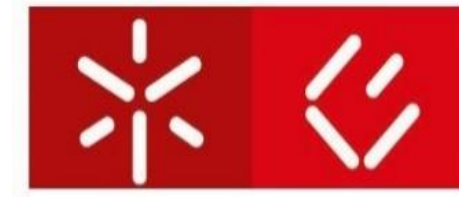




Importância do IDE e do Nível de Tecnologia nas Empresas da
Indústria Transformadora Portuguesa

Inês Ferreira Peixoto

UMinho | 2021



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

Inês Ferreira Peixoto

**Importância do IDE e do Nível de
Tecnologia nas Empresas da Indústria
Transformadora Portuguesa**

Dezembro 2021



Inês Ferreira Peixoto

Importância do IDE e do Nível de Tecnologia nas Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa

Relatório de Estágio
Mestrado em Economia Industrial e da Empresa

Trabalho efetuado sob a orientação da

Professora Maria de Lurdes Castro Martins

Dezembro de 2021

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho académico pode ser utilizado nos termos da licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.

Licença concedida aos utilizadores deste trabalho



Atribuição
CC BY

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

AGRADECIMENTOS

Com a realização do relatório, dou por concluída mais uma etapa, uma das mais desafiantes, tanto da minha vida académica, como pessoal. Foi um momento de contínua aprendizagem e disciplina, onde outras tantas competências foram adquiridas, tendo sempre em mente a ideia de terminar e concluí-lo com sucesso. Foram meses intensos, trabalhosos e incrivelmente desafiantes, que com muita persistência e apoio fizeram com que mais uma etapa fosse cumprida. Desta forma, deixo no presente texto o meu mais profundo e sincero agradecimento a todas as pessoas e entidades que, de forma mais ou menos direta, contribuíram para o desfecho desta jornada.

Primeiramente, um agradecimento especial à empresa Robobek Unipessoal, Lda e a toda a sua equipa pela oportunidade de realizar o estágio curricular nas suas instalações. Sempre foram prestáveis e interessados pelo meu bem-estar, assim como sempre se mostraram disponíveis em ajudar-me em qualquer fase do meu trabalho.

Um enorme agradecimento à minha orientadora, Professora Maria de Lurdes Castro Martins, pela paciência e dedicação com que sempre me caracterizaram. A sua exigência, sabedoria e cuidado contribuíram para um melhor desempenho, tanto ao nível do estágio como na realização do relatório.

Não deixar de agradecer ao meu maior pilar, os meus pais e o meu namorado, que sempre me apoiaram incondicionalmente, com toda a motivação, incentivo e estímulo de que precisava, sem nunca me deixarem desistir.

A todos os meus amigos e colegas de curso, obrigada pela caminhada.

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho académico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

Importância do IDE e do Nível de Tecnologia das Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa

RESUMO

O Investimento Direto Estrangeiro (IDE) é um fenómeno de desenvolvimento empresarial cada vez mais notório e utilizado nos dias de hoje. Como tal, tem vindo a aumentar a sua importância na economia mundial e tende a ser um fator presente e favorável em todas as economias. Em Portugal, são muitos os que defendem que há uma relação positiva entre o IDE e o crescimento económico, sendo que este, de acordo com dados do Banco Mundial, representava 9,89% do PIB, em 2012.

O presente estudo tem uma componente em que se pretende analisar o desempenho de um determinado grupo de empresas, nomeadamente as da indústria transformadora portuguesa, setor ao qual pertence a empresa onde se realizou o estágio relativo a este relatório. Para complementar as atividades exercidas na empresa, decidiu-se também elaborar um trabalho mais amplo de reflexão sobre o setor onde atua a empresa. Foi estudada a influência do IDE e dos níveis superiores de tecnologia no desempenho das empresas portuguesas da Indústria Transformadora. Como tal, foram analisados vários fatores económicos como a produtividade, o emprego, a inovação e a rentabilidade, como medidas de desempenho e respetivos fatores explicativos.

Os resultados sugerem que o IDE influencia positivamente a produtividade das empresas alvo do mesmo. Na mesma medida, empresas com maior nível tecnológico apresentam uma maior propensão para a inovação e para a prática de salários mais elevados.

Palavras-chave: IDE; Indústria Transformadora; Medidas de desempenho; Níveis de tecnologia

Importance of FDI and Technology Level of Companies in the Portuguese Manufacturing Industry

ABSTRACT

Foreign Direct Investment (FDI) is an increasingly notorious business development phenomenon used nowadays. As such, its importance in the world economy has been increasing, and it tends to be a present and favourable factor in all economies. In Portugal, there is a wide agreement that there is a positive relationship between FDI and economic growth, which represented 9,89% of GDP in 2012.

The present study intends to analyse the performance of firms operating in the same industry where this internship took place. To complement the activities carried out in the company, it was also decided to elaborate a broader work of reflection on the sector in which the company operates. The influence of FDI and higher levels of technology on the performance of Portuguese companies in the Manufacturing Industry, was studied. Various economic factors such as productivity, employment, innovation and profitability were analysed as performance measures and respective explanatory factors.

The results suggest that FDI positively influences the productivity of its target companies. In the same way, companies with a higher technological level have significant higher propensity to innovate and to pay higher salaries than the others.

Keywords: FDI; Manufacturing Industry; Performance measures; Technology level

Índice Geral

Capítulo I: Introdução e Objetivos	0
1.1.Contextualização e motivação.....	1
1.2.Objetivos e questões de investigação	3
1.3.Estrutura e organização do relatório.....	4
Capítulo II: Estágio Curricular	6
2.1. Escolha do estágio curricular	7
2.2. Apresentação da Empresa	8
2.3. Competências aplicadas e adquiridas	10
Capítulo III: Revisão da Literatura e Enquadramento Teórico	12
3.1. Introdução	13
3.2. O conceito de Investimento Direto Estrangeiro.....	14
3.3. Teorias da Internacionalização de Empresas	16
3.4. A internacionalização	21
3.4.1. A motivação para a internacionalização	22
3.4.2. Determinantes do IDE	25
3.5.As consequências do IDE na performance das empresas	26
3.5.1.IDE o grau de propriedade estrangeira	32
3.6.IDE em Portugal	34
3.6.1.IDE e o Contexto Económico Português.....	36
Capítulo IV: Amostra e Metodologia da Investigação	41
4.1. Enquadramento	42
4.2. Dados e amostra.....	42
4.3. Variáveis	44
4.4. Metodologia.....	50
Capítulo V: Apresentação, Análise e Discussão dos Resultados	52

5.1. Estatísticas Descritivas	53
5.2. Análise das correlações	62
5.3. Análise dos Resultados das Regressões.....	64
Capítulo VI: Conclusão.....	67
REFERÊNCIAS	71
ANEXOS	81

Lista de Tabelas

Tabela 1: Determinantes económicos do IDE por tipo de estratégia	24
Tabela 2: Fatores explicativos das medidas de desempenho das empresas alvo de IDE	32
Tabela 3: Síntese das Variáveis Dependentes relativas ao desempenho das empresas	47
Tabela 4: Variáveis Principais de Atividade IDE em Portugal	48
Tabela 5: Variáveis de Controlo	49
Tabela 6: Estatística Descritiva das variáveis	53
Tabela 7: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de alta tecnologia e as outras	56
Tabela 8: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de média-alta tecnologia e as outras	56
Tabela 9: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de média-baixa tecnologia e as outras	57
Tabela 10: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de baixa tecnologia e as outras	57
Tabela 11: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e as outras	59
Tabela 12: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e de alta tecnologia, e as outras	61
Tabela 13: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e de média-alta tecnologia, e as outras	61
Tabela 14: Matriz das Correlações das variáveis	62
Tabela 15: Regressão Linear	6

Abreviaturas e Siglas

AICEP - Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

BPI - Banco Português de Investimento

BvD – Bureau van Dijk

CAE - Código de Atividade Económica

CEE – Comunidade Económica Europeia

CEO – Chief Executive Officer (Diretor Executivo)

EBITDA - Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (Lucros antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização)

EFTA – Associação Europeia de Comércio Livre

EUA – Estados Unidos da América

FDI – Foreign Direct Investment (Investimento Direto Estrangeiro)

FMI – Fundo Monetário Europeu

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

IIE - Instituto de Investimento Estrangeiro

IML – In Mould Labeling (Rotulagem em molde)

INE – Instituto Nacional de Estatística

MERCOSUL - Mercado Comum do Sul

MNEs – Empresas Multinacionais

NACE – Nomenclatura Estatística das Atividades Económicas

NAFTA - North American Free Trade Agreement (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio)

OCDE / OECD – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico /
Organization for Economic Co-operation and Development

OLI - Ownership, Location, Internationalization (Propriedade, Localização,
Internacionalização)

PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PIB – Produto Interno Bruto

ROA – Return on Assets (Retorno sobre Ativos)

ROE – Return on Equity (Retorno sobre património líquido)

UE – União Europeia

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development (Conferência das
Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento)

VAB - Valor Acrescentado Bruto

Capítulo I: Introdução e Objetivos

1.1. Contextualização e motivação

A crescente internacionalização das empresas e a globalização da generalidade dos mercados, traduziu-se numa expansão considerável de investimentos diretos estrangeiros. Este tipo de investimentos diferencia-se, fundamentalmente, dos outros fluxos internacionais, pelo impacto positivo que cria, de forma direta, sobre as técnicas de produção das empresas e sobre a sua capacidade de internacionalização.

Segundo a definição da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), o investimento direto estrangeiro (IDE) retrata o propósito de obter um interesse contínuo por uma entidade residente num país (investidor direto) numa entidade residente numa economia diferente do investidor, que representa, assim, a empresa de investimento direto. Os investimentos diretos estrangeiros, também conhecidos pela OCDE como os investimentos estrangeiros internacionais, são os movimentos internacionais de capital efetuados com o propósito de criar, desenvolver ou manter uma filial no exterior e/ou exercer controlo sobre a gestão de uma empresa estrangeira.

Por sua vez, o Fundo Monetário Internacional (FMI, 1993) compreende o IDE como o investimento realizado com o objetivo de adquirir um interesse duradouro numa empresa que exerce as suas atividades no território de uma economia diferente da do investidor, com o intento de este ter um poder de decisão efetivo na gestão da mesma.

A mobilidade internacional das empresas é frequentemente conseguida com recurso à expansão de investimentos diretos estrangeiros. Estes investimentos diferenciam-se dos outros fluxos internacionais, fundamentalmente, pelo impacto positivo que criam, de forma direta, sobre as técnicas de produção usadas pelas empresas, assim como por facilitarem o acesso das empresas a mercados internacionais.

Na perspetiva das empresas investidoras, a decisão de investir no estrangeiro está associada com a extensão da sua produção a custos mais baixos e com maior eficiência em novos mercados (Alfaro et al., 2004). De acordo com Protsenko (2003), o IDE é um dos três constituintes dos fluxos capitais internacionais, para além dos investimentos de portfólio e dos empréstimos bancários.

Em Portugal, no que concerne à estrutura de capitais das empresas, em 2016, 40% do ativo das empresas da Indústria Transformadora era financiado por capitais próprios, sendo que 24% desses capitais correspondiam a investimento direto do exterior. A participação de acionistas estrangeiros no capital das empresas era superior nos segmentos de maior intensidade tecnológica (Banco de Portugal, 2018).

O IDE tem sido associado a grande parte dos grandes investimentos industriais que se realizaram em Portugal, nos últimos anos. O investimento direto do exterior em Portugal configura a entrada de capital estrangeiro na economia e proporciona a incorporação de novas tecnologias no processo produtivo, assim como o acesso das empresas a novos mercados. Entre 2007 e 2017, o IDE, considerado investimento sob a forma de capital, mas também sob a forma de financiamentos concedidos, cresceu, em média, 4% por ano, atingindo 120 mil milhões de euros em dezembro de 2017, tendo em consideração as estatísticas do Banco de Portugal. Segundo a mesma fonte, em 2016, 2% das empresas com atividade nas indústrias transformadoras eram objeto de IDE.

As empresas crescem ao apostar na internacionalização. A globalização e a abertura ao comércio, IDE e a inovação, têm sido amplamente vistos como principais fatores de crescimento no pós-guerra (Barrell & Pain, 1997; Bitzer & Görg, 2005; Grant, 1987). A liberalização e o desenvolvimento dos mercados e das tecnologias de informação têm simplificado as mais diversas formas de atividade empresarial entre fronteiras (Tomiura, 2007). Fomentada por importantes alianças económicas como a União Europeia (UE), a NAFTA ou a MERCOSUL, a maior abertura dos países ao exterior permite que exista um incremento de IDE a nível mundial.

O objetivo deste estudo é o de avaliar a importância do IDE e do nível de tecnologia nas empresas da Indústria Transformadora, em Portugal. Este estudo passa, numa primeira fase, por efetuar uma revisão de literatura existente sobre o tema, de modo a explicar a atratividade de Portugal e das respetivas empresas, no setor tecnológico, tendo como ponto de partida a publicação *“As Indústrias Transformadoras em Portugal 2012-2016 – uma análise às empresas por nível de intensidade tecnológica”*, disponibilizado pelo Banco de Portugal, baseado no Instituto Nacional de Estatística (INE) e no Eurostat.

Ao longo do trabalho foram identificadas e comparadas as características principais das empresas das indústrias transformadoras que foram alvo de IDE dando particular destaque aos segmentos com diferente intensidade tecnológica, comparando-as às restantes empresas do setor.

A análise incidiu sobretudo nos aspetos relacionados com as possíveis diferenças ao nível do desempenho registadas pelas empresas alvo de IDE relativamente às demais empresas da Indústria Transformadora. Neste sentido, a avaliação passou fundamentalmente pela análise do nível de produtividade, do emprego e salários, dos lucros e da inovação atingidos pelas empresas, de modo a perceber paralelamente se as empresas que conseguem atrair IDE e se as empresas de maior nível tecnológico apresentam melhores resultados do que as demais empresas.

Para testar as possíveis diferenças nos resultados acima descritos, foram recolhidos dados da plataforma *ORBIS* e utilizadas as técnicas estatísticas e econométricas consideradas na literatura como adequadas para o efeito.

1.2. Objetivos e questões de investigação

Sendo o IDE uma abordagem cada vez mais abundante no Mundo e, conseqüentemente, em Portugal, é fundamental estudá-lo e perceber qual o seu impacto. Com base em literatura já desenvolvida acerca do tema, este relatório estudará a importância do IDE e do nível tecnológico e suas vertentes, evidenciadas no desempenho das empresas recetoras dos mesmos. Isto é, o objetivo fulcral passa por perceber as diferenças de desempenho entre as empresas da Indústria Transformadora que são alvo de IDE e as empresas que não o são. Paralelamente, serão também analisadas as diferenças de desempenho entre as empresas com maiores e menores níveis de tecnologia. Com isto, será possível perceber se a escolha deste tipo de investimento terá proporcionado uma melhoria de desempenho nas empresas do país recetor.

Tendo em conta o mesmo grupo de empresas – Indústria Transformadora, foram estudadas e analisadas empresas portuguesas que recebem IDE e empresas de cada segmento tecnológico. Para medir o desempenho destas empresas, foram averiguados

vários indicadores de desempenho referentes à produtividade, ao emprego, à rentabilidade, ao emprego e à inovação, sustentados por outras informações financeiras.

Com isto, toda a análise pretende dar resposta ao facto de as empresas portuguesas da Indústria Transformadora recetoras de IDE apresentarem um desempenho superior ao nível da produção, emprego, salários, inovação, rentabilidade, relativamente às restantes empresas puramente domésticas. Para além disso, perceber ainda se as empresas de maiores níveis tecnológicos também demonstram um desempenho superior nos mesmos parâmetros anteriormente referidos, relativamente às empresas dos restantes setores.

Toda a abordagem e metodologias empregues têm por base a revisão de literatura, não consensual em todos os pontos. Com o presente relatório é pretendida uma contribuição para esta temática relativamente recente na literatura económica, para um país cujo estudo não se encontra ainda totalmente desenvolvido.

Como objetivo pessoal e profissional, no âmbito do Mestrado em Economia Industrial e da Empresa, realizei um estágio curricular a par do presente relatório, cuja empresa escolhida é elemento comum das duas vertentes, sendo uma empresa alvo de IDE e de média-alta tecnologia.

1.3. Estrutura e organização do relatório

Como qualquer relatório bem composto, e para uma consequente melhor interpretação do mesmo, é importante perceber a estrutura e disposição da informação. Até aqui, foi introduzido o tema do estudo e quais os pontos fulcrais a serem analisados. A partir deste ponto, o presente relatório segue uma determinada estrutura.

O próximo capítulo – capítulo 2 – é referente ao estágio curricular. Nele descreve-se todo o processo de estágio e dos determinantes da sua escolha, assim como o mesmo decorreu e que competências foram adquiridas. O capítulo seguinte diz respeito à revisão de literatura, onde é abordada toda a dinâmica e evolução do IDE, passando pela

temática da internacionalização. É também abordada a influência do IDE em Portugal e a consequência do mesmo no desempenho das empresas.

A segunda parte do relatório, os capítulos 4 e 5, diz respeito aos dados e ao seu tratamento, nomeadamente à explicação das variáveis do estudo e a metodologia da investigação, assim como toda a análise e interpretação dos dados. É também observado o desempenho das empresas com maiores níveis de tecnologia. Por fim, é apresentada a conclusão do relatório e os remates e ilações finais do estudo.

Capítulo II: Estágio Curricular

2.1. Escolha do estágio curricular

No momento em que decidi optar por continuar a desenvolver a minha formação académica, tive em consideração a possibilidade de optar pelo estágio em alternativa à elaboração de uma dissertação. De modo a aprofundar as competências desenvolvidas na licenciatura em Negócios Internacionais, escolhi ingressar o Mestrado em Economia Industrial e da Empresa, tendo já conhecimento prévio de que, de acordo com o plano de estudos do mesmo, no segundo ano haveria a possibilidade de fazer estágio e respetivo relatório final.

Na realidade, o facto de ter a oportunidade de realizar um estágio curricular, foi fator decisivo na minha escolha. Desde cedo que tracei e defini muito bem os meus objetivos, que passariam por terminar a minha formação académica, já com experiência no mundo do trabalho. Desta forma, vi presente uma oportunidade pessoal e profissional, onde seria possível expandir os meus conhecimentos e aptidões adquiridos até à data. Tendo em consideração as minhas motivações na ingressão no mercado de trabalho na área de Economia e Gestão, a possibilidade de poder realizar uma experiência laboral, surgiu como uma oportunidade única de consolidação da minha formação académica, ao mesmo passo que dei início à minha carreira profissional.

Desta forma, os meus objetivos na realização do estágio eram diversos. O mais relevante seria ganhar experiência no mercado laboral, na minha área de formação, complementado por um aprofundamento no conhecimento de técnicas de gestão, gestão de recursos humanos de uma organização, processos contabilísticos e financeiros, assim como um estudo económico e posicionamento da empresa. A oportunidade de realização do estágio, para além de potenciar as minhas competências pessoais e profissionais, tornou-se numa mais-valia e enriquecimento para o meu *curriculum vitae*, tornando-se uma vantagem competitiva.

Após a decisão sólida de realização de um estágio curricular, a certeza da escolha da organização estava inerente. Desde o início do processo, a minha primeira escolha foi a empresa Robobek, uma multinacional Suíça, localizada na Zona Industrial de Martim/Pousa, em Barcelos, com atividade no setor de fabricação de máquinas e equipamentos,

tendo o código 2899 como código NACE Rev 2. Após apresentação da proposta de realização do estágio, juntamente com uma carta de motivação e *curriculum vitae*, recebi resposta positiva por parte da organização, um ano antes de dar início ao estágio, cumprindo assim os requisitos exigentes desta multinacional. Esta escolha consolida de forma perfeita as competências adquiridas na licenciatura e no mestrado. Desta forma, foi para mim fácil identificar a exploração do tema “Importância do IDE e do Nível de Tecnologia nas Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa” como o objetivo do relatório de estágio a desenvolver, pois poderia dar como exemplo o caso da Robo Beck, uma das empresas incluídas no presente estudo.

Seguidamente, foram acordadas as condições do estágio que decorreu presencialmente e teve a duração de 6 meses, de dezembro de 2020 a maio de 2021, a 60% do tempo. Desta forma, foi-me possível fazer uma melhor gestão entre o trabalho presencial na empresa e a realização do presente relatório de estágio.

2.2. Apresentação da Empresa

Com sede em Oberengstringen, na Suíça, a Beck Automation AG é uma empresa global, especializada em “Etiquetagem de Molde”, robots de remoção de alta velocidade e soluções de automatização para moldes por injeção, desenvolvida como sendo um parceiro competente para a indústria do plástico.

A empresa Robo Beck está situada em Barcelos, Braga, e é a primeira instalação de fabrico em Portugal. Tem como objetivo a oferta de um melhor acesso à Europa e América do Sul, assim como as aquisições internacionais, sendo responsáveis pela montagem dos sistemas BASIC=IML.

A Robo Beck tem os seus princípios orientadores bem definidos e sustentados. No que concerne à visão da empresa, a Robo Beck é um dos três principais especialistas em automação de IML (Etiquetagem em Molde) do mundo. Desta forma, apresenta-se como um parceiro preferencial e altamente qualificado na indústria de plásticos. Primando pela exigência e alta qualidade, a Robo Beck gera os meios financeiros necessários para garantir uma existência constante e contínua, sustentando

permanentemente o desenvolvimento dos produtos da empresa, assim como de outros serviços.

A Robo Beck amplia soluções de automação inovadoras para a indústria de processamento de plásticos e incorpora-as no processo de fabrico das empresas suas clientes. Desta forma, consegue assegurar uma elevada qualidade e eficiência nesses processos de produção. São respeitados e estimados todos os requisitos exigidos pelos interessados, de modo a ser preservado o equilíbrio dos melhores interesses de todos os envolvidos. Assim, um crescimento orgânico e contínuo garante uma existência de longa duração e de forma independente, traduzindo-se a Robo Beck numa empresa atraente, eficiente e saudável. Esta é a filosofia da empresa.

Uma das vantagens competitivas da Robo Beck é a política de gestão de Recursos Humanos, que passa pelo encorajamento e promoção dos funcionários, de modo a serem desenvolvidas oportunidades futuras ou impulsionadas pelo mercado. São asseguradas oportunidades de trabalho de longo-prazo, os funcionários são tidos em consideração e envolvidos nos processos de tomada de decisão, e são ainda oferecidos ambientes de trabalho, assim como termos de emprego, atraentes e contemporâneos.

A Robo Beck empenha-se arduamente e valoriza o desenvolvimento e a manutenção de relações pessoais perduráveis com os seus clientes. É garantida uma vasta oferta direcionada para as necessidades atuais e futuras do mercado ou do cliente. Desta forma, é assegurado um cumprimento dos mais elevados padrões de qualidade e exigência em design, desenvolvimento, engenharia e fabrico de robots, sistemas de automação e ainda suporte de assistência técnica.

Outro pilar importante da Robo Beck são os seus fornecedores, parte fundamental para a sua prestação. As relações comerciais com estes são transparentes e baseadas na justiça, qualidade e confiança. Os fornecedores são convidados a participar nos processos de desenvolvimento desde uma fase inicial, de modo que haja um interesse comum no futuro, baseado na união.

A Robo Beck apresenta e oferece os seus produtos em cooperação com parceiros, como fornecedores de maquinaria, fornecedores de etiquetas e fabricantes de moldes. Relações estas que são sustentadas na confidencialidade, justiça, respeito e

transparência. No seio deste ambiente, o objetivo comum passa pela satisfação do cliente e equilíbrio justo de interesses. Para este fim, os serviços e a tecnologia são continuamente desenvolvidos e melhorados.

A Beck Automation possui uma ligação de longa duração com a Oberengstringen e assegura que a própria seja o maior empregador industrial para postos de trabalho e estágios. A Beck Automation reconhece e cumpre com todas as normas e requisitos legais ambientais, como padrão mínimo.

Liderada por Nando Spalinger, ocupando o cargo de CEO, a Robobek é composta por 16 pessoas. Compõem a equipa os afinadores de máquinas, responsáveis pela montagem dos robots, os desenhistas, incumbidos do design das máquinas, os responsáveis pela logística, que recebem e expedem encomendas, e é ainda constituída pela administração, encarregue da gestão financeira, contabilística e recursos humanos. Com o meu estágio administrativo-financeiro, integrei a equipa da administração, constituída pela Raquel Lages, *Head of Administration*, e pela Sara Bachmann, ambas responsáveis pela minha supervisão.

2.3. Competências aplicadas e adquiridas

A experiência de realizar este estágio profissional na Robobek superou todas as minhas expectativas. Primeiramente, fui muito bem-recebida e acolhida por toda a equipa. Desde logo fui tratada de igual forma, como o mesmo respeito e consideração que os restantes funcionários da casa. Foi-me disponibilizado um local de trabalho próprio, onde, ao longo do tempo, passei a ter cada vez mais responsabilidades.

Foram vários os temas e assuntos em que me vi envolvida. Fui capacitada e formada para a utilização do software próprio da Robobek, ferramenta útil e utilizada por todos os departamentos. No setor da logística, aprendi como é recebido, controlado e expedido o material, assim como funciona o stock interno, de modo a haver uma otimização de recursos materiais. Aliado a este âmbito, incorporei o processo assíduo de transportes de mercadorias, tanto de material interno entre filiais, como expedição

dos robots diretamente para os clientes pelo mundo. Realizei e lancei documentos de transporte internos, portugueses e ainda internacionais.

Integrei a equipa de recursos humanos, dando apoio em algumas temáticas, percebendo como se gere uma equipa de pessoas. No domínio financeiro, foi-me possível realizar tratamento de faturas, recolha de orçamentos, compras, controlo dos gastos e até contacto direto com fornecedores. Sendo a Roboback prestadora de serviços da Beck Automation, foi bastante interessante perceber como tudo funciona a nível fiscal.

Durante o tempo de estágio, ocorreu a mudança da empresa para um novo edifício, devido ao exponencial crescimento e necessidade de maiores recursos. Desta forma, foi um desafio bastante curioso e enriquecedor, uma vez que tive oportunidade de assistir a todo o processo de mudança e perceber como alguns assuntos são tratados, que de outra forma não teria conhecimento. A gestão do espaço, a compra de material, a contratação de empresas externas para determinados serviços, o acesso à rescisão de contratos e à realização de novos, foram algumas das capacidades que desenvolvi e exerci.

Foi bastante enriquecedor perceber como se opera uma empresa, no geral. Compreender os processos de gestão de uma empresa multinacional, perceber de que modo é feito o arquivo da documentação em papel e digitalizado, perceber a posição da empresa no mercado, conceber as estratégias empresariais implementadas, internas e externas, assim como perceber e participar na dinâmica de uma empresa tão bem cotada, foram algumas das experiências que lá vivi. A nível pessoal, foi muito gratificante fazer parte de uma equipa de trabalho, lidar com diferentes pessoas e conhecer outras tantas, ter de saber reagir perante determinadas situações, que no final só me fazem sair um ser humano mais rico pessoalmente.

Em jeito de conclusão, referir que a oportunidade que me foi dada, constituiu uma experiência bastante enriquecedora, onde aprendi, cresci e amadureci imenso, pessoal e profissionalmente. Desta forma, sinto-me realizada e feliz com a minha escolha e o meu percurso, tendo todos os meus objetivos traçados sido concluídos (ANEXO I).

Capítulo III: Revisão da Literatura e Enquadramento Teórico

3.1. Introdução

O presente capítulo é referente à revisão da literatura estudada durante o processo de averiguação dos principais trabalhos publicados nesta área científica. Por outras palavras, é feito um enquadramento teórico acerca dos estudos realizados sobre o tema, relacionado com o estágio curricular feito. Tendo já sido explicada a intenção da realização do estágio, é de realçar agora a escolha do tema “A importância do IDE e do Nível Tecnológico nas Empresas da Indústria Transformadora Portuguesa”. Tendo em conta que foi necessário um contacto bastante antecipado com a empresa para a execução do estágio, tornou-se imperativa a escolha de um tema híbrido. Desta forma, seria exequível de ser realizado com o formato de tese, caso houvesse, porventura, alguma falha no processo do estágio. Assim sendo, não se trata de um problema organizacional específico, mas sim um documento sobre a reflexão do setor, havendo aconselhamento e elucidação acerca do mesmo. O presente estudo envolve um determinado grupo de empresas alvo de IDE, nomeadamente com elevados níveis de tecnologia, sendo a Roboback uma das empresas em análise.

Neste capítulo é apresentado um contributo, primeiramente, na definição de IDE, as várias e diversas definições, assim como a sua importância na economia. São analisadas as múltiplas teorias de internacionalização das empresas, consolidadas pelos seus autores, ao longo dos anos, bem como são relatadas as motivações para a internacionalização, enunciadas por Dunning (1993). Por último, são discutidas as consequências do IDE nas empresas e de que forma interferem na performance das mesmas, relacionando as medidas de desempenho das empresas e os fatores explicativos para cada uma delas. Desta forma, analisando o desempenho económico das empresas do estudo, é possível perceber, então, se as empresas da Indústria Transformadora alvo de IDE e com maiores níveis de tecnologia têm melhor desempenho do que as restantes empresas do setor.

3.2. O conceito de Investimento Direto Estrangeiro

Neste trabalho vão seguir-se as definições de IDE mais usadas na literatura. Este tema é discutido no âmbito de várias organizações económicas mundiais, entre elas a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), o Fundo Monetário Europeu Internacional (FMI) e a United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). O IDE entende-se como uma classe de investimento internacional e que é executado por uma entidade residente num determinado país, com o objetivo de gerar um interesse vantajoso e estável numa outra entidade, residente num país diferente (Azevedo, 2016). A OCDE (2008) destaca ainda que “o interesse duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor direto e a empresa de investimento direto, e um grau significativo de influência na gestão da empresa. (...)”

Um investimento estrangeiro é considerado pela OCDE (2003) como investimento direto, quando o investidor estrangeiro possui uma participação mínima de 10% no capital, podendo, desta forma, haver uma significativa prática influente na gestão da empresa recetora de IDE. Por sua vez, a empresa multinacional (EMN) poderá controlar os ativos estrangeiros se possuir mais de 50% do poder de voto sobre esses mesmos ativos. Caso a empresa possua entre 10% a 50% do poder de voto sobre o investimento direto, tem um nível considerável de influência, mas não o seu controlo. Em 2017, o stock de posições internas de investimento direto estrangeiro na OCDE, registou 21,7 triliões de dólares.

Devido à globalização, ao longo das últimas décadas, o IDE tem vindo a ganhar cada vez mais importância. Segundo os dados do Banco Mundial referidos por Pereira (2020), há uma relação direta entre o IDE e o PIB mundial. Em 1990, a entrada de IDE representava 91% do PIB, ao passo que em 2017, o IDE registava cerca de 230% do PIB.

O IDE é considerado um importante motor do crescimento económico dos países em desenvolvimento (Mencinger, 2003). O IDE surge, muitas vezes, articulado a vetores de transferências de riquezas e conhecimento, de um país para outro, e,

consequentemente, as respetivas empresas, estimulando, assim, o crescimento nos países de acolhimento. E Portugal não é exceção.

Geralmente, o IDE é visto como um estímulo ao desenvolvimento da economia, e, por esse motivo, os países e as empresas competem na atração do mesmo. Alguns autores defendem que o impacto do IDE não é apenas evidente na produtividade das empresas (García et al., 2013), uma vez que as empresas, principalmente as multinacionais, são utilizadas frequentemente como um elemento na estratégia de desenvolvimento de um país (Rodríguez-Clare, 1996). Desta forma, o IDE pode aumentar a inovação ou a transferência de inovações de processo e de produtos desenvolvidos, sendo que esta dimensão é vitalizadora para a perceção do crescimento e do desempenho das organizações (Salomon & Shaver, 2005 citado por García, et. al. 2013).

A atração de IDE tem sido um propósito importante das forças político-económicas portuguesas. Para impulsionar esse objetivo foram criadas várias instituições para promover os fluxos de IDE – em Portugal. A primeira organização com este fim foi criada em 1977 e dava-se pelo nome de Instituto de Investimento Estrangeiro (IIE) (da Silva, 2016). Esta instituição evoluiu ao longo do tempo, sendo que, hoje, a sua sucessora, após várias outras designações, denomina-se AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal.

O empreendedorismo estrangeiro transformou-se num fenómeno avassalador. Nos EUA, os indivíduos nascidos no exterior do país constituíam, em 2012, quase ¼ de todos os empreendedores no país, da mesma forma que empregavam quase 5 milhões de pessoas e ganhavam mais de 500 milhões de dólares americanos em receitas, anualmente (Kallick, 2012). Por sua vez, a Europa apresenta uma situação semelhante, onde empresários estrangeiros possuem mais de 165 000 empresas em Itália (The Financial Times, 2009), cerca de 460 000 empresas em Londres (Centre for Entrepreneurs and DueDil, 2014), e 18% das pequenas empresas na Suécia (Andersson e Wadensjö, 2009). Além disso, há países que competem por novos empresários estrangeiros. Países como Espanha e Chile fizeram esforços para atrair fundadores estrangeiros na esperança de revitalizar as economias (The New York Times, 2014).

3.3. Teorias da Internacionalização de Empresas

Na secção anterior foram apresentadas várias noções, definições e comentários sobre a importância do investimento direto estrangeiro. Nesta secção são sumariadas as principais teorias que têm ajudado a analisar a internacionalização das empresas, dando especial destaque ao IDE. Até à década de 60 do século XX, as teorias do investimento não distinguem entre investimento nacional e estrangeiro (Amal, 2005). A reestruturação e reorganização da economia mundial no período pós-1945, assim como a emergência de EMN's sendo agentes económicos ativos nos processos de integração das economias, cooperaram para o desenvolvimento de diversos caminhos de investigação relativamente aos determinantes do investimento direto estrangeiro.

- Teoria das Imperfeições de Mercado

A Teoria das Imperfeições de Mercado foi apresentada pelos autores Kindleberger (1969) e Hymer (1976), que defenderam a ideia de que o mercado não é perfeito, onde as empresas não são homogéneas e onde não há total transparência no conhecimento e know-how. Isto faz com que haja empresas que tenham um poder influenciador superior a outras. Hymer (1976) argumenta também que existe uma desvantagem chamada "liability of foreignness", que refere desigualdade das empresas estrangeiras relativamente às empresas puramente domésticas. Kindleberger (1969) e Hymer (1976) referem ainda que as empresas investem no estrangeiro devido ao facto de terem vantagens competitivas no seu mercado, explorando-as em mercados externos. O know-how, o melhor acesso a recursos, a tecnologia e as capacidades de gestão podem estar entre essas vantagens.

Hymer (1976) defende que uma empresa estrangeira tem mais dificuldades de integração num determinado e diferente mercado, relativamente às empresas domésticas que operam nele. Para um maior conhecimento e contextualização nesse mercado, existem custos adicionais das empresas, que são combatidos através da procura de outras capacidades e competências não existentes nas empresas puramente domésticas, de modo a tornarem-se mais competitivas. Desta forma, as competências

diferenciadoras das empresas e as imperfeições do mercado, ficam competitivas nesse contexto.

São quatro os diferentes graus de imperfeições defendidas nesta teoria: imperfeições no nível do produto, onde há uma diferenciação dos produtos, patentes ou marcas; imperfeições relativas aos fatores, como a facilidade de obter recursos; imperfeições na concorrência considerando as economias de escala; e imperfeições na concorrência causadas por políticas governamentais que pretendem atrair investimento. Hymer (1976) argumenta que, para se concretizar IDE, é necessário que se verifique pelo menos uma das imperfeições descritas.

- Teoria da Reação Oligopolista

A teoria da Reação Oligopolista, de Knickerbocker (1973), internacionalmente analisando, é fundamentada no comportamento defensivo de uma determinada empresa, relativamente às decisões e escolhas de uma empresa concorrente. Refletido por um determinado grupo de empresas, um mercado oligopolista acontece na perspectiva de concorrência imperfeita, em que é importante e necessário que cada uma das empresas tenha em consideração os comportamentos, atitudes e reações das outras às suas próprias tomadas de decisão e escolhas (Ber et al., 2015). Deste modo, e de forma mais segura e menos incerta, as empresas que atuam em mercados oligopolistas têm a tendência de se influenciar nos comportamentos das empresas concorrentes.

Graham (2000) defende que o IDE é “uma troca de ameaças entre empresas oligopolistas que, para reduzir a sua incerteza, imitam os rivais”. Segundo o estudo de Knickerbocker (1973; citado por Head et al., 2002) acerca das empresas concorrentes dos EUA, foi considerado o IDE como uma reação oligopolista “follow the leader”, onde as empresas tendem a repetir o desempenho das empresas concorrentes, de modo a reduzir o risco e incerteza. Aqui, e de acordo com o citado anteriormente, as empresas foram consideradas como interdependentes e apresentaram comportamentos defensivos relativamente às concorrentes, reproduzindo o mesmo que elas (Buckley & Casson, 1985).

- Teoria do Ciclo de Vida do Produto

A Teoria do ciclo de vida do produto foi defendida por Vernon (1966) e afirma que o produto produzido por uma empresa tem um ciclo de vida composto por três fases: a fase da criação do produto, a fase de crescimento do produto, e ainda a fase de maturidade do produto. Pode ser considerada uma quarta fase designada por fase do declínio.

A fase da criação, tal como o nome indica, é o momento em que um determinado produto é concebido e vendido no país de produção. Desta forma, trata-se de uma inovação, uma vez que é um produto novo. Assim sendo, e tendo em conta que a procura do produto é ainda reduzida, a fase de criação é caracterizada pela existência de prejuízo. A segunda fase, a fase de crescimento, é notada por um evidente incremento de vendas do produto. Sendo observada a entrada de novos concorrentes, é nesta fase que a procura do produto é elevada, tanto no mercado nacional, como nos mercados externos. A procura por parte do envolvente externo pode ter influência no facto de a empresa produzir o produto noutro país, de modo a reduzir custos, ou até mesmo a fim de explorar recursos do país em questão. A fase de maturidade é a terceira fase do ciclo de vida do produto e é marcada pela existência de uma estabilidade e consolidação da procura. Aqui, a concorrência é bastante acentuada e é imperativa a importância dos custos. Assim, a produção do produto pode ser transferida para uma economia externa, nomeadamente com mão-de-obra mais barata, não havendo mais vantagens em produzir no país inovador. A última fase do ciclo é a fase do declínio, caracterizada por uma procura cada vez menor, uma vez que o uso do produto está desatualizado, ao mesmo passo que vão sendo produzidos novos produtos. A produção é completamente suspensa e, desta forma, o ciclo termina.

Para além das noções científicas e das circunstâncias de investimento, de destacar a importância da mão-de-obra neste processo, sendo o fator que maioritariamente influencia a localização da produção do produto. Isto explica o facto de que a produção inicial seja num país mais desenvolvido, com maiores competências e aptidões de sustentar o risco, sendo mais tarde transferida para países onde a tecnologia é menos intensiva com mão-de-obra mais barata, reunindo na mesma ciência suficiente para o produzir.

- Modelo de Fases (Uppsala)

O Modelo de Fases, também conhecido como Modelo de Uppsala, tem como autores Johanson e Vahlne (1977). Este paradigma de internacionalização foca-se na experiência das empresas, o que significa que, quantos mais anos de experiência a empresa tiver, mais firme está e mais condições tem para a internacionalização, tornando cada vez mais forte o seu comprometimento com o mercado onde se quer inserir. Este modelo prende-se à ideia de que a internacionalização de uma determinada empresa depende, simultaneamente, do seu desenvolvimento no mercado doméstico e do estudo do mercado externo (Ber et al., 2015). A incompleta informação e consequente escassez de conhecimento factual sobre as características do mercado externo onde a empresa irá investir é uma das desvantagens do Modelo de Fases. Baseado nesse facto, o risco de investimento aumenta, pelo que uma empresa deve aumentar gradualmente o nível de comprometimento com o mercado em questão, (Johanson & Vahlne, 1977).

O modelo de Uppsala institui quatro fases no processo de internacionalização (Johanson e Wiedersheim-Paul, 1975): (1) atividades de exportação regulares; (2) exportação através de agentes independentes; (3) criação de sucursais de venda no mercado externo; (4) produção no mercado externo. Ferraz (2014) consolida que, à medida que decorrem das fases, a empresa fica cada vez mais comprometida e conhecedora do mercado externo e, conseqüentemente, há uma menor carência de informação do mesmo.

- Paradigma Eclético

Uma das teorias mais referidas relativamente à explicação do investimento estrangeiro por parte das empresas, assim como referência investigativa no estudo das empresas multinacionais, é o chamado Paradigma Eclético, conhecido também por OLI (Ownership, Location, Internationalization). Elaborado por John H. Dunning, em 1977, esta teoria “afirma que a extensão, composição geográfica e industrial da produção estrangeira realizada por MNEs é determinada pela intersecção de três conjuntos de variáveis interdependentes”, também apelidados de sub-paradigmas (Dunning, 2001),

sendo eles: vantagens de propriedade (P), vantagens de localização (L) e vantagens de internacionalização (I).

O sub-paradigma das vantagens de propriedade (P) defende que há uma maior capacidade de uma empresa investidora se desenvolver e aumentar a sua produção no exterior, à medida que esta apresenta mais vantagens competitivas relativamente às empresas domésticas (Dunning, 2001). As vantagens de propriedade de uma empresa são entendidas como vantagens competitivas e podem tomar a forma de ativos específicos, como tecnologia e processos tecnológicos, e de ativos complementares, como a experiência da empresa (Dunning, 2001). Alguns autores (por exemplo, Ferraz, 2014) defendem ainda que estas vantagens podem ser de nível material através de marcas, propriedades tecnológicas, recursos humanos e até economias de escala.

As vantagens de localização (L) de um país ou uma região que apresenta determinadas condições que influenciam positiva e significativamente a escolha do lugar onde uma empresa decide investir, constituem o segundo sub-paradigma. Algumas dessas vantagens são a dimensão do mercado externo, a riqueza de recursos humanos e naturais e ainda os incentivos existentes a nível político e económico. Habib & Zurawicki (2002) afirmam que as vantagens de localização são obtidas considerando as condições do mercado externo e devido à averiguação de mercados, recursos, bens estratégicos e eficiência dos concorrentes. Apenas se a empresa estiver presente num determinado local estrategicamente escolhido, é que a mesma apresenta competências de conseguir tirar proveito e explorar os diferentes recursos e consequentes benefícios (Dunning, 1977; citado por Ferraz, 2014).

Por sua vez, as vantagens de internacionalização (I) consistem nas alternativas e possibilidades que as empresas detêm para produzirem e explorarem as suas competências, considerando localizações atrativas. (Dunning, 2001). Por outras palavras, estas vantagens manifestam-se no benefício e capacidade de uma empresa se autorrentabilizar através das suas vantagens específicas, ao invés de as conceder a outras empresas, ou seja, quando esta tem maiores benefícios no próprio controlo das execuções que opera (Gaspar, 2013).

Posto isto, e estando os três sub-paradigmas apresentados, dizer que, para que ocorra IDE, é necessário que as três vantagens aconteçam simultaneamente. Caso contrário, o IDE não é considerado o método de entrada mais proveitoso num mercado externo (Dunning e Lundan, 2008).

3.4. A internacionalização

É dado como certo o facto de o IDE contribuir para a integração das empresas do país recetor na economia global (OECD, 2002). Esta relação é também demonstrada por Mencinger (2003), onde fica evidente a relação direta entre o aumento do IDE e a rápida integração no comércio global.

Do ponto de vista económico, a internacionalização das empresas tem as suas raízes de investigação, entre outros, em Smith (1776) e Ricardo (1817). Estes autores estudaram o modo como as empresas dos países que detinham vantagens de fatores determinaram o comércio internacional. Num mundo globalizado, a eficiência do modelo de internacionalização de empresas de cada país é, cada vez mais, sinónimo de progresso e criação de valor. Face à crise internacional de 2008 e, consequentemente, à crise recente de Portugal, surgiu a ideia de identificar um modelo de internacionalização que fortificasse o IDE como forma de aumentar a internacionalização da economia portuguesa e, dessa forma, promover o desenvolvimento sustentado das empresas de cada país. Na atual conjuntura, um motor fundamental para o crescimento da economia portuguesa, através das empresas, é a sua internacionalização.

As empresas que executam uma estratégia de internacionalização podem ou não ser empresas com maior dimensão, líderes ou não, de mercado nacional (Deng, 2007). A internacionalização refere-se a uma estratégia empregada pelas empresas, de modo a conseguir maior poder de mercado, assim como mais oportunidades, conhecimento e know-how (Deng, 2007). Regularmente, as empresas que tendem a seguir a estratégia de internacionalização são empresas com alguma vantagem em termos de tecnologia, de conhecimento e de contactos dos seus gestores (Andersson, et al. 2004).

Analisando a conjuntura do IDE mundial, averigua-se que esta parcela do Investimento Direto Estrangeiro apresenta níveis de crescimento bastante significativos. Frenz, Girardo & Ietto-Gillies (2005) são os autores que defendem que, apesar de o maior volume de operações de IDE se registrar entre os países desenvolvidos, os países em desenvolvimento ganham cada vez mais espaço e importância, tornando-se cada vez mais os destinatários dos investimentos realizados por parte dos países mais desenvolvidos.

3.4.1. A motivação para a internacionalização

Se é certo que o procedimento da internacionalização é entendido como o progresso e o desenvolvimento de atividades no estrangeiro, certo é também que existem várias motivações para que as empresas o escolham. Segundo Dunning (1993; citado por Castro, 2011), existem quatro principais motivos para a realização do processo de internacionalização de uma empresa: a procura de recursos, a procura de mercados, a procura de eficiência e a procura de ativos estratégicos.

A procura de recursos (*resource-seeking*) é relativa ao facto de uma empresa investir no exterior de modo a obter recursos específicos a um custo inferior ao do seu país de origem (Dunning, 1993a). Por outras palavras, este tipo de investimento centra-se no aproveitamento das vantagens particulares de economias do estrangeiro (Mehmed & Osmani, 2004). Algumas dessas vantagens são o acesso a matérias-primas fornecidas a um custo inferior, assim como acesso a recursos naturais que o país de origem não tem. Com o objetivo de averiguar recursos através do IDE, existem, de acordo com os autores Dunning e Lundan (2008), três tipos de empresas: (1) empresas que procuram mão-de-obra semiqualficada ou até mesmo não qualificada, com o objetivo de diminuir os custos relativos a recursos humanos; (2) empresas com carência de capacidade organizacional, tecnológica e de gestão; (3) e ainda empresas que pretendem obter recursos físicos, de forma a garantir a sua atividade, minimizando custos.

Segundo Mehmed & Osmani (2004), entende-se por procura de mercados (*market-seeking*), tanto a entrada de empresas em novos mercados, como o desenvolvimento

da atividade de empresas já exportadoras. São quatro as razões por que uma empresa pode direcionar o IDE para a procura de mercados: abastecer mercados específicos ou vizinhos; satisfazer gostos, particularidades e necessidades locais; custos de transação elevados podendo ser mais benéfico investir de forma direta no país de destino; necessidade das empresas se estabelecerem nos mercados já operados pelos seus concorrentes (Dunning e Lundan, 2008).

A procura de eficiência (*efficiency-seeking*) centra-se nas particularidades de cada mercado, como por exemplo as instituições ou a estrutura organizacional. Assim, através desta forma de investimento, o objetivo passa por centralizar a produção em locais característicos, abastecendo os diferentes mercados (Dunning, 1993a, p.59). Castro (2011) defende que existem dois tipos de empresas que, através do IDE, procuram eficiência: as EMNs que investem em países economicamente idênticos com a finalidade de obter economias de escala, assim como de usufruir das particularidades de cada mercado; e as empresas que procuram benefícios a partir das disparidades nos custos de produção dos vários países.

A última motivação é denominada procura de ativos estratégicos (*strategic asset-seeking*) e é a motivação menos consensual na literatura, devido ao facto de muitos autores não a considerarem como motivação por si só, incluindo-a nas outras três motivações. Segundo Dunning (1993a), a procura de ativos estratégicos acontece quando as empresas estrangeiras que têm propósitos de promover as suas metas estratégicas, adquirem ativos. Por outras palavras, este tipo de estratégia é direcionado pela aquisição de ativos por parte de empresas estrangeiras, a fim de fortalecer as suas capacidades competitivas. A capacidade de inovação (Kang e Johansson, 2000), assim como o know-how organizacional (Bollinger e Smith, 2001), são alguns dos exemplos de ativos estratégicos. De acordo com Peng (2013), e no domínio da teoria *resourced-based view* da empresa, os ativos estratégicos são entendidos como os motivadores críticos da capacitação da empresa sustentar a sua vantagem competitiva.

Tipo de IDE segundo a estratégia da EMN	Principais determinantes nos países recetores de IDE	Presente estudo
Procura de Recursos	<ul style="list-style-type: none"> - Infraestruturas físicas - Disponibilidade das matérias-primas 	
Procura de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Estrutura dos mercados - Crescimento do mercado - Tamanho do mercado - Preferências dos consumidores 	- Setor tecnológico
Procura de Eficiência	<ul style="list-style-type: none"> - Custos de financiamento - Custos das matérias-primas - Custos de transporte e comunicação - Custos dos ativos ajustados à produtividade - Acordos de integração regional ou rede regional de cooperação 	- Produtividade
Procura de Recursos Estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> - Qualidade dos ativos tecnológicos e de I&D - <i>Clusters</i> de inovação - Mão-de-obra qualificada 	- Inovação

Tabela 1: Determinantes económicos do IDE por tipo de estratégia

Fonte: Adaptado de Dunning (2004); UNCTAD (1998)

No meu estudo, tendo por base as motivações para o IDE de Dunning (1993), está presente a inovação enquanto ativo estratégico, a produtividade como eficiência e o setor tecnológico como procura de mercados. De reforçar que as motivações para a realização de IDE não são exclusivas nem individuais, pelo que uma MNE pode decidir investir por diversas razões, que podem ser alteradas e modificadas conforme a experiência cada vez maior da mesma como investidor direto (Dunning, 1993a).

3.4.2. Determinantes do IDE

No que concerne aos determinantes para o IDE, a literatura aponta para uma variedade de causadores, porém não é consensual (Assunção, Forte e Teixeira, 2013). Wheeler e Mody (1992) congregou os determinantes do IDE em três categorias: (1) as variáveis clássicas, que abrangem custos do trabalho, grau de impostos e dimensão do mercado; (2) os benefícios de aglomeração, que remetem para o nível de industrialização do país recetor, os fluxos de IDE já presentes, assim como a qualidade das infraestruturas; (3) e os fatores geopolíticos que dizem respeito às relações comerciais, políticas e económicas com o exterior, nomeadamente conflitos militares e a abertura da economia ao exterior. Os mesmos autores defendem que “o equilíbrio entre os benefícios de aglomeração e a combinação entre os fatores geopolíticos e as variáveis clássicas” são o resultado da atividade nos mercados externos.

Considerando, ainda, estudos recentes, Assunção et al. (2013) divide também os determinantes em três categorias: a primeira categoria considera o fator da localização do Paradigma Eclético, onde são inseridos os custos de produção, os recursos humanos, a solidez da economia e as infraestruturas; a segunda categoria abrange a solidez política, as instituições, a corrupção e os benefícios financeiros e fiscais; e, por fim, a terceira categoria também conhecida como *New Trade Theory* (Krugman, 1983), considera a abertura da economia ao exterior, assim como a dimensão e o desenvolvimento dos mercados.

Apesar destas duas categorizações de Wheeler e Mody (1992) e de Assunção et al. (2013), a literatura é ainda muito extensa. Piteli (2010) defende a produtividade da economia, o ambiente de negócios e a rentabilidade das organizações como determinantes do IDE. Já os autores Palmero, Herrera e Sabaté (2013) sustentam como fator determinante o afastamento psicológico, considerando o idioma, a educação e a indústria, e Pires (2015) considera a competitividade tecnológica.

No entanto, relativamente aos impactos positivos do determinante denominado dimensão do mercado, a literatura é consensual (Asiedu, 2006; Bandera e White, 1968; Culem, 1988; Dunning, 1980; Mhlanga, Blalock e Christy, 2010; Pearce e Papanastassiou,

1999; Schneider e Frey, 1985; Wheeler e Mody, 1992). Por sua vez, os determinantes abertura ao exterior e crescimento do país, dividem os autores: Bandera e White (1968), Botrić e Škuflić (2006), Culem (1988), Kravis e Lipsey (1982), Mohamed e Sidiropoulos (2010), Schneider e Frey (1985) defendem que ambos detêm efeitos positivos, enquanto Tsai (1994), Wheeler e Mody (1992) argumentam que os efeitos são indiferentes.

3.5. As consequências do IDE na performance das empresas

Autores como (Findlay, 1978), (Bengoa & Sanchez-Robles, 2003), Baumüller (2009) e Primorac & Smolijic (2011) referiram-se a algumas vantagens de um país receber IDE. Já a UNCTAD (1998) investigou que as principais áreas mais afetadas pelo IDE no país recetor foram: o emprego, o acesso ao mercado, as estruturas de mercado, a tecnologia, as capacidades dos trabalhadores, as receitas fiscais e as políticas culturais e sociais. Por outras palavras, o IDE possibilita aos trabalhadores do país recetor trabalhos mais bem remunerados; o IDE gera investimentos que a nível doméstico, apenas com os recursos locais, poderiam não ser possíveis; o IDE liga as empresas desse país ao resto do mundo de forma que apenas com a criação de empresas locais não seria possível; trabalhando com empresas mais poderosas a nível local, o IDE possibilita que os trabalhadores desse país ganhem novos conhecimentos e capacidades de gestão; o IDE tem como vantagem a possibilidade de exploração de tecnologias mais avançadas (Lipsey & Chrystal, 2003).

Vários estudos internacionais estudam e comparam o desempenho financeiro de empresas domésticas versus empresas com capital estrangeiro. Apesar de, numa forma geral, ser aceite a ideia de que as empresas alvo de IDE têm melhor desempenho financeiro e produtivo do que as restantes, há alguns autores que defendem o oposto. Assim sendo, a opinião acerca deste tema não é unânime e está dividida (Azzam, Fouad & Ghosh, 2013).

Um conjunto de autores, como é o caso dos autores Hintošová & Kubíková (2016), defende que as empresas alvo de IDE podem deter um maior número de vantagens específicas e, consecutivamente, um desempenho superior, que, por sua vez, as empresas puramente domésticas não alcançam. Num estudo realizado na Grécia, a

pequenas e médias empresas do setor industrial, Halkos e Tzeremes (2010) analisam, entre as ações estrangeiras, o efeito da propriedade estrangeira. De forma a averiguar o impacto dos diferentes níveis de propriedade, estes autores concluíram que a propriedade estrangeira causa um impacto positivo no que concerne ao desempenho das ações estrangeiras. Huang e Shiu (2009) sugerem ainda que os acionistas estrangeiros podem ter conhecimentos mais avançados ao nível humano, financeiro e tecnológico, assim como mais experiência e recursos, do que as empresas nacionais, o que faz com que haja uma maior credibilidade e uma melhor reputação.

Alguns estudos mais recentes, nomeadamente dos autores Bentivogli e Mirenda (2017), analisaram a relação entre o desempenho de uma empresa adquirida e a própria aquisição estrangeira, evidenciando dessa forma a presença de uma relação causal entre o IDE e a melhoria da prestação em diversos indicadores de balanço como o lucro, a solidez financeira e o tamanho (vendas líquidas). Os autores concluíram então que o desempenho das empresas domésticas é substancialmente melhor após a entrada de capital estrangeiro.

Se até agora foram estudados autores apologistas de um melhor desempenho após influência de capital estrangeiro, a verdade é que é um tema não consensual e, portanto, existem também autores que provaram que as empresas puramente domésticas apresentam um melhor desempenho comparativamente com as empresas alvo de IDE. Huang & Shiu (2009) defendem que os empresários nacionais podem ter maiores níveis de conhecimento do contexto local, comparativamente com os acionistas estrangeiros, e que, conseqüentemente, pode conduzir a um melhor desempenho. Barbosa e Louri (2005) investigaram cerca de 500 empresas portuguesas e concluíram que não existiam diferenças significativas no desempenho entre empresas domésticas e empresas alvo de IDE, utilizando a variável dependente ROA (rentabilidade dos ativos).

O autor Konings (2001) estudou três economias (Polónia, Roménia e Bulgária) e os respetivos efeitos do IDE no desempenho de cada uma delas. Feitas as investigações, as evidências demonstram que as empresas nacionais têm um melhor desempenho do que as empresas com participação de capital estrangeiro, à exceção da Polónia. Konings conclui ainda que a existência de um determinado período de tempo é necessário para

que a propriedade estrangeira possa ter algum impacto sobre o desempenho das empresas, fator este que pode ser a causa para os resultados obtidos.

Mihai e Mihai (2013) evidenciaram também a não confirmação da hipótese da presença de um melhor desempenho das empresas alvo de IDE, aquando da sua análise a cerca de 260 empresas da indústria transformadora, na Roménia, cotadas em bolsa, no período económico de 2010. Estes autores encontram a justificação na existência da crise económica em 2008, período este assinalado pelo fraco desempenho das empresas cotadas, na sua maioria, independentemente da natureza do capital.

Nas últimas décadas, tem sido observada uma crescente internacionalização das atividades tecnológicas das empresas multinacionais. Embora menos internacionalizada do que outras vertentes corporativas – como produção ou vendas – a vertente tecnológica, particularmente no que diz respeito às políticas de Investigação e Desenvolvimento (I&D), tem sido cada vez mais planeada e conduzida numa escala global (Queiroz, 2005). Neste contexto, pode entender-se que as empresas multinacionais estão a reconfigurar as suas atividades tecnológicas, com vista a ampliar a integração das mesmas, no plano global.

Por sua vez, Omer (2002) reconhece que o IDE é um importante condutor de transferência de conhecimento e inovação nas empresas, através de uma movimentação de tecnologia. De destacar a atuação das políticas governamentais, que, na sua visão, proporcionam padrões pelos quais o IDE pode expandir-se, e ao mesmo tempo, criar outros fatores que determinarão o fluxo de outros incentivos. Sustentado desde há várias décadas, outro indicador de inovação são a existência e frequência de patentes (Archibugi, 1992).

Relaciona-se a prática de procedimentos mais eficientes à presença de IDE (Bastos, Monteiro e Straume, 2014), que, desta forma, estimula a lacuna tecnológica existente entre as empresas domésticas e as MNEs (Crespo, Proença, Fontoura, 2012). Assim, a existência de IDE é entendida como um relevante incentivo á reestruturação das empresas portuguesas (Bastos et al., 2014).

No que respeita aos efeitos do IDE ao nível do emprego e dos salários nas empresas, o debate é aberto e não consensual. O ideal comum é o de que a entrada de uma MNE no

mercado doméstico de um país conduz a melhorias nos referidos fatores. No entanto, a literatura nem sempre é concordante, portanto, não é conclusiva. Os autores Hijzen, Martins, Schank e Upward (2013) acreditam que, depois de uma aquisição por parte de MNE, o aumento do emprego está centralizado nos empregos *high-skill*. Argumentam ainda que, em virtude da geração de novos empregos especializados que obtêm melhores salários, há um efeito positivo nos salários.

Segundo o estudo “The effect of domestic to foreign ownership change on firm performance in Europe”, escrito por Mārtiņš Lindemanis, Artūrs Loze, Anete Pajuste, em 2019, mostrou como resultados empíricos que as empresas com uma mudança de propriedade de nacional para estrangeira têm maior crescimento de receita de curto prazo, mas menor lucratividade operacional (ROA e margem de lucro). Em testes posteriores, foi descoberto que as empresas não experimentam mudanças significativas nos ativos ou no número de funcionários, indicando que as mudanças estão associadas a despesas mais altas. O efeito negativo de curto prazo reverte-se no longo prazo (três anos após a mudança de propriedade). A mudança de propriedade estrangeira torna-se positivamente relacionada à eficiência operacional (vendas por funcionário e giro de ativos) e é similarmente relacionada à lucratividade em comparação com empresas controladas domesticamente.

Loungani & Razin (2001) consideram o IDE como uma das principais formas de ajudar o desenvolvimento das empresas e de um país. Segundo estes autores, o IDE abrange não só recursos financeiros, como também inclui a transferência de novas tecnologias e capacidades para o país recetor. Para além da criação de receitas fiscais bastante significativas para o governo do país recetor, da criação de emprego e da transferência de capacidades técnicas, de gestão e de técnicas inovadoras de produção, outra das vantagens apontadas incluem os incrementos gerais da produtividade nas empresas domésticas (Loungani & Razin, 2001). Num estudo mais recente, Andraz e Rodrigues (2010) acreditam que a capacidade produtiva de um país, e consequente competitividade externa, são fortalecidas devido ao aumento de receção de IDE e da formação de capital que daí advém.

Head e Ries (2003) reforçam a ideia de que quanto maior forem os custos fixos associados ao IDE, maior terá de ser o desempenho produtivo das empresas, de modo

que este justifique esta decisão de investimento. Em contraponto, à medida que os custos de transações comerciais diminuem, menor será o nível de desempenho produtivo imposto pelas empresas do mercado. Consequentemente, o IDE torna-se menos desejável.

No entanto, a regularidade empírica não é uma constante no que respeita à análise dos efeitos do IDE, no desempenho produtivo das empresas. Bitzer e Gorg (2005) testaram e compararam os efeitos na produtividade para o IDE recebido. Se por um lado a evidência para os efeitos na produtividade das empresas recetoras de IDE tem vindo a demonstrar-se positiva, por outro, esses resultados podem não se apresentar tão vantajosas, para o país de origem da empresa que o efetua.

Em termos empíricos, Dimelis e Louri (2002), concluíram que as empresas gregas alvo de IDE exibiam uma vantagem de produtividade. Pelo contrário, Blomström e Sjöholm (1999) analisaram cerca de 14 000 empresas na Indonésia e perceberam que o grau de propriedade estrangeira não afetou o nível de produtividade do trabalho.

Geralmente, o IDE pode assumir a forma de aquisições de empresas existentes (Barbavaretti and Venables, 2004). Desta forma, é provável que aumente a produtividade das empresas adquiridas, uma vez que os acionistas estrangeiros podem trazer competências técnicas, de marketing e/ou de gestão superiores. As empresas multinacionais que investem no estrangeiro são, de modo genérico, mais produtivas do que as puramente domésticas (Blonigen et al., 2014). Assim, é provável que uma empresa doméstica que é adquirida por uma empresa estrangeira irá apresentar aumentos na produtividade. Isto porque o conhecimento tecnológico, assim como as práticas de gestão, podem dessa forma ser transferidos para as subsidiárias (Bloom et al., 2012).

No entanto, e apesar da justificativa teórica para repercussões positivas do IDE na economia do país anfitrião, os estudos empíricos mostram evidências inconsistentes da relação entre o IDE e a produtividade e o crescimento da empresa (Bruno & Cipollina, 2018). Uma razão para essa evidência inconclusiva é que os resultados dependem da posição relativa do acionista e dos países-alvo.

Algumas das empresas mais produtivas de fabricação de Espanha foram adquiridas por EMNs, que levou a uma maior inovação nos produtos e processos, originando uma maior produtividade, uma vez que foram adotadas novas máquinas, práticas organizacionais e tecnologias estrangeiras (Guadalupe, Kuzmina e Thomas, 2012). Já no México, as subsidiárias maioritariamente controladas por EMNs apresentam ganhos de produtividade muito elevados, nomeadamente empresas que dependem da área de inovação tecnológica e, conseqüentemente, da transferência da mesma da empresa-mãe (Pérez-González, 2004). Num estudo feito a empresas estrangeiras situadas no Canadá, afirma-se que o desempenho das mesmas é superior face às empresas puramente domésticas, devido ao facto das EMNs apresentarem vantagens específicas (Ries e Vertinsky, 1994; citado por Jusoh, 2015). Isto porque, depois de terem sido desenvolvidos internamente, os ativos são executados de forma lucrativa no exterior. Adicionalmente, os custos de transação das empresas com diferentes proprietários são evidentemente superiores aos custos de transação relacionados à gestão de uma única empresa entre países.

Autores	Medida de desempenho	Fatores explicativos
<i>Loungani & Razin, 2001;</i> <i>Andraz e Rodrigues, 2010;</i> <i>Head e Ries, 2003;</i> <i>Blonigen et al., 2014;</i> <i>Bloom et al., 2012</i>	Produtividade	Capacidade produtiva; Competitividade externa; Formação de capital; Custos fixos; Transferência de competências técnicas, de marketing e/ou de gestão
<i>Mārtiņš Lindemanis, Artūrs Loze, Anete Pajuste, 2019;</i> <i>Bentivogli e Mirenda, 2017</i>	Rentabilidade	% de capital estrangeiro; Dimensão da empresa; Lucratividade; Solidez financeira; Eficiência operacional (vendas por funcionário e ativos)
<i>Queiroz, 2005; Omer, 2002;</i> <i>Bastos, Monteiro e Straume, 2014; Crespo, Proença, Fontoura, 2012</i>	Inovação	Políticas de I&D; transferência de conhecimento; políticas governamentais; % de inovação; patentes

Hijzen, Martins, Schank e Upward, 2013; Lipsey & Chrystal, 2003	Emprego	High-skills; Know-how; Nº trabalhadores; Mão-de-obra; Acesso ao mercado
--	---------	---

Tabela 2: Fatores explicativos das medidas de desempenho das empresas alvo de IDE
Elaboração própria

3.5.1. IDE o grau de propriedade estrangeira

Na sua generalidade, há dois tipos de propriedade, sendo ela nacional ou estrangeira. Para medir o nível de estrangeirismo de uma empresa, alguns autores como Barbosa & Louri (2005) e Zemplerová & Hromádková (2012), usaram uma variável *dummy*, onde a variável toma o valor de 1 caso a propriedade for estrangeira, e o valor de 0 em caso contrário. Em 2014, foi divulgado um estudo de Greenaway, Guariglia e Yu, cuja pesquisa incidia na relação entre o desempenho das empresas chinesas e o grau de propriedade estrangeira. A partir deste estudo, concluíram que *joint-ventures* apresentam um melhor desempenho do que as empresas totalmente nacionais e as empresas totalmente estrangeiras.

Apesar da rentabilidade e produtividade aumentarem numa fase inicial, com a participação de capital estrangeiro, as mesmas começam a diminuir quando a participação estrangeira atinge os 64%. Desta forma, estes autores recomendam que é necessária alguma propriedade doméstica, para um melhor desempenho. Assim, apresentaram um modelo de relação inversa entre o desempenho e a propriedade, em forma de “U”. Conclusão esta também obtida em 2016, por Hintošová e Kubíková, quando estudaram cerca de 2 000 empresas eslovacas do setor industrial, de 2004 a 2013. Estes autores testemunham que é necessária alguma propriedade doméstica para que as empresas obtenham um desempenho ótimo, uma vez que as empresas com os dois tipos de propriedade excedem as empresas totalmente domésticas ou totalmente estrangeiras.

Em 2017, e através de um estudo de empresas turcas, Yavas e Erdogan (2017) apuraram uma não-linearidade quando comparado o desempenho de uma empresa e o grau de

propriedade da mesma. Desta forma, constataram que o desempenho de uma empresa aumenta proporcionalmente à sua participação estrangeira, até aos 61%-65% de investimento direto estrangeiro, e diminui a partir do momento em que a participação estrangeira continua a aumentar. Os resultados do estudo em questão apontam para a situação em que a participação estrangeira aumenta a rentabilidade da empresa, porém até um determinado nível. A partir desse ponto, o desempenho da empresa é prejudicado.

De notar a existência um prémio de propriedade estrangeira cujo foco é a presença de vantagens para as EMNs, comparativamente com as empresas puramente domésticas (Hymer, 1960; citado por Bentivogli & Mirenda, 2017) , principalmente ao nível produtivo e salarial. Esta premissa é sustentada com prova empírica, relatando casos de empresas localizadas por todo o mundo. No caso de empresas da Indonésia, os autores Arnold e Javorcik (2009) chegaram à conclusão de que um determinado conjunto de variáveis de desempenho, nomeadamente produtividade e salários, tem resultados mais positivos caso se trate da presença de capital estrangeiro. Por sua vez, empresas britânicas, na área eletrónica e alimentar, apresentam efeitos salariais positivos, após aquisição por uma empresa multinacional, com sede nos EUA (Girma e Görg, 2007).

Do ponto de vista teórico, o efeito da propriedade estrangeira de empresas, no desempenho das mesmas, não é claro. Embora os proprietários possam ter incentivos de esforço mais elevados em relação aos gestores contratados (Jensen e Meckling, 1976), podem prejudicar as empresas ao colocar os benefícios financeiros abaixo dos objetivos não financeiros (Benz e Frey, 2008; Blanchflower e Oswald, 1998). Os empresários estrangeiros, por exemplo, podem tornar-se gestores de uma empresa, se isso permitir que eles se mudem e vivam num país atraente (Kulchina, 2016a). A situação com proprietários estrangeiros é ainda menos clara, uma vez que a literatura de negócios internacionais sugere que sua “responsabilidade de estrangeiro” (Zaheer e Mosakowski, 1997) pode diminuir ainda mais o seu valor em relação aos gestores locais.

O artigo “Do Foreign Entrepreneurs Benefit Their Firms As Managers?”, de 2017, da autora Elena Kulchina, afirma que o tipo de agente influencia significativamente o desempenho de uma empresa empreendedora estrangeira. Sustenta também que os empresários estrangeiros reduzem os custos, mas não aumentam a receita das

empresas. Além disso, o artigo menciona ainda como a escolha dos gestores tem impacto no desempenho da empresa (Anderson e Reeb, 2003; Bertrand e Schoar, 2003; Miller, Minichilli e Corbetta, 2013), alargando esta literatura a empresas multinacionais empreendedoras com gestores estrangeiros. Ao contrário de alguns estudos que colocam forte ênfase nas responsabilidades no facto de ser um indivíduo estranho (Dahl e Sorenson, 2012; Zaheer e Mosakowski, 1997), os resultados do artigo sugerem que os fundadores não locais nem sempre são uma responsabilidade. Desta forma, corrobora-se, através da crescente literatura, benefícios de um acionista estrangeiro (Nachum, 2003; Siegel, Pyun e Cheon, 2014).

3.6. IDE em Portugal

Mesmo sendo, tradicionalmente, um país recetor de IDE (OCDE, 1994) antes da adesão à UE, Portugal apenas se destacou significativamente nesta área a partir de 1974, com a queda da ditadura (Taveira, 1984). Até à década de 60, a presença de IDE em Portugal era rara. Existia um número reduzido de MNEs e as poucas que existiam eram adquiridas pela exploração de recursos (Tavares, 2001), havia poucas empresas tecnologicamente direcionadas para a exportação, e ainda a economia portuguesa era definida por altos níveis de concentração e marcada pela presença de cartéis. Todas estas circunstâncias fizeram com que o nível de IDE fosse reduzido na entrada (Tavares, 2001).

O princípio da prática de IDE em Portugal acontece na década de 60, onde o foco são as atividades intensivas em trabalho e direcionadas para a exportação (OCDE, 1994), devido ao facto de Portugal integrar a EFTA, cuja economia consequentemente se tornou aberta. Foi a partir desse período que diversas MNEs investiram em Portugal, fazendo com que o tecido industrial português ganhasse notoriedade e desenvolvesse novas indústrias. Já na década de 80, foram concebidos alguns incentivos ao investimento e, em 1986 com a adesão à CEE, houve um relevante impulsionamento para a atração de IDE (Tavares, 2001). “Estabilidade política, liberalização e o desenvolvimento de um setor financeiro moderno foram fundamentais para a consolidação do clima favorável ao investimento” (Tavares, 2001, p. 130). Desta forma,

o governo português reconheceu diversas motivações para o desenvolvimento do IDE em Portugal, nomeadamente o acesso ao mercado da CEE, assim como o facto de se estabelecerem relações privilegiadas com os PALOP (OCDE, 1994).

Deixar o foco na mão-de-obra barata, apostar em padrões de qualidade e ainda salientar a produtividade foram os resultados da queda de receção de IDE, em Portugal, na década de 90 (Tavares, 2001, p.134). Neste período, o crescimento do mercado interno, assim como a dimensão, eram os determinantes mais significativos do IDE, em Portugal (Castro, 2000). Relativamente às motivações para o IDE, Castro (2000) depreendeu que, em Portugal, não existia só procura de mercados, mas sim uma transformação de investimento em procura de eficiência.

Apesar da significativa importância que o IDE tem simbolizado para Portugal (Leitão e Faustino, 2010), o caso português não é objeto de muitos estudos quando comparado com economias de maior dimensão (Barbosa, Guimarães e Woodward, 2004). No entanto, nas últimas duas décadas, o IDE em Portugal tem vindo a enfrentar várias mudanças. Os autores Melo, Ferreira-Lopes e Monteiro (2015) sustentam que há uma heterogeneização da organização produtiva das regiões, assim como se verifica o desenvolvimento difusão pelo país, aliados ao fortalecimento do investimento no setor terciário. Em 2004, com a integração dos países de Leste, na UE, o período foi marcado por uma diminuição da confiança universal ou de redução dos fluxos de capital externos, influenciando, conseqüentemente, a fluidez de IDE (BPI, 2014, p. 24). Mais recentemente, no ano de 2011, Portugal destacou-se atrativamente como destino de investimento, sendo que no ano seguinte, em 2012, o IDE em Portugal constituía 9,89% do PIB (BPI, 2014).

Na Indústria Transformadora, são englobadas as empresas cujas atividades se caracterizam, em termos genéricos, pela transformação, por qualquer processo, de matérias-primas provenientes de várias atividades económicas, em novos produtos. Estas empresas incorporam a Secção C – Indústrias Transformadoras, da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas, Revisão 3 (CAE – Ver. 3). No presente ano, constituem o setor cerca 40 mil empresas, em Portugal, representativas de 10% das empresas em Portugal (AMADEUS, 2020).

O setor da Indústria Transformadora pode ser dividido em quatro segmentos de atividade económica, de acordo com a medida de intensidade tecnológica adotada pelo Eurostat e pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). Esta classificação assenta na afetação das empresas a distintas intensidades tecnológicas, a partir da sua classificação de acordo com o CAE-Rev.3, dividindo as indústrias transformadoras nos segmentos de alta tecnologia, média-alta tecnologia, média-baixa tecnologia e baixa tecnologia.

A presente classificação tem por base os dados acerca dos gastos em investigação e desenvolvimento (I&D), o valor acrescentado bruto (VAB) e a produção, agregados por indústria. A definição estimada para a agregação dos referidos segmentos convencionada, como tal, na classificação setorial das empresas. Deste modo, é possível que haja empresas relacionadas a um determinado nível de intensidade tecnológica por força do setor de atividade a que pertencem, ainda que individualmente apresentem um nível de intensidade tecnológica diferente.

3.6.1. IDE e o Contexto Económico Português

O IDE, em Portugal, tem sofrido várias modificações, com a viragem do milénio até aos dias de hoje. A intensificação do investimento em atividades terciárias como o comércio, serviços imobiliários foi-se amplificando (Melo, Ferreira-Lopes e Monteiro, 2015). De realçar ainda a propagação do IDE pelo território nacional e a diversificação da estrutura produtiva das regiões (Melo et al., 2015).

Em 2011, foram registadas marcas de reforço do grau de atração de Portugal como destino de investimento, e em 2012, o IDE acumulado em Portugal representava 9,89% do PIB (BPI, 2014). Leitão e Faustino (2010) defendem que o IDE constitui um elemento fundamental para a economia portuguesa. Os mesmos autores referem ainda que, na década entre 1996 e 2006, os fluxos de entrada de IDE em Portugal representavam, em média, 2,5% do PIB.

Apesar de serem vários os determinantes para o IDE, a literatura em Portugal é ainda restrita. Os principais determinantes reconhecidos de entrada de IDE no nosso país foram a distância geográfica (Leitão e Faustino, 2010), a concorrência no mercado

interno, a abertura do comércio ao estrangeiro, assim como a dimensão do mercado interno (Leitão, 2015; Leitão e Faustino, 2010) e a globalização da política e da sociedade com participação portuguesa, de modo a atrair IDE (Leitão, 2015). Os custos do trabalho constituem outro determinante, onde as regiões com menores custos atraem mais IDE, e é reconhecido por Moreira e Dias (2008) e por Guimarães, Figueiredo e Woodward (2000). Estes últimos autores defendem que este determinante não tem efeitos significativos na atração de IDE, em Portugal. Economou e Hassapis (2015) apontam ainda outros fatores que influenciam a entrada de IDE em Portugal, sendo eles as importações e as exportações, a estabilidade financeira, os incentivos fiscais e a perceção de corrupção.

Relativamente aos efeitos negativos em Portugal, estão associados fatores como a possibilidade de endividamento, a importância da burocracia e ainda os impostos, segundo Schwab e Sala-i-Martin (2012), no *The Global Competitiveness Report 2012-2013: Full Data Edition*. Já a inflação não é apontada como problema na entrada de IDE no país (Leitão, 2015; Leitão e Faustino, 2010).

A literatura tem constatado que, em Portugal, a relação entre o IDE e o crescimento económico é positiva (Andraz e Rodrigues, 2010; Economou e Hassapis, 2015; Leitão e Rasekhi, 2013; Melo et al., 2015; Shahbaz, Leitão e Malik, 2011). Os autores Andraz e Rodrigues (2010) associam o IDE e o crescimento económico às exportações e deduzem que o IDE é reputado como um dos mais relevantes determinantes do crescimento económico nas empresas em Portugal, nos longo e curto prazos, direta ou indiretamente.

Leitão e Rasekhi (2013) testemunham a ligação positiva entre o IDE e o crescimento económico. Referem como principais motivações que apoiam o crescimento económico o incentivo à concorrência, o desenvolvimento dos mercados, a aprendizagem laboral e o desenvolvimento dos processos tecnológicos e de gestão. No entanto, apesar de se apurar que o efeito do IDE no PIB per capita é otimista, mas mínimo, Shahbaz et. al (2011) certificam, ainda, que o impacto positivo do IDE sobre o PIB português pode ser ainda mais forte, caso se invista no desenvolvimento das empresas dos mercados financeiros domésticos.

Em Portugal, as empresas multinacionais proporcionam, em média, salários superiores aos das empresas domésticas, chegando a uma diferença entre eles de 79%. Quando comparadas às empresas domésticas, as MNEs empregam um maior número de trabalhadores (Hijzen et al., 2013). Em contraponto, quando a entrada de IDE em Portugal resulta de um procedimento de privatização de uma empresa pública, estão associadas perdas de emprego notáveis (Bastos et al., 2014). As empresas das indústrias transformadoras empregavam, em média, 15 pessoas (média de 7 pessoas ao serviço, no total das empresas). Este valor era superior na indústria de média-alta tecnologia (26 pessoas ao serviço, em média) e na indústria de alta tecnologia (média de 38 pessoas ao serviço). Face a 2012, em média, enquanto as empresas de média-alta tecnologia empregaram mais duas pessoas em 2016, o número médio de pessoas das empresas de alta tecnologia diminuiu (em uma pessoa).

Em 2016, as empresas das indústrias transformadoras conceberam, em média, 1.9 milhões de euros de volume de negócios, mais do dobro da média nacional. O volume de negócios médio era superior ao da empresa média nacional, em todos os segmentos de atividade económica, sendo crescente com a intensidade tecnológica (4,7 milhões de euros na indústria de média-alta tecnologia e 7,2 milhões de euros na indústria de alta tecnologia).

Também a rentabilidade dos capitais próprios das indústrias transformadoras, em 2016, era mais elevada entre empresas com IDE (16%) do que entre as restantes empresas (7%). No entanto, a diferença entre os dois grupos era transversal aos vários segmentos de intensidade tecnológico, sendo mais relevante na indústria de média-baixa tecnologia.

Tendo em conta as estatísticas do Banco de Portugal, em 2016, 40% do ativo das empresas das indústrias transformadoras era financiado por capitais próprios. Somente a indústria de média-baixa tecnologia expunha um peso dos capitais próprios na estrutura de financiamento inferior ao observado pelo total do setor (37%). No mesmo ano, 24% dos capitais próprios das empresas das indústrias transformadoras correspondiam a investimento direto estrangeiro do exterior em Portugal.

Ainda segundo a mesma fonte, a atividade participativa de sócios estrangeiros ou acionistas no capital das empresas era superior nos segmentos de maior intensidade tecnológica. Mais de metade dos capitais próprios da indústria de média-alta tecnologia correspondia a IDE. A indústria de alta tecnologia exibiu a maior proporção de empresas com participação de acionistas ou sócios estrangeiros no capital, representando 14% das empresas do segmento.

Em 2016, o valor acrescentado bruto (VAB) por pessoa ao serviço das empresas das indústrias transformadoras portuguesas com IDE ascendeu a 49 mil euros, um valor superior aos 27 mil euros relativo às empresas sem IDE. A maior produtividade aparente do trabalho das empresas com IDE regista-se transversalmente em todos os segmentos de intensidade tecnológica, inclusive nos de alta e média-alta tecnologia (Banco de Portugal, 2018).

Em Portugal, as empresas portuguesas adquirem vantagem de conhecimento gerado por empresas multinacionais presentes no país, através das *internal pool of information* (aglomerados de conhecimento proporcionadas pelas MNEs) (Silva, Afonso e Africano, 2013). Portugal, sendo uma nação com um menor número de oportunidades de provimento de conhecimento, as MNEs elegem estratégias de proteção do conhecimento mais vastas. Assim, comparativamente com as organizações domésticas, podem ser mais beneficiárias e exigentes com as próprias estratégias (de Faria e Sofka, 2010).

No que concerne à atração de IDE, o ambiente institucional de um país é um dos fatores relevantes. Assim sendo, Mota e Brandão (2013) defendem que é importante um suporte institucional. A capacidade de atrair IDE é bastante superior em países que apresentam uma situação institucional de melhor qualidade, aliada a melhores desempenhos económicos (Júlio et al., 2013). Autores como Globerman e Shapiro (2002) destacam a conduta das infraestruturas de governação, enquanto Bevan, Estrin e Meyer (2004) realçam a magnitude de instituições formais de qualidade.

Os poderes político-económicos vêem a atração de IDE como uma meta importante. Para estimular esse objetivo, foram geradas diversas instituições, com o objetivo de incentivar os fluxos de IDE. No caso de Portugal, a primeira instituição a ser criada com

esta finalidade, foi o Instituto de Investimento Estrangeiro (IIE), em 1977 (da Silva, 2016), sendo atualmente denominada por AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal.

É imprescindível o desenvolvimento da qualidade das instituições em Portugal. O contexto institucional é um dos aspetos que mais afeta as escolhas de localização, por parte de uma MNE. Desta forma, é muito importante que seja desenvolvido um ambiente institucional primado pela confiança entre os agentes económicos, como defendem Guimarães, Figueiredo e Woodward (2002). Em termos de localização, Lisboa e Porto são cidades particularmente atrativas para os investidores externos, devido ao maior progresso institucional, aliados ao facto de que disponibilizam recursos e serviços indisponíveis no resto do país (Guimarães et al., 2000).

A capacidade de atração de IDE de Portugal seria mais vantajosa com uma reformulação ao nível institucional, nomeadamente evidenciando a diminuição da corrupção, a melhoria da burocracia, na estrutura financeira dependente, assim como na redução das limitações ao investimento e na salvaguarda da propriedade privada (Júlio et al., 2013).

Capítulo IV: Amostra e Metodologia da Investigação

4.1. Enquadramento

Posterior ao enquadramento teórico e progressivo do IDE nas empresas da Indústria Transformadora em Portugal, impõe-se a análise da temática numa vertente metodológica. Através deste âmbito, dar-se-á aplicabilidade aos pressupostos teóricos já discutidos.

Este capítulo é responsável pela extração de dados e a determinação da amostra, da ponderação e escolha das variáveis empíricas, assim como da análise de estatística descritiva das variáveis, de modo a sustentar a sua relevância para o presente estudo. Todas as variáveis, pressupostos e metodologias utilizados nesta análise têm como principal propósito dar a perceber se as empresas constituintes da Indústria Transformadora alvo de IDE têm melhor desempenho do que as restantes empresas do setor. Simultaneamente, averiguar se o desempenho das empresas da Indústria Transformadora de alta e média-alta tecnologia é igualmente superior às restantes empresas.

Toda a investigação científica deve ser fundamentada em métodos para que sejam cumpridos os seus propósitos, e os resultados sejam conseguidos e reconhecidos. Desta forma, irá ser apresentada de seguida a plataforma de base de dados empregue, assim como serão igualmente ostentados os fundamentos e conjeturas utilizados para deliberação da amostra.

4.2. Dados e amostra

Neste estudo, recorreu-se à base de dados Orbis, da Bureau Van Dijk (BvD), fonte dos dados utilizados no presente relatório. Esta plataforma possui informações sobre mais de 400 milhões de empresas e entidades em todo o mundo, 40 milhões das quais com informações financeiras detalhadas. É denominado o recurso de dados comparáveis mais poderoso sobre as empresas do setor privado. A informação comparável, as suas extensas estruturas de propriedade corporativa, assim como a sua visão holística das

empresas, resumem os pontos fortes desta plataforma. Aqui, são disponibilizadas informações acerca da atividade empresarial de cada uma delas.

Com a utilização da base de dados ORBIS, conseguiu-se uma recolha abrangente de informação acerca do desempenho produtivo e financeiro das empresas portuguesas alvo de IDE, assim como das empresas de cada segmento tecnológico, descrito em seguida. A comparação produtiva e financeira entre diferentes desempenhos é assegurada pelas diferenças entre as empresas portuguesas da Indústria Transformadora, quer a nível de IDE, quer a nível tecnológico, em relação às restantes do setor.

No que concerne à amostra, as empresas consideradas no presente relatório são as empresas portuguesas da Indústria Transformadora. Para a subdivisão por segmentos tecnológicos, foi utilizado o *Glossário – Classificação de Alta Tecnologia da Indústria Transformadora*. Abrangidas por esta classificação, estão compreendidas cerca de 50.000 empresas, cujos Código NACE Rev 2 - 2 dígitos, vão do código 10 (Indústrias Alimentares) ao código 33 (Reparação, manutenção e instalação de máquinas e equipamentos).

Dentro destas, e de forma mais específica, identificou-se a nacionalidade do acionista maioritário através da coluna “Subsidiárias com acionistas estrangeiros” na base de dados Orbis. Na amostra ficaram, assim, compreendidas 1431 empresas, pertencentes ao código de indústria NACE Rev 3. Dentre este número, 112 empresas são de Alta Tecnologia, referentes aos códigos 21 (Fabricação de produtos farmacêuticos de base e de preparações de farmacêuticas) e 26 (Fabricação de equipamentos informáticos, equipamento para comunicações e produtos eletrónicos e óticos), e 332 empresas, com os códigos 20 (Fabricação de produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais, exceto produtos farmacêuticos), 27 (Fabricação de equipamento elétrico), 28 (Fabricação de máquinas e de equipamentos, n.e), 29 (Fabricação de veículos automóveis, reboques, semirreboques e componentes para veículos automóveis) e 30

Informação disponível em https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries

(Fabricação de outro equipamento de transporte), pertencem ao segmento de Média-Alta Tecnologia.

As restantes empresas dizem respeito aos segmentos de Média-Baixa Tecnologia e Baixa Tecnologia, respetivamente, com os códigos 19 (Fabricação de coque, de produtos petrolíferos refinados e de aglomerados de combustíveis), 22 (Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas), 23 (Fabricação de outros produtos minerais não metálicos), 24 (Indústrias metalúrgicas de base), 25 (Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos) e 33 (Reparação, manutenção e instalação de máquinas e equipamentos); e 10 (Indústrias alimentares), 11 (Indústria das bebidas), 12 (Indústria do tabaco), 13 (Fabricação de têxteis), 14 (Indústria do vestuário), 15 (Indústria do couro e dos produtos do couro), 16 (Indústrias da madeira e da cortiça e suas obras, exceto mobiliário; fabricação de obras de cestaria e de espartaria), 17 (Fabricação de pasta, de papel, cartão e seus artigos), 18 (Impressão e reprodução de suportes gravados), 31 (Fabricação de mobiliário e de colchões) e 32 (Outras indústrias transformadoras).

4.3. Variáveis

Tendo em conta a amostra recolhida, a implementação da metodologia implica a construção de uma panóplia de diferentes variáveis devidamente fundamentadas, divididas em variáveis dependentes e variáveis independentes.

Variáveis dependentes (Medidas de desempenho)

Analisando a questão se “as empresas portuguesas de alta e média-alta tecnologia e as com IDE, têm maior produtividade do que as restantes empresas do setor”, são utilizadas três medidas de análise comparativa de desempenho. Loungani & Razin (2001) defendem que uma das maiores contribuições do IDE é o facto de originar aumentos da produtividade nas economias recetoras. Assim sendo, para mensurar a produtividade da empresa, são aqui avaliadas as variáveis: valor acrescentado por empregado (VAE), volume de vendas por empregado (VVE) e lucro líquido por empregado (LLE). Para

fundamentação e sustentação do estudo “A Indústria Transformadora em Portugal” do Banco de Portugal (2016), esta variável foi uma das mensuradas e avaliadas para medir a produtividade, assim como foi defendido na tese “Investimento Direto no Estrangeiro e Produtividade: uma análise ao nível da empresa”, apresentada por Nuno Fernandes, em 2013.

O VAE é conseguido pela divisão entre a subtração do volume de vendas e do custo das matérias (matérias-primas e produtos acabados), pelo número de empregados. Trata-se, assim, de um indicador da produtividade do trabalho, que se mostra como uma variável diretamente relacionada com a produtividade operacional. Desta forma, é exequível calcular o ganho operacional associado à produção (não são tidos em consideração os custos com pessoal e/ou serviços), através da subtração entre o volume de vendas e o custo das matérias. A variável volume de vendas por empregado, tal como o nome indica, mede as vendas que cada empregado é responsável. No entanto, pode ser perceptível de maneira incorreta, pelo facto de produtividade ser confundido com dimensão, podendo mesmo transformar-se num desempenho produtivo de menor valor. Isto porque o facto de a empresa registar um elevado número de vendas por empregado, não invalida que noutra prisma esteja a ser rentável. Por sua vez, o lucro líquido por empregado é conseguido pela divisão entre o EBITDA e o número de empregados, que indica o desempenho financeiro de uma empresa.

Na análise à questão se “as empresas portuguesas de alta e média-alta tecnologia e as com IDE, têm maior rentabilidade do que as restantes empresas do setor”, recorre-se ao cálculo da rentabilidade do capital próprio (ROE). O estudo da rentabilidade pode ser considerado um dos mais importantes para a análise das demonstrações financeiras, pois o seu objetivo é apresentar o retorno do capital investido e identificar as razões que levaram a esta taxa de rentabilidade (Padoveze, Benedicto, 2004). Nas empresas, a rentabilidade é o retorno do investimento e ajuda a perceber se o investimento da empresa valeu a pena. No estudo do Banco de Portugal (2016) referido anteriormente, a rentabilidade foi outra parcela avaliada, onde ficou demonstrado que a rentabilidade dos capitais próprios era mais elevada nas empresas alvo de IDE. É uma medida defendida por Aydin et al. (2007), Mihai e Mihai (2013), Azzam et al. (2013) e conseguida através da divisão do lucro líquido pelo valor total do capital próprio, neste caso

denominado também como fundo dos acionistas¹. O lucro líquido é o valor restante das receitas depois de pagos todos os gastos, nomeadamente, impostos, fornecedores e funcionários.

Em resposta à terceira questão, o objetivo é perceber se as empresas portuguesas de alta e média-alta tecnologia e as empresas alvo de IDE, empregam mais e pagam salários mais elevados do que as restantes empresas do setor. Os autores Hijzen, Martins, Schank e Upward (2013) defendem que as MNEs empregam um maior número de trabalhadores, assim como auferem salários mais elevados e cargos high-skill. Desta forma, as variáveis são de melhor forma sustentadas. Calcula-se o salário médio pago pela empresa a cada funcionário, através da divisão do valor total dos salários pagos pelo número de empregados. De analisar se o número de empregados deste segmento de empresas é maior. Para tal, e de forma complementar ao estudo da questão, é analisado também o número de trabalhadores empregues pela empresa.

A quarta e última questão, diz respeito à inovação e procura saber se as empresas portuguesas de alta e média-alta tecnologia e as com IDE, são mais inovadoras do que as restantes empresas do setor. Nas últimas décadas, tem-se apurado um crescimento da importância do I&D, ao mesmo passo que se dá cada vez uma maior magnitude à propriedade intelectual, nomeadamente, as patentes. O IDE é visto por Omer (2002) como de significativa relevância porque é responsável pela transferência de conhecimento e inovação, através da tecnologia e know-how. Assim sendo, nesta vertente será utilizada como medida o número de publicações de patentes por parte de cada empresa do segmento em análise.

Variável	Métrica
Valor acrescentado por Empregado (VAE)	$\frac{(\text{Volume de Vendas} - \text{Custo das Matérias})}{N^{\circ} \text{ Empregados}}$
Volume de Vendas por Empregado (VVE)	$\frac{\text{Volume de Vendas}}{N^{\circ} \text{ Empregados}}$

¹ Fórmula retirada do guia de utilização (user guide) da plataforma Orbis, no segmento *rácios de lucratividade* (profitability ratios).

Rentabilidade do Capital Próprio (ROE)	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Valor Investido}} \times 100$
Lucro Líquido por Empregado (LLE)	$\frac{\text{EBTIDA}}{\text{N}^\circ \text{ Empregados}}$
Salário médio pago (S)	$\frac{\text{Valor total de salários}}{\text{N}^\circ \text{ Empregados}}$
Nº de Patentes (P)	$\text{N}^\circ \text{ Publicações}$

Tabela 3: Síntese das Variáveis Dependentes relativas ao desempenho das empresas

Variáveis Independentes

Tal como vem sendo defendido, existem vários fatores determinantes que devem ser tidos em consideração, para a análise de desempenho das empresas portuguesas da Indústria Transformadora. Nas tabelas seguintes, são identificados os principais fatores recolhidos da revisão da literatura feita sobre o tema.

Variável	Métrica
Nacionalidade do acionista	A variável <i>nacionalidade do acionista</i> é dicotómica. Esta variável toma o valor <i>1</i> se o acionista principal da empresa for estrangeiro, e o valor <i>zero</i> no caso contrário. Assim, é possível identificar e separar as empresas portuguesas da Indústria Transformadora, que são alvo de IDE do exterior.
Segmento de Atividade Tecnológica - Alta Tecnologia	A variável <i>Segmento de Atividade Tecnológica - Alta Tecnologia</i> é dicotómica. Esta variável toma o valor <i>1</i> se a empresa pertencer ao setor da indústria de alta tecnologia, e o valor <i>zero</i> no caso contrário.

<p align="center">Segmento de Atividade Tecnológica - Média-alta Tecnologia</p>	<p>A variável <i>Segmento de Atividade Tecnológica - Média-alta Tecnologia</i> é dicotómica. Esta variável toma o valor 1 se a empresa pertencer ao setor da indústria de média-alta tecnologia, e o valor zero no caso contrário.</p>
<p align="center">Segmento de Atividade Tecnológica - Média-baixa Tecnologia</p>	<p>A variável <i>Segmento de Atividade Tecnológica - Média-baixa Tecnologia</i> é dicotómica. Esta variável toma o valor 1 se a empresa pertencer ao setor da indústria de média-baixa tecnologia, e o valor zero no caso contrário.</p>
<p align="center">Segmento de Atividade Tecnológica - Baixa Tecnologia</p>	<p>A variável <i>Segmento de Atividade Tecnológica - Baixa Tecnologia</i> é dicotómica. Esta variável toma o valor 1 se a empresa pertencer ao setor da indústria de baixa tecnologia, e o valor zero no caso contrário.</p>

Tabela 4: Variáveis Principais de Atividade IDE em Portugal

Sendo o IDE em Portugal o tema em questão, é fulcral perceber a melhor maneira de o estudar. Para tal, a forma mais adequada de analisar a matéria é investigar e perceber quem faz o investimento por parte do exterior, em Portugal, através da nacionalidade de cada acionista, de cada empresa em análise. Em segundo lugar, para averiguar o nível de tecnologia de cada empresa, foi utilizado como critério o *Glossário – Classificação de Alta Tecnologia da Indústria Transformadora*, analisando o Código NACE Rev 2 -2 dígitos.

Variável	Métrica
Dimensão	Logaritmo do volume de vendas.
Rácio de endividamento Longo-prazo	Outra forma de medir o endividamento de uma empresa, é calcular o rácio de endividamento de longo-prazo. A fórmula é conseguida através da divisão entre o somatório da dívida de longo-prazo e os empréstimos, pelo total dos ativos.

Rácio de Solvência	Trata-se de um fator importante para o desempenho da empresa. O cálculo é conseguido pela divisão entre o total do ativo e o total do passivo.
Rácio de Liquidez	Rácio de liquidez geral, que se mede pela divisão entre o somatório dos ativos de curto-prazo e pelo passivo de curto-prazo.

Tabela 5: Variáveis de Controlo

Tal como tem sido demonstrado e defendido noutras teses e trabalhos ao longo dos anos, a dimensão da empresa é uma variável importante que deve ter sido em conta na análise (Fernandes, 2013). De forma a compreender melhor o desempenho da empresa, é considerada a estrutura patrimonial. A teoria do *trade-off* argumenta um rácio de endividamento ótimo, refletindo as vantagens e os custos inerentes à dívida. De acordo com Myers e Majluf (1984), as empresas pretendem atingir excelentes níveis de rácio de endividamento, considerando os custos da dívida, assim como os benefícios. Assim, é avaliado o endividamento de uma empresa, que permite perceber o estado da empresa quanto às suas dívidas, aqui retratado de duas formas diferentes. É avaliada a relação que mostra a dívida de uma empresa relativamente aos seus ativos, através do rácio de endividamento de longo-prazo.

Para analisar a liquidez da empresa, é avaliada a liquidez geral, de modo a perceber “ (...) em que medida o passivo de curto prazo está coberto por ativos que se esperam vir a ser convertidos em meios financeiros líquidos, num período supostamente correspondente aos do vencimento das dívidas de curto prazo (...)” (Farinha, 1995). Por outro lado, da mesma forma, o rácio de solvência é o índice que mede a capacidade que uma empresa tem para fazer face às suas obrigações, nomeadamente, de pagamento. Este indicador manifesta que parte da dívida é assegurada pelos seus próprios ativos.

As contínuas alterações da estruturação proprietária das organizações, assim como a competitividade do mercado global e as sucessivas inovações tecnológicas, fizeram com que a gestão empresarial se tornasse mais complexa. Consequentemente, as conjunturas de risco das decisões de gestão, tomadas no domínio da atividade das organizações, cresceram significativamente. Desta forma, a avaliação de desempenho

financeiro, assim como a avaliação do valor criado, evidencia uma relevância decisiva na gestão das empresas, considerando o seu desenvolvimento e sustentabilidade. Assim, entende-se como desempenho financeiro o modo de avaliação da aplicação dos ativos, por empresa ou organização, da mesma maneira que estima a ‘saúde financeira’ de uma empresa, permitindo uma comparação entre empresas similares ou setores de atividade (Teixeira, 2008a). Em conclusão, o desempenho financeiro de uma empresa resume a capacitação de geração de valor das organizações com fins lucrativos (Teixeira, 2008a e Russo, 2009).

4.4. Metodologia

Tendo em consideração todo o enquadramento teórico desenvolvido até aqui, assim como as variáveis escolhidas, torna-se importante clarificar quais são as principais hipóteses a testar no nosso modelo econométrico.

Para isso, partamos da seguinte especificação:

$$Y_i = \alpha_0 + \alpha_1 d_{1i} + \alpha_2 d_{2i} + \alpha_3 d_{3i} + \alpha_4 d_{4i} + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_n X_{ni} + \varepsilon_i$$

onde Y será a variável dependente para cada equação de desempenho, e que já foram apresentadas na tabela 3. As variáveis X_1 a X_n encontram-se descritas na Tabela 5.

Desta forma, o coeficiente estimado das variáveis $d2$ a $d4$ (estas variáveis tomam o valor 1 se a empresa pertencer ao setor da indústria de alta tecnologia; média-alta tecnologia, e média baixa tecnologia, e o valor zero no caso contrário), permite testar a importância do segmento de tecnologia no desempenho das empresas. De igual forma, o coeficiente estimado da variável $d1$ (esta variável toma o valor 1 se o acionista principal da empresa for estrangeiro, e o valor zero no caso contrário), permite testar a importância do IDE do desempenho da Indústria Transformadora.

A inclusão destas variáveis permitirá testar se, em média, Y (o desempenho) é maior para as empresas portuguesas da Indústria Transformadora de cada um dos segmentos de tecnologia aqui considerados, e se o facto da empresa ser alvo de IDE também melhora

o desempenho, em relação às restantes empresas do setor. As restantes variáveis X_j são variáveis de controlo e correspondem à dimensão, liquidez, entre outras.

Capítulo V: Apresentação, Análise e Discussão dos Resultados

5.1. Estatísticas Descritivas

Para caracterizar a informação recolhida, passa-se agora à apresentação das estatísticas descritivas das variáveis dependentes e independentes. Os seguintes dados foram conseguidos e obtidos através da plataforma Stata, onde foi realizada toda a parte prática do relatório.

Variável	Obs.	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo	Mediana	Percentil 10º	Percentil 90º
Valor Acrescentado por Empregado	996	129.60	781.3	-653.60	24140	68.84	20.38	198.20
Volume de Vendas por Empregado	1083	391.32	3092.93	0.070	95128.81	135.48	28.88	533.89
Rentabilidade dos Capitais Próprios (ROE)	1309 ²	4.32	218.03	-4810.33	1703.342	8.70	-24.47	66.36
Lucro Líquido por Empregado	1129	36.81	303.58	-558.26	7222.06	9.96	-14.70	64.43
Salário Médio	1115	3.75	10.92	0.008	156.08	0.58	0.74	8.15
Rácio de Endividamento de Longo-Prazo	916	0.28	0.36	0	3.86	0.18	0	0.67
Logaritmo Volume de vendas	1157	8.43	2.44	-2.66	15.25	8.68	5.79	8.20
Número de empregados	1131	136.68	310.49	1	5641	42	3	365
Número de patentes	119	23.75	82.75	1	717	4	1	27
Rácio de liquidez	1295	2.55	7.42	0.007	89.89	1.05	0.26	3.77
Rácio de solvência	1265	38.97	35.74	-95.28	100	40.71	-0.82	83.39

Tabela 6: Estatística Descritiva das variáveis

Fonte: Base de Dados Orbis e Stata, Tratamento Próprio

Nº de observações: 1431

² Foram retirados dois valores referentes à variável ROE, o valor de -7124,915 e o valor -5931,736, por considerar que são valores irrealistas, que enviesavam e influenciavam negativamente a média final, não fazendo jus à realidade.

Uma vez tratados os dados, é possível agora analisá-los de um modo mais profundo, sendo possível chegar a algumas conclusões. As variáveis que medem a produtividade (valor acrescentado por empregado, volume de vendas por empregado e lucro líquido por empregado) apresentam uma disparidade bastante grande entre os valores mínimos e máximos registados, apresentando assim um elevado diferencial entre ambos os valores. Estes factos são corroborados pelos valores dos percentis 10º e 90º.

De um modo geral, todas as medianas apresentam valores mais baixos dos valores das médias, o que permite concluir que as empresas exibem desempenhos maioritariamente inferiores à média amostral, à exceção do ROE e o rácio de solvência. Relativamente ao salário médio, existe uma acentuada diferença entre o valor máximo e o valor mínimo, pelo que explica a existência de salários muito altos e salários muito baixos, provocando uma disparidade salarial acentuada.

O rácio de endividamento apresenta uma mediana de 0.18 e uma média de 0.28, que aponta para desempenhos maioritariamente superiores à média amostral, uma vez que quanto menor o rácio de endividamento, menos a empresa se encontra endividada e melhor prestação de desempenho demonstra. O rácio de liquidez deve apresentar valores superiores a 1, facto que efetivamente acontece. Isto significa que, numa primeira análise mais superficial, as empresas parecem encontrar-se numa situação de equilíbrio financeiro, uma vez que o valor dos ativos de curto-prazo é superior ao valor dos passivos correntes. De forma semelhante, analisando o rácio de solvência, conclui-se que de um modo geral, as empresas tendem a apresentar fluxos de bens, valores, créditos e direitos superiores às suas obrigações. No entanto, os valores de ambas as variáveis não são proporcionais. O rácio de liquidez apresenta valores da mediana inferiores aos valores da média, ao passo que o rácio de solvência demonstra o oposto. Esta análise permite concluir que as empresas têm um melhor desempenho no total, do que especificamente no curto-prazo.

Relativamente à dimensão, medida pelo logaritmo do volume de vendas, e de forma semelhante ao analisado anteriormente, existem em maior quantidade empresas que apresentam um volume de vendas inferior ao da média amostral. No que concerne ao número de empregados, a variável mostra o valor de 42 de mediana e 136 de média. Este facto explica que existem mais empresas com um menor número de funcionários,

do que empresas com muitos empregados. O mesmo acontece com o número de patentes. São mais as empresas com um número mais baixo de patentes, do que as que registaram mais publicações, apesar da existência de uma empresa que registou 717 patentes.

Através de uma primeira análise aos dados, é perceptível a possibilidade de uma heterogeneidade amostral, que pode eventualmente despoletar da análise dos resultados em questão. De seguida, os dados irão ser observados através de duas vertentes: consoante o segmento de atividade tecnológica e considerando a nacionalidade do acionista, através da análise individual de cada variável dependente.

▪ **Caracterização das empresas da amostra em termos de desempenho, por segmento de atividade tecnológica**

Antes de proceder à estimação do modelo atrás mencionado, fez-se uma análise às diferenças das médias do desempenho, quer por segmento de tecnologia, quer por nacionalidade dos acionistas.

Variáveis	Alta Tecnologia			Restantes empresas			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
Valor Acrescentado por Empregado	53	103.26	87.76	943	131.09	802.69	0.8010
Volume de Vendas por Empregado	63	217.72	271.78	1020	402.05	3186.09	0.6464
Rentabilidade dos Capitais Próprios (ROE)	97	23.71	113.58	1212	2.76	224.25	0.3626
Lucro Líquido por Empregado	69	7.36	49.70	1060	38.72	312.96	0.4058
Salário Médio	66	4.40	8.69	1049	3.71	11.04	0.6166
Rácio de Endividamento de Longo-Prazo	54	0.40	0.43	862	0.27	0.36	0.0109
Logaritmo Volume de vendas	75	8.17	2.49	1082	8.45	2.44	0.3415
Número de empregados	69	182.23	478.17	1062	133.72	296.44	0.2087

Número de patentes	15	59.33	182.40	104	18.63	55.78	0.0748
Rácio de liquidez	95	5.22	13.35	1200	2.34	6.69	0.0002
Rácio de solvência	96	38.02	42.07	1169	39.05	35.19	0.7861

Tabela 7: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de alta tecnologia e as outras

Variáveis	Média-Alta Tecnologia			Restantes empresas			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
Valor Acrescentado por Empregado	238	104.94	148.64	758	137.35	891.73	0.5770
Volume de Vendas por Empregado	255	330.48	1021.05	828	410.06	3492.02	0.7196
Rentabilidade dos Capitais Próprios (ROE)	295	-5.36	198.80	1014	7.13	223.32	0.3867
Lucro Líquido por Empregado	264	16.17	55.55	865	43.10	345.27	0.2072
Salário Médio	263	4.51	15.36	852	3.51	9.12	0.1968
Rácio de Endividamento de Longo-Prazo	226	0.25	0.36	690	0.29	0.36	0.1717
Logaritmo Volume de vendas	265	8.99	2.64	892	8.27	2.36	0.0000
Número de empregados	265	200.20	445.52	866	117.24	252.48	0.0001
Número de patentes	37	24.03	53.02	82	23.63	93.41	0.9810
Rácio de liquidez	293	2.49	8.23	1002	2.57	7.17	0.8860
Rácio de solvência	283	40.89	31.43	982	38.42	36.89	0.3049

Tabela 8: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de média-alta tecnologia e as outras

Variáveis	Média-Baixa Tecnologia			Restantes empresas			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
Valor Acrescentado por Empregado	324	124.35	179.58	672	132.12	943.21	0.8837
Volume de Vendas por Empregado	358	297.74	640.73	725	437.53	3753.34	0.4844
Rentabilidade dos Capitais Próprios (ROE)	425	8.79	214.60	884	2.17	219.74	0.6072
Lucro Líquido por Empregado	371	34.98	147.25	758	37.70	355.99	0.8874
Salário Médio	367	4.22	10.29	748	3.52	11.21	0.3123

Rácio de Endividamento de Longo-Prazo	297	0.24	0.30	619	0.30	0.39	0.0159
Logaritmo Volume de vendas	381	8.33	2.21	776	8.48	2.55	0.3081
Número de empregados	371	99.69	206.09	760	154.74	349.04	0.0051
Número de patentes	31	22.23	83.05	88	24.30	83.11	0.9053
Rácio de liquidez	427	2.49	7.42	868	2.58	7.65	0.8451
Rácio de solvência	413	39.03	35.26	852	38.94	36.00	0.9641

Tabela 9: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de média-baixa tecnologia e as outras

Variáveis	Baixa Tecnologia			Restantes empresas			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
Valor Acrescentado por Empregado	381	153.11	1247.02	615	115.04	162.00	0.4551
Volume de Vendas por Empregado	407	538.63	4942.99	676	302.63	785.62	0.2241
Rentabilidade dos Capitais Próprios (ROE)	492	2.43	246.01	817	5.45	199.44	0.8084
Lucro Líquido por Empregado	425	56.00	472.41	704	25.22	113.65	0.0988
Salário Médio	419	2.75	7.98	696	4.34	12.32	0.0184
Rácio de Endividamento de Longo-Prazo	339	0.31	0.39	577	0.26	0.34	0.0205
Logaritmo Volume de vendas	436	8.23	2.46	721	8.56	2.42	0.0289
Número de empregados	426	122.00	234.95	705	145.55	348.15	0.2167
Número de patentes	36	9.97	15.32	83	29.74	98.15	0.2330
Rácio de liquidez	480	2.10	5.30	815	2.81	8.41	0.0972
Rácio de solvência	473	37.96	37.24	792	39.57	34.83	0.4362

Tabela 10: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas de baixa tecnologia e as outras.

De acordo com os resultados apresentados nas tabelas 7 e 8, há evidência de que as empresas de segmentos mais elevados de tecnologia são significativamente maiores, as suas vendas crescem mais, são mais estáveis financeiramente e têm mais empregados. No segmento de alta tecnologia, o p-value é de 0,0002 no rácio de liquidez, e de 0,0109 no rácio de endividamento de longo-prazo. Assim, como nestes dois casos o p-value registado é menor que o nível de significância de 5%, rejeita-se a hipótese nula e verifica-

se que as médias das variáveis para empresas de alta tecnologia são estatisticamente diferentes das restantes do setor. De igual forma, desta vez no segmento de média-alta tecnologia, o p-value é de 0,0000 no logaritmo do volume de vendas e de 0,0001 no número de empregados. Deste modo, como em ambos os casos o p-value é inferior ao nível de significância de 5%, a hipótese nula é rejeitada e confirma-se que as médias das variáveis para empresas de média-alta tecnologia são estatisticamente diferentes das restantes do setor.

Nos segmentos de mais baixa tecnologia também há conclusões a reter. No setor de média-baixa tecnologia, o p-value é de 0,0159 no rácio de endividamento de longo-prazo e é de 0,0051 no número de empregados, pelo que, como os valores são inferiores ao nível de significância de 5%, rejeita-se a hipótese nula em ambos os casos. Assim, conclui-se que as médias das variáveis para empresas de média-baixa tecnologia são estatisticamente diferentes das restantes do setor. Já no setor de baixa tecnologia, o p-value é de 0,0184 nos salários pagos, 0,0205 no rácio de endividamento de longo prazo e de 0,0289 no volume de vendas. Uma vez que estes valores são inferiores a 0,05, rejeita-se a hipótese nula e é possível concluir que médias das variáveis para empresas de baixa tecnologia são estatisticamente diferentes das restantes do setor.

Em suma, os indicadores que se destacam estatisticamente de forma positiva no desempenho das empresas com maior índice tecnológico são o rácio de liquidez, o rácio de endividamento de longo-prazo, o logaritmo de vendas e o número de empregados. Há evidência de que as empresas de atividade tecnológica mais baixa, apresentam salários significativamente mais baixos, têm maior probabilidade de endividamento e as suas vendas crescem menos.

Feita a análise das variáveis de desempenho por segmento de atividade tecnológica, é necessária uma avaliação das mesmas medidas, desta vez considerando a nacionalidade do acionista. Desta forma, é possível investigar se as empresas alvo IDE têm valores médios de desempenho significativamente superiores em relação às outras empresas. Após uma análise detalhada das variáveis, por segmento de atividade tecnológica, surge uma nova fase de análise mais aprofundada. Serão estudadas as empresas pormenorizadamente, considerando o país do acionista, isto é, com ou sem participação de capital estrangeiro, no capital social das empresas. Desta forma, será possível

concluir se as empresas da Indústria Transformadora de alta e média-alta tecnologia que são alvo de IDE, apresentam melhor desempenho do que as restantes do setor.

▪ **Importância do IDE no desempenho das empresas**

De igual forma, fez-se uma análise às diferenças das médias do desempenho, entre empresas com e sem IDE.

Variáveis	Empresas com participação estrangeira (dummy=1)			Empresas sem participação estrangeira (dummy=0)			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
<i>Valor Acrescentado por Empregado</i>	844	129.23	843.80	152	131.70	217.81	0.9713
<i>Volume de Vendas por Empregado</i>	922	365.08	3204.335	161	541.62	2538.15	0.5042
<i>ROE</i>	1089	7.93	179.68	220	-13.57	350.89	0.1822
<i>Lucro Líquido por Empregado</i>	963	34.38	318.83	166	50.88	192.70	0.5181
<i>Salário Médio</i>	951	3.86	11.29	164	3.09	8.47	0.4073
<i>Rácio de Endividamento de Longo-Prazo</i>	773	0.27	0.36	143	0.31	0.36	0.2327
<i>Logaritmo Volume de vendas</i>	973	8.42	2.46	184	8.50	2.36	0.6956
<i>Número de empregados</i>	965	143.57	328.75	166	96.64	164.08	0.0720
<i>Número de patentes</i>	103	26.04	88.69	16	9.06	10.90	0.4475
<i>Rácio de liquidez</i>	1083	2.49	7.44	1083	2.83	7.33	0.5379
<i>Rácio de solvência</i>	1049	37.58	35.53	216	45.73	36.07	0.0022

Tabela 11: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e as outras

Como referido anteriormente, a variável nacionalidade do acionista toma o valor de 1 se as empresas têm participação de capital estrangeiro, e o valor de 0 caso seja uma

empresa com capital unicamente português (Aydin et al.,2007; Bilyk, 2009; Jusoh, 2015; Mihai e Mihai, 2013; Yavas e Erdogan, 2017; Barbosa & Louri, 2005).

Considerando esta análise das variáveis, tendo em consideração a nacionalidade do acionista, é possível concluir que, de modo geral, as empresas alvo de IDE apresentam valores muito semelhantes, em média, do que as restantes do setor.

Aqui, apenas o rácio de solvência se destaca, sendo o p-value de 0,0022. Assim, uma vez que o p-value registado é menor que o nível de significância de 5%, rejeita-se a hipótese nula e obtém-se evidência de que a média da variável para empresas alvo de IDE é estatisticamente diferente das restantes do setor. Este resultado também foi encontrado por autores como Bentivogli e Mirenda, 2017.

▪ **Importância do IDE no desempenho das empresas de Alta Tecnologia alvo de IDE**

Dados os resultados anteriores, considerou-se interessante proceder à análise da diferença das médias entre empresas com e sem IDE, mas isolando cada um dos segmentos de tecnologia considerados neste estudo, apresentando as tabelas seguintes apenas os que se demonstraram importantes para a análise (ficando as restantes tabelas em anexo).

Variáveis	Empresas com participação estrangeira (dummy=1)			Empresas sem participação estrangeira (dummy=0)			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
Valor Acrescentado por Empregado	47	96.83	84.35	6	153.68	105.85	0.80
Volume de Vendas por Empregado	53	222.38	284.82	10	193.023	198.30	0.63
ROE	78	19.55	108.02	19	40.84	136.05	0.48
Lucro Líquido por Empregado	58	7.67	50.38	11	5.72	48.27	0.42
Salário Médio	55	4.26	9.25	11	5.09	5.34	0.42
Rácio de Endividamento de Longo-Prazo	47	0.39	0.42	7	0.45	0.47	0.29
Logaritmo Volume de Vendas	62	8.36	2.46	13	7.30	2.55	0.06

Nº Empregados	58	205.89	517.57	11	57.55	86.96	0.42
Nº Patentes	12	71.42	203.75	3	11	13.86	0.75
Rácio de Líquidez	77	4.30	11.78	18	9.19	18.55	0.0001
Rácio de Solvência	77	35.60	40.86	19	47.81	46.54	0.79

Tabela 12: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e de alta tecnologia, e as outras

- **Importância do IDE no desempenho das empresas de Média-Alta Tecnologia alvo de IDE**

Variáveis	Empresas com participação estrangeira (dummy=1)			Empresas sem participação estrangeira (dummy=0)			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
Valor Acrescentado por Empregado	218	104.35	151.86	20	111.36	110.32	0.66
Volume de Vendas por Empregado	234	333.16	1060.97	21	300.63	354.16	0.62
ROE	268	-7,13	208.27	27	12.20	33.48	0.69
Lucro Líquido por Empregado	243	15.08	56.34	21	28.84	44.59	0.58
Salário Médio	242	4.84	15.97	21	0.69	0.80	0.16
Rácio de Endividamento de Longo-Prazo	206	0.25	0.37	20	0.26	0.26	0.51
Logaritmo Volume de Vendas	243	8.93	2.69	22	9.63	1.81	0.02
Nº Empregados	244	201.04	457.61	21	190.43	275.07	0.0047
Nº Patentes	34	25.24	55.18	3	10.33	6.66	0.83
Rácio de Líquidez	268	2.55	8.55	25	1.86	3.32	0.48
Rácio de Solvência	256	40.94	30.46	27	40.43	40.20	0.48

Tabela 13: Diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e de média-alta tecnologia, e as outras

Na maioria das situações acima demonstradas, como o p-value é maior que o nível de significância de 5%, não se rejeita a hipótese nula e verifica-se que as médias das variáveis para empresas alvo de IDE de alta e média-alta tecnologia não são estatisticamente diferentes das restantes do setor.

De destacar o número de empregados no setor de média-alta tecnologia (p-value = 0,0001), assim como o rácio de liquidez no setor de alta tecnologia (p-value = 0,0047), que apresentam valores inferiores ao nível de significância de 5%, rejeitando assim a hipótese nula. É possível concluir então que, aqui, a média destas variáveis para empresas alvo de IDE de alta e média-alta tecnologia é diferente da média das restantes. Desta forma conclui-se que o desempenho das empresas é afetado quando estas apresentam capital estrangeiro, evidenciando que a performance financeira das variáveis das empresas alvo de IDE é superior, comparativamente às empresas de baixa e média-baixa tecnologia puramente domésticas.

As tabelas respeitantes às diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE, de média-baixa e baixa tecnologias, não apresentavam resultados significativos, pelo que se encontram em anexo (anexo II).

5.2. Análise das correlações

Na tabela seguinte é apresentada a matriz das correlações das variáveis, que permite atestar para o sentido das relações entre as mesmas.

	VAE	VVE	ROE	LLE	SM	E	P	LogVV	RELP	RL	RS
VAE	1										
VVE	0.97*	1									
ROE	0.01	0.01	1								
LLE	0.98*	0.89*	0.02	1							
SM	0.33*	0.30*	0.01	0.14*	1						
E	-0.02	-0.02	-0.01	-0.01	-0.14*	1					
P	0.03	0.02	0.02	0.07	-0.06	0.17	1				
LogVV	0.10*	0.06	0.10*	0.13*	-0.33*	0.50*	0.17	1			
RELP	-0.13*	-0.08*	0.03	-0.10*	-0.02	-0.09*	-0.01	-0.20*	1		
RL	0.0007	-0.01	0.02	0.01	0.05	-0.06*	-0.03	-0.18*	0.03	1	
RS	0.04	0.03	-0.02	0.07*	-0.02	0.08*	0.01	0.23*	-0.57*	0.23*	1

Tabela 14: Matriz das Correlações das variáveis

Fonte: Base de Dados Orbis, Tratamento Próprio

Notas: VAE= valor acrescentado por empregado; VVE= volume de vendas por empregado; ROE= Rentabilidade dos Capitais Próprios (Return on Equity); LLE= lucro líquido por empregado; SM= salário médio; E= número de

empregados; P= número de patentes; VV= volume de vendas; RELP= rácio de endividamento de longo-prazo; RL= rácio de liquidez; RS= rácio de solvência

*Significativamente diferente de zero ao nível de significância de 5% (p-value)

Feitas as correlações entre as variáveis do estudo, é possível chegar a diversas conclusões, através dos valores da tabela acima representada. Relativamente às variáveis referentes à produtividade, é possível concluir que as três estão bastante relacionadas entre si, sendo significativamente diferentes de zero ao nível de significância de 5%. É possível verificar ainda uma relação positiva e significativa entre as mesmas três variáveis de produtividade e o salário médio.

No que concerne ao emprego, apesar de haver também uma estatística significativamente diferente de zero ao nível de significância de 5% quando associada a variável salário médio com o número de empregados, há uma relação negativa entre as duas variáveis. Isto significa que um maior número de empregados não significa necessariamente salários mais elevados.

Considerando as variáveis independentes, o logaritmo do volume de vendas, apresenta valores positivos e significativamente diferentes de zero ao nível de significância de 5%, quando relacionado com o valor acrescentado por empregado, a rentabilidade do capital próprio, o lucro líquido por empregado e ainda o número de empregados. O rácio de endividamento de longo prazo apresenta vários valores negativos, pelo que há tendência para uma possível associação negativa desta variável na explicação do desempenho das empresas, acontecendo a mesma situação com alguns valores do rácio de liquidez.

Quanto ao rácio de solvência, esta variável apresenta valores positivos e significativamente diferente de zero ao nível de significância de 5% quando relacionado com as variáveis: lucro líquido por empregado, número de empregados, logaritmo do volume de vendas e ainda rácio de liquidez.

5.3. Análise dos Resultados das Regressões

	Valor Acrescentado por Empregado	Volume de Vendas por Empregado	Rentabilidade do Capital Próprio	Lucro Líquido por Empregado	Salário Médio	Nº Empregados	Nº Patentes
Coefficiente							
IDE	45.48 (2.79) **	400.98 (3.22) **	-36.90 (1.67)	33.44 (2.72) **	0.41 (0.63)	-97.03 (3.23) **	-23.92 (0.89)
Alta Tecnologia	3.58 (0.13)	-145.08 (0.71)	31.56 (0.86)	-17.10 (0.84)	0.52 (0.48)	78.60 (1.59)	93.20 (2.81) **
Média-Alta Tecnologia	1.51 (0.10)	-27.04 (0.23)	-3.18 (0.15)	-16.66 (1.43)	1.47 (2.35) **	22.31 (0.78)	9.37 (0.41)
Média-Baixa Tecnologia	23.78 (1.67)	-71.66 (0.67)	28.54 (1.49)	9.72 (0.92)	0.95 (1.68)	-24.31 (0.95)	17.40 (0.74)
Logaritmo Volume de Vendas	19.29 (6.15) **	79.43 (3.56) **	-5.02 (1.29)	8.91 (4.05) **	-1.08 (9.06) **	88.19 (16.42) **	10.82 (1.85)
Rácio de Endividamento de Longo Prazo	-63.60 (2.22) *	-536.93 (2.56) *	18.95 (0.50)	12.51 (0.61)	-4.19 (3.76) **	-19.92 (0.39)	-11.93 (0.21)
Rácio de Liquidez	3.07 (1.56)	10.62 (0.91)	-0.16 (0.08)	2.36 (2.06) *	0.11 (1.77)	4.93 (1.76)	-3.79 (0.50)
Rácio de Solvência	-0.18 (0.71)	-3.44 (1.84)	0.27 (0.80)	0.44 (2.38) *	-0.01 (1.18)	-0.90 (2.00) **	-0.07 (0.14)
_cons	-67.41 (2.13) *	-173.80 (0.79)	26.74 (0.69)	-71.86 (3.31) **	12.41 (10.45) **	-572.66 (10.79) **	-91.10 (1.23)
Prob > F	0.0000	0.0001	0.3829	0.0000	0.0000	0.000	0.1613
R-quadrado	0.0819	0.0391	0.0102	0.0613	0.1337	0.2880	0.1178
R-quadrado ajustado	0.0720	0.0294	0.0007	0.0518	0.1249	0.2808	0.0403
N	752	802	836	802	800	802	100

Tabela 15: Regressão Linear

*p<0.05; **p<0.01

De modo a perceber se as empresas alvo de IDE apresentavam um melhor desempenho, procedeu-se à realização da regressão linear das variáveis em estudo. Para isso, o coeficiente estimado da variável IDE deveria ser positivo e estatisticamente significativo.

Tendo em consideração a presença de IDE, ponto fulcral da pesquisa, é possível concluir que, de uma forma geral, o investimento direto estrangeiro afeta positivamente a maioria das áreas de desempenho consideradas neste estudo.

Ao analisar a produtividade medida pelas variáveis Valor Acrescentado por Empregado, Volume de Vendas por Empregado, Lucro Líquido por Empregado, é de destacar que a presença de IDE parece contribuir positivamente para um melhor desempenho das empresas. Desta forma, uma empresa que detenha IDE parece ter um nível de desempenho superior às demais empresas da indústria transformadora. Como visto acima, Andraz e Rodrigues (2010) também demonstraram que a capacidade produtiva de um país é revigorada devido ao aumento de recepção de IDE e da formação de capital que daí advém. De acordo com a tabela 15, o coeficiente do IDE é estatisticamente significativa para a maioria dos modelos de desempenho usados.

As indústrias com maiores níveis de tecnologia são tidas como predominantes para o crescimento económico, sendo que há legisladores que empregam significativos recursos no que respeita à atração e ao desenvolvimento destes setores (Youtie e Shapira, 2008). Sendo as patentes uma vasta fonte de conhecimento técnico em termos de desenvolvimento técnico, tendências de mercado e de propriedade, a relevância estratégica da sua análise é mais eminente na gestão da alta tecnologia, à medida que o processo de inovação se torna mais complexo (B. Yoon, Y. Park, 2004). Analisando a tabela acima, em termos de segmentação tecnológica e no que concerne à alta tecnologia, a estimativa obtida permite inferir que há mais patentes registadas para as empresas deste segmento de tecnologia do que para os outros.. De um modo geral, empresas de alta tecnologia, tendem a ser mais rentáveis, a empregarem um maior número de trabalhadores e a pagarem salários mais elevados.

Parece haver evidência de que os salários tendem a ser mais elevados nas indústrias de média-alta tecnologia, do que nas outras. Os trabalhadores em empresas com maior nível tecnológico tendem a ter empregos altamente qualificados e bem pagos. A título de exemplo, os autores Gitell et al. (2014) comprovaram que o crescimento no setor de maior tecnologia é um fator essencial do crescimento dos níveis de emprego. Empresas de média-alta tecnologia, devido ao sinal positivo do coeficiente estimado, tendem a empregar mais trabalhadores, assim como tendem a ser mais inovadoras.

Como visto, relativamente à dimensão, as empresas maiores tendem a ter maiores níveis de produtividade, uma vez que as estimativas para esta variável nos três modelos de produtividade do estudo apresentam um valor estatisticamente significativo. Há evidência também quanto ao facto de haver um maior número de empregados, à medida que a dimensão de uma empresa aumenta. No entanto, à medida que uma empresa cresce, parece tender para pagar salários mais baixos.

Quanto à rentabilidade dos capitais próprios das empresas, este ainda é um tema bastante sensível e flutuante. Não há estatísticas significativas. O rácio de liquidez parece não ter importância na explicação da rentabilidade das empresas do setor. De destacar que, de acordo com os resultados anteriores, os rácios de liquidez e de solvência parecem estar associados com uma maior rentabilidade por empregado.

Capítulo VI: Conclusão

Tal como visto ao longo do relatório, a crescente internacionalização das economias, dos mercados e das empresas traduziu-se numa expansão considerável de investimentos diretos estrangeiros. Em virtude da globalização ao longo dos últimos anos, o IDE tem vindo a ganhar cada vez mais importância. Em 1990, a entrada de IDE representava 91% do PIB mundial, ao passo que em 2017, o IDE registava cerca de 230% do PIB mundial (Pereira, 2020).

Autores como Hintošová & Kubíková (2016) defendem que as empresas alvo de IDE podem deter um maior número de vantagens específicas e, consecutivamente, um desempenho superior, que, por sua vez, as empresas puramente domésticas não alcançam. Pelo contrário, Huang & Shiu (2009) defendem que os empresários nacionais podem ter maiores níveis de conhecimento do contexto local, comparativamente com os acionistas estrangeiros, e que, conseqüentemente, pode conduzir a um melhor desempenho. No entanto, em Portugal, o IDE tem sido associado a grande parte dos grandes investimentos industriais que se realizaram nos últimos tempos, sendo positiva a relação entre o IDE e o crescimento económico português.

Com o presente relatório, o intuito foi perceber o desempenho das empresas portuguesas, nomeadamente as da Indústria Transformadora, de modo que houvesse mais informação e conhecimento acerca da importância do IDE e do nível de tecnologia no desempenho destas empresas. Tema este relacionado com o desempenho das empresas nos parâmetros da produtividade, rentabilidade, emprego e inovação, estudados simultaneamente com os segmentos de alta e média-alta tecnologia.

Do estudo empírico realizado, foi possível retirar algumas conclusões. Relativamente ao impacto do IDE, e analisando apenas as diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e as restantes, conclui-se que havia diferenças apenas no rácio de solvência. Assim sendo, as empresas receptoras de IDE tenderam a ter uma maior capacidade para fazer face às suas obrigações de pagamento. Analisando os resultados da regressão linear, foi demonstrado que o IDE tende a provocar nas empresas maiores níveis de produtividade, para as três medidas de produtividade considerados neste estudo. Desta forma, as empresas portuguesas da Indústria Transformadora alvo de IDE tendem a serem mais produtivas.

Esta conclusão é corroborada pelo estudo de Andraz e Rodrigues (2010), que acreditam que a capacidade produtiva de um país é reforçada devido ao aumento de receção de IDE e da formação de capital que daí advém. Bitzer e Gorg (2005) testaram e compararam os efeitos na produtividade para o IDE recebido, evidenciando efeitos positivos na produtividade das empresas receptoras de IDE.

Através do estudo do Banco de Portugal “As Indústrias Transformadoras em Portugal 2012-2016” (2018), foi possível retirar mais algumas conclusões, que vão de encontro a este estudo. Neste estudo é referido que a maior produtividade do trabalho das empresas com IDE regista-se transversalmente em todos os segmentos de intensidade tecnológica, inclusive nos de alta e média-alta tecnologia.

Quanto ao nível tecnológico, analisando as diferenças nas médias de desempenho entre empresas de alta tecnologia e as restantes, havia diferenças ao nível do rácio de endividamento a longo prazo e do rácio de liquidez. Desta forma, é possível concluir que as empresas de alta tecnologia tendem a ser menos endividadas e com maior capacidade de cumprir as responsabilidades exigíveis (liquidez).

Averiguando, agora, as diferenças nas médias de desempenho entre empresas de média-alta tecnologia e as restantes empresas, as mesmas registam-se no logaritmo do volume de vendas e no número de empregados. Assim, as empresas de média-alta tecnologia tendem a registar um maior volume de vendas e a empregar um maior número de pessoas.

Através da regressão, concluiu-se que as empresas de alta tecnologia registam mais patentes, pelo que tendem a ser empresas mais inovadoras. Resultados estes corroborados com o estudo dos autores B. Yoon, Y. Park (2004), que concluíram que a relevância estratégica das patentes é mais eminente na gestão da alta tecnologia, à medida que o processo de inovação se torna mais complexo.

Da mesma forma, pela regressão concluiu-se, também, que os trabalhadores das empresas de média-alta tecnologia auferem maiores salários. Um estudo do autor Siqueira, em 2021, confirma que as empresas mais intensivas em tecnologia promovem rendimentos maiores do que as empresas com intensidades tecnológicas mais baixas.

Foram também analisadas, em simultâneo, as duas vertentes do estudo – IDE e nível tecnológico (tabela 12). Através das diferenças nas médias de desempenho entre empresas alvo de IDE e de alta tecnologia, obteve-se o resultado de que estas empresas apresentam rácios de liquidez diferentes das restantes.

Em termos de diferenças nas médias de desempenho entre empresas de IDE e média-alta tecnologia e as restantes empresas, é evidente que estas empresas tendem a empregar um maior número de empregados (tabela 13). Os autores Hijzen, Martins, Schank e Upward (2013) acreditam que, depois de uma aquisição por parte de MNE, o aumento do emprego está centralizado nos empregos *high-skill*.

A única vertente do estudo que não se verificou determinante num melhor desempenho das empresas foi a rentabilidade. Trata-se de um assunto sensível e ainda não consensual. Este resultado é validado pelo estudo dos autores Barbosa e Louri (2005), que, depois de estudarem 500 empresas portuguesas, concluíram que não existiam diferenças significativas no desempenho entre empresas domésticas e empresas alvo de IDE (utilizando a variável dependente ROA - rentabilidade dos ativos). Já o estudo de Mārtiņš Lindemanis, Artūs Loze e Anete Pajuste (2019) apontou que as empresas com uma mudança de propriedade de nacional para estrangeira têm maior crescimento de receita de curto prazo, mas menor lucratividade operacional (ROA e margem de lucro).

Na realização do relatório, foram detetadas algumas limitações. A base de dados Orbis demonstrou-se incompleta na recolha dos dados para o estudo, uma vez que muitas das empresas, em determinados indicadores, não apresentavam valores conhecidos. Desta forma, teve de ser contornável a escolha dos indicadores económicos e, conseqüentemente, das variáveis do estudo.

Desta forma, espera-se que este relatório revele um contributo positivo para o estudo do IDE e dos níveis de intensidade tecnológica na indústria transformadora e a sua relação com o desempenho destas empresas em Portugal. Mais ainda, espera-se que possa merecer a atenção de outros trabalhos futuros quer da comunidade académica quer das instituições que se dedicam ao estudo do IDE em Portugal.

REFERÊNCIAS

- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. & Sayek, S. (2004). FDI and economic growth: the role of local financial markets. *Journal of International Economics*, 64(1), 89–112.
- Amal, M. (2005). Modelo Teórico e Operacional de Análise dos Determinantes de Investimento Direto Externo na América Latina, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- Anderson, R. & Reeb, D. (2003). Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500. *Journal of Finance* 58(3), 1301–1328.
- Andersson, P. & Wadensjö, E. (2009). The employees of native and immigrant self-employed. *Research in Labor Economics* 29, 229–250.
- Andersson, S., Gabrielsson, J. & Wictor, I. (2004). International Activities in Small Firms: Examining Factors Influencing the internationalization and Export Growth of Small Firms. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21(1), 22-34.
- Andraz, J. M., Rodrigues & P. M. M. (2010). “What causes economic growth in Portugal: exports or inward FDI?”. *Journal of Economic Studies*, 37 (3), 267-287.
- Archibugi, D. (1992). Patenting as an indicator of technological innovation: a review. *Science and Public Policy*, Volume 19, Issue 6, 357–368.
- Arnold, J. M., & Javorcik, B. S. (2009). Gifted kids or pushy parents? Foreign direct investment and plant productivity in Indonesia. *Journal of International Economics*, 79(1), 42–53.
- Asiedu, E. (2006). “Foreign direct investment in Africa: the role of natural resources, market size, governmental policy, institutions and political instability”, *The World Economy*, 29 (1), 63-77.
- Assunção, S., Forte, R., Teixeira & A. A. C. (2013). “Location determinants of FDI: confronting theoretical approaches with empirical findings”, *Argumentação econômica*, 2 (31), 1-2.
- Aydin, N., Sayim, M., & Yalama, A. (2007). Foreign Ownership and Firm Performance: Evidence from Turkey. *International Research Journal of Finance and Economics*, 11, 103–111.
- Azevedo, S. C. L. (2016). Investimento Direto Estrangeiro em Portugal: Um Estudo Bibliométrico.
- Azzam, I., Fouad, J. & Ghosh, D. K. (2013). Foreign ownership and financial performance: Evidence from Egypt. *International Journal of Business*, 18(3), 232.
- Banco de Portugal. (2018). As Indústrias Transformadoras em Portugal 2012-2016 – Uma análise às empresas por nível de intensidade tecnológica. *Estudo da Central de Balanços*.
- Bandera, V. N. & White, J. T. (1968). “US direct investments and domestic markets in

- Europe”, *Economia Internazionale*, 21 (1), 117-233.
- Barba-Navaretti, G. & Venables, A. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton University Press.
- Barbosa, N., Guimarães, P. & Woodward, D. (2004). “Foreign firm entry in an open economy: the case of Portugal”, *Applied Economics*, 36 (5), 465-472.
- Barbosa, N. & Louri, H. (2005). Corporate performance: Does ownership matter? A comparison of foreign-and domestic-owned firms in Greece and Portugal. *Review of Industrial Organization*, 27(1), 73–102.
- Barrell, R. & Pain, N. (1997). Foreign Direct Investment, Technological Change, and Economic Growth within Europe. *The Economic Journal*, 107, 1770-1786.
- Bastos, P., Monteiro, N. P. & Straume, O. R. (2014). “The impact of private vs public ownership on the level and structure of employment”, *Economics of Transition*, 22 (2), 247-280.
- Baumüller, H. (2009). Competing for Business: Sustainable Development Impacts of Investment Incentives in Southeast Asia. *International Institute for Sustainable Development*.
- Bengoa, M. & Sanchez-Robles, B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: New evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*, 19 (3), 529-545.
- Bentivogli, C. & Miranda, L. (2017). Foreign Ownership and Performance: Evidence from Italian Firms. *International Journal of the Economics of Business*, 24(3), 251–273. <https://doi.org/10.1080/13571516.2017.1343542>.
- Benz, M. & Frey, B. (2008). The value of doing what you like: evidence from the self-employed in 23 countries. *Journal of Economic Behavior & Organization* 68(3–4), 445–455.
- Ber, F., Tavares, F. O. & Pacheco, L. (2015). Investimento direto estrangeiro na Guiné Bissau. *Portuguese Journal of Finance, Management and Accounting*, 1(2).
- Bertrand, M. & Schoar, A. (2003). Managing with style: the effect of managers on firm policies. *Quarterly Journal of Economics* 118, 1169–1208.
- Bevan, A., Estrin, S. & Meyer, K. (2004), “Foreign investment location and institutional development in transition economies”, *International Business Review*, 13 (1), 43-64.
- Bilyk, O. (2009). Foreign ownership and firm performance: A closer look at offshore-owned companies in Ukraine. *Kyiv School of Economic*.
- Bitzer, J. & Görg, H. (2005). The impact of FDI on industry performance. *Economics Working Paper Archive at WUSTL, International Trade*, nº 0505003.
- Blanchflower, D.G. & Oswald, A.J. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics* 16(1), 26–60.
- Blomström, M. & Sjöholm, F. (1999). Technology transfer and spillovers: Does local

- participation with multinationals matter? *European economic review*, 43(4–6), 915–923.
- Blonigen, B.A., Fontagne, L., Sly, N. & Toubal, F. (2014). Cherries for sale: the incidence and timing of cross-border M&A. *J. Int. Econ.* 94 (2), 341–357.
- Bloom, N., Sadun, R. & Van Reenen, J. (2012). The Organization of Firms across Countries. *Q. J. Econ.* 127 (4), 1663–1705.
- Bollinger, A. S. & Smith, R. D. (2001). “Managing organizational knowledge as a strategic asset”, *Journal of Knowledge Management*, 5(1), 8-18.
- Botrić, V. & Škuflić, L. (2006), “Main determinants of foreign direct investment in the Southeast European countries”, *Transition Studies Review*, 13 (2), 359-377.
- BPI. (2014). “Portugal: a internacionalização da economia”, <http://www.ppa.pt/wpcontent/uploads/2014/06/08-Estudo-Sobre-a-Economia-Portuguesa-Elaboradopelo-Banco-BPI.pdf>, acessado em 15 de Outubro de 2015.
- Bruno, R. L. & Cipollina, M. (2018). A meta-analysis of the indirect impact of foreign direct investment in old and new EU member states: Understanding productivity spillovers. *The World Economy*, 41 (5), 1342-1377.
- Buckley, P. & Casson, M. (1985). *The economic theory of the multinational enterprise*. Springer.
- Castro, F. B. (2000). “Foreign direct investment in the European periphery: the competitiveness of Portugal”, PhD Thesis, University of Feeds.
- Castro, R. M. (2011). *Motivações para a realização de Investimento Directo Estrangeiro em Portugal: Projectos de raiz versus aquisições*.
- Centre for Entrepreneurs and DueDil. (2014). *Migrant Entrepreneurs: Building Our Businesses, Creating Our Jobs*. Report, March 2014. Available at <http://centreforentrepreneurs.org/wp-content/uploads/2015/11/MigrantEntrepreneursWEB.pdf> (accessed 20 January 2016).
- Crespo, N., Proença, I. & Fontoura, M. P. (2012). The spatial dimension in FDI spillovers: evidence at the regional level from Portugal. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 12 (1), 111-126.
- Culem, C. G. (1988). “The location determinants of direct investments among industrialized countries”, *European Economic Review*, 32 (4), 885-904.
- da Silva, A. (2016). Multinationals and foreign direct investment: the Portuguese experience (1900-2010). *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 2 (1), 40- 68.
- Dahl, M. & Sorenson, O. (2012). Home sweet home: entrepreneurs’ location choices and the performance of their ventures. *Management Science* 58, 1059–1071.
- de Faria, P. & Sofka, W. (2010). Knowledge protection strategies of multinational firms – a cross-country comparison. *Research Policy*, 39 (7), 956-968.
- Deng, P. (2007). Investing for Strategic Resources and its Rationale: The case of outward FDI from chinese companies. *Business Horizons*, 50, 71-80.

- Dimelis, S. & Louri, H. (2002). Foreign ownership and production efficiency: A quantile regression analysis. *Oxford Economic Papers*, 54(3), 449–469.
- Dunning, J. H. (1977). “Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach”, in *The International Allocation of Economic Activity*, 395-418, Palgrave Macmillan.
- Dunning, J. H. (1980). “Towards an eclectic theory on international production: some empirical tests”, *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9-31.
- Dunning, J. H. (1993a). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley.
- Dunning, J. H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future *Int. J. of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, 2001, 173-190.
- Dunning, J. H. (2004). Institutional reform, FDI and European transition economies. University of Reading Business School Discussion Paper Series, 14., Department of Economics.
- Dunning, J. H. & Lundan, S. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Economou, F. & Hassapis, C. (2015). Foreign direct investment inflows determinants in four south European economies. *Investment Management and Financial Innovations*, 12 (3), 182-189.
- Farinha, J. (1995). “Análise de Rácios Financeiros – Uma Perspectiva Crítica”, 1ª Edição, Edições ASA.
- Fernandes, N. (2013). *Investimento Direto No Estrangeiro E Produtividade: Uma Análise Ao Nível Da Empresa*.
- Ferraz, P. (2014). A corrupção e os determinantes do IDE: As relações de IDE entre Portugal e o resto do mundo. <https://iconline.ipleiria.pt/handle/10400.8/1402>.
- Findlay, R. (1978). Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 92(1), 1-16.
- Frenz, M., Girardone, C. & Ietto-Gillies, G. (2005). Multinationality Matters in Innovation: The Case of the UK Financial Services. *Industry & Innovation*, 12(1), 65–92.
- Fundo Monetário Internacional. (1993). *Balance of Payments Manual*. fifth edition. Disponível em <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>.
- García, F., Jin, B. & Salomon, R. (2013). Does inward foreign direct investment improve the innovative performance of local firms? *Research Policy*, 42(1), 231–244.
- Gaspar, L. (2013). A influência do capital humano no investimento directo estrangeiro (IDE) em Portugal. <https://iconline.ipleiria.pt/handle/10400.8/3133>.
- Girma, S. & Görg, H. (2007). Evaluating the foreign ownership wage premium using a difference-in-differences matching approach. *Journal of International Economics*,

72(1), 97–112.

- Gitell, R., Sohl, J. & Tebaldi, E. (2014). *Econ. Dev. Q.*, 28 (3), 244-253.
- Globerman, S. & Shapiro, D. (2002). "Global foreign direct investment flows: the role of governance infrastructure", *World Development*, 30 (11), 1899-1919.
- Graham, E. M. (2000). Strategic management and transnational firm behaviour. The nature of the transnational firm, 162–173.
- Grant, R. M. (1987). Multinationality and Performance among British Manufacturing Companies. *Journal of International Business Studies*, 18 (3), 79-89.
- Greenaway, D., Guariglia, A. & Yu, Z. (2014). The more the better? Foreign ownership and corporate performance in China. *The European Journal of Finance*, 20(7–9), 681–702.
- Guadalupe, M., Kuzmina, O. & Thomas, C. (2012). Innovation and foreign ownership. *American Economic Review*, 102(7), 3594–3627.
- Guimarães, P., Figueiredo, O. & Woodward, D. (2000). Agglomeration and the location of foreign direct investment in Portugal. *Journal of Urban Economics*, 47, 115- 135.
- Guimarães, P., Figueiredo, O. & Woodward, D. (2002), "Home-field advantage: location decision of Portuguese entrepreneurs", *Journal of Urban Economics*, 52, 341- 361.
- Habib, M. & Zurawicki, L. (2002). Corruption in the context of international business: Conceptual and methodological issues. *Journal of Transnational Management Development*, 6(3–4), 167–180.
- Halkos, G. E. & Tzeremes, N. G. (2010). The effect of foreign ownership on SMEs performance: An efficiency analysis perspective. *Journal of Productivity Analysis*, 34(2), 167–180.
- Head, K., Mayer, T. & Ries, J. (2002). Revisiting oligopolistic reaction: Are decisions on foreign direct investment strategic complements? *Journal of Economics & Management Strategy*, 11(3), 453–472.
- Head, K. & Ries, J. (2003). Heterogeneity and FDI versus Export Decision of Japanese Manufacturers. *Journal of the Japanese and International Economies*, 17, 448-467.
- Hijzen, A., Martins, P. S., Schank, T. & Upward, R. (2013). Foreign-owned firms around the world: a comparative analysis of wages and employment at the micro-level. *European Economic Review*, 60 (C), 170-188.
- Hintošová, A. B. & Kubíková, Z. (2016). The effect of the degree of foreign ownership on firms' performance. *Review of Economic Perspectives*, 16(1), 29–44.
- Huang, R. D. & Shiu, C.-Y. (2009). Local effects of foreign ownership in an emerging financial market: Evidence from qualified foreign institutional investors in Taiwan. *Financial Management*, 38(3), 567–602.
- Hymer, S. H. (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investments*. USA: Tese de Doutorado, MIT.

- Hymer, S. H. (1976). The international operations of national firms, a study of direct foreign investment [Thesis, Massachusetts Institute of Technology]. <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/27375>.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305–360.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm—A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of international business studies*, 8(1), 23–32.
- Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm—Four Swedish cases 1. *Journal of management studies*, 12(3), 305–323.
- Júlio, P., Pinheiro-Alves, R. & Tavares, J. (2013). “Foreign direct investment and institutional reform: evidence and an application to Portugal”, *Portuguese Economic Journal*, 12 (3), 215-250.
- Jusoh, M. A. (2015). Foreign Ownership and Firm Performance: Evidence from Malaysia. *Asian Journal of Accounting and Governance*, 6, 49–54. <https://doi.org/10.17576/AJAG-2015-6-05>.
- Kallick, DD. (2012). Immigrant Small Business Owners: A significant and Growing Part of the Economy. Fiscal Policy Institute: New York.
- Kang, N. & Johansson, S. (2000). *Cross-Border Mergers and Acquisitions*, OCDE Publishing.
- Kindleberger, C. P. (1969). *American business abroad*. Yale University Press.
- Knickerbocker, F. T. (1973). *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University.
- Konings, J. (2001). The effects of foreign direct investment on domestic firms: Evidence from firm-level panel data in emerging economies. *Economics of transition*, 9(3), 619–633.
- Kravis, I. B. & Lipsey, R. E. (1982). “The location of overseas production and production for export by US multinational firms”, *Journal of International Economics*, 12 (3), 201-223.
- Krugman, P. (1983). “The ‘New Theories’ of international trade and the multinational enterprise”, in *The Multinational Corporation in the 1980s*, MIT Press, Cambridge MA.
- Kulchina, E. (2017). Do Foreign Entrepreneurs Benefit Their Firms As Managers?. Fuqua School of Business, Duke University, Durham, North Carolina, U.S.A.
- Kulchina, E. (2016a). Personal preferences, entrepreneurs’ location choices, and firm performance. *Management Science* 62(6), 1814–1829.
- Leitão, N. C. & Faustino, H. C. (2010). Portuguese foreign direct investments inflows: an empirical investigation. *International Research Journal of Finance and Economics*,

38, 190-197.

- Leitão, N. C. & Rasekhi, S. (2013). The impact foreign direct investment on economic growth: the Portuguese experience. *Theoretical and Applied Economics*, 1 (578), 51-62.
- Leitão, N. C. (2015). Energy consumption and foreign direct investment: a panel data analysis for Portugal. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5 (1), 138-147.
- Lindemanis, M., Loze, A. & Pajuste, A. (2019). "International Review of Financial Analysis: The effect of domestic to foreign ownership change on firm performance in Europe".
- Lipsey, R. & Chrystal, A. (2003). Economics 10th edition. *New Delhi: Oxford University Press*.
- Loungani, P. & Razin, A. (2001). How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries? *Finance and Development*, 38 (2), 6-10.
- Mehmed, E. & Osmani, A. (2004). The objectives for foreign direct investments in interaction with the forms and types of foreign direct investments.
- Melo, I., Ferreira-Lopes, A. & Monteiro, H. (2015). Regional and sectoral foreign direct investment in Portugal since joining the European Union: a dynamic portrait. *Review of Urban and Regional Development Studies*, 27 (3), 197-229.
- Mencinger, J. (2003). Does foreign direct investment always enhance economic growth? *Kilkos*, 56 (4), 491 – 508.
- Mhlanga, N., Blalock, G. & Christy, R. (2010). "Understanding foreign direct investment in the southern African development community: an analysis based on project level data", *Agricultural Economics*, 41 (3-4), 337-34.
- Mihai, I. O. & Mihai, C. (2013). The impact of foreign ownership on the performance of Romanian listed manufacturing companies. *The International Journal of Management Science and Information Technology (IJMSIT)*, 10-(Dec), 106–123.
- Miller, D., Minichilli, A. & Corbetta, G. (2013). Is family leadership always beneficial? *Strategic Management Journal* 34, 553–571.
- Mohamed, S. E. & Sidiropoulos, M. G. (2010). "Another look at the determinants of foreign direct investment in MENA countries: an empirical investigation", *Journal of Economic Development*, 35 (2), 75-95.
- Moreira, A. & Dias, A. (2008). Investimento directo do estrangeiro em Portugal: uma perspectiva histórica. *Economia Global e Gestão*, 13 (1), 23-42.
- Mota, I. & Brandão, A. (2013). "The determinants of location choice: single plants versus multi-plants", *Papers in Regional Science*, 92 (1), 31-51.
- Myers, C. & Majluf, N. (1984). "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have." *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221.

- Nachum, L. (2003). Liability of foreignness in global competition? Financial service affiliates in the city of London. *Strategic Management Journal* 24, 1187–1208.
- OCDE. (1994). “OECD Reviews on Foreign Direct Investment: Portugal”, OECD Publishing.
- OECD. (2002). Foreign direct investment for development: Maximising Benefits, Minimising Costs.
- OCDE. (2003). International Investment Perspectives 2003. OECD Publishing.
- OCDE. (2008). Benchmark Definition of Foreign Direct Investment.
- OMER, A. (2002). Transferência de tecnologia e a integração positiva na economia global. ARBIX, G.; COMIN, A.; ZILBOVICIUS, M.; ABRAMOVAY, R. Brasil, México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois.
- Palmero, A., Herrera, J. & Sabaté, J. (2013). “The role of psychic distance stimuli on the east-west FDI location structure in the EU. Evidence from Spanish MNEs”, *Journal of East European Management Studies*, 18 (1), 36- 65.
- Padoveze, C. L. & Benedicto. G.C. (2004). *Análise de Demonstrações Financeiras*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Pearce, R. & Papanastassiou, M. (1999). “Overseas R&D and the strategic evolution of MNEs: evidence from laboratories in the UK”, *Research Policy*, 28 (1), 23-41.
- Peng, M. (2013). *Global Strategy*, Cengage Learning.
- Pereira, F. (2020). *O Investimento Direto Estrangeiro e os Custos De Contexto*.
- Pérez-González, F. (2004). The impact of acquiring control on productivity. AFA 2005 Philadelphia Meetings.
- Pires, A. (2015). “Multinationals, R&D and endogenous productivity asymmetries”, *International Economic Journal*, 29 (1), 95-119.
- Piteli, E. (2010). “Determinants of foreign direct investment in developed economies: a comparison between European and non-European countries”, *Contributions to Political Economy*, 29 (1), 111-128.
- Primorac, D. & Smoljic, M. (2011). Impact of corruption on foreign direct investment. *Megatrend Review. The International Review of Applied Economics - Belgrade*, 8 (2), 169.
- Protsenko, A. (2003). Vertical and horizontal foreign direct investments in transition countries.
- Queiroz, S. & Carvalho, R. (2005). Empresas multinacionais e inovação tecnológica no Brasil. *São Paulo em Perspectiva*, 19 (2).
- Ricardo, D. (1817). Principles of political economy. In Saffra, P. (Ed.) (1951). *The works and correspondence of David Ricardo*, vol. 1, Cambridge University Press, 3rd ed. 1821, London.
- Ries, G. & Vertinsky, I. (1994). ‘The Economic Performance of Foreign Affiliates in

- Canada', *Canadian Journal of Economics*, 27(1), 143–156.
- Rodriguez-Clare, A. (1996). "Multinationals, linkages and economic development". *American Economic Review*, vol. 86 (4), 852 - 873.
- Russo, R. (2009). *Balanced Scorecard para PME e Pequenas e Médias Instituições*. Lisboa: Lidel Editora.
- Salomon, R. & Shaver, J. (2005). Learning by Exporting: New Insights from Examining Firm Innovation. *Journal of Economics & Management Strategy*, 14 (2), 431-460.
- Schneider, F. & Frey, B. (1985). "Economic and political determinants of foreign direct investment", *World Development*, 13 (2), 161-175.
- Schwab, K. & Sala-i-Martin, X. (2012). The global competitiveness report 2012-2013: full data edition. *World Economic Forum*.
- Shahbaz, M., Leitão, N. C. & Malik, S. (2011). Foreign direct investment – economic growth nexus: the role of financial development in Portugal. *Economics Bulletin*, 31 (4), 2824-2838.
- Siegel, J., Pyun, L. & Cheon, B. (2014). Multinational firms, labor market discrimination, and the capture of competitive advantage by exploiting the social divide. Harvard Business School Strategy Unit Working paper No. 11-011, Harvard Business School Case Services Center, Boston, MA.
- Silva, A., Afonso, O. & Africano, A. (2013). Which firms are the most innovative? The importance of multinationals and exporters in Portugal. *Acta Oeconomica*, 63 (2), 157-184.
- Siqueira, W. (2021). *Salário Dos Trabalhadores por Intensidade Tecnológica: uma investigação para o Rio Grande do Sul*.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Reprint edited by Edwin Cannan (London: Methuen, 1961) based on the fifth edition, 1789.
- Tavares, A. (2001). "Systems, evolution and integration: modelling the impact of economic integration on multinational strategies", PhD Thesis, University of Reading.
- Taveira, E. (1984). "Foreign direct investment in Portugal: the present structure, determinants and future evolution after the accession to the ECC", PhD Thesis, University of Reading.
- Teixeira, N. (2008a). *A rendibilidade e a criação de valor*. XIII Encontro AECA, Aveiro (2008).
- The Financial Times. (2009). Italy's foreign entrepreneurs show new face of immigration. *The Financial Times* 21 August: 4.
- The New York Times. (2014). At Spain's door, a welcome mat for entrepreneurs. *The New York Times* 23 November: BU1.
- Tomiura, E. (2007). Foreign outsourcing, exporting, and FDI: A productivity comparison at the firm level. *Journal of International Economics*, 72(1), 113–127.

- Tsai, P. (1994). "Determinants of foreign direct investment and its impact on economic growth", *Journal of Economic Development*, 19 (1), 137-163.
- UNCTAD. (1998). *World Investment Report 1998 - Trends and Determinants*. United Nations New York and Geneva
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, 2, 190-207.
- Wheeler, D. & Mody, A. (1992). "International investment location decisions: the case of US firms", *Journal of International Economics*, 33 (1), 57-76.
- Yavas, C. & Erdogan, S. (2017). The effect of foreign ownership on firm performance: Evidence from emerging market. *Australian Academy of Accounting and Finance Review*, 2(4), 363–371.
- Yoon, B. & Park, Y. (2004). *Journal of High Technology Management Research* 15, 37-50.
- Youtie, J. & Shapira, P. (2008). *Research Policy* 37, 1188–1204.
- Zaheer, S. & Mosakowski, E. (1997). The dynamics of the liability of foreignness: a global study of survival in financial services. *Strategic Management Journal* 18(6), 439–464.
- Zemplinerová, A. & Hromádková, E. (2012). Determinants of firm's innovation. *Prague Economic Papers*, 21(4), 487–503.

ANEXOS

ANEXO I

Inês Ferreira Peixoto

B I E I C I K
A U T O M A T I O N
... *many labels*

Robo Beck Unipessoal, Lda

Rua da Devesa n.º 234
Zona Industrial Martim/Pousa
4755-307 Martim, Barcelos
Portugal

www.beck-automation.com
info_pt@beck-automation.com

Martim, 30 de Junho de 2021

Certificado de Estágio

Inês Ferreira Peixoto, portador do cartão de cidadão n.º 15189074 9ZY2, contribuinte n.º 251922430, segurança social n.º 11916049016, solteira, nascida a 04-06-1998, cumpriu, entre os meses de Janeiro e Junho de 2021, um estágio curricular na área de Economia Industrial e da Empresa conforme acordo de colaboração assinado entre a Robo Beck e a Universidade do Minho.

A Beck Automation é uma empresa global com sede em Oberengstringen (perto de Zurique / Suíça), tem uma unidade de produção em Portugal, a Robo Beck Unipessoal, Lda., sendo altamente especializada em robots de remoção de grande velocidade e soluções de automatização para moldes por injeção. A Beck Automation tem como foco principal a rotulagem de recipientes, tampas, copos e baldes para várias indústrias dos setores alimentar e não alimentar.

As principais tarefas desenvolvidas pela Inês Peixoto foram:

- Atendimento e gestão de chamadas;
- Gestão do economato da empresa com o registo, encomenda de produtos, comparação de preços no mercado;
- Acompanhamento na rescisão de contratos e abertura de novos contratos nomeadamente eletricidade/água;
- Organização, gestão e registo da formação profissional na empresa;

- Elaboração de documentos de exportação, e organização de transportes entre Portugal e outros países fora da União Europeia;
- Apoio no envio de correspondência;
- Processamento e arquivo de documentos, nomeadamente faturas e guias de transporte.
- Gestão e arquivo de emails no Outlook;
- Apoio às tarefas administrativas em geral, nomeadamente alteração de morada e contacto junto dos fornecedores, ajuda na gestão e modificação de pastas no servidor.

A Inês Peixoto ainda acompanhou os processos do departamento da logística durante uma semana, ajudando na organização do stock de material da empresa. Acompanhou também os processos do departamento de compras e de desenho de projeto, tendo a oportunidade de visitar alguns dos nossos fornecedores.

Acompanhou reuniões de forma a perceber as 5 regras de ouro das reuniões e integrou as regras básicas da empresa de forma a ser considerada, na integra como uma funcionária de forma a poder obter a total experiência de trabalho, sendo que usufruiu de um equipamento de registo de horas e aprendeu a trabalhar com o mesmo. Também aprendeu a fazer registos de horas / férias, entre outros.

A Inês Peixoto é uma pessoa jovem, inteligente e motivada, que com persistência e qualidade atingiu os objetivos propostos. Demonstra uma boa compreensão das tarefas atribuídas, desempenhando as mesmas de forma independente.

A Inês Peixoto é muito prestável e bem disposta, sendo muito apreciada pelos seus colegas. O seu comportamento para com os seus superiores é excelente.

Desejamos à Inês Peixoto um futuro de sucesso nos estudos e também no percurso profissional.

A empresa,
Roboback Unipessoal, Lda



Nando Spalinger
(Gerente)

ANEXO II

Importância do IDE no desempenho das empresas de Média-Baixa Tecnologia alvo de IDE

Variáveis	Empresas com participação estrangeira (dummy=1)			Empresas sem participação estrangeira (dummy=0)			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
<i>Valor Acrescentado por Empregado</i>	264	120.18	191.76	60	142.89	110.46	0.61
<i>Volume de Vendas por Empregado</i>	296	279.80	673.77	62	383.42	445.26	0.50
<i>ROE</i>	350	10.96	215.61	75	-1,35	210.95	0.71
<i>Lucro Líquido por Empregado</i>	308	27.80	101.67	63	70.08	276.95	0.32
<i>Salário Médio</i>	304	4.50	11.12	63	2.87	4.19	0.79
<i>Rácio de Endividamento de Longo-Prazo</i>	241	0.23	0.31	56	0.28	0.24	0.44
<i>Logaritmo Volume de Vendas</i>	312	8.23	2.24	69	8.50	2.05	0.98
<i>Nº Empregados</i>	308	104.60	213.80	63	75.67	162.56	0.20
<i>Nº Patentes</i>	31	22.23	83.05	-	-	-	-
<i>Rácio de Líquidez</i>	349	2.54	7.15	78	2.26	5.84	0.38
<i>Rácio de Solvência</i>	338	38.78	36.38	75	40.19	29.87	0.40

Tabela: Estatísticas descritivas para a variável dummy, no segmento de Média-Baixa Tecnologia

Importância do IDE no desempenho das empresas de Baixa Tecnologia alvo de IDE

Variáveis	Empresas com participação estrangeira (dummy=1)			Empresas sem participação estrangeira (dummy=0)			P-value
	Obs	Média	Desvio-padrão	Obs	Média	Desvio-padrão	
<i>Valor Acrescentado por Empregado</i>	315	158.86	1364.62	66	125.70	307.23	0.77
<i>Volume de Vendas por Empregado</i>	339	483.88	5173.88	68	811.56	3594.86	0.22
<i>ROE</i>	393	13.20	127.14	99	-40,31	486.06	0.31
<i>Lucro Líquido por Empregado</i>	354	57.74	514.29	71	47.36	133.73	0.84
<i>Salário Médio</i>	350	2.56	6.87	69	3.72	12.19	0.42
<i>Rácio de Endividamento de Longo-Prazo</i>	279	0.31	0.38	60	0.34	0.46	0.44
<i>Logaritmo Volume de Vendas</i>	356	8.20	2.43	80	8.38	2.61	0.54
<i>Nº Empregados</i>	355	127.69	251.58	71	93.56	118.64	0.84
<i>Nº Patentes</i>	26	10.69	16.59	10	8.1	11.95	0.66
<i>Rácio de Líquidez</i>	389	2.05	5.49	91	2.34	4.46	0.40
<i>Rácio de Solvência</i>	378	34.63	36.67	95	51.19	36.73	0.38

Tabela: Estatísticas descritivas para a variável dummy, no segmento de Baixa Tecnologia