 2013 e 2022, dando um total de 350 observações.

Em termos globais, os países da OCDE registaram bons indicadores no que diz respeito à captação de IDE, tendo tido sempre stocks positivos. Em 2013, registou-se o valor de 1.011.194 milhões de dólares, tendo sido mais baixo em 2014, registando-se o valor de 849.344 milhões de dólares. No ano de 2015, aumentou 1.311.878 milhões de euros, tendo registado uma variação de 1.115.218 em 2016. No ano de 2017, os stocks de IDE na OCDE foram de 1.110.000 milhões de dólares, tendo subido 620.420 milhões de dólares, em 2018. No ano de 2019, a variação foi maior (991.526 milhões de dólares). Em 2020, registou-se uma quebra global devido ao impacto da pandemia, sendo que a OCDE registou um stock de 427.216 milhões de dólares. Em 2021, houve uma subida expectável para os 1.300.547 milhões de dólares, registando-se uma redução na variação dos stocks do IDE, para os 1.019.706 milhões de dólares, em 2022.

Já em Portugal, verificamos que:

- O IDE apresentou valores positivos em 8 dos 10 anos, o que significa que houve mais investimentos realizados por estrangeiros em Portugal face aos investimentos realizados por portugueses no estrangeiro.
- A despesa pública face ao PIB rondou entre os 42,44% e os 51,69%, havendo alguns países onde se registaram valores maiores, como por exemplo os casos da Áustria, Bélgica e Finlândia, entre outros, com números sempre superior a 50%, registando-se também o inverso, em países como por exemplo o Chile, a Coreia do Sul, a Costa Rica, entre outros, com valores entre os 16% e os 35%.
- O PIB português, em 2022, foi o 15º mais alto entre os 27 países da União Europeia, sendo que foi o 30º mais alto entre os 38 países membros da OCDE, totalizando um valor de 242.340,81 € (o mais alto dos dez anos analisados).
- A taxa de inflação foi de 0,27% em 2013, -0,28% em 2014, 0,49% em 2015, 0,61% em 2016, 1,37% em 2017, 0,99% em 2018, 0,34% em 2019, -0,01% em 2020, 1,27% em 2021 e 7,83% em 2022. Neste último ano, foi a 25ª taxa mais elevada dos países da OCDE;
- Quanto ao Índice Global de Inovação, Portugal registou uma ligeira quebra entre 2013 e 2022, tendo registado 45,10 e 42,10 respetivamente. O valor mais alto registado nos anos analisados foi em 2018 (45,71). Em termos globais, Portugal ocupa o 32º lugar desta lista, em 2022, ficando atrás de 25 países no que diz respeito à classificação se nos restringirmos aos países da OCDE. Os fatores que explicam esta classificação são as “Instituições”, onde Portugal ocupa o 47º lugar; o “Capital Humano e Pesquisa” (22º lugar); as “Infraestruturas”, onde ficámos na posição 39; a “Sofisticação do Mercado”, onde Portugal ocupa o 42º lugar; a “Sofisticação Empresarial”, estando no 34º lugar; os “Produtos de Conhecimento

e Tecnologia” (35º lugar); por fim, os “Produtos Criativos”, onde Portugal ficou no 25º lugar.

- Relativamente à taxa máxima de IRC, Portugal tem uma taxa de 31,5%, sendo a segunda mais alta dos países da OCDE em 2022, apenas atrás da Colômbia (35%). Face aos anos analisados, a taxa apenas foi mais baixa nos anos de 2015, 2016 e 2017 (29,50%).
- Relativamente ao Índice de Liberdade Económica, podemos constatar que Portugal até se encontra abaixo da média, querendo isto dizer que, dentro dos fatores analisados, há países onde pode ser mais “fácil” realizar investimentos que em Portugal (se nos cingirmos somente aos fatores económicos mencionados aquando da explicação deste índice).
- O Grau de Abertura ao Exterior em Portugal é razoável, estando, no entanto, abaixo da média em todos os anos analisados, dado haver países que registam valores muito superiores aos de Portugal (em 2022, Portugal teve um grau de abertura na ordem dos 101,61% do PIB, enquanto que a Irlanda, por exemplo, registou um valor na ordem dos 234,27 % do PIB).
- Relativamente ao Índice de Corrupção, Portugal nunca oscilou muito (valores registados entre os 61 e os 64, tendo sido 62 tanto em 2013 como em 2022), o que demonstra que as medidas tomadas para combater a corrupção não têm sido muito eficazes.
- No que diz respeito à População Ativa, não houve grande evolução, tendo o valor sido sempre ligeiramente superior a 5 milhões de pessoas nos dez anos analisados.
- Por fim, relativamente aos Salários Médios, estes aumentaram de 33.137 €, em 2013, para 34.782 €, em 2022, estando, todavia, bastante abaixo de alguns países da OCDE, explicando-se com o facto de haver países com uma dimensão totalmente distinta de Portugal, juntando a fatores como o PIB ou a população ativa, entre outros.

3.3. Metodologia

Com o objetivo de obter conclusões sobre as hipóteses a testar, os dados foram organizados em painel, com uma dimensão temporal de 10 anos (2013 a 2022), tendo um total de 350 observações, que correspondem a 35 dos 38 países da OCDE (os países Colômbia, Letónia e Lituânia carecem de dados em certas variáveis, como tal não foram incluídos na análise).

Para esta análise foi usado o método empírico, com recurso ao programa de estatística Stata.

O modelo é composto pela equação:

$$IDE = \alpha + \beta 1 DESP_{PIB} + \beta 2 PIB + \beta 3 TX_{INF} + \beta 4 INOV + \beta 5 IRC + \beta 6 LIB_{ECO} \\ + \beta 7 GRAU_{ABERT} + \beta 8 COR + \beta 9 POP_{ATIVA} + \beta 10 SAL_{MED} + \varepsilon$$

Relativamente à descrição das variáveis (Tabela III), podemos dizer que a explicativa (IDE), apresenta uma média de 26.758,93 milhões de dólares, tendo um desvio-padrão de 63.235,51, tendo um mínimo de -294.199 (Luxemburgo, no ano de 2022) e um máximo de 366.386 (EUA, também no ano de 2022).

A Despesa Pública apresenta uma média de, aproximadamente, 42,08%, com um mínimo de 18,4%, registado no ano de 2014 na Costa Rica, e um máximo de 61,35%, apresentado pela França em 2020. O desvio-padrão foi de, aproximadamente, 10%.

Quanto ao PIB, os EUA possuem o valor mais elevado (25.744.109 milhões de dólares), em 2022, tendo a Islândia registado o valor mais baixo da amostra nesta variável (13.072,94 milhões de dólares), no ano de 2013. A média desta variável foi de 1.288.868 milhões de dólares e registou-se um desvio-padrão na ordem dos 3.298.502 milhões de dólares.

Já a Taxa de Inflação apresentou uma média de 2,57%, sendo a mais baixa registada de -1,74%, no ano de 2015 na Grécia, e a máxima de 72,31%, no ano de 2022 na Turquia. Esta variável teve um desvio-padrão de 4,89%, aproximadamente.

Passando para o Índice Global de Inovação, este apresentou um desvio-padrão de 8,33, tendo obtido uma média de 50,65, onde se salienta o valor mínimo de 28,7, apresentado pela Costa Rica em 2022, e o valor máximo de 68,4, apresentado pela Suíça em 2018.

Quanto ao IRC, a taxa mais baixa aplicada foi de 9% (Hungria, entre 2017 e 2022) e a mais alta de 44,43% (França, no ano de 2017). A média das taxas de IRC do período analisado foi de 24,60%, aproximadamente, tendo-se registado um desvio-padrão de 5,66%, aproximadamente.

Passando para o Índice de Liberdade Económica, esta variável teve uma média de 71,84, um desvio-padrão de 6,30, tendo-se registado o valor mais elevado na Nova Zelândia, em 2019 (84,4), e o valor mais reduzido foi registado na Grécia, no ano de 2015 (53,2).

No que diz respeito ao Grau de Abertura ao Exterior, o país com menor grau é os EUA e o maior é o Luxemburgo. Os valores máximos e mínimos registados foram de 393,14% e 23,11%, respetivamente, nos países salientados. A média apresenta um valor de 102,81% e um desvio-padrão de 64,33%.

Quanto ao Índice de Corrupção, o valor mais elevado foi registado na Dinamarca (92), em 2014, sendo o valor mais baixo registado no México (28), em 2018. Salienta-se que, nesta variável, quanto maior o valor, melhor a perceção no que diz respeito à corrupção, ou seja, as medidas de combate à mesma têm atuado melhor, pelo que a Dinamarca regista os melhores valores e o México os piores. A média foi de 68,27, tendo-se registado um desvio-padrão na ordem dos 15.

Passando para a População Ativa, esta é, naturalmente, influenciada pela população existente em cada país. O valor mais elevado é registado no país mais populado da amostra (EUA), no ano de 2022, sendo de 168.181.985 pessoas. Em sentido inverso, o país que registou um valor mais baixo foi a Islândia, com 192.997 pessoas. A média desta variável foi de 18 222 768 pessoas, tendo-se registado um desvio-padrão de, aproximadamente, 29 900 000.

Por último, os Salários Médios registaram uma média de 50.710,33 dólares e um desvio-padrão de 16.233,98 dólares. O valor mais alto foi de 83.661 dólares, no ano de 2022, na Islândia. Já o valor mais baixo (19.093 dólares) foi registado no ano de 2020, no México.

Tabela III – Estatísticas descritivas

Variáveis	Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
IDE	350	26758.93	63235.51	-294199	366386
DESP_PIB	350	0.42	0.10	0.184	0.6135
PIB	350	1288868	3298502	13072.94	25744109
TX_INF	350	0.257	0.0489	-0.0174	0.7231
INOV	350	50.651	8.326	28.7	68.4
IRC	350	0.246	0.057	0.09	0.4443
LIB_ECO	350	71.845	6.304	53.2	84.4
GRAU_ABERT	350	1.028	0.643	0.231	3.931
COR	350	68.274	15.000	28	92
POP_ATIVA	350	18222768	29900000	192997	168181985
SAL_MED	350	50710.33	16233.98	19093	83661

4. RESULTADOS

Neste capítulo, são apresentados os resultados de estimação do modelo.

Foi feita uma regressão linear chamada Pooled OLS, um modelo estimador de efeitos fixos e, posteriormente, um teste de Hausman, para entender qual dos estimadores era mais adequado usar, chegando-se à conclusão que devia ser seguida a regressão Pooled OLS.

Fazendo uma análise detalhada do modelo, em termos estatísticos, constatamos que, num universo de 350 observações, este tem um poder explicativo de 47,58%, isto é, as variáveis inseridas no modelo explicam 47,58% da variação de IDE, como salienta a tabela IV.

Tabela IV – Resultados da regressão linear Pooled OLS

	pols
Despesa pública em % do PIB	-31439.865 (34181.540)
PIB	-0.001 (.002311)
Taxa inflação	-10001.165 (55938.480)
Índice global de inovação	482.717 (552.86)
Taxa máxima IRC	90246.268 (58806.95)
Índice de liberdade económica	-1754.128** (774.0153)
Grau de Abertura ao Exterior	11546.314** (4634.144)
Índice de Corrupção	1494.605*** (418.6438)
População ativa	0.002*** (.0002769)
Salários médios	-0.292 (.2849217)
R-squared	0.4758
Adjusted R-squared	0.4604
Número de observações	350
F statistic	30.775

Nota: ***, ** e * indicam significância estatística ao nível de 1%, 5% e 10%, respetivamente

Ao nível das variáveis, conclui-se que a despesa pública, PIB, taxa de inflação, índice global de inovação, IRC e salários médios não mostraram ter impacto significativo neste modelo, dado que o p-value das variáveis mencionadas foi superior a 5%. No caso do IRC, os investidores muitas vezes olham primeiramente para fatores como a estabilidade política e a segurança antes de possíveis taxas mais baixas e competitivas, algo que influenciou o resultado desta variável, devido a muitos países da amostra não possuírem esses fatores.

Em contrapartida, as variáveis índice de liberdade económica, grau de abertura ao exterior, índice de corrupção e população ativa mostraram ter um impacto significativo no que diz respeito à captação de IDE, visto que o p-value apresentado por estas variáveis foi inferior a 5%, fazendo com que apenas a H₄ seja válida das hipóteses testadas.

Fazendo uma análise quantitativa dos coeficientes e qualitativa do impacto que estas variáveis mostraram ter na captação de IDE, entre 2013 e 2022, podemos afirmar que, segundo os resultados apresentados pelo modelo, um aumento de uma unidade, *ceteris paribus*, na variável Índice de Liberdade Económica gerou uma diminuição de 1.754 unidades de IDE, isto é, os fatores que estão inseridos dentro deste índice contribuíram para um menor investimento por partes dos investidores estrangeiros. Quanto ao Grau de Abertura ao Exterior, um aumento de uma unidade, *ceteris paribus*, fez aumentar o IDE em 11.546 unidades, ou seja, quanto maior foi a exposição do comércio externo de um país face ao exterior, maior foi a captação de investidores estrangeiros que esse país conseguiu captar. O Índice de Corrupção, aumentando uma unidade, *ceteris paribus*, fez com que o IDE aumentasse 1.494 unidades, querendo isto dizer que, quanto maior a noção e perceção que a população teve do fenómeno da corrupção e da eficiência e eficácia das medidas de combate à mesma, maior foi a captação de IDE por parte dos países que apresentaram um valor mais elevado nesta variável. Por fim, a População Ativa, se aumentar uma unidade, *ceteris paribus*, provoca um aumento de 0.0015435 unidades de IDE, isto é, o aumento da população ativa num país foi visto como um bom indicador para os investidores estrangeiros realizarem investimentos nesse mesmo país.

5. CONCLUSÃO

Esta dissertação foi realizada com o intuito de perceber se alguns fatores, com destaque para a despesa pública, tinham algum impacto no que toca à captação de investidores estrangeiros nos países da OCDE, usando variáveis que são baseadas na revisão de literatura e num estudo empírico que ajudasse a perceber se estes têm ou não alguma significância.

Assim sendo, foram consultadas diversas fontes, nomeadamente livros científicos, bancos e organizações mundiais relacionadas com a temática em estudo, com o intuito de criar um modelo com um bom poder explicativo que apresentasse resultados possíveis de analisar.

Os resultados não foram propriamente os esperados em certas variáveis, tendo as limitações acima mencionadas sido um possível fator para este desfecho, dado que apenas as variáveis índice de liberdade económica, grau de abertura ao exterior, índice de corrupção e população ativa mostraram ter impacto na captação de IDE nos países da OCDE neste período de tempo, com o modelo apresentado.

O IDE é um fator cada vez mais relevante, dada a economia estar mais globalizada e os países poderem absorver recursos que não possuem de outros países, podendo verificar-se o oposto, isto é, os países recetores também serem investidores, pois todos os países têm recursos específicos. Falando no caso de Portugal e relativamente aos BF, pensamos que estes podem vir a ser importantes no futuro, tendo de estar alicerçados a determinados fatores como a estabilidade política, pouca burocracia e um regime fiscal mais “fácil” de ser compreendido e interpretado, se não podem não ter o efeito desejado, tendo o Governo mais gastos que proveitos provenientes desta matéria.

Por último, salienta-se que as conclusões são apresentadas com precaução e cautela, dado que o estudo tem limitações e o modelo apresentado não possui um poder explicativo de 100%, havendo variáveis importantes na captação de IDE que não foram incluídas no modelo e que, no caso de serem incorporadas, podiam dar resultados diferentes e possivelmente mais assertivos face ao que é a realidade da questão abordada.

6. LIMITAÇÕES DO ESTUDO E RECOMENDAÇÕES DE INVESTIGAÇÃO FUTURAS

Relativamente às limitações do estudo, primeiramente há a questão de não haver dados disponíveis sobre algumas variáveis importantes em todos os países da OCDE, nomeadamente a despesa pública em percentagem do PIB, que foi fulcral no modelo investigado nesta dissertação, fazendo com que o modelo não tivesse o poder explicativo desejado, para além da disparidade entre os valores que pode ter influenciado os resultados finais do modelo.

Posteriormente, salienta-se que apenas foi possível encontrar dados sobre o valor dos BF em Portugal, não tendo conseguido fazer um termo de comparação com os outros países membros da OCDE, tendo que mudar para a despesa pública dos diversos países,

Posto isto, como possíveis recomendações, relativamente ao modelo apresentado, podia haver mais informações de algumas variáveis, para que fosse possível fazer uma melhor análise e o modelo ter um poder explicativo maior. Quanto aos países da amostra, estes deviam disponibilizar os BF ao investimento existentes e o valor dos mesmos, para perceber se estes têm ou não impacto na captação de IDE, podendo aparecer desse estudo novas estratégias para conseguir atrair então investidores estrangeiros, tendo noção da dimensão e da realidade dos diferentes países, uma vez que nesta dissertação foi usada uma componente que na sua essência possui os BF, mas também tem presente outros fatores que podem influenciar os resultados obtidos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Moon, H. (2016). *Foreign direct investment: A global perspective*, 1-111
- Marcos, J. M. G. (2022). *A carga fiscal e a captação de investimento direto estrangeiro nos países da OCDE* – Tese de mestrado em Finanças e Fiscalidade na Faculdade de Economia – Universidade do Porto <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/143674/2/575526.pdf>
- Sousa Sá, M. (2019). *RFAI – Uma ferramenta política para fiscal* – Tese de mestrado em Auditoria e Fiscalidade – Católica Porto Business School
https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/28548/1/TFM_Mariana_Sousa_S%C3%A1_1.pdf
- Banco de Portugal (2024) – O que é o investimento direto?
<https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/paginas/1646>
- Código Fiscal do Investimento (2023)
https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/Cod_download/Documents/CFI.pdf
- Estatuto dos Benefícios Fiscais (2024)
https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/Cod_download/Documents/EBF.pdf
- Autoridade Tributária e Aduaneira (2023). Relatório da despesa fiscal 2022, Ministério das Finanças
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2024). Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual
- International Monetary Fund (IMF) (2024). Government expenditure, percent of GDP
- International Financial Statistics (IFS) (2024). Gross Domestic Product
- WorldData (2024). Inflation Rates

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Data Explorer – Archive (2024). Corporate income tax rate: Combined corporate income tax rate

Oganisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Data Explorer (2024). Average annual wages

World Development Indicators (WDI) (2024). Labor force, total

World Development Indicators (WDI) (2024). Trade (% of GDP)

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2024). Global Innovation Index 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022

The Heritage Foundation (2024). Index of Economic Freedom

Transparency International (2024). Corruption Perceptions Index

IAPMEI (2024). Benefícios Fiscais Contratuais ao Investimento Produtivo

Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy* (2nd edition), 63-78

PSZ CONSULTING (2024). Regime Fiscal de Apoio ao Investimento, 2-4. <https://www.psz.docs/2.pdf>

Direção Geral das Atividades Económicas (2024). Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico <https://www.dgae.gov.pt/servicos/comercio-internacional-e-relacoes-internacionais/multilaterais/organizacao-para-a-cooperacao-e-desenvolvimento-economico-ocde-.aspx>

OpenAI. (2024). ChatGPT.

StataCorp. 2023. Stata Statistical Software: Release 18

Kurtishi-Kastrati, S. (2013). The effects of foreign direct investments for host country's economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 5(1), 26-38. <https://www.ejist.ro/files/pdf/369.pdf>

Knoerich, J. (2017). How does outward foreign direct investment contribute to economic development in less advanced home countries? *Oxford Development Studies*, 45(4), 443-459. <https://doi.org/10.1080/13600818.2017.1283009>

Kokko, A. (2006). The home country effects of FDI in developed economies (Working Paper No. 225). Stockholm, Sweden: [European Institute of Japanese Studies Stockholm School of Economics] https://www.researchgate.net/profile/Ari-Kokko/publication/5094545_The_Home_Country_Effects_Of_Fdi_In_Developed_Economies/links/0fcfd509287bb90d0b000000/The-Home-Country-Effects-Of-Fdi-In-Developed-Economies.pdf