
Introdução

João Amador

O principal objetivo dos decisores de política deve ser a criação de condições para o crescimento económico sustentável e para o bem-estar dos cidadãos. Tal requer a plena consciência das condições económicas existentes e, acima de tudo, uma perspetiva clara sobre os desenvolvimentos que condicionarão a situação social e económica nas décadas seguintes. Este é um exercício intrinsecamente difícil e de alto risco. A identificação dos desenvolvimentos passados e das características estruturais prevaletentes é um importante ponto de partida para prever o futuro. No entanto, mesmo que os desafios sejam avaliados corretamente, a identificação das políticas mais acertadas está longe de ser óbvia. Apesar de todas estas dificuldades, os custos da inação são potencialmente muito altos e a tomada de decisões visando promover as condições subjacentes ao crescimento económico revela-se um imperativo.

Este livro procura contribuir para o debate sobre o crescimento económico português, baseando-se num grande conjunto de trabalhos analíticos desenvolvidos ao longo dos últimos anos, maioritariamente no Banco de Portugal. Este projeto também beneficiou de múltiplas outras contribuições, nomeadamente por parte de economistas afiliados a instituições nacionais e internacionais de política económica e a universidades. Assim, este livro constitui um esforço colectivo que identifica várias características estruturais da economia portuguesa e, sempre que possível, aponta desafios a serem ultrapassados. Por outro lado, sublinham-se os progressos alcançados em algumas áreas. No entanto, é importante salientar que existem numerosas dimensões do crescimento económico português que não são abordadas no livro. Além disso, seria possível utilizar metodologias e bases de dados alternativas que poderiam contestar as conclusões apresentadas. Assim, este projecto é apenas um passo no longo caminho para aproximar a produtividade portuguesa e o produto per capita dos níveis observados nos países com melhor desempenho na Europa.

Todas as secções estão escritas de forma relativamente simplificada e concisa, referindo-se na sua maioria a estudos já publicados, onde uma análise mais aprofundada pode ser encontrada. A curta dimen-

são das secções e o seu conteúdo simplificado visam facilitar o acesso a um público não especializado. O conteúdo do livro está sujeito aos habituais condicionantes relacionados com o trabalho de autor. Por conseguinte, as opiniões expressas nas diferentes secções são as dos autores e não coincidem necessariamente com as do Banco de Portugal, do Eurosistema ou de outras instituições onde estes estejam afiliados. Além disso, quaisquer erros e omissões são da exclusiva responsabilidade dos autores. Finalmente, alguns agradecimentos são devidos. Em primeiro lugar, agradeço a Nuno Alves, Maximiano Pinheiro e Pedro Duarte Neves pelo seu apoio e pelos comentários e sugestões muito úteis em grandes partes do livro. Em segundo lugar, são devidos agradecimentos à equipa que trabalhou nas dimensões gráfica e informática, em particular a Fernando Graça, Marta Figueiredo e Luís Campos.

1. Organização do livro

O livro segue uma abordagem baseada na ótica da oferta, discutindo aspectos do crescimento económico português a partir da perspectiva da função de produção. Tal implica um foco na quantidade e qualidade dos *inputs*, no funcionamento dos mercados e no enquadramento institucional em sentido lato. O livro está organizado em oito capítulos que contêm um pequeno número de secções curtas. Cada secção formula uma questão de investigação relevante para a compreensão de características estruturais, bloqueios e reformas, com impacto no crescimento económico português.

Após esta introdução, o primeiro capítulo do livro apresenta uma análise do crescimento do produto potencial português, utilizando modelos estimados e metodologias de contabilidade do crescimento. Neste contexto, é identificado o papel do capital, do trabalho e da tecnologia, incluindo alguns aspectos da demografia e do capital humano. As questões mais especificamente relacionadas com o capital humano, como os ganhos da educação e os desajustes entre as qualificações dos trabalhadores e os requisitos das ocupações, são abordadas no segundo capítulo. Seguidamente, o terceiro capítulo do livro discute algumas características do mercado de trabalho português, nomeadamente as fontes de variação dos salários reais, a rigidez nominal dos mesmos e as reformas recentes. No quarto capítulo, o livro aborda questões relacionadas com a gestão e organização das empresas portuguesas. Estes aspectos têm sido cada vez mais apontados na literatura como determinantes do desempenho e da produtividade das empresas. Em particular, discute-se o perfil dos gestores portugueses, a sua experiência no

mercado externo como fator dinamizador das exportações e o papel dos gestores recém-chegados à empresa em momentos de crise.

Juntamente com o trabalho, o capital é um elemento fundamental no processo produtivo. Assim, as decisões de investimento e o seu financiamento são matérias importantes, especialmente num contexto em que o sector bancário foi afetado por choques negativos. O quinto capítulo do livro engloba trabalhos em que se estuda a presença de restrições de financiamento bancário nas empresas portuguesas, o impacto dos bancos sobre as decisões de investimento e a distribuição do crédito de acordo com a produtividade das empresas. As discussões sobre a qualidade e quantidade dos *inputs*, bem como sobre o funcionamento do mercado de trabalho, devem ser complementadas por uma avaliação da dinâmica das empresas e da realocação de recursos na economia que lhe está subjacente, a qual é moldada pelas distorções existentes nos mercados e pela ação da concorrência. Este último conjunto de dimensões constitui a maior parte do sexto capítulo do livro.

A internacionalização não é um elemento da função de produção em si mesmo mas emerge como uma decisão-chave por parte das empresas, podendo determinar fortemente o seu desempenho e, assim, ter impacto no crescimento económico. Neste quadro, os aspectos relacionados com a participação das empresas portuguesas no comércio internacional de bens e serviços, a sua resiliência face às crises, bem como as especificidades do sector do turismo são abordados no sétimo capítulo. Finalmente, as barreiras regulatórias, que também são reconhecidas como determinantes da produtividade, são discutidas no oitavo capítulo, com particular ênfase no sistema de justiça.

2. Principais resultados

Nas próximas décadas, o envelhecimento da população será um elemento caracterizador de muitas economias mundiais. Esta tendência já é visível em Portugal. As tendências demográficas são forças de longo prazo e extremamente poderosas, com efeitos alargados sobre o crescimento económico. Do ponto de vista da oferta agregada, a principal consequência do envelhecimento é a menor oferta de trabalho, afetando negativamente o crescimento do produto potencial. Uma segunda grande força com impacto nas economias das próximas décadas é a automação da produção em combinação com a crescente oferta remota de serviços por parte de trabalhadores estrangeiros. Esses desenvolvimentos pressionarão grandes segmentos do mercado de trabalho, alterarão os tipos de qualificações requeridas e desafiarão os atuais modelos de negócio das empresas. Outro grande

desenvolvimento futuro é a mudança no equilíbrio económico a nível global, que transitará das economias ocidentais para as nações em desenvolvimento em diferentes continentes. Essa mudança terá impacto nos padrões de comércio, nos fluxos de investimento e provavelmente aumentará a volatilidade, afetando a capacidade das empresas de se ajustarem a choques. Neste contexto, a concorrência mundial provavelmente aumentará e a flexibilidade das economias tornar-se-á um ativo ainda mais valioso.

A discussão sobre o crescimento da economia portuguesa deve considerar este contexto de desafios e refletir sobre o modo como as características e barreiras estruturais existentes interagem com os resultados futuros. A atual situação da economia portuguesa em termos de crescimento do produto potencial não é muito positiva. A Secção 1.1, assinada por *Cláudia Duarte, José Ramos Maria e Sharmin Sazedj*, apresenta estimativas para o produto potencial baseadas num modelo para Portugal, decompondo os desenvolvimentos observados em tendências e ciclos através da combinação de equações dinâmicas de preços e salários, com uma versão da lei de Okun e com uma função de produção com capital, trabalho e produtividade total dos fatores (TFP). Conclui-se que o produto potencial português tem desacelerado em comparação com o dinamismo do final da década de 80 e confirma-se que a crise financeira e das dívidas soberanas europeias teve efeitos duradouros, levando o produto potencial português a divergir do da área do euro. A avaliação de um desempenho decepcionante do crescimento da TFP é confirmada na Secção 1.2, assinada por *João Amador, Carlos Coimbra e António Ribeiro dos Santos*, que apresenta um exercício de contabilidade do crescimento com uma fronteira de produção internacional estocástica estimada com métodos Bayesianos. Esta metodologia assinala a existência de consideráveis hiatos na eficiência, medidos como a distância da economia portuguesa relativamente à fronteira tecnológica, dados os rácios de capital-trabalho existentes. Em geral, este capítulo confirma a narrativa de que persistem problemas estruturais na economia portuguesa, combinando consideráveis desvios na eficiência com reduzidos níveis de capital por trabalhador.

O envelhecimento da população tem impacto na evolução do produto potencial português. A Secção 1.3, assinada por *Joana Garcia, Hugo Reis e João Amador*, apresenta um exercício de contabilidade do crescimento alargado e conclui que a evolução demográfica pura, medida pela proporção da população entre 15 e 64 anos na população total, terá uma contribuição negativa muito acentuada para o crescimento do PIB per capita até cerca de 2050. Em termos acumulados, esta contribuição negativa é considerável, chegando a 20 pontos percentuais em 2050. No entanto, a contribuição dos níveis crescentes

de capital humano deverá compensar em parte o efeito demográfico puro, com uma contribuição acumulada que atingirá cerca de 10 pontos percentuais em 2050. Por conseguinte, o impacto adverso da evolução demográfica no crescimento de Portugal coexistirá com o impacto favorável de uma mão-de-obra mais qualificada.

As qualificações da força de trabalho têm sido um ingrediente fundamental para o crescimento económico em todo o mundo nas últimas décadas, mas o seu papel aumenta quando se trata de lidar com os desafios impostos pela automação e pelo leque cada vez mais alargado de serviços comercializados nos mercados internacionais. A potencial destruição de empregos deve ser compensada por uma maior flexibilidade para desempenhar diferentes tarefas, o que pode exigir novas competências e formação. No entanto, ter uma economia flexível é algo que se estende para além dos trabalhadores e do mercado de trabalho, abrangendo dimensões como as práticas de gestão e as decisões de investimento.

É amplamente aceite que a economia portuguesa tem sido penalizada por um legado de baixas qualificações da força de trabalho. No entanto, o progresso registado tem sido muito significativo e é importante que ele prossiga. A Secção 2.1, assinada por *Maria Manuel Campos e Hugo Reis*, estima uma relação empírica entre educação e rendimento e conclui que os retornos da escolarização em Portugal terão diminuído no período recente, resultado do notável aumento do nível educacional médio da força de trabalho. No entanto, níveis educacionais mais altos ainda são geralmente associados a salários mais altos, e o diferencial entre os salários dos indivíduos com diplomas universitários e aqueles que têm o ensino secundário permanece elevado e amplia-se ao longo do ciclo de vida. Esta avaliação é compatível com as conclusões da Secção 2.2, assinada por *Manuel Coutinho Pereira e Catarina Pimenta*, que combina as ocupações dos trabalhadores e o nível de escolaridade para avaliar os desajustes educativos. Conclui-se que houve uma redução consistente da subescolarização, em consonância com a substituição de gerações no mercado de trabalho. Por seu turno, o crescente número de trabalhadores altamente qualificados que ingressam no mercado de trabalho, particularmente os graduados universitários, deu origem a níveis limitados de sobre-escolarização.

A discussão sobre os desafios colocados pela automação está ligada ao papel das qualificações específicas *versus* gerais. Os ganhos potenciais nos anos iniciais de carreira que estão associados ao ensino vocacional, facilitando a transição da escola para o trabalho, podem ser compensados por uma menor adaptabilidade nas etapas posteriores da vida profissional. A Secção 2.3, assinada por *Joop Hartog, Pedro Raposo e Hugo Reis*, compara as trajectórias salariais ao longo

da vida dos indivíduos com ensino secundário vocacional, ensino secundário geral, ensino superior e ensino básico, comparando também estes grupos em termos de medidas de risco, como o coeficiente de variação salarial e a taxa de desemprego. Como esperado, em termos de salários e de risco, os trabalhadores com ensino secundário estão sempre em pior situação do que os trabalhadores com ensino superior e em melhor situação do que aqueles que não concluem o ensino secundário. Quando se compara com o ensino secundário geral, a evidência empírica sustenta uma vantagem de curto prazo do ensino secundário vocacional e uma desvantagem a longo prazo. No entanto, os ganhos em educação não se destinam apenas ao indivíduo, mas também se estendem para a sociedade. Tais externalidades tendem a ter uma dimensão geográfica, que está associada a efeitos de aglomeração e que podem ser intensificados devido às mudanças tecnológicas em curso. A Secção 2.4, assinada por *Pedro Freitas*, aborda este tópico, utilizando uma metodologia de variáveis instrumentais para concluir que a concentração de maiores qualificações tem impactos nos salários. Em particular, a concentração municipal de trabalhadores com o ensino secundário completo aumenta os salários dos trabalhadores que finalizaram o ensino secundário e superior.

Os efeitos das transformações esperadas para as próximas décadas não dependem apenas das qualificações da força de trabalho. Também se relacionam fortemente com o funcionamento do mercado de trabalho num sentido mais amplo, incluindo a sua legislação e a dinâmica salarial. A Secção 3.1, assinada por *Sónia Félix e Pedro Portugal*, explica as fontes de variação salarial real em Portugal, medindo especificamente o efeito da reestruturação de postos de trabalho e da mobilidade laboral na variação agregada dos salários reais e, indiretamente, na produtividade das empresas. Conclui-se que o crescimento salarial associado à transição de trabalhadores entre empresas e por parte daqueles que permanecem nas mesmas empresas dão os maiores contributos para o crescimento dos salários reais, enquanto a entrada e a saída de empresas parece ter um papel de limpeza (*cleansing effect*). Neste contexto, a rigidez dos salários nominais tem sido apontada como uma distorção significativa no funcionamento do mercado de trabalho português. A Secção 3.2, assinada por *Fernando Martins e Pedro Portugal*, refere-se ao papel da rigidez dos salários nominais à descida em termos da destruição de emprego, com impacto no crescimento económico. Em particular, durante a última crise económica portuguesa é possível identificar uma clara relação positiva entre a proporção de congelamentos salariais nominais e as taxas de desemprego. Complementarmente, a Secção 3.3, assinada por *Fernando Martins*, centra-se nas recentes reformas do mercado de trabalho e conclui que, apesar dos progressos consideráveis, Portugal continua a ser o país da OCDE com a legislação mais restritiva

para despedimentos individuais de trabalhadores com contratos sem termo. Embora as reformas tenham diminuído o fosso regulamentar entre contratos de duração indeterminada e de prazo fixo, a dualidade permanece importante e a segmentação deverá continuar uma característica distintiva do mercado de trabalho português.

A capacidade da economia para enfrentar os desafios que surgem no horizonte é fortemente dependente das capacidades de gestão e da organização das empresas. Por exemplo, uma maior volatilidade na economia mundial aumentará o valor dos gestores que lidem adequadamente com as crises. A este respeito, a Secção 4.1, assinada por *Sharmin Sazedj*, utiliza uma metodologia de diferenças em diferenças e argumenta que os CEOs recém-chegados apresentam uma vantagem significativa na gestão das empresas em momentos difíceis, independentemente do seu menor conhecimento relativo sobre a empresa. Além disso, refere que a elevada percentagem de CEOs que são proprietários e o elevado número de anos no cargo indicam que as empresas portuguesas podem ter dificuldade em se adaptar a mercados em mudança. A Secção 4.2, assinada por *Giordano Mion, Luca David Opromolla e Alessandro Sforza*, complementa essa visão mostrando que as empresas onde há um gestor com experiência em exportação têm maior probabilidade de começar (ou continuar) a exportar e têm maior probabilidade de aumentar o nível de exportações. A presença de um gestor com experiência em exportação acaba por ser tão importante quanto a produtividade da empresa. Os gestores também são importantes em termos do ajustamento da estrutura organizacional das empresas. A Secção 4.3, assinada por *Lorenzo Caliendo, Giordano Mion, Luca David Opromolla e Esteban Rossi-Hansberg*, conclui que a reorganização é uma fonte importante de ganhos agregados de produtividade na economia, argumentando que as empresas que não se reorganizam para crescer – possivelmente devido a impedimentos institucionais ou à desadequação da gestão – são incapazes de explorar as oportunidades para melhorar a produtividade.

As empresas portuguesas enfrentam um legado de dificuldades no que diz respeito a financiamento e investimento, num contexto de rácios de capital-trabalho relativamente baixos e grande exposição ao sistema bancário. Tal situação coloca desafios adicionais em termos do ajustamento às futuras transformações económicas. A Secção 5.1, assinada por *Sudipto Karmakar*, refere que as empresas com montantes significativamente mais elevados de alavancagem e dívida de curto prazo tiveram dificuldades em se refinanciar no pico da crise e, portanto, registaram um fraco crescimento. Isto é especialmente importante porque, como indicado na Secção 5.2, assinada por *Luísa Farinha e Sónia Félix*, os empréstimos bancários são uma fonte significativa de financiamento para as pequenas e médias empresas portuguesas e

as que têm restrições de crédito registam uma probabilidade significativamente menor de sobreviver e investem menos do que as suas congéneres. Na mesma linha, a Secção 5.3, assinada por *João Amador e Arne Nagengast*, identifica os choques de oferta e de procura de crédito bancário por parte de bancos e empresas, respetivamente, concluindo que os primeiros têm um forte efeito negativo sobre o investimento ao nível da empresa. Adicionalmente, o investimento das pequenas empresas é muito mais vulnerável ao impacto negativo dos choques nos bancos. Além disso, o sistema bancário em Portugal – tal como na maioria dos outros países – é muito concentrado pelo que os choques idiossincráticos em grandes instituições não se diluem no agregado, tendo assim um efeito considerável no crédito total e, portanto, no investimento. O impacto do crédito às empresas no crescimento económico também depende da sua alocação. Apesar de se observar uma reorientação dos novos empréstimos para empresas de menor risco nos últimos anos, a Secção 5.4, assinada por *Nuno Azevedo, Márcio Mateus e Álvaro Pina*, mostra que uma grande parte do crédito concedido pelos bancos residentes está posicionada em categorias de empresas com muito baixa produtividade. Isto prejudica a reafetação de crédito para as empresas com maior produtividade, o que pode dificultar o respetivo investimento e expansão.

A proliferação de empresas com baixo desempenho que não saem do mercado é uma dificuldade em tempos de transformação estrutural. Estes problemas relacionam-se, em parte, com a falta de concorrência nos mercados, mas também com as barreiras regulatórias. A Secção 6.1, assinada por *Ricardo Pinheiro Alves e Carlos Figueira*, estima conjuntamente as margens preço-custo e o poder negocial dos trabalhadores para um conjunto detalhado de mercados, concluindo que os mercados de trabalho e do produto em Portugal estão longe do paradigma da concorrência perfeita. Nos últimos anos, há alguma evidência de reduções nas margens preço-custo em setores não-transacionáveis, o que é benéfico na perspectiva de evitar a sobre-alocação de recursos nesses mercados protegidos, com impactos potencialmente adversos no crescimento económico.

Conjuntamente com os níveis educacionais mais altos, a concorrência entre as empresas tende a promover a inovação, que é um ingrediente-chave para o sucesso num mundo em rápida transformação e conduz as empresas improdutivas a sair do mercado. Este é outro desafio a ser enfrentado pela economia portuguesa. Em consonância com os resultados da Secção 5.4, a Secção 6.2, assinada por *Ana Fontoura Gouveia e Christian Osterhold*, evidencia uma elevada prevalência das denominadas “empresas zombie” em Portugal, significativamente menos produtivas do que as suas congéneres viáveis. Embora os resultados apontem para alguma seleção positiva, com a

reestruturação das empresas mais produtivas e a saída das menos produtivas, muitas dessas empresas *zombie* acabam por permanecer no mercado. Pelo facto de captarem uma fatia relevante dos recursos produtivos disponíveis na economia e por distorcerem a concorrência, o conjunto das empresas *zombie* prejudica o crescimento das restantes empresas do mercado. Uma visão mais ampla sobre a eficiência na utilização de recursos na economia portuguesa, realizada na Secção 6.3, assinada por *Carlos Robalo Marques*, conclui que a realocação total de recursos, conjugando o efeito que decorre das empresas sobreviventes (*between effect*) e a contribuição da entrada e saída de empresas, teve um impacto claramente positivo no crescimento da produtividade no setor transacionável, mas negativo no setor não transacionável. Na verdade, o desempenho desfavorável da realocação total no setor não-transacionável explica integralmente a contribuição negativa da realocação total de *inputs* para a evolução da produtividade na economia como um todo.

Embora as restrições financeiras mencionadas acima e a dinâmica das empresas sejam importantes para o desempenho económico, a participação das empresas nos mercados externos é também um elemento-chave para o sucesso num mundo cada vez mais global. O desempenho das exportações das empresas é afetado por uma multiplicidade de fatores, incluindo práticas de gestão, conforme discutido na Secção 4.2, recursos humanos, barreiras regulatórias e condições de financiamento. No entanto, apenas um número reduzido de estudos analisa a diferença na probabilidade de sobrevivência entre exportadores e não-exportadores em ligação com o efeito das restrições financeiras. A Secção 6.4, assinada por *Paulo M.M. Rodrigues e Mónica Simões*, responde a essa questão, mostrando que, controlando para a sua situação financeira, as empresas exportadoras têm, em média, maior probabilidade de sobrevivência e também apresentam indicadores financeiros mais saudáveis, o que diminui ainda mais a probabilidade de saída.

Num cenário em transformação, com novas economias a emergir e novas tecnologias em utilização, o desempenho em termos do comércio internacional de bens e, principalmente, de serviços ditará o sucesso económico. A Secção 7.1, assinada por *Paulo Júlio e José Ramos Maria*, utiliza um modelo Dinâmico Estocástico de Equilíbrio Geral estimado para a economia portuguesa para mostrar que um aumento da procura externa e um choque positivo da produtividade (TFP) produzem impactos positivos semelhantes e duradouros. Os resultados sugerem que ambos os choques expandem o PIB, o capital e o emprego no curto, médio e longo prazo. Além disso, as quotas de mercado das exportações, definidas como o rácio entre as exportações portuguesas e o PIB externo, aumentam em ambas as simulações.

Outra conclusão importante é que a resposta macroeconómica sobrevive aos próprios choques, ou seja, a economia continua a evoluir para níveis mais altos de produção, mesmo após o aumento exógeno da quota das exportações do mercado internacional e a TFP terem alcançado os seus novos níveis de longo prazo.

Os choques estão longe de serem apenas construções abstratas nos modelos. A crise da dívida soberana na área do euro foi uma forte perturbação e sinalizou características relevantes das empresas portuguesas. A Secção 7.2, assinada por *Paulo Soares Esteves, Miguel Portela e António Rua*, estuda a reacção das empresas portuguesas a este episódio económico extraordinariamente adverso e revela a sua notável capacidade de adaptação a novas condições. Em particular, a acentuada deterioração do mercado interno traduziu-se numa importante alteração estrutural da economia portuguesa, levando um conjunto amplo de empresas a reorientar a sua atividade para o exterior. Embora as limitações acima mencionadas, referentes aos níveis educacionais, capacidades de gestão, instituições do mercado de trabalho e condições de financiamento não tenham impedido esse resultado positivo, a sua ausência poderia ter levado a taxas de crescimento das exportações ainda maiores, no seguimento de uma tendência ascendente que começou antes da crise.

Num mundo globalizado, a internacionalização das empresas portuguesas é um desenvolvimento incontornável no caminho para o crescimento económico. A Secção 7.3, assinada por *João Amador e Luca David Opromolla*, analisa informação de base microeconómica e mostra que Portugal apresenta uma demografia saudável em termos das empresas que participam no comércio internacional de bens, registando-se elevadas taxas brutas de entrada e saída dos mercados externos e um papel significativo para a margem extensiva em termos acumulados. Na verdade, tal como mencionado acima, a entrada e saída de empresas é um elemento importante no funcionamento dos mercados, como forma de seleccionar as melhores ideias e as empresas mais eficientes. De qualquer modo, apesar das altas taxas de mortalidade no primeiro ano de vida, as gerações de exportadores nascidas nas duas últimas décadas mostraram um desempenho estável. Em paralelo, a participação no comércio de serviços é também muito importante, impulsionando o desempenho das empresas, especialmente num contexto em que as novas tecnologias facilitam a prestação de muitos desses serviços de forma remota. A Secção 7.4, assinada por *João Amador, Sónia Cabral e Birgitte Ringstad*, conclui que uma parte substancial das empresas portuguesas que participam no comércio internacional de serviços não turísticos está ativa nos fluxos de exportação e importação. Adicionalmente, existe uma elevada concentração de exportações e importações de serviços não turísticos

nessas empresas. Em comparação com as empresas que apenas exportam e que apenas importam, os comerciantes bilaterais tendem a ser mais produtivos e mais lucrativos. Além disso, tal como se observa no comércio internacional de bens, as empresas que exportam vários tipos de serviços e as que operam em múltiplos mercados são cruciais para explicar o nível do comércio internacional português de serviços não turísticos. Paralelamente, o envelhecimento da população, o surgimento de novas economias com alto poder de compra e a frequente deslocação de trabalhadores associada à prestação internacional de serviços traduz-se numa expansão dos serviços de turismo. Portugal tem registado um crescimento substancial deste setor. A Secção 7.5, assinada por *Filipe Caires, Hugo Reis e Paulo Rodrigues*, analisa a informação microeconómica e mostra que o número de empresas no setor do turismo tem aumentado fortemente e a sua demografia não difere substancialmente da observada noutros setores, mostrando que são resilientes e, portanto, não necessariamente menos produtivas.

As barreiras regulatórias desempenham um papel importante em inúmeras dimensões da atividade económica. Em sentido amplo, esses aspetos são parte integrante da tecnologia de produção e podem fazer a diferença em termos da capacidade de adaptação a novas tecnologias e a choques. A Secção 8.1, assinada por *João Amador, Sónia Cabral e Birgitte Ringstad*, analisa os custos de contexto da economia portuguesa utilizando dados sobre as perceções das empresas em várias dimensões regulatórias e sobre o seu desempenho, medido em termos de valor acrescentado bruto por trabalhador. Conclui-se que apenas os obstáculos relacionados com os recursos humanos são identificados como tendo uma relação negativa e significativa com a produtividade, tanto em termos da sua importância para a atividade da empresa como em termos da perceção sobre o nível do obstáculo. No entanto, considerando as perceções de empresas, independentemente do seu desempenho, o principal custo de contexto é o sistema judicial. As Secções 8.2 e 8.3, assinadas por *Manuel Coutinho Pereira e Lara We-mans*, centram-se precisamente nas características do sistema judicial português. A primeira dessas secções analisa os determinantes da procura e da produtividade na justiça cível. Quanto à procura, existe evidência de racionamento por tempo de espera e importantes efeitos ligados às características sócio-económicas das regiões vizinhas aos tribunais. Em relação à produtividade, observa-se um impacto positivo associado ao número de casos recebidos por juiz, número de funcionários judiciais por juiz e à especialização. A Secção 8.3 estuda o impacto da reforma da ação executiva, a qual dispensou a intervenção dos juízes numa parte significativa dos casos de execução, e conclui que o sistema respondeu positivamente às novas regras, reduzindo a morosidade nestes processos. No período mais recente, a maior intensidade de resolução nos primeiros anos de tramitação

dos processos deverá refletir os procedimentos mais rápidos de identificação e penhora dos bens do devedor, incluindo o impacto da eficácia desses mecanismos na promoção do cumprimento voluntário na fase inicial do processo. Em suma, um sistema judicial mais célere contribuirá para o crescimento da economia portuguesa, beneficiando os agentes económicos nacionais e os investidores estrangeiros.

3. Considerações finais

Em termos globais, a economia portuguesa apresenta muitas características estruturais que são comuns às de outros países da área do euro e existe evidência de que ocorreram desenvolvimentos positivos em várias dimensões, por vezes em resultado de reformas específicas. No entanto, existem bloqueios a serem superados e os desafios que se desenham no horizonte são bastante significativos. Os baixos níveis de produtividade do trabalho limitam o valor da poupança disponível para investimento, num contexto onde é imperativa a manutenção dos equilíbrios macroeconómicos fundamentais. Além disso, a baixa produtividade torna difícil para as empresas pagar salários compatíveis com a retenção dos trabalhadores mais talentosos. Assim, num mundo em que os recursos são móveis, a criação de condições para reter e atrair capital, trabalhadores qualificados, empreendedores e investigadores deve ser uma prioridade. Neste contexto, o grau de ambição da sociedade portuguesa deve aumentar, baseando-se continuamente nas circunstâncias existentes e não em princípios idealizados e insustentáveis, e sempre com foco numa coerente implementação e avaliação de políticas e projetos.

A lista de questões relativas ao crescimento económico português é longa e complexa, especialmente no contexto de uma economia mundial em mudança, cujos contornos futuros são difíceis de antecipar. Este livro, reconhecidamente, deixa de lado desafios importantes, tais como a desigualdade na distribuição de recursos, as alterações climáticas e a degradação ambiental. Além disso, pela sua própria natureza, os resultados da investigação existem para serem contestados e potencialmente substituídos por versões melhoradas. No entanto, se esta colecção de estudos contribuir para motivar a discussão sobre o crescimento económico português e para a implementação de melhores políticas no futuro, o seu objectivo terá sido plenamente atingido.