

# Custos de contexto e desempenho das empresas portuguesas

**João Amador**  
Banco de Portugal  
Nova SBE

**Sónia Cabral**  
Banco de Portugal

**Birgitte Ringstad**  
Nova SBE

## Resumo

Este artigo analisa as relações entre a avaliação das empresas sobre nove domínios de custos de contexto e duas variáveis de desempenho: produtividade do trabalho e intensidade exportadora. É utilizada uma base de dados representativa das empresas portuguesas, contendo as suas perceções sobre o quadro regulamentar em 2014 (Inquérito aos Custos de Contexto, IaCC), conjuntamente com informação sobre os seus balanços. Embora não sejam estabelecidas relações de causalidade, encontramos diversas ligações estatisticamente significativas entre a avaliação das empresas sobre os custos de contexto e o seu desempenho. Quanto à produtividade, apenas os obstáculos relacionados com "recursos humanos" são identificados como tendo uma relação negativa significativa em termos quer da sua importância para a atividade das empresas quer do nível do obstáculo, enquanto para a intensidade exportadora o mesmo resultado é observado para os obstáculos relacionados com "sistema judicial". O artigo detalha a análise do domínio "barreiras à internacionalização", mostrando que considerar estes custos como importantes tende a estar associado a menor produtividade e maior intensidade exportadora. (JEL: D22, L51)

---

## Introdução

O enquadramento institucional de uma economia, definido como a legislação existente e os seus custos inerentes, tem um forte impacto no funcionamento das empresas nos diferentes setores de atividade

---

Agradecimentos: Os autores agradecem à Fundação Francisco Manuel dos Santos o apoio prestado a este projeto. Em particular, Birgitte Ringstad trabalhou no projeto enquanto visitante do Departamento de Estudos Económicos do Banco de Portugal e da Nova School of Business and Economics com uma bolsa concedida por esta instituição. Agradece-se ao Instituto Nacional de Estatística (INE) o acesso a todos os dados ao nível da empresa utilizados neste artigo. Os autores agradecem também os comentários e sugestões de Nuno Alves, António Antunes, Diana Bonfim e Pedro Freitas. As opiniões expressas no artigo são dos autores e não coincidem necessariamente com as do Banco de Portugal, do Eurosistema ou da Fundação Francisco Manuel dos Santos. Quaisquer erros e omissões são da exclusiva responsabilidade dos autores.  
E-mail: jamador@bportugal.pt; scabral@bportugal.pt; biringstad@gmail.com

e no desempenho económico agregado.<sup>1</sup> Contudo, os custos de contexto são frequentemente negligenciados ou mal interpretados na análise micro-económica. Uma razão para isso é a relativa escassez de informação ao nível da empresa sobre a avaliação dos custos de contexto. Outra razão é a ausência de uma definição clara e consistente, bem como de uma tipologia prática e exaustiva dos custos de contexto e dos seus impactos. O Gráfico 1 apresenta as principais categorias de custos de contexto, tal como sugerido em OECD (1997), e destaca que estes custos afetam praticamente todos os agentes económicos, incluindo o setor público e as famílias. No entanto, as empresas tendem a concentrar a maioria da atenção da análise económica devido ao seu papel crucial na criação de emprego e valor acrescentado. As áreas sombreadas a cinzento no Gráfico 1 correspondem a diferentes tipos de impactos da regulação sobre as empresas. Embora regulações específicas não estejam detalhadas no diagrama, é fácil concluir que os custos de contexto impostos às empresas são bastante diversos na sua natureza, incluindo desde procedimentos de licenciamento ao funcionamento do sistema judicial, assim como regras do mercado de trabalho e de acesso a financiamento. A terminologia utilizada na literatura para a identificação destes custos de contexto é ampla, incluindo termos como "custos regulatórios", "custos institucionais", "custos da burocracia" e "ambiente de negócios".

A análise económica dos custos de contexto ao nível da empresa é tipicamente realizada em duas etapas. A primeira etapa é a recolha de informação sobre a avaliação das empresas relativamente à importância dos diferentes custos de contexto. Dada a sua natureza difusa, as empresas são normalmente incapazes de quantificar os impactos destes custos nos seus balanços em termos monetários, mas podem reportar de forma qualitativa as suas perceções sobre o nível relativo dos diferentes obstáculos. No entanto, mesmo este tipo de informação qualitativa é difícil de obter por várias razões. Em primeiro lugar, além da necessidade anteriormente mencionada de uma classificação adequada dos custos de contexto, é necessário definir uma escala para medir a sua intensidade. Porém, as respostas das empresas envolvem inevitavelmente uma avaliação subjetiva. Duas empresas similares operando no mesmo ambiente regulatório podem apresentar respostas diferentes num inquérito. Em segundo lugar, pode acontecer que uma empresa avalie o nível de obstáculos associados a um dado custo de contexto como elevado, mas também considere que tal obstáculo não interfere significativamente no seu desempenho. Por exemplo, uma empresa pode referir num inquérito que existem obstáculos elevados no sistema judicial, mas pode reconhecer que isso não é importante para a sua atividade porque não tem casos pendentes em tribunal ou a litigância é tipicamente reduzida no seu negócio. Pelo contrário,

---

1. Para uma revisão da literatura recente sobre a importância das instituições para as diferenças de taxas de crescimento entre países, ver Lloyd e Lee (2016).

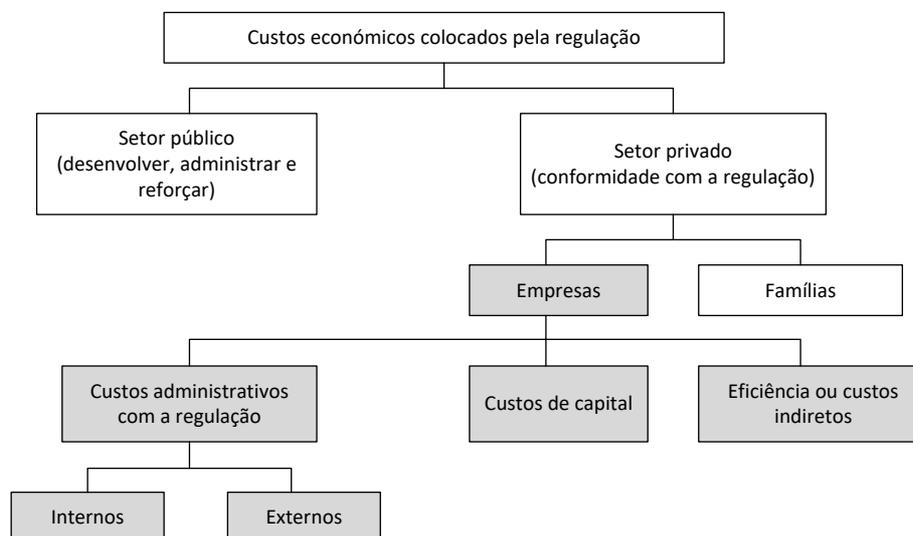


GRÁFICO 1: Principais categorias de custos de contexto

Fonte: OECD (1997), *The OECD Report on Regulatory Reform*.

uma empresa pode apontar uma barreira específica à internacionalização como um obstáculo moderado, mas esta pode ser muito importante para a atividade dada a sua elevada intensidade exportadora. Assim, é necessário combinar essas duas dimensões da avaliação das empresas: o *nível de obstáculos* em cada domínio e a sua *importância para a atividade das empresas*.

A segunda etapa de análise explora a relação entre as avaliações qualitativas das empresas sobre os custos de contexto e o seu desempenho. A maioria dos inquéritos que recolhem as avaliações das empresas sobre os custos de contexto não contém informação sobre indicadores de desempenho, como a produtividade ou a participação no comércio internacional. Assim, estas informações devem ser obtidas a partir de bases de dados de balanço e demonstração de resultados, conjugando-se as diferentes fontes através de um identificador comum de empresa.

Em termos metodológicos, há dois pontos adicionais que vale a pena mencionar. Em primeiro lugar, os inquéritos dividem frequentemente a avaliação de uma determinada área de custos de contexto em várias questões, não fornecendo, portanto, uma avaliação direta de cada custo agregado. Neste caso, é necessário agregar as várias dimensões num indicador composto. Todavia, este procedimento deve ir além do cálculo de uma média simples das respostas individuais, pois cada uma delas pode ter um conteúdo informativo diferente relativamente ao custo de contexto em estudo. Em segundo lugar, o enviesamento de endogeneidade, associado principalmente

à causalidade simultânea, torna difícil estabelecer um efeito causal robusto das restrições institucionais sobre o desempenho das empresas. Embora seja mais plausível que os custos de contexto afetem o desempenho das empresas do que o inverso, algumas variáveis omitidas podem constituir as verdadeiras determinantes quer do desempenho quer da avaliação dos custos de contexto.

Neste artigo, discutimos a relação entre diversos custos de contexto e duas dimensões do desempenho das empresas: produtividade do trabalho e intensidade exportadora. Essas duas variáveis de desempenho são também imperfeitas. A produtividade do trabalho não individualiza o impacto do capital, embora a consideração de efeitos específicos por setor possa ajudar a reduzir este problema. No entanto, uma produtividade elevada pode resultar de preços elevados decorrentes de baixa concorrência e não de eficiência na utilização dos recursos. Por sua vez, a intensidade exportadora não se relaciona necessariamente com a criação de valor acrescentado se o conteúdo importado da produção for elevado.

Este artigo utiliza dados detalhados do Inquérito aos Custos de Contexto (IaCC) para 2014, um inquérito realizado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), que é representativo do universo das empresas não financeiras em Portugal. O inquérito abrange nove domínios de custos de contexto ("início de atividade", "licenciamentos", "indústrias de rede", "financiamento", "sistema judicial", "sistema fiscal", "carga administrativa", "barreiras à internacionalização", "recursos humanos") e inclui várias questões sobre o nível atual dos diferentes obstáculos em cada domínio. São aplicados métodos de *Item Response Theory* (IRT) para agregar as respostas individuais em cada domínio e obter nove indicadores compósitos (obstáculo latente) da avaliação das empresas quanto ao nível de obstáculos associados a cada custo de contexto. O IaCC inclui também uma pergunta complementar sobre a avaliação das empresas quanto à importância de cada domínio de custos de contexto para a sua atividade.

As estimativas mostram uma ligação negativa entre a produtividade das empresas e a perceção da importância dos custos de contexto nos domínios "início de atividade", "carga administrativa", "barreiras à internacionalização" e "recursos humanos". Para a intensidade exportadora, uma relação negativa é estimada para a importância de "início de atividade", "licenciamentos" e "sistema judicial". Adicionalmente, a associação entre a produtividade do trabalho e a intensidade exportadora das empresas com o nível de obstáculos latentes tende a diferir entre empresas que avaliam o domínio de custos de contexto como importante para a sua atividade e aquelas que não o fazem. Finalmente, quanto à produtividade, apenas os obstáculos relacionados com "recursos humanos" são identificados como tendo uma relação negativa significativa, enquanto para a intensidade exportadora o mesmo resultado é observado para os obstáculos relacionados com "sistema judicial".

Este artigo analisa também de forma mais detalhada as respostas sobre o nível atual de obstáculos incluídos no domínio "barreiras à

internacionalização". Conclui-se que as empresas que avaliam este domínio como importante para a sua atividade tendem a ter menor produtividade e maior intensidade exportadora. Adicionalmente, ligações negativas significativas da intensidade exportadora das empresas com o nível dos obstáculos são estimadas principalmente para empresas que consideram este domínio como importante e para obstáculos não relacionados com o comércio internacional.

O artigo está organizado da seguinte forma. A próxima secção analisa brevemente alguma da literatura sobre o impacto da qualidade institucional no desempenho económico, apresentando alguns resultados para Portugal de inquéritos realizados por organizações internacionais. Seguidamente, apresentamos as bases de dados utilizadas e os principais resultados agregados do inquérito aos custos de contexto em Portugal. A secção seguinte estima as relações entre as percepções das empresas sobre o nível de obstáculos associados a cada custo de contexto, a importância do respectivo domínio para a sua atividade e as variáveis de desempenho, detalhando o domínio "barreiras à internacionalização". Finalmente, apresentam-se algumas conclusões.

### **Literatura relacionada**

As organizações internacionais realizam regularmente inquéritos com o objectivo de recolher as avaliações das empresas sobre a importância de diferentes custos de contexto. Estes inquéritos contêm informação que vai para além dos índices de regulação estritamente baseados na legislação (como, por exemplo, OECD (2014)), uma vez que refletem igualmente a avaliação das empresas sobre o cumprimento dessas mesmas leis. No entanto, a amostra de empresas inquiridas é tipicamente pequena e não representativa do universo da respectiva economia. Exemplos bem conhecidos deste tipo de inquéritos são os executados pelo Fórum Económico Mundial (e.g., World Economic Forum 2017) e pelo Banco Mundial (e.g., World Bank 2018), que permitem comparações quer ao longo do tempo quer entre países.

O *Global Competitiveness Index* (GCI) do Fórum Económico Mundial avalia os fatores e as instituições identificados pela investigação teórica e empírica como determinantes da produtividade e do crescimento sustentável. O indicador monitoriza o desempenho de cerca de 140 países em 12 pilares de competitividade ao longo do tempo.<sup>2</sup> Existe um total de cerca de 100 indicadores no índice, combinando dados de organizações internacionais e do *Executive Opinion Survey* do Fórum Económico Mundial. Este questionário

---

2. Ver World Economic Forum (2017) para a edição de 2017 do *Global Competitiveness Report* e <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/> para os dados históricos.

associado ao GCI recolhe as opiniões de líderes empresariais sobre uma grande variedade de tópicos para os quais as estatísticas alternativas não são confiáveis, estão desatualizadas ou são inexistentes. Porém, o número de entrevistados por país é limitado: para Portugal, o número de líderes empresariais que responderam em 2016 e 2017 foi de 220 e 140, respetivamente. Em cada ano, solicita-se aos inquiridos do *Executive Opinion Survey* a identificação e classificação dos cinco fatores mais problemáticos para a atividade empresarial no respetivo país. As pontuações para Portugal, calculadas com base nos dados de 2017, são apresentadas no Gráfico 2. Os obstáculos mais relevantes são "burocracia governamental" e "taxas de imposto".

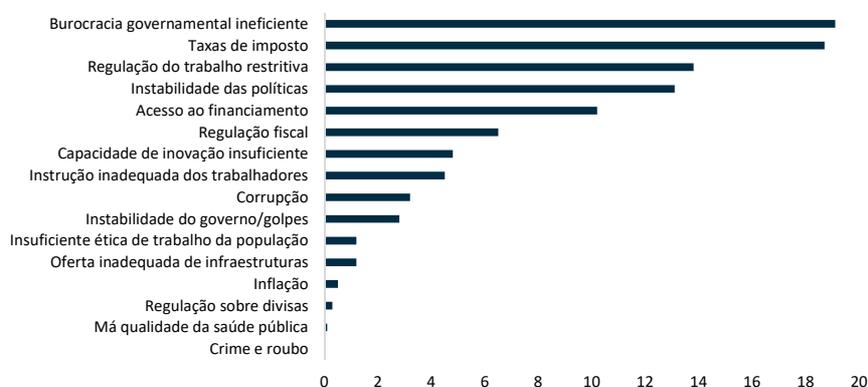


GRÁFICO 2: Principais constrangimentos à atividade empresarial, Portugal 2016-2017

Fonte: Fórum Económico Mundial, *Executive Opinion Survey* 2017.

Notas: Partindo de uma lista de 16 fatores, os inquiridos selecionam os cinco que consideram mais problemáticos para a atividade empresarial no seu país, ordenando-os numa escala de 1 (mais problemático) a 5. Os resultados são depois tabulados e ponderados de acordo com a classificação atribuída pelos inquiridos. A pontuação corresponde à percentagem de respostas ponderadas de acordo com suas classificações.

O relatório *Doing Business* (DB) conduzido pelo Banco Mundial desde 2003 mede aspectos da regulação do ambiente de negócios e as suas implicações para o estabelecimento e operação das empresas, examinando áreas que são da responsabilidade próxima dos decisores de política.<sup>3</sup> Atualmente, o DB apresenta indicadores quantitativos sobre vários aspetos regulatórios que podem ser comparados entre 190 países ao longo do tempo. A edição do DB 2018 mede as regulações que afetam 11 grandes áreas e os seus indicadores são utilizados para analisar os resultados económicos e identificar que reformas anteriores apresentaram melhores resultados. O Gráfico 3 apresenta

3. Ver World Bank (2018) para a edição de 2018 do relatório *Doing Business* e <http://www.doingbusiness.org/> para os dados históricos.

o indicador de distância à fronteira (melhor prática) para algumas dimensões do DB em Portugal nos últimos três anos. A distância à fronteira é superior em termos de "obtenção de crédito", "proteção de investidores minoritários" e "execução de contratos", enquanto Portugal está entre os países com melhor desempenho em "comércio internacional".



GRÁFICO 3: Distância à fronteira (DTF) nos tópicos do *Doing Business* (DB) - Portugal média 2015-2017

Fonte: Banco Mundial.

Notas: A medida de distância à fronteira (DTF) mostra a distância de cada economia à "fronteira", que representa o melhor desempenho observado em cada um dos indicadores em todas as economias da amostra desde 2005. A distância de uma economia à fronteira é refletida numa escala de 0 a 100, onde 0 representa o menor desempenho e 100 representa a fronteira. Para cada um dos 10 tópicos, o gráfico mostra a média simples de cada pontuação publicada em DB 2016, DB 2017, DB 2018 (as pontuações referem-se ao ano anterior).

O *Business Environment and Enterprise Performance Survey* (BEEPS) é outro inquérito económico abrangente realizado por iniciativa conjunta do Banco Mundial e do Banco Europeu para a Reconstrução e Desenvolvimento, que abrange vários países da Europa de Leste e da Ásia Central.<sup>4</sup> O BEEPS inquire uma amostra de empresas do setor privado e procura identificar as percepções das empresas sobre o ambiente em que estas operam. O BEEPS abrange uma ampla variedade de áreas, incluindo acesso a financiamento, corrupção, infraestruturas, crime, concorrência e medidas de desempenho. Os seus resultados podem ser utilizados para ajudar os decisores de política a entender melhor o ambiente de negócios que o setor privado enfrenta e a identificar, priorizar e implementar reformas de políticas e instituições que apoiem a eficiência da atividade económica privada. Foram realizadas cinco edições deste inquérito, sendo a mais recente a de 2012-2016.

4. Ver <http://ebrd-beeps.com/> para detalhes sobre a metodologia e acesso aos dados.

A investigação académica teórica e empírica sobre o papel das instituições como motores do crescimento económico de longo prazo é vasta e crescente. Existem diversas revisões detalhadas da literatura sobre instituições e crescimento, por exemplo, Acemoglu *et al.* (2005), Porta *et al.* (2008), Leite *et al.* (2014), Ogilvie e Carus (2014) e Lloyd e Lee (2016).

A literatura empírica de nível micro sobre o impacto dos custos de contexto no desempenho das empresas é mais reduzida, principalmente devido a limitações de dados. Alguns trabalhos relacionam indicadores de instituições ao nível do país com o desempenho das empresas (por exemplo, Goedhuys e Srholec (2015) e Grosanu *et al.* (2015)), mas a identificação de efeitos causais é difícil neste contexto. Outros estudos examinam o impacto de vários aspectos do ambiente de negócios no desempenho das empresas utilizando dados microeconómicos sobre as instituições domésticas. Commander e Svejnar (2011) utilizam dados ao nível da empresa do inquérito BEEPS para vários países para analisar os efeitos no desempenho de dimensões como a propriedade, concorrência, orientação para exportação e ambiente institucional. Os autores encontram pouca evidência de uma ligação robusta entre as restrições percebidas pelos gestores quanto ao ambiente de negócios e as receitas das empresas, uma vez que os efeitos específicos ao nível do país absorvem, em grande parte, esse impacto. Pelo contrário, também utilizando dados do inquérito BEEPS, Gorodnichenko e Schnitzer (2013) encontram evidência clara de que as restrições financeiras afetam negativamente as atividades de inovação das empresas em países não membros da OCDE. Recentemente, as estimativas de Bhaumik *et al.* (2018) mostram que existem grandes diferenças intra e inter-países no impacto da qualidade institucional sobre o desempenho das empresas, medido pela sua produtividade. Esta evidência sugere que uma abordagem estandardizada para as mudanças na legislação pode não ter o impacto esperado ao nível microeconómico.

No caso de Portugal, Arnold e Barbosa (2015) fornecem evidência empírica sobre as ligações entre a produtividade das empresas da indústria transformadora portuguesa e um conjunto de custos de contexto entre 2006 e 2011. Os seus resultados sugerem que a produtividade das empresas é negativamente afetada por maiores requisitos administrativos para iniciar um negócio, por uma cobertura mais extensa de acordos coletivos de trabalho, por maiores impostos e custos com o cumprimento dessas obrigações, e pelo número de procedimentos necessários para executar um contrato. Branstetter *et al.* (2014) utilizam uma base de dados longitudinal com registos dos pares trabalhador-empresa para avaliar o efeito de uma reforma regulatória que reduziu substancialmente o custo de entrada das empresas em

Portugal.<sup>5</sup> Os autores concluem que esta desregulamentação teve um efeito positivo na criação de empresas e emprego, mas esse impacto foi observado sobretudo entre os empreendedores que estavam próximos da margem em termos da decisão de formação da empresa. Adicionalmente, essas *start-ups* eram relativamente menores, lideradas por empreendedores relativamente inexperientes e com baixa qualificação, e operavam principalmente em setores de baixa tecnologia. Em comparação com as empresas que entraram na ausência da reforma, estas empresas marginais também tinham menor probabilidade de sobreviver nos seus primeiros dois anos. Recentemente, Félix e Maggi (2019) utilizam a mesma reforma de desregulamentação da criação de empresas em Portugal como uma experiência natural e concluem que a reforma teve um impacto positivo na entrada de empresas e no emprego agregado. O estudo mostra que uma parte substancial do aumento do emprego resultou do aumento da dimensão de empresas incumbentes mais velhas, em particular daquelas que eram mais produtivas antes da reforma.

As instituições domésticas podem ter igualmente efeitos importantes sobre o comércio internacional. Nunn e Trefler (2014) revêem a literatura sobre as instituições como uma fonte de vantagens comparativas, fornecendo evidência de que as instituições são quantitativamente tão importantes como as tradicionais origens das vantagens comparativas. Adicionalmente, os autores discutem a literatura sobre o impacto do comércio internacional nas instituições domésticas, concluindo que tais impactos são fortes.

Algumas das análises empíricas recentes sobre a ligação entre instituições e comércio internacional são baseadas no modelo gravitacional de comércio. Álvarez *et al.* (2018) utiliza uma equação setorial de gravidade para estudar até que ponto a qualidade institucional afeta o comércio bilateral agregado e setorial. Os autores concluem que quer as condições institucionais no destino quer a distância institucional entre países exportadores e importadores são relevantes para o comércio bilateral, confirmando assim a hipótese de que é mais fácil comerciar com parceiros com melhores instituições. Um ponto semelhante é feito por Gani e Scrimgeour (2016) no âmbito do estudo das exportações da Nova Zelândia para a Ásia. Martínez-Zarzoso e Márquez-Ramos (2019) também usam um modelo gravitacional de comércio ampliado com indicadores de governação para avaliar se melhorias nesta dimensão facilitam a integração da região do Médio Oriente e Norte de África (MENA) no comércio mundial. Os autores mostram que melhorias em cinco dos seis indicadores de governação aumentam as exportações dos países do MENA, enquanto melhor governação nos países de destino não afeta as exportações do MENA. Adicionalmente, a semelhança nos indicadores de governação

---

5. Em 2005, Portugal implementou o programa "Empresa na Hora" que estabeleceu balcões únicos que simplificaram os procedimentos de criação de empresas. Esta reforma reduziu significativamente as taxas administrativas e o prazo de incorporação legal. Veja-se <http://www.empresanahora.mj.pt> para mais detalhes.

entre pares de países também tem um efeito positivo nas exportações dos países do MENA. Söderlund e Tingvall (2014) utilizam dados sobre as exportações ao nível da empresa, combinados com dados macro para países, para investigar como a qualidade institucional nos países de destino afeta as empresas exportadoras suecas. Os resultados mostram que instituições fracas nos países receptores tornam as exportações para esses países menos prováveis, sendo caracterizadas por uma duração relativamente curta e por um volume reduzido.

### **Base de dados e análise exploratória**

Este artigo utiliza duas bases de dados de nível empresarial combinadas através de um identificador único de empresa. A primeira base de dados é o Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE). Esta base de dados administrativa incorpora a Informação Empresarial Simplificada (IES), que inclui informação anual sobre balanços e demonstrações de resultados, e é complementada com dados para trabalhadores em nome individual e trabalhadores por conta própria recebidos através protocolos estabelecidos entre o INE e vários órgãos do Ministério das Finanças e da Administração Pública.

O segundo conjunto de dados corresponde às respostas das empresas ao Inquérito aos Custos de Contexto (IaCC) para 2014. INE (2015) fornece uma análise dos principais resultados agregados e uma descrição detalhada da metodologia utilizada no inquérito. Em 2018, o INE publicou uma segunda edição do mesmo inquérito (INE 2018), com resultados muito semelhantes aos anteriores, como será mostrado abaixo. Em ambas as edições do IaCC, cerca de cinco mil empresas não financeiras foram inquiridas sobre as suas percepções quanto ao nível de diferentes custos de contexto. O IaCC baseia-se numa amostra aleatória estratificada por classe de dimensão (definida em termos de emprego e volume de negócios) e sector de actividade principal. Deste modo, a amostra é representativa da estrutura das empresas portuguesas não financeiras. A estratificação foi efectuada utilizando 31 setores e 4 classes de dimensão, resultando em 124 estratos. Em todas as regressões ao nível da empresa incluídas na próxima seção, foram utilizados pesos baseados em probabilidades de amostragem *ex-post*, de acordo com o desenho do IaCC. Mais precisamente, cada empresa é ponderada de acordo com o inverso da probabilidade de fazer parte da amostra, utilizando o peso do seu estrato em termos de volume de negócios.

O IaCC inclui diversas questões detalhadas sobre os níveis de obstáculos percecionados pelas empresas, que estão organizadas em nove domínios de custos de contexto: "início de atividade", "licenciamentos", "indústrias de rede", "financiamento", "sistema judicial", "sistema fiscal", "carga administrativa", "barreiras à internacionalização", e "recursos humanos".

Existe igualmente uma questão complementar sobre a importância de cada um dos nove domínios para a atividade da empresa.

As questões sobre o nível atual dos obstáculos têm uma natureza qualitativa, expressa numa escala de resposta com 5 níveis: 1 - não constitui um obstáculo; 2 - obstáculo muito reduzido; 3 - obstáculo reduzido; 4 - obstáculo elevado; 5 - obstáculo muito elevado. Para cada questão individual do inquérito, um indicador agregado (o indicador de obstáculo) é calculado como a média ponderada das respostas de todas as empresas ao longo dos 5 níveis considerados, variando assim entre 1 e 5. Adicionalmente, um indicador composto para cada um dos nove domínios de custos de contexto é calculado como a média simples dos respectivos indicadores de obstáculo. Finalmente, é calculado um indicador global, levando em conta a questão adicional que avalia a importância que as empresas atribuem a cada um dos nove domínios de custos de contexto para a sua atividade, bem como o seu peso no estrato correspondente em termos de volume de negócios. Na verdade, pode acontecer que uma empresa avalie o *nível de obstáculos* num dado domínio de custos de contexto como elevado, embora, dada a sua atividade principal ou as suas características, esse domínio não seja *importante para a sua actividade*.

O Gráfico 4 apresenta os indicadores compostos para cada um dos nove domínios de custos de contexto em 2014 e 2017, bem como o indicador global. Este último indicador atingiu um valor de 3,04 e 3,05 em 2014 e 2017, respetivamente, registando assim uma avaliação global intermédia dos custos de contexto por parte das empresas portuguesas. Em 2014, quanto aos domínios de custos de contexto, "sistema judicial" apresentou o maior valor para o indicador composto (3,7), seguido de "licenciamentos" e "sistema fiscal" (3,5 e 3,3, respetivamente).

Os indicadores de obstáculo das versões para 2014 e para 2017 do IaCC são muito semelhantes (Gráfico 5). Assim, embora a próxima secção utilize apenas informação do IaCC para 2014, os principais resultados devem manter-se nos anos mais recentes. A correlação linear entre os indicadores de obstáculo para 2014 e 2017, medida pelo coeficiente de correlação de Pearson, é de 99%. Isto significa que, do ponto de vista das empresas, o enquadramento regulamentar subjacente em Portugal não se alterou neste período. Note-se, contudo, que uma estrutura regulatória estável pode ser considerada por vezes como benéfica. As empresas enfrentam custos de adaptação a nova legislação, o que pode anular os ganhos decorrentes de reformas na regulamentação existente.



GRÁFICO 4: Indicadores compósitos dos nove domínios de custos de contexto em Portugal

Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE).

Notas: O indicador compósito para cada um dos nove domínios de custos de contexto foi calculado como a média simples dos respectivos indicadores de obstáculo. Para mais detalhes, ver INE (2015) e INE (2018).

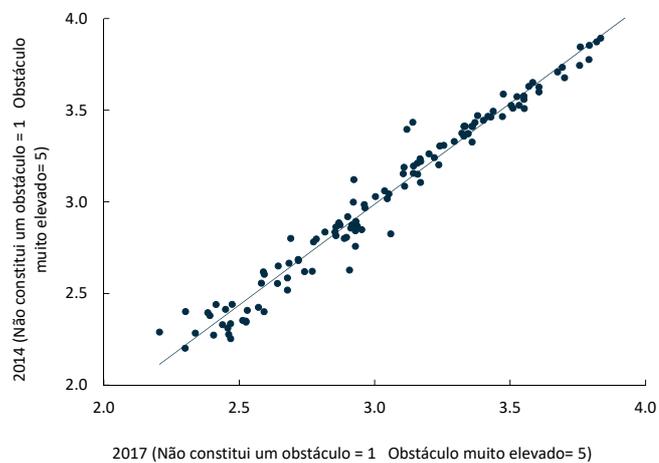


GRÁFICO 5: Correlação dos indicadores de obstáculo em 2014 e 2017

Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE).

Notas: Para cada pergunta individual do inquérito, o indicador de obstáculo foi calculado como a média ponderada das respostas de todas as empresas ao longo dos 5 níveis considerados, variando também de 1 (não constitui um obstáculo) a 5 (obstáculo muito elevado). Para mais detalhes, ver INE (2015) e INE (2018).

### **Custos de contexto, produtividade do trabalho e intensidade exportadora**

Esta secção vai além da descrição agregada da avaliação das empresas sobre o ambiente regulatório em Portugal e relaciona as respostas individuais com dois indicadores de desempenho, nomeadamente a produtividade do trabalho e a intensidade exportadora. A produtividade do trabalho é definida como o valor acrescentado bruto por trabalhador e a intensidade exportadora é definida como o rácio entre as exportações totais de bens e serviços e o volume de negócios da empresa.

A análise inclui informações sobre o desempenho das empresas em vários anos (2010-2016). Embora o IaCC se refira a um momento específico e sejam feitas perguntas em termos da avaliação das empresas sobre os vários obstáculos em 2014, o desempenho das empresas não pode ser corretamente captado com informações para um único ano. Por exemplo, o volume de negócios das empresas pode não corresponder à produção realizada nesse mesmo ano devido a variações nas existências ou quebras no processo de produção por motivo de reorganização. Adicionalmente, a relevância das exportações para a atividade de uma empresa é mal avaliada com dados relativos a um único ano. Por exemplo, a intensidade exportadora pode ser afetada por choques específicos que ocorrem num mercado de destino num dado ano. Deste modo, a utilização de informação sobre a produtividade e a intensidade exportadora das empresas em diversos anos oferece uma perspectiva mais clara do seu desempenho. Consideramos o período 2010-2016, que compreende alguns anos antes e depois do ano a que se refere o inquérito. Adicionalmente, tal como mencionado anteriormente, em todos os resultados apresentados abaixo são utilizados pesos baseados no inverso da probabilidade de pertencer à amostra, de modo a tornar a amostra representativa da população subjacente.

Na segunda parte desta secção, detalhamos um domínio específico dos custos de contexto, nomeadamente "barreiras à internacionalização", e reavaliámos a sua relação com as variáveis de desempenho das empresas. A análise dos vários componentes dos custos de contexto associados a "barreiras à internacionalização" ilustra uma análise mais detalhada do IaCC e é relevante em si mesma. Na verdade, tem sido amplamente reconhecido que as perspectivas de crescimento da economia portuguesa dependem de uma maior participação das empresas nos mercados internacionais. Assim, conhecer as percepções das empresas sobre "barreiras à internacionalização" pode ser útil para efeitos de política.

#### *Nove domínios de custos de contexto em Portugal*

Como mencionado anteriormente, a estrutura do IaCC inclui quer diversas questões em cada um dos nove domínios de custos de contexto quer uma questão complementar sobre a importância de cada domínio para a atividade

da empresa. Para associar o nível de obstáculos em cada domínio com o desempenho das empresas, começamos por agregar as respostas de cada empresa numa variável compósita usando métodos de *Item Response Theory* (IRT). A maioria do trabalho teórico sobre IRT tem origem nos campos da psicometria e medição educacional, com contribuições seminais de Rasch (1980) e Birnbaum (1968). Na prática, o IRT é um método de análise de respostas a testes ou inquéritos com o objetivo de melhorar a precisão e a fiabilidade das medições. Esta metodologia tem sido usada extensivamente para estudar os resultados educacionais e as características das famílias. O princípio básico é o de que uma variável compósita pode fornecer uma estimativa mais fiável da característica que está a ser medida do que qualquer uma das variáveis constituintes separadas. No nosso caso, a avaliação de uma empresa sobre o nível de obstáculos num dado domínio de custos de contexto é melhor captada pelo indicador compósito (obstáculo latente) do que pelas respectivas respostas a cada pergunta individual nesse domínio. Estes métodos são melhores do que a opção de ter, por exemplo, uma média simples das respostas dadas por cada empresa em cada domínio, ao mesmo tempo que acomodam casos de não resposta e permitem a ponderação das observações.

Foi utilizado um procedimento de IRT com um modelo de resposta gradual para itens ordenados e obtido o nível de obstáculo latente associado a cada domínio de custos de contexto para cada empresa. A distribuição do obstáculo latente foi normalizada com média zero e desvio padrão igual a um. Foram eliminadas as observações para as quais todas as respostas de um determinado domínio são inexistentes. Adicionalmente, no domínio "financiamento", algumas das questões foram excluídas do procedimento IRT devido ao número reduzido de respostas.<sup>6</sup>

Foi implementada igualmente uma partição de empresas que corresponde à sua resposta na questão complementar sobre a importância de cada domínio de custos de contexto para a sua atividade. As respostas das empresas a esta questão para cada domínio são agrupadas em duas categorias: "importante", que corresponde aos dois níveis mais elevados na escala de resposta (4 - importante e 5 - muito importante); e "não importante", correspondendo aos três níveis restantes (1 - nada importante, 2 - pouco importante e 3 - indiferente).

O Gráfico 6 apresenta as distribuições de *kernel* da produtividade do trabalho das empresas para cada um dos nove domínios de custos de contexto, separando entre empresas cujo nível de obstáculo latente está acima e abaixo de zero, que devem ser interpretados como os casos em que o obstáculo latente é percebido como alto ou baixo, respectivamente.

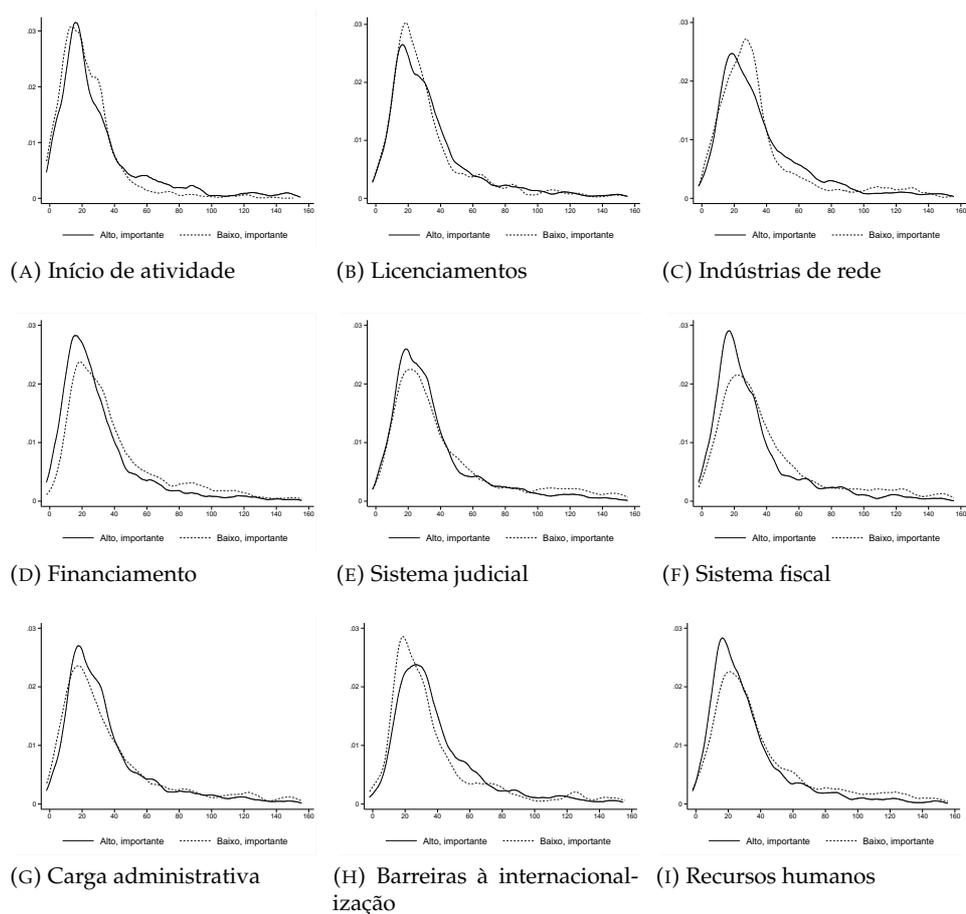
---

6. Foram incluídas as respostas relativas a obstáculos em "crédito bancário de curto prazo", "aumentos de capital/emissão de ações" e "subsídios e programas de apoio governamental".

Adicionalmente, as distribuições incluem apenas empresas na categoria "importante", comparando assim as distribuições da produtividade do trabalho para empresas cujo obstáculo latente é percebido como alto e o custo de contexto é importante para a sua atividade com aquelas para as quais o obstáculo latente é avaliado como baixo, mas o custo de contexto também é importante. O argumento para focar nas distribuições das empresas para as quais o custo de contexto é considerado como importante baseia-se na ideia de que, nestes casos, o nível de obstáculos poderá ter uma maior associação com o seu desempenho.

Embora as diferenças entre os pares de distribuições em cada painel do Gráfico 6 não sejam substanciais, destacam-se alguns factos. Por exemplo, as empresas que avaliam o nível de obstáculos em "sistema judicial" (painel E) como alto e importante são também aquelas com uma menor produtividade do trabalho. Isto poderá significar que as empresas mais eficientes estão também melhor equipadas para lidar com o sistema judicial. Este resultado é mais claro no que diz respeito ao nível de obstáculos associados a "financiamento" (painel D), "sistema fiscal" (painel F) e "recursos humanos" (painel I). Pelo contrário, para "barreiras à internacionalização" (painel H), as empresas que consideram o nível destes obstáculos como baixo são também as menos produtivas. No entanto, estes resultados devem ser lidos com alguma cautela pois o número de empresas que responde é menor do que nos outros domínios de custos de contexto. Cerca de metade das empresas consideraram este domínio como "não aplicável", porque não estão diretamente envolvidas nem procuram iniciar atividades internacionais.

O Gráfico 7 replica a análise descrita acima para a intensidade exportadora das empresas. As empresas que avaliam "início de atividade" (painel A) como um obstáculo alto também são aquelas com intensidade exportadora relativamente inferior. Este é igualmente o caso para "indústrias de rede" (painel C), "financiamento" (painel D), "sistema fiscal" (painel F) e "carga administrativa" (painel G). Pelo contrário, as empresas que consideram o nível de obstáculos associado a "sistema judicial" (painel E) como baixo são também aquelas com intensidade exportadora relativamente menor. Finalmente, para "barreiras à internacionalização" (painel H), as diferenças entre as distribuições são reduzidas, mas existem mais empresas que consideram este domínio como um obstáculo alto entre aquelas com maiores intensidades exportadoras.



**GRÁFICO 6:** Produtividade do trabalho (2010-2016) e percepção dos custos de contexto (2014)

Notas: A produtividade do trabalho é o valor acrescentado bruto sobre o emprego total em 1000 euros. As distribuições excluem empresas com produtividade nos percentis 5 e 95. As estimativas de densidade de *kernel* são ponderadas por probabilidades inversas de amostragem. Alto refere-se a empresas cujo obstáculo latente é positivo, baixo refere-se a empresas cujo obstáculo latente é negativo, importante refere-se a empresas que avaliam o custo de contexto como importante ou muito importante para a sua atividade. O obstáculo latente associado ao nível de obstáculos em cada domínio de custos de contexto em 2014 é calculado com um modelo de IRT de resposta gradual.

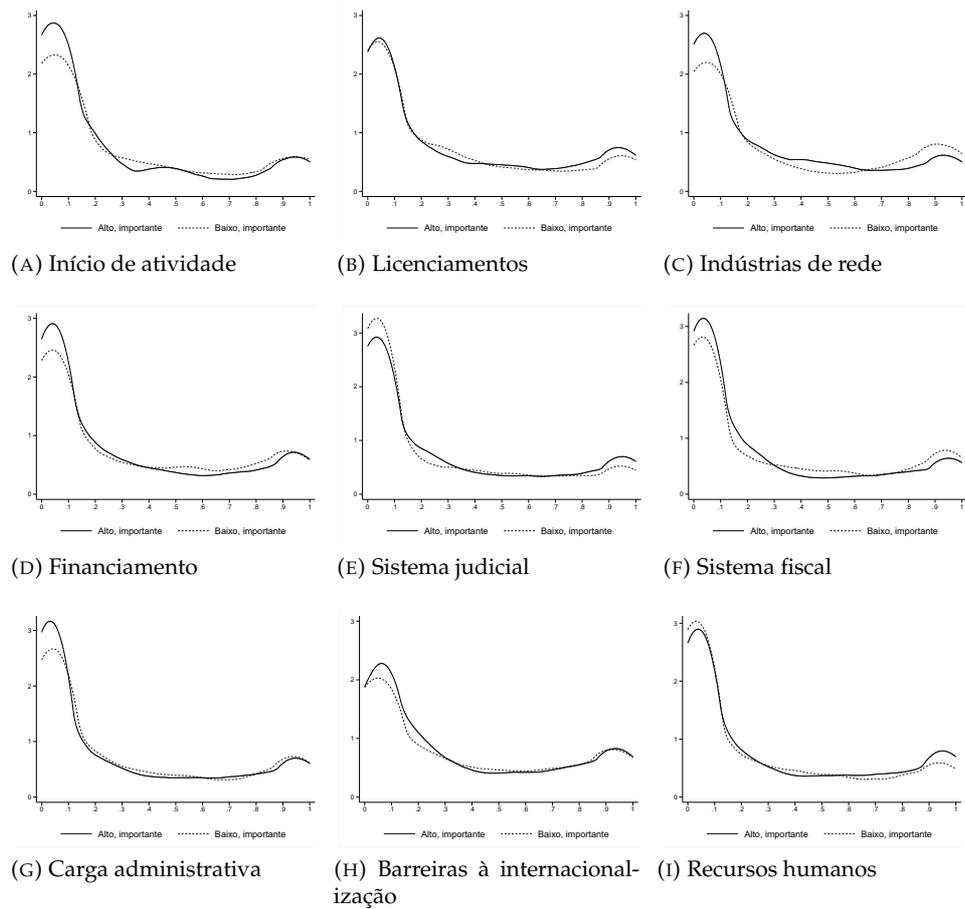


GRÁFICO 7: Intensidade exportadora (2010-2016) e percepção dos custos de contexto (2014)

Notas: A intensidade exportadora é o total das exportações de serviços e bens sobre o volume de negócios. As distribuições excluem empresas com exportações nulas. As estimativas de densidade de *kernel* são ponderadas por probabilidades inversas de amostragem. Alto refere-se a empresas cujo obstáculo latente é positivo, baixo refere-se a empresas cujo obstáculo latente é negativo, importante refere-se a empresas que avaliam o custo de contexto como importante ou muito importante para a sua atividade. O obstáculo latente associado ao nível de obstáculos em cada domínio de custos de contexto em 2014 é calculado com um modelo de IRT de resposta gradual.

A simples comparação visual dos pares de distribuições de *kernel* para os diferentes domínios de custos de contexto, no subconjunto de empresas que consideram esse custo de contexto como importante para a sua atividade, não permite uma avaliação estatística quantitativa. Assim, estimamos um conjunto de regressões descritivas que relacionam os obstáculos regulatórios com o desempenho das empresas. A regressão para cada um dos nove domínios de custos de contexto é:

$$\log Y_{it} = \alpha + \beta_0 d_i + \beta_1 X_i + \beta_2 X_i * d_i + \gamma_j + \gamma_t + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

em que  $Y_{it}$  é a variável dependente de interesse (produtividade do trabalho em logaritmos ou intensidade exportadora) da empresa  $i$  no ano  $t$  de 2010 a 2016.  $d_i$  é uma variável *dummy* com valor um para as empresas que respondem que o domínio de custos de contexto é importante ou muito importante para a sua atividade em 2014 e zero em caso contrário.  $X_i$  representa o obstáculo latente do IRT associado ao respectivo custo de contexto para a empresa  $i$  em 2014. O termo de interação na regressão permite que a ligação entre o obstáculo latente e a variável de desempenho seja diferente entre as empresas que consideram o domínio como importante para a sua atividade e as que não o fazem. Efeitos fixos por setor e por ano estão incluídos em  $\gamma_j$  e  $\gamma_t$ , respetivamente. O controlo para o setor de atividade principal da empresa é definido ao nível de 2 dígitos da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE), incluindo 77 setores diferentes.  $\varepsilon_{it}$  corresponde a um termo de erro robusto à heteroscedasticidade utilizando o estimador de variância de Huber-White.

O Quadro 1 apresenta os resultados para as regressões de mínimos quadrados ponderados da Equação 1 usando pesos de amostragem, com a produtividade do trabalho como variável dependente.

Os coeficientes da variável *dummy* da importância,  $\beta_0$ , medem a diferença nos níveis médios de produtividade entre empresas que consideram o custo de contexto como importante para a sua atividade e aquelas que não o fazem, para um nível de zero do obstáculo latente. Por exemplo, a diferença de produtividade entre empresas similares que diferem apenas na sua avaliação da importância do custo de contexto para a sua atividade é de  $-18,78\%$  ( $= 100 * (\exp(-0,208) - 1)$ ) no caso de "carga administrativa" e de  $-13,76\%$  para "barreiras à internacionalização". Para "início da atividade" e "recursos humanos", o coeficiente estimado também é negativo, enquanto o oposto ocorre para "indústrias de rede" e "sistema fiscal".

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	Início de atividade	Licenciamentos	Indústrias de rede	Financiamento	Sistema judicial	Sistema fiscal	Carga administrativa	Barreiras à internacionalização	Recursos humanos
<i>Dummy</i> da importância ( $\beta_0$ )	-0,167*** (0,0380)	0,00892 (0,0325)	0,101*** (0,0308)	-0,0411 (0,0369)	0,0302 (0,0309)	0,227*** (0,0616)	-0,208*** (0,0447)	-0,148*** (0,0392)	-0,136*** (0,0478)
Obstáculo latente ( $\beta_1$ )	0,0311* (0,0181)	0,00993 (0,0277)	-0,0388* (0,0227)	-0,0825*** (0,0281)	-0,0489** (0,0238)	-0,170*** (0,0402)	0,178*** (0,0281)	-0,0301 (0,0298)	-0,124*** (0,0389)
Termo de interação ( $\beta_2$ )	0,0744** (0,0351)	0,0385 (0,0328)	0,0726** (0,0313)	-0,0663** (0,0311)	0,0142 (0,0301)	0,0526 (0,0428)	-0,171*** (0,0325)	0,0497 (0,0370)	0,000280 (0,0409)
Constante	9,728*** (0,0678)	9,676*** (0,0611)	9,579*** (0,0644)	9,614*** (0,0658)	9,691*** (0,0678)	9,472*** (0,0777)	9,838*** (0,0673)	9,872*** (0,0761)	9,757*** (0,0676)
Observações	13 507	18 047	15 012	18 831	18 211	22 888	22 724	10 888	21 925
R <sup>2</sup>	0,385	0,444	0,458	0,380	0,412	0,368	0,404	0,355	0,386

QUADRO 1. Produtividade do trabalho (2010-2016), custos de contexto e sua importância (2014)

Notas: Resultados de regressões de mínimos quadrados ponderados utilizando probabilidades inversas de amostragem como pesos (o número de observações reportado refere-se à contagem não ponderada). A variável dependente é a produtividade do trabalho definida como valor acrescentado bruto sobre o emprego total, em logs, em 2010-2016. Os nove domínios de custos de contexto estão incluídos nos títulos das colunas. A variável *dummy* da importância toma o valor um para as empresas que respondem que o domínio dos custos de contexto é importante ou muito importante para a sua atividade em 2014 e zero em caso contrário. O obstáculo latente associado ao nível de obstáculos em cada domínio de custos de contexto em 2014 é calculado com um modelo de resposta gradual de IRT. Todas as regressões incluem efeitos fixos setoriais a 2 dígitos e anuais. Ver o texto principal para mais detalhes. Asteriscos indicam níveis de significância de 1% (\*\*\*) , 5% (\*\*) e 10% (\*).

O coeficiente do obstáculo latente,  $\beta_1$ , é significativo para todos os domínios de custos de contexto, exceto "licenciamentos" e "barreiras à internacionalização". Em todos os casos significativos, com exceção de "início de atividade" e "carga administrativa", o coeficiente é negativo. Isto significa que um nível mais elevado do obstáculo latente se associa a uma menor produtividade média das empresas que não consideram o obstáculo como importante ( $d_i = 0$ ). Por exemplo, um aumento unitário do obstáculo latente de "sistema fiscal" está associado a uma redução de 15,63% da produtividade média das empresas que não avaliam este custo de contexto como importante.

O coeficiente do termo de interação,  $\beta_2$ , capta a diferença na ligação do nível do obstáculo latente com a produtividade entre as empresas que consideram o custo de contexto como importante e as que não o fazem. Este coeficiente é significativo em quatro dos nove domínios de custos de contexto. Para "início de atividade" e "indústrias de rede", o coeficiente é positivo, enquanto para "financiamento" e "carga administrativa" é negativo. Por exemplo, no caso de "financiamento", um aumento unitário do obstáculo latente está associado a uma diminuição da produtividade média de 7,92% para empresas que não avaliam este domínio como importante e de 13,83% ( $= 100 * (\exp(-0,0825 - 0,0663) - 1)$ ) para empresas similares que o consideram como importante.

O domínio "recursos humanos" é o único que apresenta coeficientes negativos e significativos quer para a variável *dummy* da importância quer para o obstáculo latente (coeficientes  $\beta_0$  e  $\beta_1$ ). Isto significa que, primeiro, as empresas que consideram esta dimensão como importante para a sua atividade são comparativamente menos produtivas e que, segundo, a perceção de obstáculos mais elevados em aspectos relacionados com o mercado de trabalho está também associada a menor produtividade média. Este resultado é compatível com a conclusão baseada nas distribuições de *kernel* do painel I do Gráfico 6. Assim, como reconhecido na literatura, a regulamentação sobre contratações e despedimentos, segurança e a saúde no local de trabalho e o acesso das empresas a competências e qualificações específicas dos trabalhadores parecem ter influência na produtividade. Embora tenham ocorrido reformas substanciais na legislação do mercado de trabalho em Portugal, existe ainda espaço para reformas que conduzam a melhorias na produtividade.

A análise acima foi replicada utilizando a intensidade exportadora das empresas como variável dependente e os resultados são apresentados no Quadro 2. Em geral, o número de coeficientes estatisticamente significativos é menor do que no caso da produtividade do trabalho.

Os parâmetros estimados para a *dummy* da importância,  $\beta_0$ , são negativos para "início de atividade", "licenciamentos" e "sistema judicial", e positivos para "sistema fiscal" e "barreiras à internacionalização". Por exemplo, neste último domínio, as empresas que avaliam estas barreiras como importantes para a sua atividade têm uma intensidade exportadora média superior em

6,56 pontos percentuais (p.p.) do que empresas similares que não o fazem, avaliado para um nível neutro do obstáculo latente (igual a zero).

A associação entre o nível do obstáculo latente e a intensidade exportadora das empresas que não consideram o respectivo custo de contexto como importante é positiva em três domínios ("início de atividade", "licenciamentos", "recursos humanos") e negativa em outros três ("sistema judicial", "sistema fiscal" e "barreiras à internacionalização"). Pelo contrário, as estimativas para o termo de interação,  $\beta_2$ , são positivas para "sistema judicial" e "sistema fiscal", e negativas para "licenciamentos". Considerando a soma dos coeficientes  $\beta_1$  e  $\beta_2$ , existem apenas duas relações estatisticamente significativas entre o nível do obstáculo latente e a intensidade exportadora para as empresas que avaliam o domínio de custos de contexto como importante para a sua actividade. No caso de "sistema judicial", o sinal da ligação entre o nível de obstáculo e a intensidade exportadora difere nas duas categorias de empresas: um aumento unitário do obstáculo latente para as empresas que não avaliam este custo como importante está associado a uma redução de 1,85 p.p. da sua intensidade exportadora média, enquanto para empresas similares que o consideram como importante, há um aumento de 1,25 p.p. ( $= 100 * (-0,0185 + 0,0310)$ ). Em contraste, para "barreiras à internacionalização", a relação é negativa e significativa para ambas as categorias de empresas, significando que, independentemente da sua avaliação sobre a importância deste custo de contexto, um nível mais elevado do obstáculo latente está associado a uma menor intensidade exportadora.

Tal como é visível no Gráfico 4 da secção anterior, entre os indicadores compósitos dos nove domínios de custos de contexto, os principais constrangimentos às empresas portuguesas são identificados em "sistema judicial". Os resultados do Quadro 2, com a intensidade exportadora como variável dependente, mostram que o domínio "sistema judicial" é o único que apresenta estimativas negativas e significativas quer para os coeficientes da variável *dummy*,  $\beta_0$ , quer para o nível do obstáculo latente,  $\beta_1$ . Isto sugere que as instituições judiciais podem não apenas colocar obstáculos às actividades domésticas das empresas, mas também podem estar relacionadas com as suas operações internacionais. Com efeito, existe um ramo crescente da literatura que estuda como a qualidade do sistema judicial afeta o comércio internacional. Por exemplo, Levchenko (2007) e Nunn (2007) concluem que uma maior eficiência e previsibilidade do sistema judicial e uma melhor execução de contratos alteram a vantagem comparativa de um país para produtos mais dependentes de uma boa qualidade judicial. Outros estudos empíricos com dados ao nível da empresa também mostram que a qualidade do sistema de justiça afeta as exportações das empresas: Ma *et al.* (2010) e Wang *et al.* (2014) referem que um bom sistema de justiça aumenta significativamente as exportações das empresas de bens para os quais investimentos específicos a uma relação contratual são mais importantes, i.e., bens que são intensivos em contratos.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	Início de atividade	Licenciamentos	Indústrias de rede	Financiamento	Sistema judicial	Sistema fiscal	Carga administrativa	Barreiras à internacionalização	Recursos humanos
<i>Dummy</i> da importância ( $\beta_0$ )	-0,0311*** (0,00652)	-0,0308*** (0,00928)	0,00613 (0,00635)	0,00488 (0,00940)	-0,0186** (0,00895)	0,0304*** (0,00948)	-0,000608 (0,0112)	0,0656*** (0,0105)	-0,0171 (0,0124)
Obstáculo latente ( $\beta_1$ )	0,0132** (0,00560)	0,0161** (0,00707)	0,00208 (0,00400)	0,00691 (0,00607)	-0,0185*** (0,00601)	-0,0414*** (0,0109)	0,00670 (0,00681)	-0,0139* (0,00739)	0,0168* (0,0102)
Termo de interação ( $\beta_2$ )	-0,00838 (0,00696)	-0,0191** (0,00842)	-0,00751 (0,00627)	-0,00976 (0,00732)	0,0310*** (0,00781)	0,0387*** (0,0113)	-0,00340 (0,00788)	0,00158 (0,00938)	-0,0130 (0,0107)
Constante	0,0812*** (0,0128)	0,103*** (0,0141)	0,0861*** (0,0133)	0,0699*** (0,0142)	0,0863*** (0,0145)	0,0549*** (0,0140)	0,0843*** (0,0145)	0,153*** (0,0227)	0,0938*** (0,0151)
Observações	14 201	18 836	15 633	19 587	18 903	23 893	23 718	11 249	22 833
R <sup>2</sup>	0,253	0,305	0,329	0,281	0,262	0,271	0,270	0,269	0,269

QUADRO 2. Intensidade exportadora (2010-2016), custos de contexto e sua importância (2014)

Notas: Resultados de regressões de mínimos quadrados ponderados utilizando probabilidades inversas de amostragem como pesos (o número de observações reportado refere-se à contagem não ponderada). A variável dependente é a intensidade exportadora definida como o total das exportações de bens e serviços sobre o volume de negócios em 2010-2016. Os nove domínios de custos de contexto estão incluídos nos títulos das colunas. A variável *dummy* da importância toma o valor um para as empresas que respondem que o domínio dos custos de contexto é importante ou muito importante para a sua atividade em 2014 e zero em caso contrário. O obstáculo latente associado ao nível de obstáculos em cada domínio de custos de contexto em 2014 é calculado com um modelo de resposta gradual de IRT. Todas as regressões incluem efeitos fixos setoriais a 2 dígitos e anuais. Ver o texto principal para mais detalhes. Asteriscos indicam níveis de significância de 1% (\*\*\*), 5% (\*\*) e 10% (\*).

### *O caso de "barreiras à internacionalização"*

Esta secção detalha o estudo de um dos domínios de custos de contexto, "barreiras à internacionalização", como ilustração de um possível segundo nível de análise do IaCC. Adicionalmente, o estudo deste tipo de custos institucionais também é relevante per se. Na verdade, tem sido amplamente reconhecido que a internacionalização das empresas portuguesas é uma forma de promover o crescimento da economia, mantendo simultaneamente o equilíbrio da balança corrente. O comércio internacional português de bens é enquadrado pela Política Comercial Comum da União Europeia (UE) que estabelece condições similares para as importações de países terceiros, nomeadamente uma pauta aduaneira aplicada uniformemente em todos os Estados-Membros. Contudo, as regulamentações nacionais podem afetar outras formas de participação das empresas portuguesas nos mercados internacionais, bem como a implementação destas políticas comuns no comércio de bens e serviços.

As questões sobre o nível atual de obstáculos incluídos neste domínio de custos de contexto referem-se à complexidade dos procedimentos associados a oito formas distintas de internacionalização: "importação de bens - intra UE", "importação de bens - extra UE", "exportação de bens - intra UE", "exportação de bens - extra UE", "candidaturas a concursos internacionais", "abertura de estabelecimentos no estrangeiro", "abertura de empresas filiais no estrangeiro", "candidaturas a programas operacionais ou fundos europeus". Tal como anteriormente, as respostas a estas perguntas são expressas numa escala de 1 a 5: 1 - não constitui um obstáculo; 2 - obstáculo muito reduzido; 3 - obstáculo reduzido; 4 - obstáculo elevado; 5 - obstáculo muito elevado.

Complementarmente ao que foi efetuado na secção anterior, onde as respostas a estas questões foram agregadas para obter o nível do obstáculo latente associado a "barreiras à internacionalização", agora as regressões consideram as respostas das empresas a cada questão de forma autónoma no vetor  $X_i$  da Equação 1. Para além desta diferença, a especificação das regressões é a mesma, com  $d_i$  representando uma variável *dummy* que assume o valor um para as empresas que respondem que o domínio "barreiras à internacionalização" é importante ou muito importante para a sua atividade em 2014.

O Quadro 3 mostra os resultados de estimação com a produtividade do trabalho como variável dependente, apresentando cada um dos oito obstáculos incluídos neste domínio nos títulos das colunas. Em linha com os resultados da seção anterior, encontramos uma relação negativa entre a produtividade das empresas e a sua avaliação da importância para a atividade do domínio "barreiras à internacionalização" em quase todas as questões consideradas. A única exceção é "candidaturas a concursos internacionais", em que o coeficiente da *dummy* da importância não é significativo.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Importação intra-UE	Importação extra-UE	Exportação intra-UE	Exportação extra-UE	Candidaturas a concursos internacionais	Abertura de estabeleci- mentos no estrangeiro	Abertura de filiais no estrangeiro	Candidaturas a programas e fundos europeus
<i>Dummy</i> da importância ( $\beta_0$ )	-0,163* (0,0909)	-0,503*** (0,114)	-0,320*** (0,105)	-0,486*** (0,115)	-0,0941 (0,153)	-0,395** (0,154)	-0,572*** (0,139)	-0,227* (0,134)
Nível de obstáculo ( $\beta_1$ )	0,0290 (0,0319)	-0,121*** (0,0375)	-0,0850** (0,0362)	-0,111*** (0,0379)	0,123** (0,0528)	0,0653 (0,0508)	-0,0282 (0,0473)	0,0602 (0,0417)
Termo de interação ( $\beta_2$ )	-0,00806 (0,0378)	0,118*** (0,0425)	0,0953** (0,0417)	0,148*** (0,0420)	-0,109* (0,0595)	-0,0115 (0,0565)	0,0824 (0,0535)	-0,0209 (0,0491)
Constante	9,799*** (0,101)	10,20*** (0,123)	9,995*** (0,118)	10,02*** (0,128)	9,705*** (0,174)	9,831*** (0,171)	10,02*** (0,162)	9,669*** (0,150)
Observações	9 906	8 735	9 216	8 566	4 828	4 413	4 424	6 281
R <sup>2</sup>	0,376	0,378	0,389	0,348	0,450	0,455	0,456	0,399

QUADRO 3. Produtividade do trabalho (2010-2016), nível dos obstáculos às actividades internacionais e sua importância (2014)

Notas: Resultados de regressões de mínimos quadrados ponderados utilizando probabilidades inversas de amostragem como pesos (o número de observações reportado refere-se à contagem não ponderada). A variável dependente é a produtividade do trabalho definida como valor acrescentado bruto sobre o emprego total, em logs, em 2010-2016. Os oito obstáculos considerados no domínio "barreiras à internacionalização" estão incluídos nos títulos das colunas. A variável *dummy* da importância toma o valor um para as empresas que respondem que o domínio "barreiras à internacionalização" é importante ou muito importante para a sua atividade em 2014 e zero em caso contrário. O nível de obstáculo refere-se às respostas das empresas a cada questão numa escala de 1 (não constitui um obstáculo) a 5 (obstáculo muito elevado). Todas as regressões incluem efeitos fixos setoriais a 2 dígitos e anuais. Ver o texto principal para mais detalhes. Asteriscos indicam níveis de significância de 1% (\*\*\*) , 5% (\*\*) e 10% (\*).

Na secção anterior, não foi encontrada nenhuma relação estatisticamente significativa entre o nível do obstáculo latente associado a "barreiras à internacionalização" e a produtividade das empresas para qualquer das categorias de empresas. No entanto, as estimativas detalhadas do Quadro 3 mostram ligações significativas entre a produtividade e alguns dos obstáculos deste domínio. Começando pelas empresas que não consideram este domínio como importante para a sua atividade, existe uma relação negativa entre a produtividade e o nível de obstáculos em "importações extra-UE", "exportações intra-UE", "exportações extra-UE", enquanto para "candidaturas a concursos internacionais" a relação é positiva. Os resultados diferem para as empresas que consideram este domínio como importante: todos os coeficientes significativos associados ao termo de interação têm os sinais opostos.

Os resultados de um exercício semelhante para a intensidade exportadora das empresas são apresentados no Quadro 4. Em geral, os coeficientes significativos das diferentes variáveis concentram-se principalmente nos obstáculos não diretamente relacionados com o comércio internacional (colunas 5 a 8). Isto aponta para alguma complementaridade entre as diferentes formas de internacionalização de uma empresa, uma vez que existe uma relação entre a intensidade exportadora das empresas e a sua avaliação sobre obstáculos relacionados com o investimento direto estrangeiro (IDE) e outras atividades internacionais.

Começando com as estimativas da *dummy* da importância, os coeficientes significativos são positivos, tal como observado na secção anterior, sinalizando que as empresas que consideram "barreiras à internacionalização" como importantes para a sua atividade tendem a ser aquelas com maiores intensidades exportadoras.

Com exceção de "importações intra-UE", não há nenhuma associação significativa entre a percepção das empresas sobre o nível dos diferentes obstáculos e a sua intensidade exportadora para empresas que não avaliam este domínio como importante. Olhando para os parâmetros estimados para o coeficiente de interação, a ligação entre a intensidade exportadora média e o nível de alguns obstáculos é diferente para empresas na categoria "importante". Em particular, para os obstáculos não relacionados com o comércio internacional, nomeadamente "candidaturas a concursos internacionais", "abertura de estabelecimentos no estrangeiro", "abertura de filiais no estrangeiro", "candidaturas a programas e fundos europeus", existe uma relação negativa com a intensidade exportadora para empresas que consideram "barreiras à internacionalização" como importantes para a sua atividade. Uma interpretação plausível deste resultado é que as empresas que atribuem importância a este domínio de custos de contexto são aquelas relativamente mais envolvidas em atividades de exportação, mas um nível mais elevado de obstáculos poderia limitar sua intensidade exportadora.

	(1) Importação intra-UE	(2) Importação extra-UE	(3) Exportação intra-UE	(4) Exportação extra-UE	(5) Candidaturas a concursos internacionais	(6) Abertura de estabeleci- mentos no estrangeiro	(7) Abertura de filiais no estrangeiro	(8) Candidaturas a programas e fundos europeus
<i>Dummy</i> da importância ( $\beta_0$ )	0,0255 (0,0252)	0,0544** (0,0272)	0,0367 (0,0312)	0,0658* (0,0348)	0,199*** (0,0365)	0,250*** (0,0404)	0,214*** (0,0406)	0,161*** (0,0343)
Nível de obstáculo ( $\beta_1$ )	-0,0185** (0,00903)	-0,00931 (0,00813)	-0,0137 (0,0117)	-0,00416 (0,0110)	0,00675 (0,0111)	0,0110 (0,00984)	0,0162 (0,00989)	-0,00199 (0,00851)
Termo de interação ( $\beta_2$ )	0,0121 (0,0102)	0,00204 (0,00995)	-0,00511 (0,0128)	-0,00965 (0,0129)	-0,0419*** (0,0132)	-0,0525*** (0,0128)	-0,0446*** (0,0128)	-0,0354*** (0,0107)
Constante	0,194*** (0,0303)	0,177*** (0,0327)	0,268*** (0,0380)	0,153*** (0,0381)	0,0350 (0,0381)	0,0473 (0,0415)	0,0400 (0,0415)	0,135*** (0,0372)
Observações	10 177	8 961	9 442	8 779	4 987	4 557	4 571	6 531
R <sup>2</sup>	0,283	0,276	0,280	0,259	0,259	0,280	0,269	0,317

QUADRO 4. Intensidade exportadora (2010-2016), nível dos obstáculos às actividades internacionais e sua importância (2014)

Notas: Resultados de regressões de mínimos quadrados ponderados utilizando probabilidades inversas de amostragem como pesos (o número de observações reportado refere-se à contagem não ponderada). A variável dependente é a intensidade exportadora definida como o total das exportações de bens e serviços sobre o volume de negócios em 2010-2016. Os oito obstáculos considerados no domínio "barreiras à internacionalização" estão incluídos nos títulos das colunas. A variável *dummy* da importância toma o valor um para as empresas que respondem que o domínio "barreiras à internacionalização" é importante ou muito importante para a sua atividade em 2014 e zero em caso contrário. O nível de obstáculo refere-se às respostas das empresas a cada questão numa escala de 1 (não constitui um obstáculo) a 5 (obstáculo muito elevado). Todas as regressões incluem efeitos fixos setoriais a 2 dígitos e anuais. Ver o texto principal para mais detalhes. Asteriscos indicam níveis de significância de 1% (\*\*\*), 5% (\*\*) e 10% (\*).

### Considerações finais

Os custos de contexto estão presentes em todas as economias e são percebidos como um bloqueio ao desempenho das empresas. Uma vez que os custos de contexto afetam as decisões das empresas, os decisores de política devem elaborar legislação que minimize os efeitos negativos, mas garantindo que os objetivos públicos são alcançados. A implementação das melhores práticas internacionais pode ser uma boa abordagem, mas apenas se estas forem adaptadas à realidade doméstica. Adicionalmente, mudanças frequentes no enquadramento institucional impõem um custo às empresas, dado que estas consomem recursos no processo de ajustamento.

Os estudos de nível micro sobre a relação entre os custos de contexto e o desempenho das empresas ainda são relativamente escassos e apenas raramente são estabelecidas relações de causalidade. Neste artigo, examinamos as respostas das empresas ao Inquérito aos Custos de Contexto (IaCC) para 2014, um inquérito representativo realizado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) sobre nove domínios de custos de contexto: "início de atividade", "licenciamentos", "indústrias de rede", "financiamento", "sistema judicial", "sistema fiscal", "carga administrativa", "barreiras à internacionalização" e "recursos humanos". O inquérito inclui várias questões sobre o nível atual de diversos obstáculos dentro de cada domínio. No artigo, o obstáculo latente associado ao nível de obstáculos num dado domínio de custos de contexto em 2014 é calculado com um modelo de resposta gradual de *Item Response Theory* (IRT). Adicionalmente, o inquérito contém uma pergunta complementar sobre a avaliação das empresas quanto à importância de cada um dos nove domínios de custos de contexto para a sua atividade.

O IaCC complementa outros inquéritos que avaliam os custos de contexto e identifica o "sistema judicial", "licenciamentos" e o "sistema fiscal" como as três principais barreiras regulatórias para as empresas portuguesas. O artigo fornece uma descrição das relações entre a avaliação das empresas dos diferentes domínios de custos de contexto e duas variáveis de desempenho, nomeadamente a produtividade do trabalho e a intensidade exportadora. A comparação das distribuições de *kernel* destas duas variáveis de desempenho para diferentes grupos de empresas classificadas de acordo com suas respostas ao inquérito fornece algumas indicações iniciais sobre a associação entre os custos de contexto e o desempenho das empresas. Para complementar esta informação, foram estimadas várias regressões descritivas que relacionam quer o nível de obstáculos latentes quer a percepção das empresas sobre a importância de cada domínio com a produtividade do trabalho e com a intensidade exportadora das empresas.

Encontramos uma relação negativa entre a produtividade das empresas e a avaliação da importância dos custos de contexto nos domínios "início de atividade", "carga administrativa", "barreiras à internacionalização" e "recursos humanos". Em relação à intensidade exportadora, estima-se uma

ligação negativa para a importância de "início de atividade", "licenciamentos" e "sistema judicial". Adicionalmente, a associação entre a produtividade do trabalho e a intensidade exportadora das empresas com o nível de obstáculos latentes tende a diferir entre empresas que avaliam o domínio de custos de contexto como importante para a sua atividade e aquelas que não o fazem. Finalmente, dois domínios de custos de contexto destacam-se em termos das relações negativas significativas estimadas quer para a importância na atividade das empresas quer para o nível do obstáculo latente: "recursos humanos" para produtividade do trabalho e "sistema judicial" para intensidade exportadora.

O artigo detalha a análise no domínio "barreiras à internacionalização", e conclui que considerar estes custos como importantes para a atividade das empresas tende a estar associado a menor produtividade e maior intensidade exportadora. Para a intensidade exportadora, as ligações negativas significativas com o nível de obstáculos são estimadas principalmente para empresas que consideram este domínio como importante e para obstáculos não diretamente relacionados com o comércio internacional, nomeadamente custos relacionados com IDE e associados a candidaturas a concursos e programas internacionais.

Desde a última crise económica e financeira, tem sido dada maior atenção à evolução da produtividade e aos obstáculos ao crescimento potencial português. Embora a acumulação e a qualidade dos inputs desempenhe um papel importante neste processo, a estrutura institucional é fundamental. Neste artigo, mostramos que há aspectos dos custos de contexto que têm uma relação significativa com o desempenho das empresas. Porém, a evidência é ainda limitada e são necessários mais dados e análises empíricas ao nível da empresa para melhor informar as decisões de política.

## Referências

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, e James Robinson (2005). "Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth." In *Handbook of Economic Growth*, vol. 1, Part A, edited by Philippe Aghion e Steven Durlauf, 1 ed., chap. 06, pp. 385–472. Elsevier.
- Arnold, Jens e Natália Barbosa (2015). "Structural policies and productivity: Evidence from Portuguese firms." OECD Economics Department Working Paper 1259, OECD.
- Bhaumik, Sumon Kumar, Ralitza Dimova, Subal C. Kumbhakar, e Kai Sun (2018). "Is Tinkering with Institutional Quality a Panacea for Firm Performance? Insights from a Semiparametric Approach to Modeling Firm Performance." *Review of Development Economics*, 22(1), 1–22.
- Birnbaum, Allan (1968). "Some Latent Trait Models and Their Use in Inferring an Examinee's Ability." In *Statistical Theories of Mental Test Scores*, edited by

- F.M. Lord e M.R. Novick, pp. 395–479. Addison-Wesley, Reading.
- Branstetter, Lee, Francisco Lima, Lowell J. Taylor, e Ana Venâncio (2014). “Do Entry Regulations Deter Entrepreneurship and Job Creation? Evidence from Recent Reforms in Portugal.” *The Economic Journal*, 124(577), 805–832.
- Commander, Simon e Jan Svejnar (2011). “Business Environment, Exports, Ownership, and Firm Performance.” *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 309–337.
- Félix, Sónia e Chiara Maggi (2019). “What is the Impact of Increased Business Competition?” Working Paper 04-2019, Banco de Portugal.
- Gani, Azmat e Frank Scrimgeour (2016). “New Zealand’s trade with Asia and the role of good governance.” *International Review of Economics & Finance*, 42, 36–53.
- Goedhuys, Micheline e Martin Srholec (2015). “Technological Capabilities, Institutions and Firm Productivity: A Multilevel Study.” *The European Journal of Development Research*, 27(1), 122–139.
- Gorodnichenko, Yuriy e Monika Schnitzer (2013). “Financial constraints and innovation: Why poor countries don’t catch up.” *Journal of the European Economic Association*, 11(5), 1115–1152.
- Grosanu, A., C. Bota-Avram, P. Rachisan, R. Vesselinov, e A. Tiron-Tudor (2015). “The Influence of Country-Level Governance on Business Environment and Entrepreneurship: A Global Perspective.” *Amfiteatru Economic*, 17(38), 60–75.
- INE (2015). *Custos de contexto: a perspectiva das empresas 2015*. Instituto Nacional de Estatística (INE), Lisboa.
- INE (2018). “Inquérito aos custos de contexto 2017.” Destaque, Instituto Nacional de Estatística (INE).
- Leite, Duarte N., Sandra T. Silva, e Oscar Afonso (2014). “Institutions, Economics and the Development Quest.” *Journal of Economic Surveys*, 28(3), 491–515.
- Levchenko, Andrei A. (2007). “Institutional Quality and International Trade.” *The Review of Economic Studies*, 74(3), 791–819.
- Lloyd, Peter e Cassey Lee (2016). “A Review of the Recent Literature on the Institutional Economics Analysis of the Long-Run Performance of Nations.” *Journal of Economic Surveys*, 32(1), 1–22.
- Álvarez, Inmaculada C., Javier Barbero, Andrés Rodríguez-Pose, e José L. Zofio (2018). “Does Institutional Quality Matter for Trade? Institutional Conditions in a Sectoral Trade Framework.” *World Development*, 103(C), 72–87.
- Ma, Yue, Baozhi Qu, e Yifan Zhang (2010). “Judicial quality, contract intensity and trade: Firm-level evidence from developing and transition countries.” *Journal of Comparative Economics*, 38(2), 146–159.
- Martínez-Zarzoso, Inmaculada e Laura Márquez-Ramos (2019). “Exports and governance: Is the Middle East and North Africa region different?” *The World Economy*, 42(1), 143–174.

- Nunn, Nathan (2007). "Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade." *Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 569–600.
- Nunn, Nathan e Daniel Trefler (2014). "Domestic Institutions as a Source of Comparative Advantage." In *Handbook of International Economics*, vol. 4, edited by Gita Gopinath, Elhanan Helpman, e Kenneth Rogoff, chap. 5, pp. 263–315. North Holland.
- OECD (1997). *The OECD Report on Regulatory Reform*. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2014). "Reducing regulatory barriers to competition: Progress since 2008 and scope for further reform." In *Economic Policy Reforms 2014: Going for Growth Interim Report*, chap. 2, pp. 65–89. OECD Publishing, Paris.
- Ogilvie, Sheilagh e A.W. Carus (2014). "Institutions and Economic Growth in Historical Perspective." In *Handbook of Economic Growth*, vol. 2, edited by Philippe Aghion e Steven N. Durlauf, 1 ed., chap. 8, pp. 403–513. Elsevier.
- Porta, Rafael La, Florencio Lopez de Silanes, e Andrei Shleifer (2008). "The Economic Consequences of Legal Origins." *Journal of Economic Literature*, 46(2), 285–332.
- Rasch, Georg (1980). *Probabilistic models for some intelligence and attainment tests*. University of Chicago Press, Chicago.
- Söderlund, Bengt e Patrik Gustavsson Tingvall (2014). "Dynamic effects of institutions on firm-level exports." *Review of World Economics*, 150(2), 277–308.
- Wang, Yongjin, Yanling Wang, e Kunwang Li (2014). "Judicial quality, contract intensity and exports: Firm-level evidence." *China Economic Review*, 31(C), 32–42.
- World Bank (2018). *Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs*. World Bank Group, Washington, DC.
- World Economic Forum (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. World Economic Forum, Geneve.