

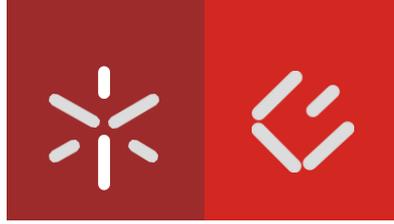


Universidade do Minho

Escola de Economia e Gestão

Regina Barbosa Araújo

As medidas fiscais extraordinárias na sequência da pandemia de COVID-19 e as indústrias têxtil e de vestuário portuguesas



Universidade do Minho

Escola de Economia e Gestão

Regina Barbosa Araújo

**As medidas fiscais extraordinárias na sequência da
pandemia de COVID-19 e as indústrias têxtil e de
vestuário portuguesas**

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Contabilidade

Trabalho efetuado sob a orientação da

Professora Doutora Ana Alexandra Ramos Caria Pereira

Professora Doutora Lídia Cristina Alves Morais Oliveira

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 pode ser utilizado nos termos previstos na 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-NãoComercial-SemDerivações
CC BY-NC-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar os meus sinceros agradecimentos a todas as pessoas que, direta e indiretamente, contribuíram para a realização desta dissertação. Este documento representa o fim de mais uma etapa no meu percurso acadêmico e a realização de um objetivo pessoal.

Às minhas orientadoras, Professora Doutora Ana Caria e Professora Doutora Lídia Oliveira, gostaria de expressar o meu profundo agradecimento pela orientação, disponibilidade, apoio e paciência ao longo de todo este processo.

Agradeço também com grande apreço a todas as empresas e indivíduos que contribuíram para a validação e elaboração do questionário e que responderam ao mesmo.

Não poderia deixar de agradecer, também, a toda a minha família. Em particular, aos meus pais, por impulsionarem o meu ingresso no Mestrado de Contabilidade, pelo apoio incondicional, compreensão e palavras de incentivo nos momentos mais difíceis. À minha madrinha e à minha tia Isabel, por todo o apoio e conhecimento partilhado ao longo de todo o meu percurso acadêmico e pessoal. Ao meu irmão, por sempre estar ao meu lado, mesmo nos momentos mais desafiantes.

Ao meu namorado e melhor amigo, Pedro, obrigada pela tua paciência e companhia ao longo de todo este processo. Obrigada, também, por todos os teus conselhos e apoio para superar os obstáculos e encontrar a motivação necessária para concluir este trabalho.

À Estrela, pela lealdade e companhia no desenvolvimento desta dissertação.

Por fim, peço desculpa a todos a quem, por estar demasiado ocupada e focada no meu trabalho, não tenha dado a devida atenção.

Regina Barbosa Araújo

julho 2023

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho acadêmico 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.

As medidas fiscais extraordinárias na sequência da pandemia de COVID-19 e as indústrias têxtil e de vestuário portuguesas

RESUMO

A pandemia de COVID-19 produziu efeitos catastróficos para a generalidade do tecido empresarial português, colocando em risco a atividade das micro, pequenas e médias empresas. Neste sentido, o Governo português adotou diversas medidas de apoio, de modo a proteger estas entidades das consequências deste choque. Esta dissertação visa estudar a utilização das medidas fiscais, em resposta à pandemia, por parte das micro, pequenas e médias empresas das indústrias têxtil e de vestuário portuguesas. Em particular, pretende-se avaliar o impacto do choque pandémico, identificar quais as medidas fiscais utilizadas e aferir se estas foram adequadas para fazer face às dificuldades económicas vivenciadas. No decorrer da investigação eclodiu a guerra na Ucrânia, que impediu a recuperação da economia. Assim, esta dissertação procura, também, analisar o impacto deste conflito no comportamento e perceção das empresas em relação ao choque pandémico. O estudo assume uma abordagem quantitativa, com recurso a um inquérito por questionário aplicado a 162 empresas portuguesas das indústrias têxtil e de vestuário. Os resultados indicam que a maioria das empresas sofreu efeitos negativos, tanto da pandemia de COVID-19, como da invasão da Ucrânia. As medidas de apoio anunciadas pelo Governo português, para fazer face às condições adversas da pandemia de COVID-19, foram consideradas desadequadas por uma grande parte das entidades em estudo. As empresas mais impactadas, quer pela pandemia, quer pelo conflito entre a Ucrânia e a Rússia, foram aquelas que mais consideraram as medidas de apoio à economia portuguesa desadequadas. Através dos resultados observa-se uma adesão em massa às medidas não fiscais, comparativamente às medidas fiscais. Em particular, o diferimento do pagamento do IVA foi a medida fiscal com maior adesão. Ainda assim, ficou aquém quando comparada com a utilização do *lay-off* e das linhas de crédito.

Palavras-chave: Choques económicos; Indústrias têxtil e de vestuário; Pandemia de COVID-19; Política fiscal.

The COVID-19 pandemic's extraordinary tax measures and the Portuguese textile and clothing industries

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic has had a devastating impact on the overall structure of Portuguese businesses, posing a significant threat to micro, small, and medium-sized enterprises. In response, the Portuguese Government has implemented a range of support measures aimed at mitigating the consequences of this economic shock. This dissertation investigates the use of tax measures by micro, small, and medium-sized enterprises in the Portuguese textile and clothing industries during the pandemic. Its objective is to assess the effects of the pandemic shock, identify the specific tax measures employed, and evaluate their effectiveness in addressing the economic challenges faced. Additionally, this research endeavours to examine the influence of the ongoing war in Ukraine on companies' perceptions and behaviour in response to the pandemic shock. To achieve these goals, a quantitative approach is adopted, using a questionnaire survey administered to 162 Portuguese companies operating in the textile and clothing sectors. The findings reveal that the majority of firms encountered negative consequences stemming from both the COVID-19 pandemic and the Ukraine-Russia conflict. The support measures implemented by the Portuguese Government to alleviate the adverse conditions of the pandemic were largely perceived as inadequate by the surveyed entities. Companies most severely impacted by both the pandemic and the Ukraine-Russia conflict were the ones that considered the government's support measures during the pandemic to be insufficient. The results reveal a significant reliance on non-fiscal measures compared to fiscal measures, with the deferred payment of VAT being the most used fiscal measure. Nevertheless, its usage paled in comparison to the adoption of lay-off schemes and credit lines.

Keywords: COVID-19 pandemic; Economic Shocks; Tax Policy; Textile and clothing industries.

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	iii
RESUMO.....	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	ix
ÍNDICE DE TABELAS.....	ix
LISTA DE SIGLAS E ABREVIACÕES.....	xiii
1 Introdução	1
1.1 Justificação do estudo	1
1.2 Objetivos e questões de partida	3
1.3 Contributos esperados.....	4
1.4 Estrutura da dissertação.....	4
2 Revisão de literatura	6
2.1 A pandemia de COVID-19 e o conflito entre a Ucrânia e a Rússia	6
2.1.1 A pandemia de COVID-19 e as indústrias têxtil e de vestuário	6
2.1.2 O conflito entre a Ucrânia e a Rússia e as indústrias têxtil e de vestuário	9
2.2 A política fiscal em períodos de crise	10
2.3 A política fiscal na pandemia de COVID-19.....	14
2.3.1 As fases de resposta da política fiscal.....	15
2.3.2 As medidas fiscais em resposta à pandemia de COVID-19.....	17
2.3.3 O recurso por parte das empresas às medidas fiscais e outras medidas de apoio em resposta à pandemia de COVID-19.....	24
3 Metodologia	28
3.1 Perspetiva e métodos de investigação.....	28
3.2 Caracterização da população.....	31
3.3 Elaboração e apresentação do questionário	33

3.4	Pré-teste	42
3.5	Envio do questionário e procedimento de análise de dados	43
4	Medidas de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19 em Portugal	46
4.1	Medidas fiscais de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19 em Portugal	46
4.2	Medidas não fiscais de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19 em Portugal	49
5	Análise e discussão de resultados.....	51
5.1	Caracterização da amostra	51
5.2	Análise de dados.....	57
5.2.1	O impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das indústrias têxtil e de vestuário portuguesas	57
5.2.2	A utilização de mecanismos fiscais pelas indústrias têxtil e de vestuário portuguesas	66
5.2.3	O impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das indústrias têxtil e de vestuário portuguesas.....	88
5.3	Discussão dos resultados	93
6	Conclusão.....	99
6.1	Principais conclusões	99
6.2	Contribuições do estudo	101
6.3	Limitações	102
6.4	Pistas para investigações futuras	102
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	104
	APÊNDICES.....	114

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Fases de resposta da política fiscal propostos pela OCDE	17
Figura 2- Questão 1 (Questionário).....	37
Figura 3 - Questão 2 (Questionário).....	37
Figura 4 - Questão 3 (Questionário).....	38
Figura 5 - Questão 4 (Questionário).....	38
Figura 6 - Questão 5 (Questionário).....	39
Figura 7 - Questão 6 (Questionário).....	39
Figura 8 - Questão 7 (Questionário).....	40
Figura 9 - Questão 8 (Questionário).....	40
Figura 10 - Questão 9 (Questionário).....	40
Figura 11 - Questão 10 (Questionário).....	41
Figura 12 - Questão 11 (Questionário).....	41
Figura 13 - Medidas fiscais extraordinárias de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19.....	46

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Caracterização da população com CAE 13	32
Gráfico 2 - Caracterização da população com CAE 14	33
Gráfico 3 - Caracterização dos inquiridos por género	51
Gráfico 4 - Ano de constituição das empresas da amostra	53
Gráfico 5 - Localização das empresas da amostra por NUTS III.....	53
Gráfico 6 - Número de efetivos (em 31/12/2021) das empresas da amostra	54
Gráfico 7 - Volume de negócios anual (em 31/12/2021) das empresas da amostra.....	55
Gráfico 8 - Balanço total anual (em 31/12/2021) das empresas da amostra	55
Gráfico 9 - Peso do mercado externo no volume de negócios (em 31/12/2021) das empresas da amostra.....	56
Gráfico 10 - Venda de produtos <i>online</i> das empresas da amostra	56

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Limitação extraordinária aos PPC.....	48
--------------------------------------------------	----

Tabela 2 - Caracterização dos inquiridos por cargo profissional e género	52
Tabela 3 - Caracterização dos inquiridos por formação académica	52
Tabela 4 - CAE das empresas da amostra	54
Tabela 5 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas	57
Tabela 6 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da pandemia no desempenho das empresas.....	59
Tabela 7 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas por CAE.....	59
Tabela 8 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da pandemia no desempenho das empresas por CAE.....	60
Tabela 9 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas por método de venda.....	61
Tabela 10 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da pandemia no desempenho das empresas por método de venda.....	61
Tabela 11 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da pandemia no desempenho das empresas por peso do mercado externo no volume de negócios	62
Tabela 12 - Recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico....	62
Tabela 13 - Coeficiente de correlação de Spearman para a recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico	64
Tabela 14 - Recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico por CAE.....	64
Tabela 15 - Teste U de Mann-Whitney à recuperação das empresas no período pós-pandémico por CAE.....	65
Tabela 16 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da pandemia e a recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico.....	66
Tabela 17 - Utilização das medidas de apoio	66
Tabela 18 - Impacto da pandemia no desempenho empresas por utilização das medidas de apoio	67
Tabela 19 - Teste U de Mann-Whitney à utilização das medidas de apoio e o impacto da pandemia no desempenho das empresas	68
Tabela 20 - Utilização das medidas de apoio por CAE (nível de divisão)	68
Tabela 21 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por CAE (nível de divisão).....	69
Tabela 22 – Utilização das medidas de apoio por CAE (nível de grupo).....	69

Tabela 23 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por CAE (nível de grupo)	70
Tabela 24 - Utilização das medidas de apoio por NUTS III	70
Tabela 25 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por NUTS III	71
Tabela 26 - Utilização das medidas de apoio por número de efetivos	71
Tabela 27 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por número de efetivos	72
Tabela 28 - Utilização das medidas de apoio por valor do balanço total anual	72
Tabela 29 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por valor do balanço total anual	73
Tabela 30 – Utilização das medidas de apoio por valor do volume de negócios anual	74
Tabela 31 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por valor do volume de negócios anual	74
Tabela 32 - Utilização das medidas de apoio por peso do mercado externo	75
Tabela 33 - Teste U de Mann-Whitney à utilização das medidas de apoio por peso do mercado externo	75
Tabela 34 - Fonte de conhecimento das medidas de apoio	76
Tabela 35 - Medidas de apoio utilizadas (Q19)	76
Tabela 36 - Recurso ao financiamento próprio	77
Tabela 37 – Recurso às linhas de crédito e ao <i>lay-off</i>	77
Tabela 38 - Duração da medida de <i>lay-off</i>	77
Tabela 39 - Teste U de Mann-Whitney à realização de despedimentos e à utilização da medida de <i>lay-off</i>	78
Tabela 40 - Adequação das medidas de apoio	78
Tabela 41 – Adequação das medidas de apoio por cada medida	79
Tabela 42 – Teste de independência do qui-quadrado à adequação das medidas de apoio por cada medida	80
Tabela 43 - Adequação das medidas de apoio e o recurso ao financiamento próprio	81
Tabela 44 – Teste de independência do qui-quadrado à adequação das medidas de apoio e o recurso ao financiamento próprio	81
Tabela 45 - Utilização das medidas fiscais e não fiscais	81

Tabela 46 - Adequação das medidas fiscais e não fiscais	82
Tabela 47 - Teste de independência do qui-quadrado à adequação das medidas fiscais e não fiscais	82
Tabela 48 - Recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico por utilização das medidas de apoio.....	83
Tabela 49 - Teste U de Mann-Whitney à recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico e a utilização das medidas de apoio	84
Tabela 50 - Impacto e recuperação das empresas por adequação das medidas de apoio.....	85
Tabela 51 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto e recuperação da pandemia no desempenho das empresas e à adequação das medidas de apoio	86
Tabela 52 - Motivos para o não recurso às medidas de apoio	87
Tabela 53 - Impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia	88
Tabela 54 - Impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por CAE	88
Tabela 55 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por CAE.	89
Tabela 56 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia	90
Tabela 57 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto e recuperação da pandemia e do conflito entre a Ucrânia e a Rússia no desempenho das empresas	91
Tabela 58 - Impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por adequação das medidas	92
Tabela 59 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia e à adequação das medidas de apoio.....	93

LISTA DE SIGLAS E ABREVIACOES

AT	Autoridade Tributária e Aduaneira
ATP	Associação Têxtil e Vestuário de Portugal
BCE	Banco Central Europeu
CAE	Código de Atividade Econmica
DGAE	Direção-Geral das Atividades Econmicas
EUA	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
INE	Instituto Nacional de Estatística
IRC	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
ITV	Indústrias têxtil e de vestuário
IVA	Imposto sobre Valor Acrescentado
JASP	<i>Jeffreys's Amazing Statistics Program</i>
NUTS	Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econmico
OMS	Organização Mundial de Saúde
PIB	Produto interno bruto
PME	Micro, pequenas e médias empresas
PPC	Pagamento por conta
SAFE	<i>Survey on the Access to Finance of Enterprises</i>
SNS	Serviço Nacional de Saúde
UE	União Europeia
VAB	Valor acrescentado bruto

1 Introdução

Neste capítulo introdutório é apresentada a justificação do tema em estudo, bem como os objetivos e questões de partida, os resultados esperados e, ainda, a estrutura da presente dissertação.

1.1 Justificação do estudo

O COVID-19 teve origem na província chinesa de Wuhan em finais de 2019, tendo-se alargado, quase imediatamente, às diversas partes do globo (Brown & Kline, 2020). Tal acontecimento levou a Organização Mundial de Saúde (OMS) a declarar que o mundo estava perante a pandemia de COVID-19 em 11 de março de 2020 (De Vito & Gómez, 2020). Esta pandemia resultou não só numa crise sanitária, mas também numa queda abrupta da atividade económica sem precedentes (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico [OCDE], 2020). A intensidade dos efeitos económicos foi motivada pelos confinamentos impostos pelos governos e pelo receio dos indivíduos face às consequências da disseminação do vírus (Gourinchas et al., 2021). Os bloqueios levaram a uma diminuição da procura de produtos e serviços e à estagnação das cadeias de produção, tanto a nível nacional como internacional (De Vito & Gómez, 2020). O impacto da pandemia levou a que se questionasse a recuperação da economia e a possibilidade de uma recessão económica na Zona Euro (OCDE, 2020a). Este cenário de incerteza culminou num comportamento desfavorável das empresas (Lusa, 2020b). À medida que a crise sanitária se foi prolongando verificou-se um número crescente de entidades a realizar despedimentos, havendo vários casos de empresas a chegar a um ponto de insolvência (Țibulcă, 2022).

A pandemia afetou uns setores mais do que outros, nomeadamente, os setores do turismo, restauração e transportes, devido à proximidade física inerente a estas atividades (Marques, 2021). Contudo, as empresas dos restantes setores também foram impactadas (Devereux et al., 2020). Uma redução na atividade dos setores que foram diretamente atingidos na pandemia de COVID-19 teve um efeito multiplicador pela economia, impactando as restantes atividades.

Nesta dissertação são destacadas as indústrias têxtil e de vestuário (ITV), que, embora não sejam consideradas atividades que sofreram diretamente os efeitos da crise económica que se instalou, também foram afetadas negativamente (Banco de Portugal, 2020). As ITV estão entre as indústrias que

mais contribuem para o valor acrescentado bruto (VAB) em Portugal (Banco de Portugal, 2020). Estas são de grande significância para a economia nacional, principalmente, na região norte do país (Banco de Portugal, sem data). As ITV representam 10% da totalidade das exportações portuguesas e, em 2019, empregavam mais de 136 mil pessoas em Portugal (Associação Têxtil e Vestuário de Portugal [ATP], sem data). Esta atividade apresentou um forte crescimento nos últimos anos, especialmente no mercado externo, pelo que este setor é, em grande parte, dependente do exterior (Cardoso & Esteves, 2019). As micro, pequenas e médias empresas (PME) da indústria de fabricação de têxteis verificaram, em 2019, um peso das exportações nas vendas de 41,69%, enquanto as PME da indústria de vestuário verificaram um peso de 66,90% das exportações na totalidade das vendas (Banco de Portugal, sem data). Cerca de 82% das exportações das ITV em Portugal são destinadas ao mercado europeu (Machado, 2020a). Contudo, devido às dificuldades inerentes à pandemia, importantes parceiros comerciais de Portugal diminuíram as suas compras, levando a uma queda de 11% das exportações destas indústrias (Larguesa, 2021).

É essencial realçar o facto de o tecido empresarial das ITV ser composto, na sua maioria, por PME (Banco de Portugal, sem data). Em 2019, as ITV contavam com 6 662 empresas, das quais 6 615 eram PME. Estas empresas desempenham um papel fundamental na economia, uma vez que são as principais criadoras de oportunidades de emprego e de rendimento, bem como impulsionadoras da inovação e crescimento (OCDE, 2009). Contudo, são, geralmente, mais vulneráveis a crises, por serem menos diversificadas e terem uma estrutura financeira mais débil. Deste modo, a vulnerabilidade das PME ao choque provocado pela pandemia de COVID-19 foi uma das principais preocupações para os decisores políticos em todo o mundo, que estabeleceram como objetivo primordial garantir a sobrevivência destes negócios (Gourinchas et al., 2021).

A política fiscal foi considerada uma peça fundamental para atenuar os efeitos catastróficos decorrentes da pandemia de COVID-19 na economia (OCDE, 2020b). As medidas fiscais têm um papel relevante no alívio das consequências negativas dos bloqueios na economia e o seu papel evolui com as diferentes fases desta pandemia. Em resposta a esta crise, a maioria dos países adotou medidas fiscais, que procuraram fornecer liquidez às empresas, tais como o diferimento do pagamento de impostos, mas também medidas mais radicais que isentaram as empresas do pagamento de uma parte das suas obrigações fiscais (Collier et al., 2020). Concretamente, Portugal tomou diversas medidas fiscais extraordinárias, nomeadamente, com a aprovação do Decreto-Lei n.º 10-F/2020, de 26 de março, que

permitiu a prorrogação do prazo de cumprimento de obrigações fiscais quer declarativas, quer de pagamento do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC).

Deste modo, é de grande relevância analisar as ITV portuguesas no contexto desta pandemia e a perceção dos agentes organizacionais das empresas destes setores sobre as medidas fiscais extraordinárias e se estas atuaram de modo a proteger esta atividade da crise económica que avassalou não só Portugal, mas todo o mundo. Contudo, a invasão da Ucrânia pela Rússia eclodiu no decorrer do desenvolvimento desta dissertação. Este choque criou um novo foco de incerteza e comprometeu a recuperação da economia e a consequente recuperação das ITV. Neste sentido, revelou-se crucial analisar, ainda que brevemente, o impacto deste novo choque nas empresas, à data do estudo.

1.2 Objetivos e questões de partida

A presente dissertação visa estudar a utilização das medidas fiscais extraordinárias anunciadas pelo Governo português, como resposta às consequências provocadas pela pandemia de COVID-19, cujos efeitos foram catastróficos para a generalidade do tecido empresarial português. Para tal, objetivos intermédios são estabelecidos. Primeiramente, procura-se avaliar o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das PME das ITV portuguesas. Em seguida, identificar quais as medidas fiscais extraordinárias utilizadas por estas empresas. Por fim, procurar aferir se tais medidas foram adequadas para fazer face às dificuldades económicas vivenciadas.

Contudo, no decorrer da realização deste estudo surgiu o conflito entre a Ucrânia e a Rússia, que deteriorou, novamente, a situação das ITV portuguesas. Deste modo, analisar o fenómeno da pandemia de COVID-19 isoladamente tornou-se uma tarefa complexa, uma vez que a recuperação das ITV foi prejudicada e a atenção dos agentes organizacionais voltou-se para a situação de guerra na Ucrânia. Assim, de modo a não haver um enviesamento na perceção dos agentes organizacionais, o estudo procura separar, de modo claro, o impacto da pandemia de COVID-19 do impacto da guerra na Ucrânia na sua atividade. Para tal, pretende-se analisar, ainda que brevemente e de forma complementar, o impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia na atividade das ITV e analisar o impacto deste conflito no comportamento e perceção das empresas em relação ao choque pandémico. Adicionalmente, procura-se identificar as expectativas dos agentes organizacionais relativamente a novas medidas fiscais extraordinárias, semelhantes às utilizadas em resposta à pandemia de COVID-19.

A fim de alcançar os objetivos propostos neste estudo, pretende-se responder às seguintes questões de partida:

- a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
- b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?
- c) Qual o impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das ITV portuguesas?

1.3 Contributos esperados

O choque pandémico é um acontecimento recente, pelo que a presente dissertação trata um fenómeno, ainda, pouco explorado. Deste modo, pretende-se contribuir para uma melhor compreensão sobre o modo como as medidas fiscais podem atuar no auxílio às PME, em situações de crise, analisando o caso de um dos maiores choques económicos na história dos últimos anos, a pandemia de COVID-19. Adicionalmente, pretende-se contribuir para a literatura, na área fiscal, com evidências no contexto português. Espera-se, com o presente estudo, contribuir no âmbito prático, auxiliando os órgãos legisladores em situações futuras, nas quais seja necessária a intervenção fiscal em resposta a novas crises.

1.4 Estrutura da dissertação

O presente estudo conta com mais cinco capítulos, para além do atual. No segundo capítulo, que se encontra dividido em três subcapítulos, é apresentada a revisão de literatura. O primeiro subcapítulo está, por sua vez, dividido em duas secções, correspondentes ao impacto da pandemia de COVID-19 e da invasão da Ucrânia na economia, em particular, nas ITV. O segundo subcapítulo explora a importância da política fiscal na resposta a choques económicos. Por fim, o terceiro subcapítulo analisa a resposta fiscal, no âmbito da pandemia de COVID-19, dividindo-se em três secções. Inicialmente, são apresentadas as fases de resposta da política fiscal ao choque pandémico. De seguida, analisa-se a literatura existente sobre as medidas fiscais em resposta à pandemia de COVID-19. Por fim, apresenta-se a utilização não só das medidas fiscais, mas também das restantes medidas implementadas de apoio às empresas, uma vez que estas atuaram em conjunto. O terceiro capítulo deste estudo é dedicado à metodologia de investigação, nomeadamente, a perspetiva e métodos de

investigação adotados, caracterização da população, elaboração e apresentação do questionário, pré-teste e, ainda, ao processo de envio do questionário e procedimento de análise de dados. No quarto capítulo são identificadas as medidas de apoio adotadas pelo Governo português. No quinto capítulo é realizada a caracterização da amostra, análise de dados e a discussão dos resultados. Por fim, no sexto e último capítulo, são apresentadas as principais conclusões, contributos e limitações deste estudo, bem como as potenciais pistas para investigações futuras.

2 Revisão de literatura

Neste capítulo apresenta-se a revisão de literatura, que visa contextualizar e relacionar o tema em estudo com a literatura existente, estando dividido em três secções. A primeira secção expõe os recentes choques e o seu impacto na economia. A segunda secção remete para importância da política fiscal na resposta a crises económicas e financeiras. Por fim, a terceira secção analisa a resposta fiscal no âmbito da pandemia de COVID-19.

2.1 A pandemia de COVID-19 e o conflito entre a Ucrânia e a Rússia

Os últimos anos foram marcados por diversos choques (Freeman & Baldwin, 2022). A pandemia de COVID-19 foi considerada uma crise sem precedentes e dois anos após o seu surgimento, quando se esperava uma recuperação da economia, surgiu um novo choque, a invasão da Ucrânia pela Rússia (Fundo Monetário Internacional [FMI], 2022).

2.1.1 A pandemia de COVID-19 e as indústrias têxtil e de vestuário

A pandemia de COVID-19 caracterizou-se pelo elevado clima de incerteza em vários aspetos, desde questões relacionadas com a saúde pública, tais como a infecciosidade e a mortalidade do vírus, até questões económicas e sociais (Altig et al., 2020). Os sucessivos confinamentos e as diversas limitações relativas ao distanciamento social foram medidas que marcaram o período pandémico, conduzindo a severas perturbações na economia (Giones et al., 2020). Contudo, Makin e Layton (2021) defendem que, mesmo na ausência de restrições, haveria consequências económicas, apontando para os casos da Suécia e do Japão, que evitaram os severos bloqueios impostos em muitas outras economias avançadas, mas não deixaram de registar uma contração económica.

Segundo Makin e Layton (2021), a literatura existente analisa os choques económicos individualmente, isto é, ou do lado da procura agregada, ou do lado oferta agregada. Contudo, a pandemia de COVID-19 provocou, simultaneamente, um choque na oferta e na procura agregada, alterando o comportamento quer das famílias, quer das empresas. Por um lado, a oferta agregada contraiu devido aos bloqueios nas cadeias de produção e ao encerramento forçado de alguns setores de atividade. Por outro lado, a procura agregada foi afetada negativamente, devido a restrições que limitaram

o consumo das famílias, perdas de rendimento e, ainda, a maior incerteza sobre o futuro. A título de exemplo, a Apple anunciou numa fase inicial da pandemia, em fevereiro de 2020, que esperava uma diminuição das receitas, devido a restrições na produção, mas também uma diminuição na procura, devido ao encerramento das suas lojas na China (Apple, 2020).

Desde os anos 90 que os choques sobre a economia raramente impactaram vários setores ou vários países simultaneamente (Freeman & Baldwin, 2022). Os efeitos da pandemia fizeram-se sentir em diversas atividades, embora de modo heterogéneo (Devereux et al., 2020; Gourinchas et al., 2021). Enquanto áreas como retalho, hotelaria e lazer viram a pandemia abalar fortemente os seus negócios, as empresas de entregas ao domicílio, por exemplo, viram o volume de trabalho a aumentar consideravelmente. Todavia, algumas das empresas que sentiram um choque positivo na procura tiveram dificuldades em dar resposta ao aumento de pedidos, devido ao choque que a pandemia provocou nas cadeias de produção (Devereux et al., 2020). De acordo com o Banco Central Europeu (BCE, 2020), os setores de serviços e indústria foram aqueles que verificaram uma maior queda nos lucros.

Atendendo às condições económicas adversas provocadas pela pandemia, os balanços das empresas da Zona Euro verificaram uma deterioração, pela primeira vez desde a crise financeira de 2008 (BCE, 2020). O número de empresas vulneráveis¹ aumentou independentemente da dimensão das empresas, apesar das PME continuarem a ser as mais vulneráveis. O Inquérito às Empresas sobre o Acesso ao Financiamento, *Survey on the Access to Finance of Enterprises* (SAFE), relativo ao período entre abril e setembro de 2020, mostrou que o número de microempresas vulneráveis aumentou de 6,1% para 9,3%, pequenas empresas de 3,7% para 10,3% e grandes empresas de 3,5% para 9,6%.

Portugal enfrentou diversas vagas de doença por COVID-19, que resultaram em mais de 20 mil mortes atribuídas diretamente à mesma (Monteiro et al., 2022). A pandemia culminou em perdas no produto interno bruto (PIB), cerca de 150 mil empregos destruídos, cerca de 1,5 milhões de pessoas em regime de *lay-off* e cerca de um quarto da força de trabalho dependente com os seus salários assegurados por medidas de proteção de emprego implementadas pelo Governo português. Deste modo, Portugal demonstrou ser bastante vulnerável a crises pandémicas, mas, passados dois anos do início da

¹ Empresas vulneráveis são empresas com um volume de negócios menor, lucros decrescentes, despesas com juros e um rácio de endividamento mais elevados ou inalterados (BCE, 2020).

pandemia de COVID-19, a economia portuguesa mostrava sinais de uma recuperação acentuada, superando as expectativas iniciais. Contudo, quando comparado com o período pré-pandémico, ainda se verificavam níveis de rentabilidade menores e elevados níveis de endividamento, não só nos setores mais afetados, mas, também, nas PME de outras atividades. Adicionalmente, de acordo com o SAFE, um ano após o início da pandemia, os principais obstáculos que as PME da Zona Euro relatavam eram encontrar mão de obra qualificada, bem como clientes (BCE, 2021).

As ITV portuguesas viram a sua atividade ameaçada pela pandemia de COVID-19 (Portugal Têxtil, 2020). Estas enfrentaram problemas como sucessivos adiamentos ou cancelamento de encomendas e a falta de pagamento de encomendas recebidas pelo cliente (Machado, 2020a). A pandemia de COVID-19 expôs, também, a fragilidade e os desequilíbrios na cadeia de valor das ITV por todo o mundo (PAMÉSA Consultores et al., 2021). Apesar do aumento das compras *online*, que permitiu impulsionar as vendas de moda, através de *e-commerce*, em 13%, a nível global, as mesmas não foram suficientes para compensar as perdas provocadas pelo encerramento das lojas. Deste modo, a confiança das ITV, a nível europeu, caiu drasticamente, com as empresas a antecipar quedas nas vendas e na produção superiores a 50%, realizar despedimentos e, em alguns casos, a proceder ao respetivo encerramento (EURATEX, 2020).

Não obstante, em Portugal, estas indústrias encontraram uma oportunidade de negócio na produção de equipamentos de proteção individual, que passaram a ser amplamente procurados, tais como, batas, roupa de cama e banho e máscaras (Portugal Têxtil, 2020). Em junho de 2020, as ITV portuguesas registaram uma queda de 14% nas exportações, face a junho do ano anterior (Machado, 2020b). Contudo, esta queda teria sido de 22% se não tivessem sido consideradas as exportações de máscaras e vestuário de proteção. Esta queda fez-se sentir sobretudo nas exportações de cobertores (-56%), de tecidos de lã (-50%), de vestuário em tecido (-37%), de artigos de decoração (-37%), dos tecidos de filamentos sintéticos (-32%) e dos tecidos de fibras sintéticas ou artificiais (-31%). As exportações para os destinos comunitários caíram cerca de 25%, com Espanha a ser o parceiro que verificou a maior queda (-33%), destacando-se, também, os mercados do Reino Unido (-15%) e de Itália (-12%). Por sua vez, as exportações para o Chipre e França aumentaram em 452% e 2%, respetivamente. Apesar de uma

elevada quebra nas exportações, as ITV portuguesas conseguiram ter uma taxa de cobertura² de 122% (Portugal Têxtil, 2020).

2.1.2 O conflito entre a Ucrânia e a Rússia e as indústrias têxtil e de vestuário

De acordo com o BCE (2021), o ambiente económico adverso ainda se fazia sentir nas PME da Zona Euro um ano após o início da pandemia. No entanto, estas esperavam, à data, uma recuperação económica nos meses seguintes, prevendo aumentos no volume de negócios. Estas expectativas, contudo, não antecipavam o conflito entre a Ucrânia e a Rússia, que teve início a 24 de fevereiro de 2022 (Checherita-Westphal et al., 2022). Tal como a pandemia de COVID-19, a guerra na Ucrânia também afetou todos os países da União Europeia (UE), ainda que de formas diferentes, devido a diferenças geográficas, económicas e financeiras (Sapir, 2022). Os governos dos membros da UE consideraram a invasão da Ucrânia pela Rússia uma violação do direito internacional básico e esta nova guerra apresentou-se como um desafio para toda a União (Lehne, 2022). A Rússia apresentou-se como uma ameaça à estabilidade europeia, tendo o medo da agressão militar russa e as preocupações sobre o impacto da guerra, em termos de escassez de energia e inflação, se tornado o centro das preocupações dos países da UE.

A invasão da Ucrânia pela Rússia impediu a recuperação económica do choque pandémico, conduzindo a uma crescente inflação e a severos bloqueios nas cadeias de distribuição, para além de ter realçado a urgência da transição energética (Monteiro et al., 2022). Esta guerra veio representar um risco significativo de abrandamento no crescimento económico, levando o BCE (2022) a prever ruturas no fornecimento de energia à Zona Euro, que poderiam resultar em racionamento de gás para as empresas e famílias e, ainda, um aumento dos custos energéticos e alimentares.

Desde a invasão da Ucrânia, a UE aplicou diversas sanções contra a Rússia, “incluindo sanções a indivíduos e restrições aos meios de comunicação social, transportes e setores financeiros, e comércio” (Attinasi et al., 2022, pp. 38–39). As exportações da UE para a Rússia caíram, por isso, significativamente em comparação com os níveis de 2021. A inflação relativa aos preços da energia já se verificava antes

² A taxa de cobertura é dada pela percentagem do valor da importação de bens que é coberta pelo valor da exportação de bens (Instituto Nacional de Estatística [INE], 2018).

do início da guerra na Ucrânia (Lusa, 2022). Contudo, após o início do conflito, o aumento dos preços da energia intensificou-se, com especial atenção para o preço do gás natural. No início de 2022, os fluxos de gás russo, através da Europa Central e Oriental, caíram substancialmente e, com o início da guerra, permaneceram voláteis, tendo mesmo cessado completamente os fluxos de gás para alguns países (Attinasi et al., 2022).

No final de 2022, as consequências do conflito entre a Ucrânia e a Rússia estavam, ainda presentes na economia portuguesa (Machado, 2023). Estas refletiam-se, não só, através de graves efeitos sobre o mercado energético, como num aumento da inflação nos preços dos bens, serviços e um aumento das taxas de juro. Como resultado, assistiu-se a uma diminuição da procura ao longo do ano.

Em 2022, as exportações das ITV portuguesas foram superiores a seis mil milhões de euros, o que refletiu um aumento das exportações em 13,1%, em comparação com o ano anterior (Machado, 2023). Porém, as quantidades vendidas não acompanharam o crescimento do valor das exportações, tendo registado uma quebra de cerca de 0,8%, sobretudo no final do último trimestre de 2022. A diferença entre o valor das exportações e as quantidades exportadas reflete a elevada inflação que se verificou, particularmente, em Portugal.

De acordo com a Lusa (2022), em março de 2022, a ATP estimava que mais de metade das empresas da indústria têxtil nacional estavam a efetuar paragens parciais na sua atividade, de alguns dias por semana, devido ao aumento dos preços da energia, que conduziria a prejuízos se estas operassem a totalidade do seu horário laboral. Deste modo, temia-se que as situações de insolvência poderiam aumentar, na falta de mecanismos de apoio para as empresas se ajustarem a este novo choque. Dos vários mecanismos de apoio às empresas, a ATP alertou para a necessidade do regresso da medida de *lay-off* simplificado, afirmando que diversas entidades já estavam a recorrer ao *lay-off* normal.

2.2 A política fiscal em períodos de crise

A política fiscal é a utilização de impostos para influenciar a economia, nomeadamente, para promover o crescimento e reduzir a pobreza (Faria & Yücelik, 1995). A sua transmissão é feita através de uma gama de instrumentos e mecanismos mais variada, quando comparada com a política

monetária, afetando os rendimentos das famílias e a rentabilidade das empresas de forma mais seletiva e direta (Bartsch et al., 2020).

Enquanto no final dos anos 40 a política monetária era considerada um instrumento suscetível de falha e, para tal, a tributação era a chave para a estabilização, nos anos 80 o pensamento convencional era de que a política fiscal era um instrumento desnecessário e pouco fiável para a estabilização em períodos de crise (Krugman, 2005). À data, acreditava-se que a política monetária era sempre eficaz para aumentar a procura agregada, pelo que a política fiscal era pouco útil para os decisores políticos, que a viam como um instrumento de último recurso. Existiram diversos acontecimentos na história que levaram a este pensamento, nomeadamente, a rápida recuperação dos Estados Unidos da América (EUA) da recessão de 1981-82. Em resposta a esta recessão, o Sistema de Reserva Federal dos EUA adotou uma política monetária expansionista, que impulsionou o crescimento económico do país. Contudo, de acordo com o autor, confiar apenas na política monetária pode ser um grande erro, pois a diminuição das taxas de juro pode não ter o efeito desejado, podendo culminar no *zero lower bound*, isto é, quando as taxas de juro nominais se situam próximas de zero. Tal aconteceu no Japão durante a depressão de 1990, onde as taxas de juro foram reduzidas entre 1990 e 1996, altura em que se aproximaram do *zero lower bound* e onde, assim, continuaram. A política monetária mostrou-se, por isso, ineficaz, o que levou o Governo japonês a adotar medidas de estímulo fiscal. Deste modo, atualmente, a ideia de que a política monetária é suficiente para impulsionar a economia é uma visão pouco comum (Devereux et al., 2020; Krugman, 2005).

Makin e Layton (2021) destacam a pandemia de gripe espanhola, um acontecimento semelhante à pandemia de COVID-19, no qual os EUA verificaram uma breve depressão, entre 1920 e 1921, que culminou na queda da produção industrial, no aumento do desemprego e na diminuição dos lucros das empresas. Todavia, nesta época não foram adotadas quaisquer medidas de estímulo fiscal. Por sua vez, em resposta à pandemia de COVID-19, uma vez que a política monetária, por si só, não foi capaz de contrariar os efeitos económicos devastadores, as medidas fiscais foram bastante utilizadas em países atingidos pela crise (Devereux et al., 2020). É importante notar que numa união monetária, como a Zona Euro, a política monetária é incapaz de enfrentar os choques específicos de cada país, pelo que tal tem de ser feito através da política fiscal (Bartsch et al., 2020). Realça-se, ainda, que no caso da Zona Euro existe uma instituição independente que é responsável pela política monetária, o BCE (Scheinert, 2022). Também Stark (2009) salienta que:

O quadro institucional da Zona Euro não deixa margem para uma coordenação entre a política monetária única do BCE e a política fiscal nacional. O Tratado estabelece uma clara repartição de responsabilidades entre a política monetária e a política fiscal nacional, com vista a assegurar o bom funcionamento da união monetária. (...) Ao mesmo tempo, as autoridades fiscais são responsáveis pela salvaguarda da sustentabilidade das finanças públicas. (secção General principles for fiscal exit strategies, para. 8)

O conceito de uma combinação das políticas monetária e fiscal surgiu na recuperação da Segunda Guerra Mundial (Bartsch et al., 2020). Foi, também, possível observar esta conciliação durante a crise de COVID-19, altura em que os bancos centrais procuraram providenciar liquidez às empresas, através dos bancos comerciais, enquanto os governos proporcionaram rápidos benefícios fiscais e esquemas de retenção de emprego. De acordo com Chadha et al. (2021), a combinação entre as políticas fiscal e monetária ajudou a evitar um impacto económico de maior magnitude e permitiu estabelecer uma recuperação, para os níveis de atividade pré-crise, mais rápida. No caso português, Monteiro et al. (2022) defendem que a ação conjunta do BCE, da Comissão Europeia e do Governo português foi fundamental para garantir a liquidez necessária às empresas, bem como para prevenir um efeito multiplicador sobre os restantes setores.

Em diversos momentos na história foi possível observar o papel da política fiscal em resposta a crises. A Primeira Guerra Mundial levou a uma necessidade de aumentar os recursos financeiros, tendo muitos países focado na política fiscal, através do aumento de impostos, nomeadamente sobre o rendimento e indiretos (Cardoni, 2014). No Reino Unido, o Governo elevou o imposto sobre o rendimento para níveis elevados, bem como outros impostos diretos. Por sua vez, nos EUA o imposto sobre o rendimento foi introduzido em 1913 e em França surgiu em 1916, com o intuito de aumentar os recursos financeiros para fazer face aos custos da Primeira Guerra Mundial. Também o Império Alemão procedeu ao aumento de impostos, em particular, dos impostos indiretos.

Middleton (2010) analisou a política fiscal britânica e a sua eficácia entre 1929 e 1938, isto é, durante o período da Grande Depressão até à véspera da Segunda Guerra Mundial. O Governo britânico aplicou aquela que era a visão tradicional desta época, assente no seguimento rígido de uma doutrina em que o Governo procurava sempre manter um equilíbrio orçamental (Richardson, 1967, citado por Middleton, 2010, p. 428). Tal visão conduziu à adoção de uma política fiscal restritiva, que culminou na contração do défice público (Middleton, 2010). Esta resultou de um aumento das receitas superior ao

aumento das despesas, assente na cobrança de impostos, em especial sobre o rendimento e o consumo. Os efeitos deste aperto fiscal não foram examinados em pormenor, pelo que é difícil estabelecer as respetivas consequências económicas. Ainda assim, com a adoção de medidas fiscais restritivas num período de crise, *ceteris paribus*, seria de esperar um efeito depressivo. A estratégia do Governo britânico foi de que a consolidação orçamental iria levar a uma maior credibilidade política e, conseqüentemente, aumentar a confiança dos indivíduos. Contudo, se em 1931-32 não tivesse havido um excedente orçamental e em 1932-33 um défice considerado como controlável, esta estratégia poderia ter falhado. Embora muitos economistas procurem lições na história da Grande Depressão dos anos 30, segundo o autor, tais lições são escassas e é necessário ter presente que a situação de há mais de 90 anos é muito diferente da realidade atual. Por conseguinte, é primordial analisar os contextos político e económico particulares de cada época.

Enquanto existiram períodos em que os impostos foram ajustados em função dos objetivos orçamentais, também existiram épocas em que as medidas fiscais adotadas pelos governos tinham como princípio alcançar objetivos macroeconómicos não orçamentais (Chung et al., 2007). De acordo com os autores, a história da política fiscal nos EUA sofreu bastantes alterações ao longo dos anos. Por um lado, nos anos 50, os impostos foram utilizados como instrumento para promover o equilíbrio orçamental, visando, principalmente, financiar a Guerra na Coreia (Ohanian, 1997). Por sua vez, nos anos 60, a política fiscal passou a ser vista como um instrumento contra cíclico³ (Heller, 1967, citado por Chung et al., 2007, p. 813). Mais tarde, nos anos 80 e 90, as prioridades do Governo voltaram-se, novamente, para o equilíbrio orçamental, devido ao aumento da dívida soberana (Chung et al., 2007). Posteriormente, entre 2001 e 2003, as preocupações estavam voltadas para estimular a economia e não em manter o equilíbrio orçamental. De acordo com Ohanian (1997), houve vários episódios marcantes na história mundial, nos quais os EUA, embora tenham utilizado a política fiscal, não a usaram como instrumento principal para financiar os seus custos, nomeadamente na Guerra de Independência dos EUA, Guerra Anglo-Americana de 1812, Guerra Civil Americana, Primeira Guerra Mundial, Segunda Guerra Mundial e, ainda, Guerra do Vietname.

³ A política é contra cíclica quando a sua orientação contraria o ciclo económico (Conselho das Finanças Públicas, 2015).

Por fim, a última vez em que se tinha assistido a uma forte resposta fiscal dos governos de todo o mundo, antes da pandemia de COVID-19, foi em 2008, com a crise financeira (Makin & Layton, 2021). Neste seguimento, a comparação entre estes dois acontecimentos é inevitável. Os governos europeus adotaram uma política fiscal expansionista a fim de amenizar os efeitos da crise, que desempenhou um papel relevante na contenção desta crise financeira (Stark, 2009). Durante a crise financeira de 2008, o Reino Unido permitiu uma extensão temporária do período para o regime de dedução de prejuízos fiscais a períodos de tributação anteriores, tendo passado de um para três anos, o que permitiu aumentar a liquidez das empresas num período de crise e instabilidade (Devereux et al., 2020). Por sua vez, Portugal adotou um conjunto de medidas fiscais de apoio às empresas em resposta à recessão ao longo de 2008, nomeadamente, a criação de um escalão geral de taxa reduzida do IRC e a redução do pagamento por conta para as PME (Caldas, 2012). Contudo, segundo Makin e Layton (2021), a resposta fiscal à pandemia de COVID-19 e a resposta fiscal à crise financeira de 2008 foram muito diferentes. Durante a crise financeira, as medidas implementadas pelos governos tiveram em vista impulsionar a procura agregada, diferenciando-se, assim, das medidas que tiveram como alvo o lado da oferta da economia, durante a pandemia. Segundo a OCDE (2020b), em 2008 o estímulo fiscal foi demasiado limitado em muitos países que tinham possibilidade para o aumentar. Para Caldas (2013) e para a OCDE (2020b), a estratégia de recuperação das finanças públicas impôs-se sem esperar por uma recuperação da economia. Isto é, a política fiscal tornou-se restritiva demasiado cedo, levando a um prolongamento da crise.

De acordo com Bernanke (2010, citado por Middleton, 2010, p. 415), existem quatro lições políticas a retirar da história. Primeiro, a estabilidade financeira é um fator primordial para o crescimento económico. Por outro lado, os decisores políticos têm um papel fundamental na resposta a crises financeiras graves. Adicionalmente, crises internacionais exigem uma resposta, também a este nível. Por fim, há que ter presente que nunca devemos olhar para a história como um guia perfeito para os problemas atuais.

2.3 A política fiscal na pandemia de COVID-19

Nesta secção apresenta-se, inicialmente, as fases de resposta da política fiscal à pandemia de COVID-19, seguindo-se uma análise da literatura existente sobre as medidas fiscais adotadas neste

período. Por fim, analisa-se a utilização não só das medidas fiscais, mas também das restantes medidas implementadas de apoio às empresas, uma vez que estas atuaram em conjunto.

2.3.1 As fases de resposta da política fiscal

Num período de incerteza, motivado pela pandemia de COVID-19, foi fundamental uma política coordenada de modo a restaurar o normal funcionamento dos mercados financeiros e apoiar as empresas (Rebucci et al., 2020). Estas ficaram cada vez mais expostas ao risco de insolvência e a uma baixa liquidez, à medida que a pandemia foi avançando, pelo que o objetivo primordial na definição das políticas foi manter a liquidez (OCDE, 2020b). A intervenção rápida dos decisores políticos é essencial, mesmo no caso de choques temporários (De Vito & Gómez, 2020).

Makin e Layton (2021) distinguem a natureza das respostas fiscais entre de estímulo fiscal e de alívio fiscal. O estímulo fiscal diz respeito a ações que procuram despertar a atividade económica e tem como alvo o lado da procura. Por outro lado, o alívio fiscal está focado no lado da oferta, como por exemplo, através de reduções fiscais. De acordo com os autores, o princípio orientador na elaboração de uma resposta fiscal a qualquer crise deve ser o alívio fiscal, de forma a aliviar, temporariamente, o lado da oferta da economia, constituída predominantemente por PME. De acordo com a OCDE (2020b), as PME devem ser consideradas prioritárias atendendo à sua menor capacidade para fazer face a riscos de insolvência e de liquidez, não esquecendo, porém, as restantes empresas onde vários postos de trabalho estão em causa.

A OCDE (2020b) apresentou quatro fases de atuação da política fiscal em resposta ao impacto do COVID-19 na economia (Figura 1). Numa fase inicial, a política fiscal tem um papel importante na resposta rápida de apoio às empresas (OCDE, 2020b). O objetivo é proteger as mesmas dos impactos das medidas de contenção e mitigação e garantir que estas são capazes de retomar a atividade económica, quando o pior da pandemia tiver passado. Assim, a política fiscal deve, primeiramente, procurar manter a liquidez das empresas. As medidas tomadas nesta fase devem, contudo, ser apenas temporárias e de resposta à pandemia no curto prazo. Um exemplo de um instrumento fiscal, adequado para esta primeira fase, é o diferimento do pagamento de impostos.

Numa segunda fase, a fase de contenção e mitigação, passam a ser necessárias políticas fiscais amplas e sustentadas (OCDE, 2020b). Esta etapa exige um ajuste, e até uma expansão, do conjunto de

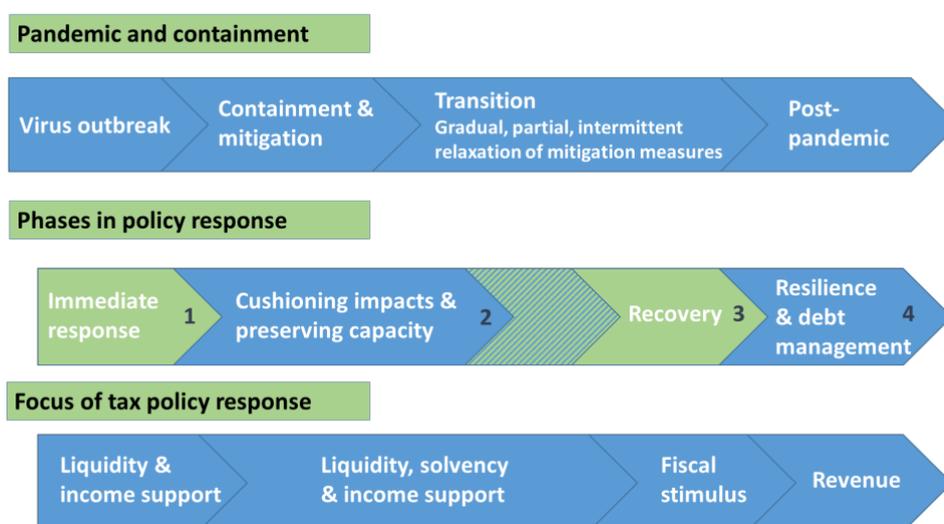
políticas implementadas na fase anterior. Isto significa que, à medida que a fase de contenção continua, o risco de insolvência e problemas de liquidez nas empresas aumentam, pois, quanto mais tempo os bloqueios permanecerem em vigor, maior a pressão exercida sobre a situação financeira das mesmas. Assim, o sistema fiscal pode ser usado para apoiar as empresas, através do diferimento e da redução das obrigações fiscais.

Por sua vez, a terceira fase aplica-se à recuperação da economia, onde a política fiscal passa a ser necessária para estimular o investimento e o consumo (OCDE, 2020b). A transição da segunda para a terceira fase não deve ser linear, uma vez que as medidas de contenção e mitigação devem ser removidas de forma gradual, pelo que as medidas de estímulo fiscal e as medidas das fases anteriores devem coexistir. A remoção das medidas de curto prazo, introduzidas nas fases anteriores, deve ser feita cuidadosa e gradualmente, levando em consideração a forma como as diferentes empresas podem ter sofrido diferentes impactos. É importante realçar que não há apenas uma maneira correta de agir, uma vez que as políticas adotadas devem corresponder às circunstâncias específicas de cada país. Stark (2009), referindo-se à crise financeira de 2008, defende que os governos devem fornecer um planeamento claro e credível a médio prazo para as estratégias de retirada das medidas fiscais, a fim de evitar um ambiente de incerteza. Neste sentido, devem desenvolver e comunicar as suas estratégias de retirada de apoios à economia, caso contrário, os investidores irão ficar preocupados com a inflação e com a sustentabilidade das finanças públicas. Tal situação pode comprometer a recuperação gradual da economia, sabotando a eficácia do estímulo fiscal. Stark (2009) afirma, ainda, que a retirada dos apoios fiscais deve ser realizada, o mais tardar, até ao início da recuperação económica.

Por fim, numa fase final, a atenção deve estar voltada para a restauração das finanças públicas (OCDE, 2020b). A pressão financeira sobre os governos, resultante das medidas de apoio fornecidas às empresas em fases anteriores, é considerável e espera-se que as receitas fiscais venham a reduzir significativamente durante alguns anos, devido aos efeitos da crise. No entanto, o aumento das receitas terá de ser realizado com muito cuidado para ser consistente com os objetivos de crescimento, inclusão e sustentabilidade. A restauração das finanças públicas deve ser introduzida com cuidado e não demasiado cedo, tendo presente que a política fiscal pode contribuir para cobrir quer os custos da crise, quer as medidas de resposta adotadas neste período. Segundo Stark (2009), apontando para o caso da crise financeira de 2008, a retirada das medidas de apoio à economia não é suficiente para restaurar as finanças públicas de forma sustentável, sendo necessário um ajustamento das políticas fiscais ao novo

ambiente económico. Ţibulcã (2022) salienta que os membros da UE, no período de recuperação económica pós-pandémico, deparar-se-ão com um grave problema de diminuição das receitas fiscais. O episódio de referência de crise anterior, a crise financeira de 2008, teve um impacto significativo na cobrança de receitas fiscais na UE, tendo sido necessários entre dois a três anos para que os Estados-Membros recuperassem dos seus efeitos. Dado que a crise de COVID-19 se prolongou por um extenso período tempo, é expectável que os Estados-Membros da UE levem ainda mais tempo a recuperar das suas consequências.

Figura 1 - Fases de resposta da política fiscal propostos pela OCDE



Fonte: OCDE (2020b, p. 10)

2.3.2 As medidas fiscais em resposta à pandemia de COVID-19

Collier et al. (2020) destacam a importância da política fiscal no contexto pandémico, argumentando que esta teve um papel importante no alívio e na abordagem das consequências negativas das restrições impostas sobre a economia. Segundo Romer (2021), os pacotes fiscais adotados no início da pandemia foram maiores do que os pacotes iniciais em resposta à crise financeira de 2008. Enquanto, em média, um pacote fiscal no início da pandemia foi de 5,2% do PIB, o pacote no início da crise financeira de 2008 foi de 1,4% do PIB. Contudo, num contexto de pandemia, a evolução da situação económica de um país depende, fundamentalmente, da situação de saúde pública. Quanto maior a duração da crise pandémica, e na falta de medidas de saúde pública para a sua contenção, quaisquer medidas de estímulo fiscal tornam-se ineficazes.

Romer (2021) analisou a dimensão dos pacotes de resposta fiscal, nos meses iniciais da pandemia de COVID-19, em diferentes países. Os países com pacotes fiscais mais elevados foram os EUA e Nova Zelândia, que gastaram o triplo de países como a França, Espanha ou Itália. Devereux et al. (2020) argumentam que o valor das medidas fiscais em resposta à pandemia depende da estrutura de impostos de cada país. Países com regimes fiscais mais generosos têm uma margem de manobra menor para ajustar o seu sistema tributário de forma a estimular a economia em períodos de crise.

Romer (2021) analisou a relação entre os pacotes da política fiscal em resposta à pandemia de COVID-19 e o rácio da dívida pública, tendo concluído que não houve uma relação clara entre as duas variáveis. Contudo, em alguns dos países europeus encontra-se uma relação negativa entre a magnitude dos pacotes fiscais e o rácio da dívida pública. Países com um rácio da dívida pública baixo, como a Alemanha e a Áustria, apresentaram pacotes fiscais iniciais de cerca de 8% do PIB, enquanto países com um rácio da dívida pública médio, tais como Espanha, França e Portugal, tinham pacotes de cerca de 4% do PIB. O autor verificou, também, uma relação positiva entre a classificação da dívida soberana de um país atribuída pela *Standard & Poor's* e o pacote fiscal em resposta à pandemia de COVID-19. Um país com uma classificação elevada, como AA, apresentou um pacote de resposta fiscal inicial 1,4 pontos percentuais mais elevado, quando comparado com um país com classificação de A. Adicionalmente, os países limitaram a sua resposta ao nível fiscal não pelos seus valores de dívida pública, mas devido à sua capacidade de contrair empréstimos, o que pode sugerir uma evolução do pensamento económico, mas também o medo inerente à pandemia de COVID-19 e a urgência dos países em combatê-la (Romer, 2021).

Uma das principais preocupações relacionadas com as medidas fiscais em resposta à pandemia foi a possibilidade de terem sido mal aplicadas, favorecendo a manutenção de empresas na economia que, mesmo na ausência da crise pandémica, teriam encerrado a sua atividade (Harasztosi et al., 2022). De acordo com Güçeri (2021), as medidas que procuram reduzir o número de falências têm como consequência a manutenção de empresas *zombie*⁴ na economia. A manutenção destas empresas apresenta-se como uma ameaça para o dinamismo empresarial. Por sua vez, Gourinchas et al. (2021)

⁴ Empresas *zombie* são empresas sem projeções de crescimento ou rentabilidade e operacionalmente ineficientes (Güçeri, 2021).

e Harasztosi et al. (2022) estimaram que apenas uma pequena parte das empresas que tiveram apoio através de medidas fiscais foram empresas *zombie*.

As medidas fiscais focaram-se nos setores mais afetados pela pandemia (Harasztosi et al., 2022). Esta segmentação de setores específicos destinou-se a direcionar um determinado nível de apoio para as empresas que mais precisaram, sendo uma forma eficaz de usar recursos limitados (Devereux et al., 2020; OCDE, 2020b). Embora difícil e administrativamente dispendioso, esta é essencial. Contudo, se não for corretamente executada, pode implicar elevados custos. A identificação destas empresas não se trata de uma ciência precisa, o que levou a que empresas que necessitavam de apoio não a tenham recebido (Devereux et al., 2020).

De acordo com Romer (2021), numa crise económica comum o papel fundamental da política fiscal é procurar aumentar a procura agregada. Contudo, numa crise provocada por uma pandemia o cenário é diferente, pois esta coloca limitações à interação social e, conseqüentemente, à atividade económica. Numa crise económica normal não é necessário a política fiscal ter como alvo os setores mais afetados, pois qualquer medida que estimule a procura irá ter um efeito multiplicador pela economia, afetando positivamente os diferentes setores. Contudo, tal não acontece durante uma crise provocada por uma pandemia, uma vez que existem setores que estão impedidos de operar devido ao distanciamento social, pelo que o efeito multiplicador não funciona nestas condições. Desta forma, a política fiscal não deve procurar contrariar a diminuição da procura agregada, uma vez que muitas atividades não podem assegurar as condições de segurança necessárias num cenário de pandemia. Devido à peculiaridade de uma crise pandémica, a política fiscal deve ser orientada para apoiar quem foi diretamente prejudicado, em vez de medidas de amplo estímulo fiscal. Por sua vez, Makin e Layton (2021) defendem que algumas das respostas fiscais não foram as mais indicadas e resultaram em altos níveis da dívida pública. Tal, prejudica a confiança das empresas e das famílias e cria um clima de incerteza, pois os indivíduos questionam-se acerca de que modo a dívida pública será paga, o que prejudica o investimento e o crescimento económico. Uma parte significativa dos pacotes fiscais anunciados pelos governos foram de alívio fiscal, tendo em vista a manutenção da economia e não o despertar a atividade económica. Segundo os autores, estas medidas de alívio fiscal foram apropriadas e necessárias no curto prazo. Contudo, questionam-se sobre as conseqüências no longo prazo, à luz do aumento da dívida pública associado.

Gourinchas et al. (2021) avaliaram a eficácia da política fiscal para estimular a economia e fornecer liquidez às empresas. Os autores concluem que as políticas fiscais de apoio, embora tenham auxiliado muitas das PME em dificuldade, levando a um menor número a cessar atividade, foram mal orientadas e, por conseguinte, dispendiosas. Os autores estimaram que a maioria dos fundos, cerca de 89%, foi para empresas que não precisavam de apoios para sobreviver à pandemia e uma pequena parte foi, ainda, utilizada em empresas que falharam, apesar de receberem esse apoio. Assim, os fundos utilizados permitiram salvar apenas “36% das empresas, 46,8% dos empregos, e 36,5% dos salários que estavam em risco devido ao COVID-19” (Gourinchas et al., 2021, p. 28). Adicionalmente, os autores estimaram que apenas 70,2% das empresas que sobreviveram até ao final de 2020, devido aos apoios recebidos, também sobreviveram até 2021. Também Devereux et al. (2020) defendem que muitas empresas simplesmente não sobreviveram à fase inicial da pandemia, apesar das medidas de apoio anunciadas pelos governos.

De seguida, apresenta-se uma análise da literatura debruçada sobre a eficácia de algumas das medidas fiscais mais utilizadas a nível global em resposta à pandemia de COVID-19.

2.3.2.1 Declarações fiscais e pedido de apoios fiscais

Segundo a OCDE (2020b), houve países que permitiram adiamentos temporários das obrigações de declaração para efeitos de tributação. Contudo, estas declarações são essenciais para os governos procederem a uma avaliação dos setores e empresas mais impactados pela pandemia.

Os decisores políticos devem garantir que as medidas de apoio às empresas são eficazes e que chegam até estas (OCDE, 2020b). Contudo, os países que disponibilizaram assistência às empresas mediante pedido sobrecarregaram as administrações públicas, devido ao elevado volume de solicitações. Para tal, era importante os governos terem tomado medidas de apoio automáticas e rápidas, de modo a não sobrecarregar estas entidades. Adicionalmente, foi sugerida a utilização de mecanismos e sistemas já existentes, em vez de novos instrumentos, de modo a facilitar o processo. Esta simplificação seria especialmente importante para as PME, onde o conhecimento sobre a disponibilidade de programas é, tendencialmente, mais baixo (OCDE, 2020b).

2.3.2.2 Diferimento do pagamento de impostos

De Vito e Gómez (2020) avaliaram quais as medidas fiscais mais eficazes para procurar atenuar o risco de uma crise de liquidez nas empresas num período inicial da pandemia e, assim, evitar um elevado número de insolvências. Os autores focaram-se no diferimento do pagamento de impostos e nas linhas de crédito direcionadas às empresas anunciadas por diversos governos, concluindo que, embora ambas as medidas atenuem o risco de liquidez no curto prazo, elas têm efeitos diferentes. O diferimento das obrigações fiscais apenas diminui o passivo corrente das empresas, enquanto um empréstimo aumenta a tesouraria das mesmas. Os autores mostram que um dólar investido nas linhas de crédito aumenta a liquidez da empresa em mais do que um dólar investido no aumento do fluxo de caixa operacional através de diferimentos do pagamento de impostos. Por sua vez, a OCDE (2020b) defende que o diferimento do pagamento de impostos, sem incorrer em quaisquer juros adicionais, é economicamente equivalente a empréstimos sem juros que procuram apoiar as empresas. A concessão deste apoio através do sistema fiscal, em vez da concessão de um empréstimo sem juros através do sistema bancário, pode ser benéfica, pois permite atingir as empresas de forma mais rápida e em maior quantidade. Por outro lado, Sadiq e Krever (2021) defendem que o diferimento do pagamento de impostos tem em vista aumentar o fluxo de caixa, mas esta medida é limitada, já que apenas é benéfica para as empresas que tiveram lucro no ano anterior à pandemia.

Segundo Devereux et al. (2020), o diferimento do pagamento de impostos é claramente benéfico para as empresas no curto prazo. Contudo, este pode gerar problemas numa fase posterior da recuperação económica. Se as medidas de diferimento das obrigações fiscais estiverem em atuação até ao final das primeira e segunda fases, então, quando os governos esperam uma recuperação da economia, tal pode não acontecer, pois as empresas podem enfrentar uma carteira de passivos fiscais, especialmente se os passivos forem respeitantes a um período pré-pandémico (Devereux et al., 2020; OCDE, 2020b). Esta situação irá pressionar os governos a adotar mais medidas de diferimento do pagamento de impostos, ou até mesmo cancelar o seu pagamento (Devereux et al., 2020; Gourinchas et al., 2021). Num período de recuperação, na ausência de apoio governamental, pode-se verificar uma elevada incerteza e grandes dificuldades por parte das empresas, que podem conduzir a um aumento do desemprego e a baixos níveis de investimento (Collier et al., 2020). Assim, Collier et al. (2020) e Devereux et al. (2020) defendem que os governos devem manter as medidas de diferimento do pagamento de impostos num período de recuperação, pois, tal permite garantir liquidez às empresas.

Collier et al. (2020) sugerem, ainda, o cancelamento das obrigações fiscais. Todavia, os autores alertam para o facto de o cancelamento do pagamento de impostos poder ser pouco eficaz, ao favorecer empresas com elevadas obrigações fiscais.

A OCDE (2020b) defende que uma aceleração do reembolso do Imposto sobre Valor Acrescentado (IVA) é uma medida importante para assegurar o fluxo de caixa das empresas. Tal acontece, pois enquanto o IVA a favor do Estado está a diminuir, uma vez que uma grande parte das empresas viu as suas vendas diminuir, o IVA a favor do sujeito passivo relativo aos custos fixos não se altera.

Ainda assim, o passado sugere que o cumprimento fiscal diminui em tempos de crise, pois os indivíduos que enfrentam dificuldades sentem mais necessidade em fugir às suas obrigações fiscais (OCDE, 2020b). Um cenário de crise pode levar certas empresas a tornar a sua atividade informal, no caso de não haver respostas governamentais devidamente adequadas e direcionadas para as mesmas. As medidas fiscais extraordinárias adotadas durante a pandemia de COVID-19 aumentam, também, a possibilidade de abusos ou fraudes, em especial medidas como aceleração do reembolso do IVA e diferimento do pagamento de impostos.

2.3.2.3 Regime de dedução de prejuízos fiscais

De acordo com Devereux et al. (2020), o IRC é assimétrico, pois quando há lucro o imposto é cobrado através de uma taxa aplicada sobre o mesmo. Contudo, quando a empresa não apresenta lucro, normalmente, não há um abatimento imediato desse prejuízo. Na maioria dos países a dedução de prejuízos fiscais a períodos de tributação anteriores é proibida, apenas sendo permitido o regime de dedução de prejuízos fiscais a períodos de tributação posteriores. Este tem um efeito menos imediato, uma vez que as empresas só terão benefícios fiscais relacionados com esta medida quando se tornarem novamente rentáveis (OCDE, 2020b).

Devereux et al. (2020), Makin e Layton (2021), OCDE (2020b) e Sadiq e Krever (2021) defendem um regime de dedução de prejuízos fiscais a períodos de tributação anteriores. Neste regime, as empresas que sofreram prejuízo devido à pandemia podem ter acesso ao reembolso de impostos pagos no ano anterior, tendo acesso a liquidez de modo imediato (Sadiq & Krever, 2021). Assim, esta medida permite apoiar as empresas num momento de dificuldade e preservar a atividade económica.

Posteriormente, estas, quando tiverem recuperado da crise, irão apresentar, novamente, lucros tributáveis e pagar impostos sobre os mesmos. Deste modo, este regime permite ajudar na contenção do encerramento de atividade de muitas empresas num período de recessão económica (Arulampalam et al., 2020, citado por Devereux et al., 2020, p. S235). De acordo com a OCDE (2020b), a vantagem do regime de dedução de prejuízos fiscais a períodos de tributação anteriores é ter como alvo aquelas empresas que, por não terem lucro tributável, não beneficiam de outras medidas fiscais, tais como reduções de taxas, diferimentos ou isenções. Este regime é permitido no Canadá, onde as perdas são aplicadas aos três anos anteriores, mas também na Alemanha, França, Irlanda, Países Baixos e Reino Unido, que permitem que as perdas sejam aplicadas ao ano anterior (Devereux et al., 2020). Contudo, dentro dos países que não permitem este regime, é essencial destacar a Nova Zelândia, que introduziu esta medida temporariamente, de modo a apoiar o fluxo de caixa das empresas (Hoke, 2020, citado por Sadiq & Krever, 2021, p. 217). Portugal, assim como a maioria dos países da OCDE, não permite este regime (Devereux et al., 2020).

Por oposição, Güçeri (2021) argumenta que o regime de dedução de prejuízos fiscais a períodos de tributação anteriores beneficia umas empresas em detrimento de outras. Isto, porque as mesmas serão tratadas de formas diferentes, dependendo de terem apresentado prejuízo ou lucro em exercícios anteriores e, no caso de apresentarem lucro, em que magnitude. Deste modo, este regime dá uma vantagem competitiva às empresas que registaram lucros nos anos anteriores. Para ultrapassar esta limitação, Devereux et al. (2020) sugerem um cenário em que os governos estão dispostos a oferecer um reembolso, independentemente de a empresa ter lucro tributável no passado ou futuro. Porém, esta ideia é de difícil execução, pois os governos resistem a oferecer reembolsos a empresas que não pagaram impostos em anos anteriores.

2.3.2.4 Depreciações e amortizações

A crise pandémica afetou o investimento por parte das empresas, especialmente investimentos a longo prazo (Devereux et al., 2020). As depreciações ou amortizações aceleradas foram medidas adotadas em alguns países, nomeadamente Austrália, Nova Zelândia e Singapura (Sadiq & Krever, 2021). Adicionalmente, também a Nova Zelândia reintroduziu as deduções para edifícios comerciais e industriais, uma medida que tinha sido eliminada há cerca de uma década.

Para Makin e Layton (2021), as depreciações e amortizações aceleradas são medidas de alívio fiscal adequadas para a resposta fiscal à pandemia de COVID-19. Por outro lado, Sadiq e Krever (2021) consideram estas medidas contraintuitivas, pois, apesar da pandemia ter abalado muitas empresas, as magnitudes foram diferentes de empresa para empresa, tendo havido empresas que foram afetadas positivamente pelo fenómeno. Nas empresas com dificuldades financeiras e restrições no fluxo de caixa são importantes apoios financeiros para aquisição de ativos, que possibilitem a reconstrução das mesmas. Contudo, depreciações ou amortizações aceleradas não são as medidas fiscais mais eficazes para incentivar o investimento no caso particular da pandemia de COVID-19, uma vez que as empresas mais afetadas pelo fenómeno deixaram de ter rendimentos tributáveis e, assim, uma dedução adicional não proporciona o apoio desejável. Em contraste, Devereux et al. (2020) salientam que tais medidas, sendo apenas temporárias, podem ajudar a antecipar o investimento, uma vez que se está perante um período excecional em que medidas de apoio mais generosas estão disponíveis. Collier et al. (2020) argumentam que as mesmas não são adequadas numa fase inicial da crise, uma vez que os sucessivos confinamentos limitam a procura e o normal funcionamento das cadeias de produção.

2.3.3 O recurso por parte das empresas às medidas fiscais e outras medidas de apoio em resposta à pandemia de COVID-19

Com vista a atenuar o impacto económico da pandemia, os vários governos implementaram um vasto conjunto de medidas de apoio às empresas, para além de medidas de carácter fiscal (Harasztosi et al., 2022). Apesar das políticas adotadas terem diferido de país para país e de setor para setor, as medidas comumente utilizadas foram o diferimento do pagamento do IRC, empréstimos bancários com garantias públicas e, ainda, os esquemas de apoio à retenção de emprego.

De acordo com o SAFE, conduzido pelo BCE e pela Comissão Europeia, relativo ao período compreendido entre outubro de 2020 e março de 2021, a maioria das PME teve acesso aos apoios governamentais, nomeadamente às reduções e diferimento do pagamento de impostos, que auxiliou no cumprimento das suas obrigações de curto e médio prazo (BCE, 2021). Cerca de 50% das PME declararam ter recebido apoio governamental para o cumprimento dos pagamentos salariais e cerca de 25% beneficiaram de reduções e diferimento do pagamento de impostos. Adicionalmente, cerca de 32% receberam outros tipos de apoio governamental específicos de cada país.

Os apoios governamentais aos salários foram considerados relevantes por mais de 90% das PME da Zona Euro, para fazer face às suas obrigações de curto prazo (BCE, 2021). As reduções e diferimento do pagamento de impostos foram também consideradas importantes por mais de 90% das PME da Zona Euro, com especial atenção para as PMEs alemãs, austríacas, gregas, irlandesas, italianas e portuguesas e para as PME na indústria e serviços (BCE, 2021; De Santis et al., 2021).

Analisando a utilização dos apoios governamentais, relativamente aos encargos salariais, por dimensão da empresa, cerca de 55% das grandes e médias empresas, 49% das pequenas e 45% das microempresas relataram ter usufruído deste tipo de apoio (BCE, 2021). No que concerne a reduções e diferimento do pagamento de impostos, tais medidas foram utilizadas por 28% das grandes empresas, por mais de 25% das pequenas e médias e cerca de 20% das microempresas. Por fim, outras formas de apoio governamental, como empréstimos bancários com garantias públicas, foram utilizadas por mais de 33% das PME e apenas 24% pelas grandes empresas.

O SAFE, relativo ao período entre abril e setembro de 2020, permitiu identificar a principal dificuldade encontrada pelas PME da Zona Euro: encontrar clientes (BCE, 2020). Apesar das preocupações com o acesso a financiamento também terem aumentado devido à pandemia de COVID-19, tal não foi considerado um grande obstáculo. Desde 2009 que não se verificavam melhorias no acesso das PME da Zona Euro ao apoio financeiro público. Tal reflete que as iniciativas dos vários governos em conceder empréstimos bancários com garantias públicas, durante a pandemia de COVID-19, chegaram a várias empresas. Mesmo assim, o nível de preocupação das PME relativamente ao acesso a financiamento aumentou, com especial destaque para as situações verificadas em Espanha, Grécia, Itália e Portugal. A percentagem de PME na Zona Euro que reportaram uma melhoria na disponibilidade de empréstimos bancários permaneceu positiva e aumentou, de 5% para 6%. Contudo, a melhoria na disponibilidade de linhas de crédito, embora positiva, diminuiu de 4% para 3%. Analisando o caso português, a percentagem de PME que reportaram uma melhoria na disponibilidade de empréstimos bancários e das linhas de crédito permaneceu positiva, mas diminuiu de 8% para 5% e de 6% para 2%, respetivamente.

Os empréstimos bancários, descobertos bancários, empréstimos bonificados e as linhas de crédito foram dos instrumentos mais utilizados e considerados relevantes (BCE, 2020). A utilização dos instrumentos de financiamento das empresas aumentou à medida que aumenta a dimensão das mesmas. A única exceção aplica-se aos empréstimos bonificados. Neste caso, as PME utilizaram mais

este instrumento do que as grandes empresas, preferindo-o em relação aos empréstimos bancários. A utilização de empréstimos bonificados atingiu o seu nível mais elevado desde 2009, aumentando de 11% para 25%. Também cerca de 18% das PME indicaram ter contraído empréstimos a familiares, amigos ou empresas relacionadas, pelo que esta também se revelou uma fonte de financiamento relevante.

Em termos líquidos, as PME da Zona Euro reportaram um aumento na procura de empréstimos bancários, de 8%, no período de outubro de 2019 a março de 2020, para 20%, no período compreendido entre abril e setembro de 2020 (BCE, 2020). Por sua vez, Portugal verificou um aumento de 14% para 26%. Espanha e França viram a procura destes instrumentos aumentar de 14% para 34% e 25%, respetivamente. Também a Grécia verificou um aumento, de 23% para 38%, assim como Itália, de 12% para 28%, sendo os países que apresentaram o maior aumento da necessidade de empréstimos bancários. Segundo Harasztosi et al. (2022), os empréstimos bonificados e empréstimos bancários com garantias públicas foram dos instrumentos mais utilizados em Espanha, França, Grécia, Itália e Portugal.

Relativamente à procura por linhas de crédito, em termos líquidos, o número de PME da Zona Euro a reportar uma necessidade crescente deste instrumento aumentou, de 13% para 16% (BCE, 2020). Por sua vez, Portugal registou um aumento de 19% para 27%. Os países com maior aumento da procura por linhas de crédito foram Espanha e a Grécia, tendo aumentado de 20% para 31% e de 25% para 34%, respetivamente. Contudo, houve países em que a necessidade de linhas de crédito pelas PME diminuiu, nomeadamente, Eslováquia (de 10% para 8%), França (de 15% para 14%), Finlândia (de 11% para 8%), Itália (de 17% para 16%) e Países Baixos (de 5% para 2%).

De acordo com Harasztosi et al. (2022), apesar das medidas de apoio implementadas pelos países europeus terem sido relativamente semelhantes, a comparação entre países é complexa. Este facto deve-se, nomeadamente, a diferentes combinações de políticas e critérios de elegibilidade, diferenças substanciais ao nível da dimensão ou horizonte dos apoios, mas, também, pelo facto de o valor dos pacotes inicialmente anunciados não coincidir com os valores efetivamente despendidos. Os autores destacam, ainda, que as medidas adotadas pelos diferentes governos em resposta à pandemia de COVID-19 foram combinadas com outras políticas, como o programa *NextGenerationEU*.

Em suma, as medidas governamentais foram eficazes para atenuar as necessidades de liquidez das empresas, com cerca de dois terços das empresas a declarar ter recorrido às mesmas, por forma a cumprir com as suas obrigações imediatas e de curto prazo (De Santis et al., 2021). Destas obrigações, destacam-se os pagamentos salariais e a situação fiscal. De acordo com Harasztosi et al. (2022), o

conjunto de medidas de apoio às empresas adotadas pelos diferentes governos foi fundamental para a estabilização económica, sobretudo, para limitar o número de insolvências e de empregos destruídos.

3 Metodologia

Tal como mencionado no capítulo introdutório desta dissertação, o objetivo principal do presente estudo é analisar a utilização das medidas fiscais extraordinárias, anunciadas pelo Governo português, em resposta à pandemia de COVID-19, no apoio às PME das ITV. Adicionalmente, pretende-se analisar, ainda que brevemente e de forma complementar, o impacto da invasão russa à Ucrânia na atividade das ITV e o seu impacto no comportamento e perceção das empresas em relação ao choque pandémico.

A fim de alcançar os objetivos propostos neste estudo, pretende-se responder às seguintes questões de partida:

- a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
- b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?
- c) Qual o impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das ITV portuguesas?

Apresenta-se, de seguida, a metodologia utilizada para a realização deste estudo. Inicialmente são identificados a perspetiva e métodos de investigação, seguindo-se a caracterização da população em análise. Posteriormente, é apresentado o procedimento de elaboração do questionário realizado no âmbito desta dissertação, bem como o respetivo pré-teste. Por fim, neste capítulo, são, ainda, expostos os procedimentos de envio do questionário e de análise de dados.

3.1 Perspetiva e métodos de investigação

Atendendo aos objetivos propostos e às questões de investigação formuladas, este estudo adota uma filosofia de investigação positivista, de natureza exploratória e quantitativa.

A filosofia da investigação adotada no estudo contém importantes pressupostos sobre como se vê o mundo (Saunders et al., 2009). Tais pressupostos afetam a forma de alcançar o conhecimento e o processo de investigação (Vieira, 2009). De acordo com Saunders et al. (2009), não há uma filosofia de investigação melhor do que as restantes. Não obstante todas as filosofias apresentarem vantagens e limitações, uma filosofia de investigação pode ser considerada mais adequada, dependendo do fenómeno em estudo e do posicionamento teórico e filosófico do investigador (Saunders et al., 2009; Vieira, 2009).

De acordo com Vieira (2009), a vertente positivista:

Ontologicamente tem uma visão objectiva da sociedade entendendo que os fenómenos podem ser estudados independentemente do comportamento das pessoas. Considera também que o investigador é um observador passivo e que apenas quer compreender melhor o fenómeno em estudo para o explicar e o prever. (p.16)

Quer isto dizer que na filosofia positivista existe uma realidade objetiva que deve ser interpretada objetivamente (Major, 2017; Saunders et al., 2009; Vieira, 2009). Portanto, esta corrente filosófica implica uma separação entre o investigador e o objeto de estudo. Ainda assim, Saunders et al. (2009) argumentam que mesmo na filosofia positivista não existe uma separação total entre o investigador e o objeto de estudo, uma vez que este escolhe a questão a estudar, os objetivos propostos e os dados a recolher.

Uma das vantagens associadas ao positivismo é o facto de possibilitar uma análise formal do problema em estudo (Vieira, 2009). Isto porque a filosofia positivista está associada ao rigor resultante da adoção de ferramentas matemáticas e de modelos estatísticos (Major, 2017). Todavia, esta filosofia apresenta limitações, nomeadamente, não permite explicar os comportamentos individuais e tem uma reduzida preocupação com questões que afetam os intervenientes, que podem ser relevantes para compreender o fenómeno em estudo (Shields, 1997; Vieira, 2009). Apesar das limitações, uma parte significativa da comunidade académica, na área de contabilidade, continua a usar a filosofia positivista (Major, 2017).

O presente estudo caracteriza-se como exploratório, tendo em conta os objetivos propostos, as questões de investigação formuladas e por se tratar de um tema, relativamente, inexplorado (Babbie, 2008). Os estudos exploratórios são adequados sempre que o investigador se debruça sobre novos horizontes e procura saber o que está a acontecer e avaliar o fenómeno sob uma nova luz (Babbie, 2008; Robson, 2002, citado por Saunders et al., 2009, p. 139).

Os métodos quantitativos de recolha e análise de dados estão, geralmente, associados à filosofia positivista e a estudos exploratórios (Saunders et al., 2009; Vieira, 2009). Num estudo quantitativo analisa-se os dados usando procedimentos estatísticos (Creswell, 2012). A investigação quantitativa tem como objetivo explicar a relação entre as variáveis. Estas referem-se a atributos, como a atitude em relação a algo, ou características, como o género, dos indivíduos que os investigadores estudam. Um

estudo quantitativo permite estabelecer uma tendência geral das respostas dos inquiridos e observar como esta tendência varia entre eles.

O inquérito por questionário foi o método escolhido para a recolha de dados utilizado nesta dissertação. A recolha de dados através de questionários é um método popular na investigação em ciências sociais (Babbie, 2008; Saunders et al., 2009). A investigação através de questionários é indicada quando se procura recolher dados para descrever uma população demasiado grande para ser diretamente observada (Babbie, 2008; Saunders et al., 2009). O objetivo da amostragem é selecionar um grupo de inquiridos cujas características refletem as da população, de modo que os resultados possam ser generalizados (Babbie, 2008; Creswell, 2009; Gill & Johnson, 2002). Todavia, é necessário assegurar a representatividade da amostra e assegurar uma boa taxa de resposta (Saunders et al., 2009). Lohr (2008) frisa que, apesar de haver quem defenda que os censos, onde todos os membros da população são contactados, são mais precisos do que questionários por amostragem, tal não é geralmente verdade. Isto, porque embora não se registem erros por amostragem, os censos não deixam de estar sujeitos a outros tipos de erros na recolha de dados, nomeadamente erro de não resposta e erro de medição. Assim, a aplicação do questionário a uma amostra oferece vantagens em termos económicos, pois permite gerar resultados representativos de toda a população a um custo inferior, quando comparada com a recolha de dados para toda a população (Babbie, 2008; Saunders et al., 2009). O questionário possibilita, ainda, a recolha de uma grande quantidade de dados padronizados, permitindo, assim, a fácil comparação das respostas dos inquiridos (Babbie, 2008; Saunders et al., 2009). Este método de recolha de dados facilita, também, o uso de sinais visuais e linguagem gráfica e podem ser feitas perguntas com escalas ou categorias (De Leeuw, 2008). Por último, ao questionário está associada a imparcialidade do investigador e, ainda, a possibilidade de anonimato e privacidade, incentivando a resposta a questões mais sensíveis por parte dos inquiridos (Babbie, 2008; De Leeuw, 2008). Contudo, a recolha de dados através de um questionário apresenta, também, limitações, como por exemplo, os dados recolhidos não são tão abrangentes, quando comparado com outros métodos (Saunders et al., 2009). Isto, porque existe um limite do número de perguntas que qualquer questionário pode ter. Nos inquéritos por questionário todos os inquiridos recebem as mesmas instruções, não havendo a possibilidade de intervenção de um entrevistador para auxiliar com dúvidas (De Leeuw, 2008). Adicionalmente, Babbie (2008) destaca a inflexibilidade da recolha de dados através de questionário, uma vez que é difícil ter um conhecimento completo dos processos sociais nos seus ambientes naturais.

Tendo presente o tema desta dissertação, que se revela algo pouco estudado, foi elaborado um questionário original adaptado às respetivas características específicas, sustentado teoricamente pela literatura analisada. O questionário permitiu obter dados acerca de uma situação concreta, num determinado momento do tempo. A maior abrangência de organizações participativas proporcionada por esta técnica, amplia a capacidade de generalização, ajudando a uma melhor compreensão do fenómeno em estudo.

A dimensão da amostra e a sua dispersão geográfica são fatores que influenciam a forma como o questionário é distribuído junto dos inquiridos (Gill & Johnson, 2002). De acordo com as técnicas modernas de distribuição, o questionário elaborado foi enviado por correio eletrónico às organizações selecionadas para o estudo. Por um lado, o correio eletrónico é um meio rápido e económico, permitindo um grande número de questionários preenchidos num período muito curto e a baixo custo e pode ser preenchido quando e onde o inquirido quiser (De Leeuw, 2008; Gill & Johnson, 2002). Por outro lado, um dos principais problemas associados à distribuição do questionário por este meio é o aumento da ocorrência de situações de não-resposta (Scott, 1961, citado por Gill & Johnson, 2002, p. 103). O erro de não-resposta ocorre quando os indivíduos contactados para o questionário não fornecem dados ou fornecem apenas dados parciais (Lohr, 2008).

A caracterização da população, bem como o processo de elaboração e envio do questionário são detalhados nas secções seguintes.

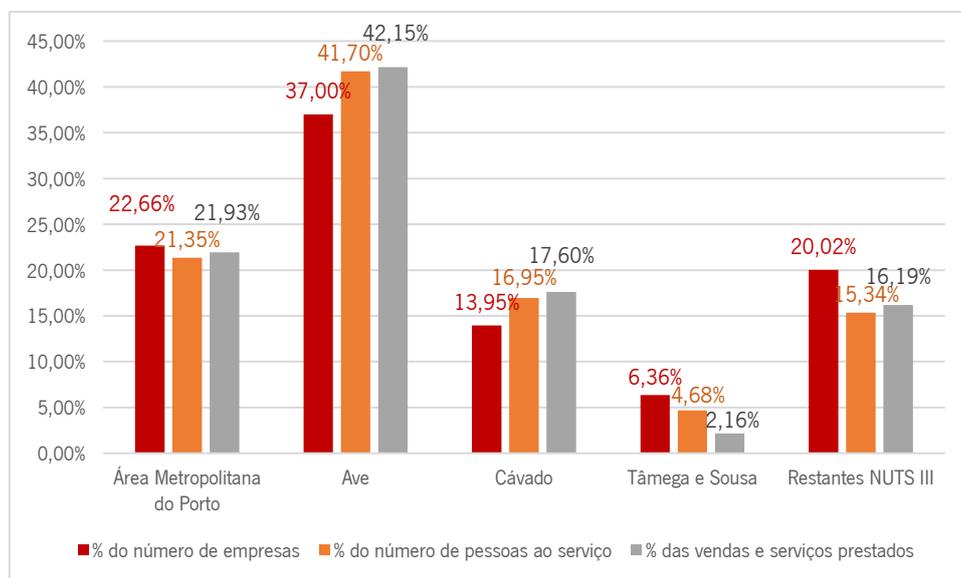
3.2 Caracterização da população

Um passo essencial no processo de recolha de dados quantitativos é identificar os indivíduos que se pretende estudar (Creswell, 2012). Para tal, é essencial estabelecer quem são os indivíduos que podem fornecer as informações necessárias para responder às questões de investigação.

O presente estudo tem como alvo as PME das ITV portuguesas, ou seja, as PME que apresentam um Código de Atividade Económica (CAE) 13 ou 14, de acordo com a classificação portuguesa das atividades económicas rev.3 definida pelo INE (2007). De acordo com o Banco de Portugal (2023), as PME das ITV são predominantes na região norte do país. Através da análise do Gráfico 1, é perceptível que as regiões com mais PME da indústria de fabricação de têxteis (CAE 13) no norte de Portugal, em 2019, eram o Ave (37%), Área Metropolitana do Porto (22,66%), Cávado (13,95%) e Tâmega e Sousa

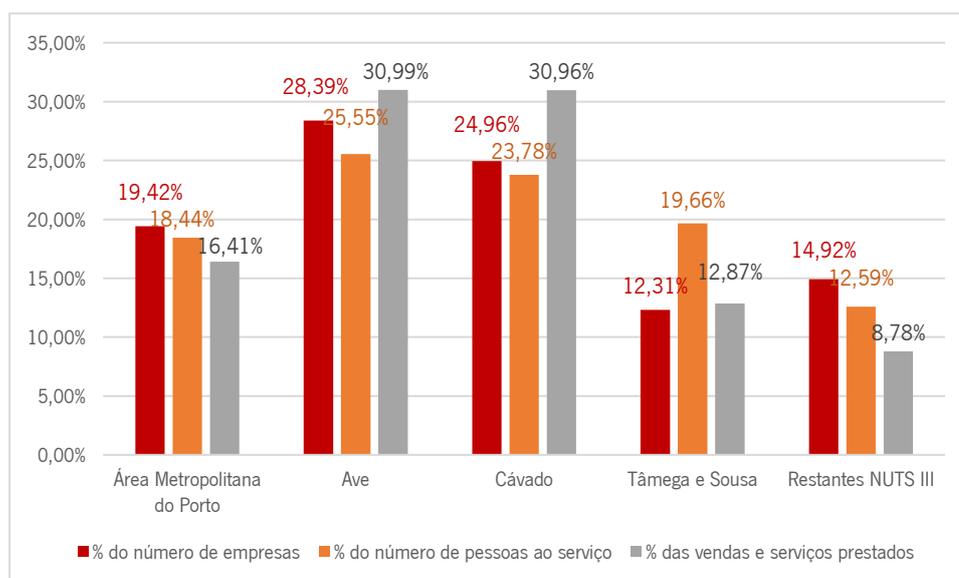
(6,36%). Ou seja, estas regiões concentravam 79,97% das PME portuguesas da indústria têxtil, de um total de 2 043. Adicionalmente, estas quatro regiões empregavam, conjuntamente, 84,68% das pessoas ao serviço das PME desta indústria e totalizavam 83,84% das vendas e serviços prestados.

Gráfico 1 - Caracterização da população com CAE 13



Por sua vez, as PME de indústria de vestuário (CAE 14) também estavam, em 2019, altamente concentradas no norte de Portugal e nas mesmas quatro regiões, Ave (28,39%), Cávado (24,96%), Área Metropolitana do Porto (19,42%) e Tâmega e Sousa (12,31%), totalizando 85,08% das PME desta indústria, de um total de 4 572 (Gráfico 2). De igual modo, estas regiões empregavam 87,43% das pessoas ao serviço das PME da indústria de vestuário e concentravam 91,23% de vendas e serviços prestados.

Gráfico 2 - Caracterização da população com CAE 14



Através dos valores apresentados é possível verificar que o impacto de um choque de elevada magnitude sobre a economia, como foi o caso da pandemia de COVID-19 e, posteriormente, da invasão da Ucrânia pela Rússia, pode impactar fortemente a economia nestas regiões. Deste modo, a população selecionada para este estudo foram as PME das regiões Área Metropolitana do Porto, Ave, Cávado e Tâmega e Sousa, de acordo com a Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos (NUTS) III definida pelo Eurostat (2022), devido à sua importância para a economia e sociedade portuguesa.

3.3 Elaboração e apresentação do questionário

As perguntas que constam num questionário têm de ser definidas com exatidão antes da recolha de dados (Saunders et al., 2009). Isto, porque, num questionário, ao contrário do que se sucede em estudos que utilizam entrevistas, não existe a possibilidade de explorar questões adicionais. Deste modo, a elaboração deste instrumento exige um planeamento dos dados que se pretende recolher, por forma a responder às questões de investigação (Creswell, 2012; Saunders et al., 2009). É essencial planear e justificar todas as secções e respetivas questões, de modo a garantir que não se aborrece o inquirido com perguntas irrelevantes para o estudo, o que origina um menor número de respostas (Hill & Hill, 1998). Roszkowski e Bean (1990) constataram que a taxa de resposta de um questionário está negativamente correlacionada com o número de perguntas. Questionários longos e pormenorizados têm

uma maior probabilidade de não resposta (Dillman, 2008). Adicionalmente, é importante garantir que não são excluídas perguntas essenciais para cumprir com os objetivos do estudo (Hill & Hill, 1998). De acordo com Lohr (2008), é impossível realizar um questionário em que as estatísticas calculadas a partir da amostra são exatamente iguais às características da população. Contudo, um questionário bem desenhado permite minimizar e quantificar os diferentes tipos de erros que podem afetar os resultados do mesmo. Neste sentido, o questionário, elaborado no âmbito desta dissertação (Apêndice 1 e Apêndice 2), foi criado com base na revisão de literatura, apresentada no capítulo 2, assim como na legislação portuguesa aprovada, que será identificada e analisada no capítulo 4. Para a construção do mesmo foi utilizada a plataforma Google Forms (<https://docs.google.com/forms/>).

Quando se está a elaborar as perguntas de um questionário é essencial ter em atenção quem são os inquiridos e escrever as questões adequadas às suas habitações literárias e vocabulário (Hill & Hill, 1998; Jr Fowler & Cosenza, 2008; Robson & McCartan, 2016; Saunders et al., 2009). Uma redação clara das perguntas pode melhorar a validade do questionário (Saunders et al., 2009). Deste modo, devem ser evitadas palavras sofisticadas, de modo a garantir que as questões colocadas são claras para os inquiridos. É também importante dar instruções adequadas, especialmente, quando se muda a forma das perguntas (Hill & Hill, 1998).

O presente estudo teve em consideração as indicações acima mencionadas relativamente à dimensão quer das questões, quer do próprio questionário, mas também relativamente ao cuidado no vocabulário utilizado.

Os questionários podem estar divididos em várias secções, sendo cada secção respeitante a um conjunto de perguntas do mesmo tema (Hill & Hill, 1998). As perguntas de um questionário em ciências sociais procuram diferentes tipos de informação, tais como, factos, opiniões, atitudes, satisfações, motivos e esperanças (Hill & Hill, 1998; Robson & McCartan, 2016). Num questionário é possível realizar perguntas abertas e perguntas fechadas (Hill & Hill, 1998; Jr Fowler & Cosenza, 2008; Saunders et al., 2009). As perguntas abertas permitem obter informação mais detalhada (Hill & Hill, 1998). Todavia, as respostas a estas são difíceis de analisar de forma estatisticamente sofisticada. Por sua vez, as perguntas fechadas permitem a realização de análises estatísticas. Porém, por vezes, a informação das respostas é menos detalhada e pode conduzir a conclusões mais simples. Um questionário com perguntas fechadas é adequado quando se procura obter informação quantitativa sobre as variáveis em estudo. Dentro das perguntas fechadas existem diferentes tipos de perguntas, nomeadamente, as perguntas de

categoria, de lista, de classificação e de quantidade (Bell, 2010; Saunders et al., 2009). As perguntas de categoria devem ser exclusivas e exaustivas (Bell, 2010; Jr Fowler & Cosenza, 2008; Saunders et al., 2009). Isto é, deve haver apenas uma opção de resposta que descreve a situação do inquirido, ou seja, ele não deve poder colocar-se em mais do que uma categoria. Adicionalmente, deve existir uma opção de resposta para todos os inquiridos. As perguntas em formato de lista consistem na apresentação de uma lista de itens e os inquiridos podem selecionar mais do que uma opção (Bell, 2010; Saunders et al., 2009). As perguntas de classificação consistem no uso de uma escala, como a escala de Likert. Por fim, a resposta a uma pergunta de quantidade é um número, que indica a quantidade de uma característica, como por exemplo, perguntas sobre o ano de nascimento do inquirido. O presente questionário (ver Apêndice 2) é constituído por 37 perguntas, todas fechadas, das quais 16 de categoria (questões 1 a 3, 5 a 11, 18 e 21 a 25), três de lista (questões 19, 20 e 26), 17 de classificação (questões 12 a 17 e 27 a 37) e uma de quantidade (questão 4).

O uso de escalas de classificação é frequente em inquéritos por questionário (Jr Fowler & Cosenza, 2008). A escala de Likert consiste na utilização de categorias de resposta padronizadas, que procuram determinar a intensidade relativa de diferentes itens (Babbie, 2008). Esta permite a medição das atitudes, opiniões, desempenho, personalidade, entre outros (Robson & McCartan, 2016). Na elaboração de escalas de classificação, o investigador depara-se com as decisões de quantas categorias devem ser apresentadas e se estas devem ser identificadas com números ou palavras (Jr Fowler & Cosenza, 2008). A escala de Likert é constituída por vários pontos, sendo o mais comum de cinco (Robson & McCartan, 2016). Neste estudo foi utilizada uma escala de Likert de cinco pontos, na qual “1” corresponde a “Discordo Totalmente” e “5” a “Concordo Totalmente”.

As perguntas fechadas permitem associar números às respostas para analisá-las por meio de técnicas estatísticas (Hill & Hill, 1998). Estes números, associados a um conjunto de respostas, apresentam uma escala de medida. Existem diferentes tipos de escala de medida, nomeadamente, nominal, ordinal e intervalar. Uma escala nominal consiste “num conjunto de categorias de resposta qualitativamente diferentes e mutuamente exclusivas”, como por exemplo, questões de sim e não (Hill & Hill, 1998, p. 25). Por sua vez, as escalas ordinais “admitem uma ordenação numérica das suas categorias, ou seja, das respostas alternativas, estabelecendo uma relação de ordem entre elas” (Hill & Hill, 1998, p. 27). Por fim, as escalas intervalares assemelham-se às escalas ordinais, na medida em que “um valor numérico mais elevado na escala indica uma quantidade maior da variável medida” (Hill

& Hill, 1998, p. 31). Adicionalmente, “as diferenças entre valores numéricos adjacentes na escala indicam diferenças iguais na quantidade da variável medida” (Hill & Hill, 1998, p. 31). Tendo em consideração o tipo de questões que se inserem no presente questionário, a análise dos dados utiliza, maioritariamente, as escalas de medida nominal (questões 1, 3, 5 a 9, 11, 18 a 26) e ordinal (questões 2, 10, 12 a 17 e 27 a 37). Contudo, a questão 4 é de natureza intervalar.

Uma componente importante de um inquérito por questionário é a carta de apresentação, (Creswell, 2012; Hill & Hill, 1998; Saunders et al., 2009). Esta é relevante, uma vez que é, potencialmente, o que os destinatários do questionário leem primeiro impactando a sua decisão de cooperar no estudo (Hill & Hill, 1998). A carta de apresentação deve, por isso, incentivar o preenchimento do questionário e apresentar as razões pelas quais os destinatários receberam o mesmo, reforçando a importância da sua participação para o estudo (Creswell, 2012; Hill & Hill, 1998; Saunders et al., 2009). É essencial incluir, de forma sucinta, os objetivos do estudo na carta de apresentação, informando, assim, o participante acerca da natureza do mesmo (Creswell, 2012). Indicar os objetivos do estudo permite assegurar o consentimento informado dos participantes. Adicionalmente, para garantir o consentimento informado, é também necessário incluir a garantia de confidencialidade ao inquirido na carta de apresentação. A confidencialidade num estudo consiste em não identificar indivíduos, ou, no caso desta dissertação, empresas. Outro passo essencial na carta de apresentação é apresentar informação sobre o investigador que está a aplicar o questionário (Hill & Hill, 1998). Especialmente nos casos em que o questionário se destina a empresas, uma vez que muitas procuram saber se o investigador é independente da mesma, nomeadamente, no caso de trabalhos de natureza académica, o investigador deve mencionar o nome da instituição de ensino (Creswell, 2012; Hill & Hill, 1998). Outra informação relevante é o tempo de preenchimento estimado (Hill & Hill, 1998). Todavia, a carta de apresentação deve ser concisa e clara. O questionário foi enviado por correio eletrónico e, para tal, foi elaborada uma carta de apresentação, com base em todas as recomendações presentes na literatura, para acompanhar o corpo de texto do *e-mail* (Apêndice 1). Na carta de apresentação consta o *link* do questionário.

O questionário, elaborado para este estudo, apresenta quatro secções (Apêndice 2). Num trabalho de investigação é, por norma, necessário obter características dos indivíduos, organizações, departamento de uma empresa, país, entre outros (Hill & Hill, 1998). Deste modo, na primeira secção, grupo A, é realizada a caracterização do inquirido e da empresa, através de 11 questões. As perguntas

1 (Figura 2), 2 (Figura 3) e 3 (Figura 4) são questões demográficas gerais, que procuram caracterizar o respondente do questionário relativamente ao género, habilitações literárias e a sua função na empresa, tal como sugerido por Hill e Hill (1998).

Figura 2- Questão 1 (Questionário)

<p>1. Género*</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Feminino<input type="radio"/> Masculino<input type="radio"/> Outro

Figura 3 - Questão 2 (Questionário)

<p>2. Formação académica*</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Nenhum<input type="radio"/> 1º ciclo<input type="radio"/> 2º ciclo<input type="radio"/> 3º ciclo<input type="radio"/> Ensino Secundário<input type="radio"/> Ensino Pós-Secundário não superior<input type="radio"/> Licenciatura<input type="radio"/> Bacharelato<input type="radio"/> Mestrado<input type="radio"/> Doutoramento

Figura 4 - Questão 3 (Questionário)

<p>3. Cargo profissional*</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Sócio<input type="radio"/> Sócio-gerente<input type="radio"/> Gerente<input type="radio"/> Contabilista Certificado<input type="radio"/> Revisor Oficial de Contas<input type="radio"/> Diretor Administrativo/Financeiro<input type="radio"/> Outra: _____

No caso de estudos sobre empresas, algumas das características importantes a obter são o CAE, ano de início de atividade, dados económicos e volume de vendas (Hill & Hill, 1998). Neste sentido, as restantes sete perguntas do grupo A procuram caracterizar a empresa que participa no estudo. Assim, a questão 4 (Figura 5), procura aferir o ano de constituição da empresa.

Figura 5 - Questão 4 (Questionário)

<p>4. Ano de constituição da empresa*</p> <p>_____</p>

O presente questionário foi administrado às regiões Área Metropolitana do Porto, Ave, Cávado e Tâmega e Sousa, pelo que a questão 5 (Figura 6) visa caracterizar as empresas relativamente à sua localização, de acordo com a NUTS III. Assim, as diferentes categorias de resposta à questão 5 correspondem aos municípios destas quatro regiões.

Figura 6 - Questão 5 (Questionário)

5. Localização da empresa*

<input type="radio"/> Amarante	<input type="radio"/> Oliveira de Azeméis
<input type="radio"/> Amares	<input type="radio"/> Paços de Ferreira
<input type="radio"/> Arouca	<input type="radio"/> Paredes
<input type="radio"/> Baião	<input type="radio"/> Penafiel
<input type="radio"/> Barcelos	<input type="radio"/> Porto
<input type="radio"/> Braga	<input type="radio"/> Póvoa de Lanhoso
<input type="radio"/> Cabeceiras de Basto	<input type="radio"/> Póvoa de Varzim
<input type="radio"/> Castelo de Paiva	<input type="radio"/> Resende
<input type="radio"/> Celorico de Basto	<input type="radio"/> Santa Maria da Feira
<input type="radio"/> Cinfães	<input type="radio"/> Santo Tirso
<input type="radio"/> Espinho	<input type="radio"/> São João da Madeira
<input type="radio"/> Esposende	<input type="radio"/> Terras de Bouro
<input type="radio"/> Fafe	<input type="radio"/> Trofa
<input type="radio"/> Felgueiras	<input type="radio"/> Vale de Cambra
<input type="radio"/> Gondomar	<input type="radio"/> Valongo
<input type="radio"/> Guimarães	<input type="radio"/> Vieira do Minho
<input type="radio"/> Lousada	<input type="radio"/> Vila do Conde
<input type="radio"/> Maia	<input type="radio"/> Vila Nova de Famalicão
<input type="radio"/> Marco de Canaveses	<input type="radio"/> Vila Nova de Gaia
<input type="radio"/> Matosinhos	<input type="radio"/> Vila Verde
<input type="radio"/> Mondim de Basto	<input type="radio"/> Vizela
	<input type="radio"/> Outra: _____

A questão 6 (Figura 7) é relativa ao CAE principal da empresa, de forma a poder categorizar as empresas.

Figura 7 - Questão 6 (Questionário)

6. CAE principal da empresa*

- 131 - Preparação e fiação de fibras têxteis
- 132 - Tecelagem de têxteis
- 133 - Acabamento de têxteis
- 139 - Fabricação de outros têxteis
- 141 - Confeção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pelo
- 142 - Fabricação de artigos de peles com pelo
- 143 - Fabricação de artigos de malha

Uma vez que este estudo se foca na realidade das PME, para uma melhor caracterização e categorização das mesmas, foram realizadas as questões 7 (Figura 8), 8 (Figura 9) e 9 (Figura 10), baseadas na Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, que estabelece a definição de PME.

Figura 8 - Questão 7 (Questionário)

7. Número de efetivos (em 31/12/2021)*

- Até 9
- De 10 a 49
- De 50 a 249
- Mais do que 249

Figura 9 - Questão 8 (Questionário)

8. Volume de negócios anual (em 31/12/2021)*

- Até 2.000.000 €
- De 2.000.001 € a 10.000.000 €
- De 10.000.001 € a 50.000.000 €
- Mais do que 50.000.000 €

Figura 10 - Questão 9 (Questionário)

9. Balanço total anual (em 31/12/2021)*

- Até 2.000.000 €
- De 2.000.001 € a 10.000.000 €
- 10.000.001 € a 43.000.000 €
- Mais do que 43.000.000 €

A questão 10 (Figura 11) procura aferir o peso do mercado externo no volume de negócios da empresa, devido à sua relevância para as ITV, tal como sugerido por Cardoso e Esteves (2019) e Machado (2020, 2023).

Figura 11 - Questão 10 (Questionário)

10. Peso do mercado externo no volume de negócios (em 31/12/2021)*

- Entre 0 e 19%
- Entre 20% a 39%
- Entre 40% a 59%
- Entre 60% a 79%
- Entre 80% a 100%

Por fim, a última pergunta do primeiro grupo do questionário, a questão 11 (Figura 12), procura aferir se a empresa inquirida vende produtos *online*, uma vez que o *e-commerce* foi um fator chave durante a pandemia de COVID-19, permitindo impulsionar as vendas das ITV, tal como apontado por Pamésa Consultores et al. (2021).

Figura 12 - Questão 11 (Questionário)

11. A empresa vende os seus produtos *online*?*

- Sim
- Não

O segundo grupo de perguntas do questionário, grupo B, é respeitante à perceção do impacto da pandemia de COVID-19 e das medidas fiscais nas empresas das ITV. Nesta secção apresentam-se, inicialmente, seis questões que procuram aferir o impacto da pandemia de COVID-19 no desempenho das ITV portuguesas, através de uma escala de Likert. De seguida, apresenta-se a questão 18, a qual questiona sobre a utilização de mecanismos de apoio no período pandémico. Esta questão separa os inquiridos em dois grupos. Os indivíduos que selecionarem a opção “Sim” são direcionados, automaticamente, para as perguntas 19 a 25, as quais procuram aferir a que medidas extraordinárias de apoio as empresas recorreram, bem como a sua adequação. Por sua vez, aqueles que selecionarem a opção “Não” são direcionados, automaticamente, para a pergunta 26, que procura aferir os motivos pelos quais a empresa não recorreu às medidas de apoio.

Segue-se a terceira secção, o grupo C, que procura avaliar, brevemente, o nível de recuperação da atividade económica da empresa no período pós-pandémico, através de seis questões, utilizando a escala de Likert. Por fim, a quarta secção, o grupo D, é constituída por cinco questões, também com uma escala de Likert. Este grupo procura avaliar o impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia no

desempenho das empresas inquiridas, bem como as expectativas sobre os mecanismos de apoio ao setor. No final do questionário é, ainda, dada a possibilidade de introduzir o *e-mail* para os inquiridos que pretendem receber o relatório final do estudo. Os grupos B, C e D, que constituem o questionário, permitem responder às questões fundamentais deste estudo, tal como sistematizado no Apêndice 3, Apêndice 4 e Apêndice 5.

3.4 Pré-teste

Um passo necessário aquando da elaboração de um questionário é, depois de escrever as perguntas, verificar se são compreensíveis por meio de um pré-teste (Creswell, 2012; Hill & Hill, 1998; Saunders et al., 2009). Deste modo, deve-se procurar validar o questionário junto de indivíduos semelhantes aos que constituem a amostra e solicitar a sua opinião relativamente à clareza e compreensão do mesmo (Creswell, 2012; Hill & Hill, 1998; Saunders et al., 2009). Adicionalmente, deve-se solicitar aos mesmos que comentem a representatividade e a adequação das perguntas do questionário, o que irá ajudar a estabelecer a validade do respetivo conteúdo (Saunders et al., 2009). O pré-teste deve ser aplicado a um grupo tão semelhante quanto possível à amostra final (Saunders et al., 2009). Atendendo ao caso de questionários destinados a empresas, é, particularmente, relevante consultar os responsáveis de duas ou três entidades antes de aplicar o questionário (Hill & Hill, 1998).

Após a conceção da primeira versão do questionário, o mesmo foi enviado aos responsáveis de duas empresas. Uma das empresas tem como CAE principal a fabricação de têxteis (CAE 13), enquanto a outra opera na indústria de vestuário (CAE 14). Foi pedido aos responsáveis das empresas convidadas para analisar e fornecer comentários ou sugestões acerca do questionário. Este pré-teste teve como propósito ajustar o questionário e respetivos instrumentos de medida e escalas presentes, estimar o tempo de conclusão e suprir dificuldades de compreensão, de forma a adequar o mesmo a todas as realidades e graus de conhecimento.

Com base no procedimento realizado e comentários fornecidos pelos responsáveis de ambas as empresas, foram realizadas alterações à versão inicial do questionário. No grupo A, na questão 6 foi sugerido discriminar de forma mais intensiva o CAE principal. Nas questões 7, 8 e 9 foi sugerido utilizar os limites que constam na Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, em vez dos valores que constam no artigo 9º do Decreto-Lei n.º 98/2015. Adicionalmente, foi

sugerido adicionar a questão 11, relativa à venda de produtos *online*. No grupo B foram reescritas algumas questões e adicionada a questão 24, relativa à duração do *lay-off*, que foi sugerida com o propósito de aferir conclusões acerca da robustez financeira das empresas. No grupo C foi sugerido que os períodos de comparação fossem entre dezembro de 2019 e dezembro de 2021. No grupo D foram reescritas algumas questões para facilitar a sua compreensão. Por fim, de modo a facilitar o preenchimento das questões com escala de Likert, foi sugerido acrescentar nos pontos extremos, 1 e 5, o seu significado, isto é, “1 – Discordo Totalmente” e “5 – Concordo Totalmente”.

3.5 Envio do questionário e procedimento de análise de dados

Na plataforma Orbis foi realizada uma pesquisa para as PME portuguesas ativas com CAE 13 e 14, nas regiões Área Metropolitana do Porto, Ave, Cávado e Tâmega e Sousa. Através desta plataforma foi possível obter o correio eletrónico das empresas em estudo. O questionário foi enviado por *e-mail* entre 6 de dezembro de 2022 e 25 de janeiro de 2023. Nos casos em que o endereço de correio eletrónico das empresas estava em falta ou desatualizado, sempre que possível, o questionário foi enviado através dos formulários de contacto presentes nos seus *websites*. Assim, o questionário foi enviado a 2 644 empresas.

Quando é aplicado um inquérito por questionário, uma estratégia que procura aumentar a taxa de resposta é o envio de um *e-mail* de seguimento passadas algumas semanas após o primeiro envio do questionário (Creswell, 2012; Robson & McCartan, 2016). No presente estudo, recorrendo a esta estratégia, procurou-se reforçar a importância da participação das empresas que ainda não o tinham feito.

Foram obtidas respostas entre 6 de dezembro de 2022 e 17 de fevereiro de 2023. No final do mês de fevereiro o questionário foi encerrado, totalizando 172 respostas.

O primeiro passo na análise de dados é a preparação e organização dos dados para análise (Creswell, 2012). Para além de classificar os dados, criar códigos, selecionar um programa informático e introduzir os dados no programa para análise, é também necessário limpar os dados. No âmbito da amostra para este estudo, apesar de 172 empresas terem respondido ao questionário, apenas 162 das respostas foram consideradas válidas para a análise de dados. Foram eliminadas 10 respostas devido a incoerências verificadas ao longo do questionário. Verificaram-se dois casos em que os inquiridos

responderam “Não” à questão 18 (ver Apêndice 2) e na questão 26 (ver Apêndice 2) na opção “Outra” colocaram as medidas de apoio às empresas durante a pandemia, nomeadamente, o diferimento do pagamento de impostos. Verificaram-se, também, sete casos de empresas que completaram todo o questionário, todavia quatro delas foram criadas em 2020, duas em 2021 e outra em 2022. Isto revela-se incoerente, pois o questionário elaborado, para além de se focar no período de pandemia, apresenta questões que apontam, diretamente, para o ano de 2019, nomeadamente, a questões 27 a 32, e para o ano de 2021, nomeadamente, as questões 7 a 10. Por fim, foi eliminada a resposta de uma empresa que na questão 19 na opção “Outra” colocou o recurso as linhas de crédito destinadas às PME durante a pandemia, contudo na questão 22 selecionou a opção “Não”. Deste modo, a taxa de resposta ativa⁵ foi de 6,15%.

Os dados recolhidos pelos questionários foram alvo de tratamento e análise estatística, recorrendo a programas informáticos, nomeadamente, *Jeffreys's Amazing Statistics Program* (JASP) e Microsoft Excel. Relativamente às estatísticas descritivas, a medida de tendência central utilizada foi a média e, portanto, foi também apresentado o desvio padrão, tal como sugerido por Bell (2010). No presente estudo são usados testes não paramétricos. Nestes testes não estão presentes os pressupostos de distribuição normal e os mesmos são indicados para escalas de medida nominais e ordinais (Figueiredo et al., 2017; Saunders et al., 2009; Kuzon, Urbanek, and McCabe, 1996, citado por Wu & Leung, 2017, p. 528). Visando estudar a associação entre duas variáveis ordinais, foi utilizado o coeficiente de correlação de Spearman, no qual a hipótese nula, doravante designada por H_0 , corresponde à ausência de associação (Figueiredo et al., 2017). Com o objetivo de comparar dois grupos independentes foi utilizado o teste U de Mann-Whitney, no qual H_0 representa o cenário em que ambos os grupos são iguais. Para este teste estatístico, o tamanho do efeito, uma medida estatística usada para determinar a força da relação ou diferença entre as variáveis, é dado pelo coeficiente de correlação ponto-bisserial (Goss-Sampson, 2022). Por fim, procurando avaliar a independência entre variáveis qualitativas, foi utilizado o teste de independência do qui-quadrado, onde H_0 corresponde à existência de independência entre as duas variáveis (Figueiredo et al., 2017). Quando realizado o teste de independência do qui-quadrado com tabelas 2x2 e se tenham verificado frequências esperadas menores

⁵ Saunders et al. (2009) definem a taxa de resposta ativa como o número total de repostas a dividir pela diferença entre o número total da amostra e os casos inelégíveis (isto é, que não cumprem os requisitos inerentes ao estudo) e inacessíveis (isto é, empresas impossíveis de contactar).

que 5, foi utilizado o teste exato de Fisher. Nas restantes tabelas, sempre que se verificou que mais de 20% das células de frequência esperada eram menores que 5, foi utilizado o teste da razão de verossimilhança, tal como sugerido por McHugh (2013). Sempre que se verificaram resultados estatisticamente significativos foram utilizadas medidas de associação para medir o grau de dependência entre as variáveis qualitativas (Figueiredo et al., 2017). No caso de tabelas 2x2, a medida de associação utilizada foi o coeficiente ϕ . Para os restantes casos foi utilizado o coeficiente V de Cramér. Os dados foram expostos em tabelas de forma a permitir a sua apresentação quantitativa e respetiva resolução da problemática do estudo científico.

Contudo, antes de proceder à análise e discussão dos resultados, no próximo capítulo são apresentadas as medidas adotadas pelo Governo português, em resposta à pandemia de COVID-19. Deste modo, enquadrar-se-á o presente estudo no contexto nacional.

4 Medidas de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19 em Portugal

Neste capítulo são identificadas e analisadas, brevemente, as medidas extraordinárias adotadas pelo Governo português, que visaram apoiar as PME num período de incerteza e crise económica motivadas pela pandemia de COVID-19.

4.1 Medidas fiscais de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19 em Portugal

O Governo português aprovou um conjunto de medidas extraordinárias e de carácter urgente, em diversas matérias, de modo a estimular as PME, sem excluir as restantes entidades. Deste modo, alinhou o quadro de medidas de política económica e social com a evolução da situação pandémica (Gomes, 2021; Monteiro et al., 2022).

De modo a fornecer uma visão generalizada das medidas fiscais extraordinárias que visaram apoiar as PME, é apresentada a principal legislação aprovada nos primeiros meses da crise sanitária, sintetizada na Figura 13. Os documentos analisados foram obtidos através do *website* do IAPMEI⁶, onde estão listadas as medidas fiscais de apoio às empresas. Foi, ainda, analisada a Lei n.º 27-A/2020, de 24 de julho, relativa ao Orçamento do Estado Suplementar para 2020.

Figura 13 - Medidas fiscais extraordinárias de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19

Decreto-Lei n.º 10-F/2020, de 26 de março	Lei n.º 29/2020, de 31 de julho	Lei n.º 27-A/2020, de 24 de julho (Orçamento do Estado Suplementar para 2020)
<ul style="list-style-type: none">• Flexibilização dos pagamentos relativos ao IVA e retenções na fonte do IRC;• Suspensão dos processos de execução fiscal instaurados pela Autoridade Tributária e Aduaneira (AT).	<ul style="list-style-type: none">• Suspensão do pagamento por conta (PPC) do IRC;• Reembolso integral do pagamento especial por conta;• Prazo máximo para a efetivação do reembolso do IVA e IRC.	<ul style="list-style-type: none">• Regime especial de dedução de prejuízos fiscais;• Regras para a limitação dos PPC do IRC;• Crédito Fiscal Extraordinário ao Investimento II.

⁶ <https://www.iapmei.pt/Paginas/COVID-19-Medidas-de-Apoio-as-Empresas-Medidas.aspx>, acedido em 04/04/2023.

O Decreto-Lei n.º 10-F/2020, de 26 de março, estabeleceu um regime excecional e temporário de cumprimento de obrigações fiscais, no âmbito da pandemia de COVID-19. As medidas aprovadas com este Decreto-Lei procuraram a proteção das PME, através da flexibilização dos pagamentos relativos ao IVA e retenções na fonte do IRC. Desta forma, as obrigações fiscais previstas no artigo 94.º do Código do IRC (relativo à retenção na fonte) e no artigo 27.º do Código do IVA (relativo ao pagamento do imposto apurado pelo sujeito passivo) passaram a poder ser cumpridas nos termos e nas datas previstos nos respetivos códigos ou, então, em prestações mensais. Adicionalmente, este Decreto-Lei aprovou, também, a suspensão dos processos de execução fiscal instaurados pela AT.

Mais tarde, a Lei n.º 29/2020, de 31 de julho, que visou particularmente as PME, estabeleceu medidas de apoio fiscais adicionais. Esta Lei determinou a suspensão temporária do PPC do IRC, bem como a possibilidade de solicitar o reembolso integral da parte do pagamento especial por conta que não foi deduzida até ao ano de 2019, com dispensa do cumprimento do prazo definido no n.º 3 do artigo 93.º do Código do IRC⁷. Adicionalmente, foi estipulado um prazo máximo para a efetivação do reembolso do IVA e IRC, de 15 dias após a entrega da respetiva declaração, por parte do sujeito passivo, quando o resultado da retenção na fonte de PPC ou de liquidações fosse superior ao imposto devido.

Por fim, a Lei n.º 27-A/2020, de 24 de julho, relativa ao Orçamento do Estado Suplementar para 2020, aprovou importantes medidas de carácter fiscal com vista a apoiar o investimento e as empresas.

De acordo com o artigo 11.º do capítulo III do Orçamento do Estado Suplementar para 2020, foi criado um regime especial de dedução de prejuízos fiscais apurados nos períodos de tributação de 2020 e 2021. O prazo de reporte passou a ser de 12 anos para todos os sujeitos passivos que exercessem, diretamente e a título principal, uma atividade económica de natureza agrícola, comercial ou industrial. Porém, tal significou que o prazo de dedução de prejuízos fiscais para as PME não se alterou, uma vez que este já era de 12 anos⁸. Adicionalmente, o limite da dedução a efetuar em cada um dos períodos de

⁷ De acordo com o n.º 3 do artigo 93.º do Código do IRC (agora revogado pelo artigo 329.º da Lei n.º 12/2022, de 27 de junho), os sujeitos passivos podiam sem prejuízo do disposto no n.º 1, ser reembolsados da parte que não foi deduzida ao abrigo do mesmo preceito no final do período aí estabelecido, mediante requerimento do sujeito passivo, dirigido ao chefe do serviço de finanças da área da sede, direção efetiva ou estabelecimento estável em que estiver centralizada a contabilidade, apresentado no prazo de 90 dias a contar do termo daquele período.

⁸ De acordo com o n.º 1 do artigo 52.º do Código do IRC (Redação da Lei n.º 7-A/2016, de 30 de março), o prazo de reporte dos prejuízos fiscais era de cinco períodos de tributação posteriores, à exceção dos sujeitos passivos que exercessem, diretamente e a título principal, uma atividade económica de natureza agrícola, comercial ou industrial e que estivessem abrangidos pelo Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro (que cria a certificação eletrónica do estatuto de PME), os quais podiam fazê-lo até um máximo de 12 períodos de tributação posteriores.

tributação aumentou para 80%, o que se traduziu numa diferença de 10 pontos percentuais⁹. Por fim, a contagem do prazo de reporte de prejuízos fiscais ficou suspensa durante os períodos de tributação de 2020 e 2021. Isto traduziu-se num aumento de dois anos do prazo de reporte dos prejuízos fiscais.

De acordo com o Despacho n.º 8320/2020, de 28 de agosto, as regras para a limitação aos PPC, estabelecida pela Lei n.º 29/2020, de 31 de julho, constam no artigo 12.º do capítulo III do Orçamento do Estado Suplementar para 2020, condensadas na Tabela 1. A limitação aos PPC foi aplicada consoante a quebra na faturação. Todavia, para as PME, bem como atividades económicas de alojamento, restauração e similares e cooperativas, aplicou-se uma limitação total aos PPC, independentemente da quebra registada. Adicionalmente, se os sujeitos passivos verificassem que, em consequência da limitação dos primeiro e segundo PPC, podiam vir a deixar de pagar uma importância superior a 20% daquela que, em condições normais, teria sido entregue, deveriam regularizar o montante em causa até ao último dia do prazo para o pagamento do terceiro PPC.

Tabela 1 - Limitação extraordinária aos PPC

	Primeiro PPC	Segundo PPC	Terceiro PPC
Quebra de faturação ≥ 20%	Redução em 50% do pagamento	Redução em 50% do pagamento	Pode limitar o pagamento
Quebra de faturação ≥ 40%	Não efetua o pagamento	Não efetua o pagamento	Pode limitar o pagamento
Atividades económicas de alojamento, restauração e similares, cooperativas e PME	Não efetua o pagamento	Não efetua o pagamento	Pode limitar o pagamento

Fonte: Elaboração própria com base em Ordem dos Contabilistas Certificados (2020, p. 4)

Por fim, de acordo com o artigo 16.º do capítulo III do Orçamento do Estado Suplementar para 2020, foi aprovado o Crédito Fiscal Extraordinário ao Investimento II, que estabeleceu uma dedução à coleta do IRC no montante de 20% das despesas de investimento em ativos afetos à exploração, efetuadas entre 1 de julho de 2020 e 30 de junho de 2021, até ao limite de 70% da coleta. Esta dedução à coleta do IRC podia ser feita em 2020 ou 2021, em função das datas dos investimentos elegíveis, e até aos 5 anos subsequentes, em caso de ausência ou insuficiência de coleta.

⁹ De acordo com o n.º2 do artigo 52.º do Código do IRC (Redação da Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro), a dedução a efetuar em cada um dos períodos de tributação não podia exceder 70% do respetivo lucro tributável.

Através da análise das medidas fiscais extraordinárias adotadas em Portugal, é notório que o Governo procurou assegurar a liquidez das empresas e a respetiva atividade, focando a sua intervenção, essencialmente, nas PME e nos setores diretamente afetados. As medidas aprovadas foram de alívio fiscal, procurando apoiar o lado da oferta da economia e as atividades mais vulneráveis, tal como sugerido por Devereux et al. (2020), Makin e Layton (2021), OCDE (2020b) e Romer (2021).

Uma vez que a situação pandémica se prolongou no tempo, o Governo português procedeu a um ajuste das políticas inicialmente adotadas. Nomeadamente, o Decreto-Lei n.º 24/2021, de 26 de março, alargou os regimes de diferimento de obrigações fiscais estabelecidos pelo Decreto-Lei n.º 10-F/2020, de 26 de março, um ano após o início da pandemia. Desta forma, analisando as medidas fiscais atendendo às fases propostas pela OCDE (2020b), é visível que as medidas estabelecidas pelo Governo português foram ao encontro das primeira e segunda etapas de resposta da política fiscal.

Contudo, segundo (Monteiro et al., 2022), Portugal teve “uma abordagem conservadora no aumento de despesa pública e na prevenção de perdas maiores de receita fiscal” (pp.18-19). Adicionalmente, os autores destacam que os instrumentos de apoio foram rapidamente descontinuados. Neste sentido, é inevitável o paralelismo com a crise financeira de 2008, sobre a qual Caldas (2013) e a OCDE (2020) salientaram que a estratégia de recuperação das finanças públicas se impôs antes da recuperação económica, o que levou a um prolongamento deste choque.

4.2 Medidas não fiscais de apoio às PME em resposta à pandemia de COVID-19 em Portugal

Medidas de proteção de emprego e de apoio ao financiamento foram, também, amplamente usadas pelo Governo português, de modo a atenuar os efeitos da pandemia de COVID-19 na economia. As ITV portuguesas destacaram a medida de *lay-off* simplificado e as linhas de crédito como sendo primordiais no combate à crise económica provocada pela crise sanitária (Lusa, 2020a). Deste modo, apesar desta dissertação ter como enfoque as medidas fiscais extraordinárias e a sua utilização, no apoio às PME das ITV, as mesmas não atuaram de modo isolado, tendo sido complementadas por medidas não fiscais. Assim, torna-se relevante analisar, ainda que brevemente, outras medidas importantes anunciadas pelo Governo português, consideradas essenciais pelas ITV, e aferir o seu nível de utilização junto das mesmas.

A aprovação do Decreto-Lei n.º 10-F/2020, de 26 de março, não só estabeleceu um regime excecional e temporário de cumprimento de obrigações fiscais, mas também um regime excecional e temporário de cumprimento de contribuições sociais. De acordo com o artigo 3.º do mesmo Decreto-Lei, as entidades empregadoras passaram a ter direito ao pagamento diferido das contribuições sociais. Esta medida procurou preservar, não só a atividade das empresas, mas, também, os respetivos postos de trabalho.

De acordo com o Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de março, a medida de redução temporária do período normal de trabalho ou suspensão do contrato de trabalho em situação de crise empresarial¹⁰, comumente denominada de *lay-off* normal, prevista no artigo 298.º do Código do Trabalho, mostrou, ao longo dos anos, ser um instrumento robusto para ajudar a responder a situações de crise. Contudo, o Governo português, em resposta à pandemia de COVID-19, procurou assegurar maior flexibilidade no acesso a esta medida, por forma que o regime pudesse ser operacionalizado rapidamente. Deste modo, o Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de março, estabeleceu uma medida excecional e temporária de proteção dos postos de trabalho, o *lay-off* simplificado, para as empresas em situações de crise empresarial. De modo geral, o regime de *lay-off* simplificado consistiu num apoio financeiro, concedido à entidade empregadora, destinado ao pagamento das remunerações dos seus trabalhadores (Segurança Social, 2022). As ITV consideraram esta medida, particularmente, fundamental para salvaguardar os postos de trabalho e a sobrevivência das empresas do ramo (Lusa, 2020a).

Por último, realçam-se as linhas de crédito disponibilizadas em resposta à pandemia de COVID-19, que visaram apoiar as empresas, através do acesso a crédito em condições favoráveis (IAPMEI, sem data). Deste modo, entre as diversas linhas, destacam-se as mais relevantes no âmbito deste estudo: a Linha de Crédito destinada, especificamente, às ITV, juntamente com as indústrias do calçado, extrativas (rochas ornamentais) e da fileira da madeira e cortiça (República Portuguesa, 2020); a Linha de Apoio à Economia COVID-19 - Micro e Pequenas Empresas (Direção-Geral das Atividades Económicas [DGAE], 2020a); e a Linha Específica COVID 19 – Apoio às Médias Empresas, *Small Mid Caps, Mid Caps* (DGAE, 2020b).

¹⁰ De acordo com o artigo 3.º do Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de março, considera-se situação de crise empresarial o encerramento total ou parcial da empresa, decorrente do dever de encerramento de instalações, mas, também, situações em que a empresa tenha verificado uma paragem total ou parcial da atividade resultante da interrupção das cadeias de abastecimento globais ou da suspensão ou cancelamento de encomendas.

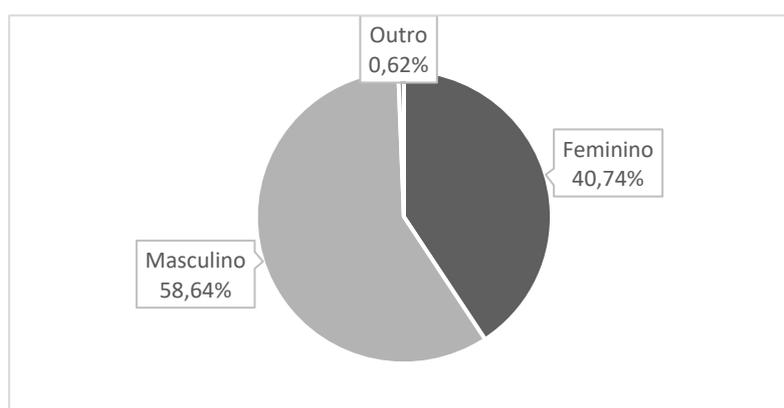
5 Análise e discussão de resultados

Neste capítulo é apresentada a caracterização da amostra, seguindo-se a análise dos dados obtidos através da realização do questionário. Posteriormente, apresenta-se a discussão dos resultados, com o intuito de dar resposta ao objetivo principal deste estudo, que concerne em analisar a utilização das medidas fiscais extraordinárias, anunciadas pelo Governo português, em resposta à pandemia de COVID-19, no apoio às PME das ITV.

5.1 Caracterização da amostra

A amostra obtida, resultante do preenchimento do questionário, consiste em representantes de 162 empresas. Destes, 95 (58,64%) são do género masculino, 66 (40,74%) do género feminino e 1 (0,62%) dos inquiridos selecionou a opção “Outro” (Gráfico 3).

Gráfico 3 - Caracterização dos inquiridos por género



Na Tabela 2 estão caracterizados os respondentes por cargo profissional e género. Através da sua análise, é perceptível que uma parte significativa dos respondentes são sócios-gerentes, totalizando 79 indivíduos (48,77%), dos quais 52 são do género masculino e 27 do género feminino. Adicionalmente, é relevante apontar que 30 (18,52%) dos respondentes são diretores administrativos/financeiros, 16 (9,88%) gerentes, 15 (9,26%) Contabilistas Certificados, 9 (5,56%) sócios e, por fim, 13 (8,02%) selecionaram a opção “Outra”, cuja identificação do cargo consta da Tabela 2.

Tabela 2 - Caracterização dos inquiridos por cargo profissional e género

Cargo Profissional	Género							
	Feminino		Masculino		Outro		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Sócio	5	3,09%	4	2,47%	0	0,00%	9	5,56%
Sócio-gerente	27	16,67%	52	32,10%	0	0,00%	79	48,77%
Gerente	4	2,47%	12	7,41%	0	0,00%	16	9,88%
Contabilista Certificado	7	4,32%	7	4,32%	1	0,62%	15	9,26%
Diretor Administrativo/Financeiro	14	8,64%	16	9,88%	0	0,00%	30	18,52%
Outra: Assistente administrativo	5	3,09%	1	0,62%	0	0,00%	6	3,70%
Outra: Assistente de direção	1	0,62%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,62%
Outra: Coordenador marketing & sustentabilidade	0	0,00%	1	0,62%	0	0,00%	1	0,62%
Outra: Diretor comercial	0	0,00%	1	0,62%	0	0,00%	1	0,62%
Outra: Engenheiro	1	0,62%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,62%
Outra: Gestor financeiro	0	0,00%	1	0,62%	0	0,00%	1	0,62%
Outra: Responsável Departamento sustentabilidade e RH	1	0,62%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,62%
Outra: Técnico de apoio à gestão	1	0,62%	0	0,00%	0	0,00%	1	0,62%
Total	66	40,74%	95	58,64%	1	0,62%	162	100,00%

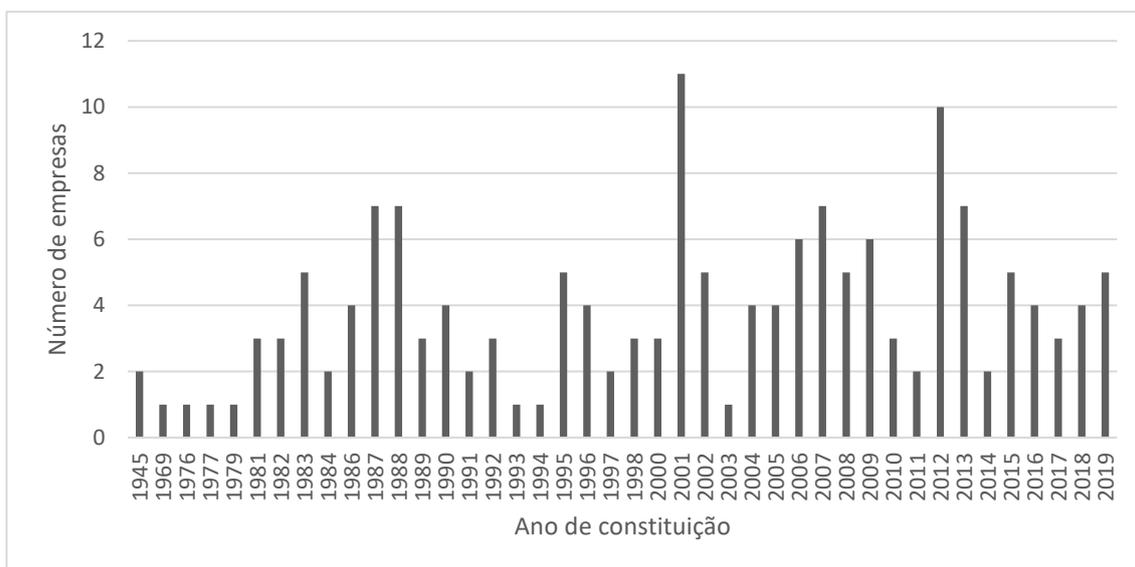
No que concerne à formação académica dos respondentes, cujos dados são apresentados na Tabela 3, 1 (0,62%) concluiu o 1º ciclo, 8 (4,94%) concluíram o 2º ciclo, 13 (8,02%) o 3º ciclo, 43 (26,54%) o ensino secundário, 19 (11,73%) o ensino pós-secundário não superior, 55 (33,95%) possuem grau de licenciado, 3 (1,85%) o grau de bacharel, 18 (11,11%) o grau de mestre e, por fim, 2 (1,23%) o grau de doutor.

Tabela 3 - Caracterização dos inquiridos por formação académica

Formação Académica	n	%
Nenhum	0	0,00%
1º ciclo	1	0,62%
2º ciclo	8	4,94%
3º ciclo	13	8,02%
Ensino Secundário	43	26,54%
Ensino Pós-Secundário não superior	19	11,73%
Licenciatura	55	33,95%
Bacharelato	3	1,85%
Mestrado	18	11,11%
Doutoramento	2	1,23%
Total	162	100,00%

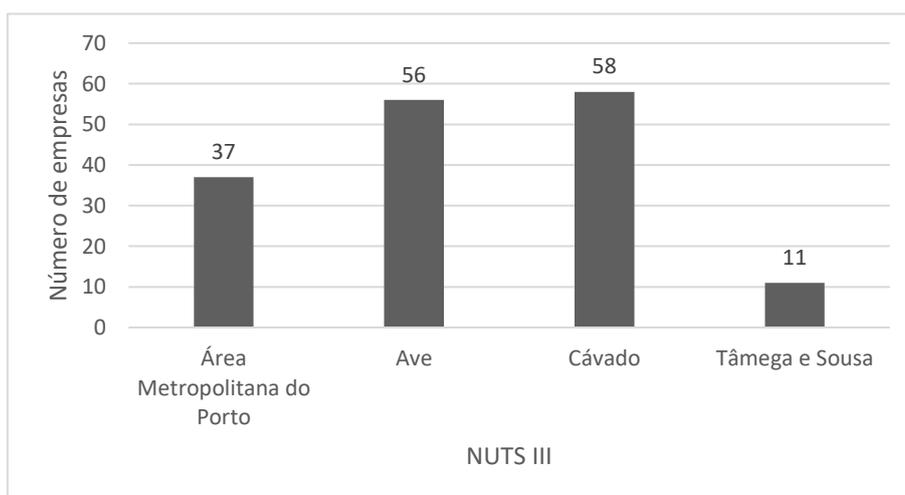
No Gráfico 4 apresenta-se a distribuição das empresas da amostra de acordo com o ano de constituição. Destaca-se o facto de 2 entidades terem sido constituídas em 1945 e, por oposição, as 5 empresas mais recentes da amostra terem sido constituídas em 2019.

Gráfico 4 - Ano de constituição das empresas da amostra



Através da análise do Gráfico 5, que apresenta a distribuição das empresas da amostra por NUTS III, verifica-se que 37 (22,84%) pertencem à região Área Metropolitana do Porto, 56 (34,57%) à região do Ave, 58 (35,80%) à região do Cávado e apenas 11 (6,79%) à região do Tâmega e Sousa.

Gráfico 5 - Localização das empresas da amostra por NUTS III



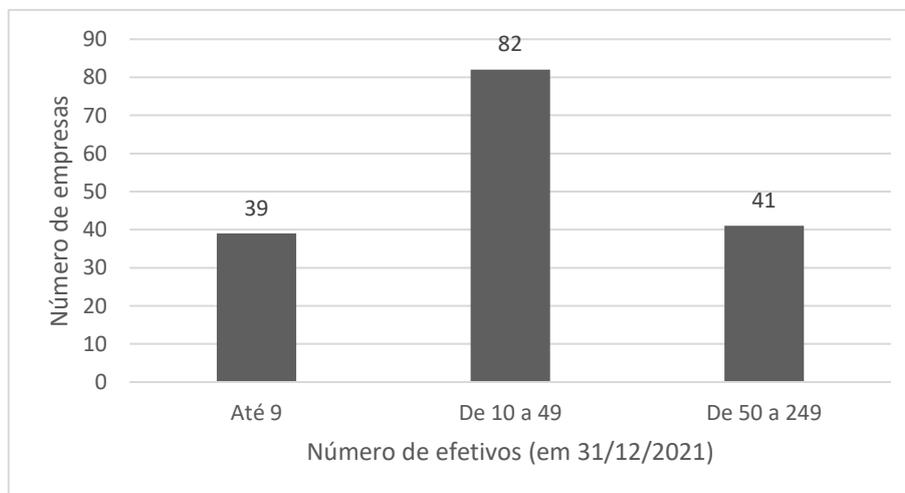
Através dos dados da Tabela 4, verifica-se que a maioria das empresas inquiridas, 98 (60,49%), tem como atividade principal a indústria de vestuário, isto é, possuiu CAE 14. Analisando cada CAE detalhadamente, verifica-se que 85 (52,47%) empresas dedicam-se à confecção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pelo (CAE 141), 33 (20,37%) à fabricação de outros têxteis (CAE 139), 22 (13,58%) ao acabamento de têxteis (CAE 133), 13 (8,02%) à fabricação de artigos de malha (CAE 143), 5 (3,09%) à tecelagem de têxteis (CAE 132) e 4 (2,47%) à preparação e fiação de fibras têxteis (CAE 131). É de realçar que nenhuma das empresas da amostra se identificou na categoria de fabricação de artigos de peles com pelo (CAE 142).

Tabela 4 - CAE das empresas da amostra

CAE	n	%
131 - Preparação e fiação de fibras têxteis	4	2,47%
132 - Tecelagem de têxteis	5	3,09%
133 - Acabamento de têxteis	22	13,58%
139 - Fabricação de outros têxteis	33	20,37%
141 - Confeção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pelo	85	52,47%
142 - Fabricação de artigos de peles com pelo	0	0,00%
143 - Fabricação de artigos de malha	13	8,02%
Total	162	100,00%

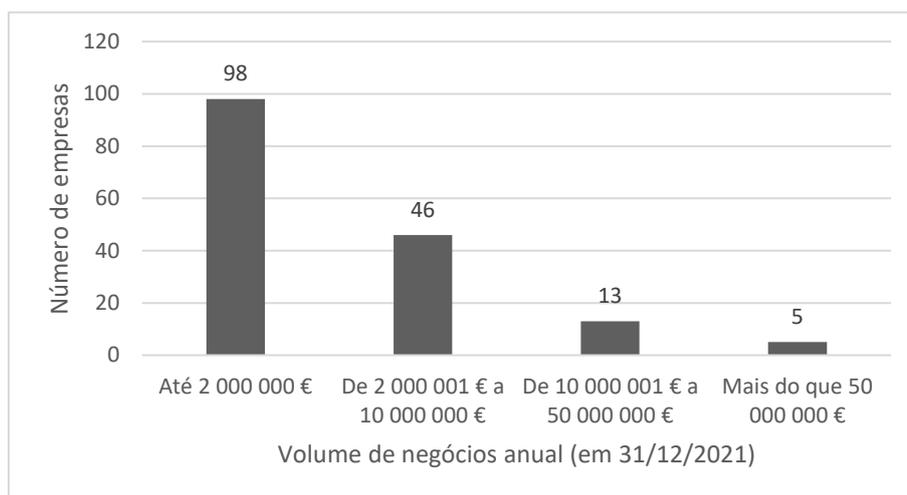
As empresas foram, ainda, caracterizadas, através da Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, com base no seu número de efetivos, volume de negócios anual e valor do balanço total anual. Relativamente ao número de efetivos das empresas da amostra, observa-se, através do Gráfico 6, que 39 (24,07%) empresas possuem até 9 efetivos, 82 (50,62%) possuem entre 10 e 49 efetivos e 41 (25,31%) possuem entre 50 e 249 efetivos.

Gráfico 6 - Número de efetivos (em 31/12/2021) das empresas da amostra



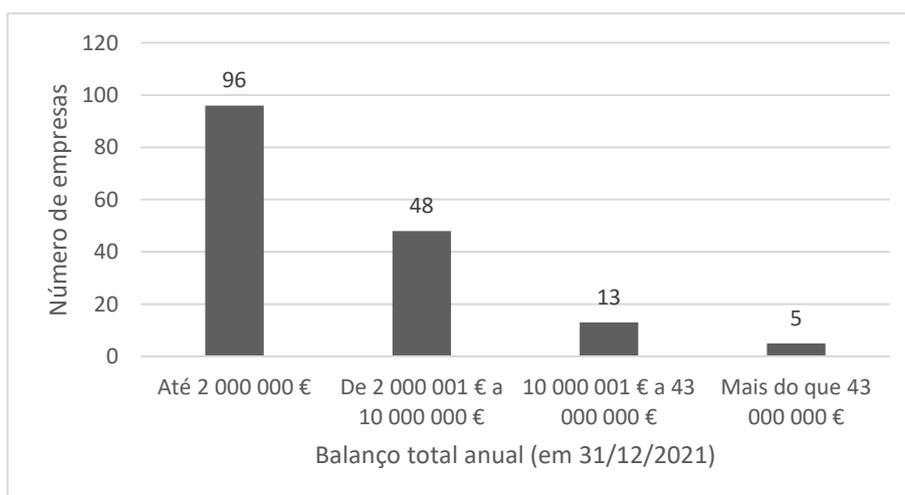
No que concerne ao volume de negócios anual das empresas da amostra, o Gráfico 7 expressa que 98 (60,49%) empresas apresentavam um volume de negócios anual até 2 000 000 €, 46 (28,40%) entre 2 000 001 € e 10 000 000 €, 13 (8,02%) entre 10 000 001 € e 50 000 000 € e, apenas, 5 (3,09%) mais do que 50 000 000 €.

Gráfico 7 - Volume de negócios anual (em 31/12/2021) das empresas da amostra



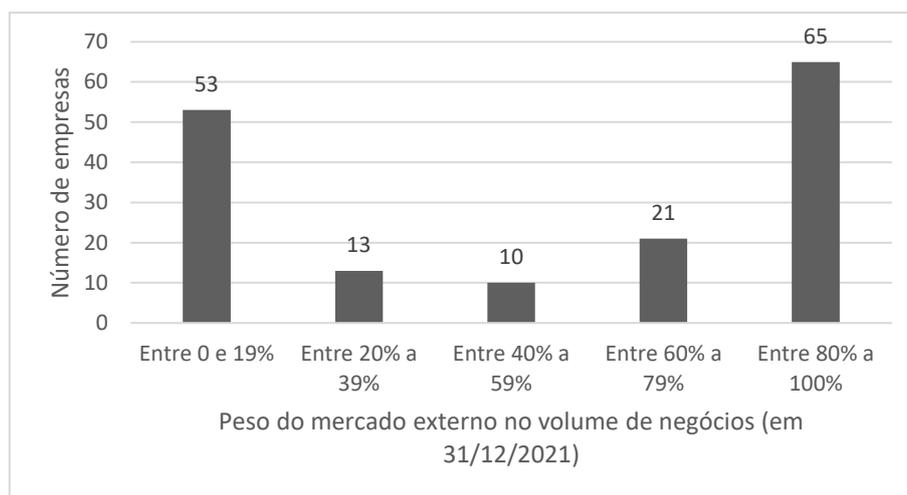
Através do Gráfico 8, é possível verificar que 96 (59,26%) empresas apresentavam um valor do balanço total anual até 2 000 000 €, 48 (29,63%) entre 2 000 001 € e 10 000 000 €, 13 (8,02%) entre 10 000 001 € a 43 000 000 € e 5 (3,09%) superior a 43 000 000 €.

Gráfico 8 - Balanço total anual (em 31/12/2021) das empresas da amostra



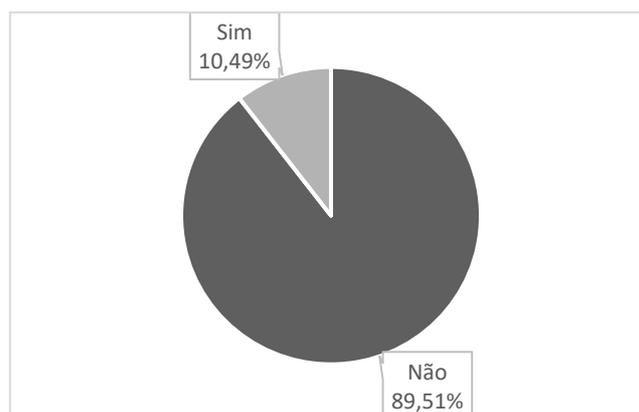
Quanto ao peso do mercado externo no volume de negócios das empresas que constituem a amostra, verifica-se, analisando o Gráfico 9, que 53 (32,72%) empresas relataram que este se situava entre 0% e 19%, 13 (8,02%) entre 20% e 39%, 10 (6,17%) entre 40% e 59%, 21 (12,96%) entre 60% e 79% e 65 (40,12%) igual ou superior a 80%.

Gráfico 9 - Peso do mercado externo no volume de negócios (em 31/12/2021) das empresas da amostra



Os dados apresentados no Gráfico 10, indicam que 145 (89,51%) empresas da amostra não vendem os seus produtos *online*, enquanto apenas 17 (10,49%) o fazem.

Gráfico 10 - Venda de produtos *online* das empresas da amostra



Em suma, a amostra é constituída por representantes de 162 empresas das ITV portuguesas e a maioria destes desempenha um cargo de gestão ou financeiro. A maior parte das organizações que participaram no estudo localiza-se nas regiões do Ave e do Cávado. Adicionalmente, destaca-se a forte presença da indústria de vestuário na amostra. A maioria das empresas apresenta um volume de

negócios, assim como um balanço total, anual inferior a 2 000 000 € e um número de efetivos inferior a 50. Por fim, verifica-se uma grande divisão entre as empresas relativamente à dependência do mercado externo e, no que concerne às vendas *online*, observa-se que a maioria das empresas não recorre a este meio de venda.

5.2 Análise de dados

Nesta secção são apresentados os resultados mais específicos deste estudo e dos testes estatísticos realizados. Este segmento encontra-se dividido em três partes, cada uma referente a uma das questões de partida formuladas.

5.2.1 O impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das indústrias têxtil e de vestuário portuguesas

A Tabela 5 apresenta a estatística descritiva para o impacto da pandemia de COVID-19 nas ITV da amostra, referente às alíneas compreendidas entre a questão, doravante designada por Q, 12 e a Q17. A afirmação com maior nível médio de concordância foi a Q16 (4,20), relativa ao aumento dos custos de transporte. A Q15 (3,74), relativa aos atrasos no acesso a matérias-primas, a Q12 (3,40), referente ao volume de negócios com o mercado interno, a Q13 (3,28), referente ao volume de negócios com o mercado externo, e, ainda, a Q14 (3,03), acerca da produção de equipamentos de proteção individual, apresentam níveis médios de concordância menores. Em contraste, na Q17, relativa a despedimentos devido à pandemia, observa-se uma maior discordância com a afirmação, com um nível médio de concordância de apenas 1,40.

Tabela 5 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas

Questões	Escala						Média	DP
	1	2	3	4	5	Total		
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	31 19,14%	18 11,11%	28 17,28%	26 16,05%	59 36,42%	162 100,00%	3,40	1,53
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	31 19,14%	31 19,14%	18 11,11%	25 15,43%	57 35,19%	162 100,00%	3,28	1,57
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	57 35,19%	14 8,64%	17 10,49%	15 9,26%	59 36,42%	162 100,00%	3,03	1,75
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	14 8,64%	23 14,20%	23 14,20%	33 20,37%	69 42,59%	162 100,00%	3,74	1,36

Tabela 5 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas (cont.)

Questões	Escala						Média	DP
	1	2	3	4	5	Total		
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	9 5,56%	12 7,41%	11 6,79%	35 21,60%	95 58,64%	162 100,00%	4,20	1,19
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	137 84,57%	7 4,32%	4 2,47%	6 3,70%	8 4,94%	162 100,00%	1,40	1,05

No sentido de analisar a associação entre as questões compreendidas entre a Q12 e a Q17, foi realizado o teste de correlação de Spearman, apresentado na Tabela 6. Entre a Q12 e a Q13 observa-se uma correlação positiva, moderada e estatisticamente significativa ($\rho=0,602$; valor- $p<0,001$). A Q12 apresenta, ainda, uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q15 ($\rho=0,265$; valor- $p<0,001$), a Q16 ($\rho=0,356$; valor- $p<0,001$) e a Q17 ($\rho=0,189$; valor- $p<0,05$). No que concerne à Q13, esta apresenta uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q14 ($\rho=0,233$; valor- $p<0,01$), a Q15 ($\rho=0,312$; valor- $p<0,001$) e a Q16 ($\rho=0,364$; valor- $p<0,001$). A Q14 apresenta, também, uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q15 ($\rho=0,175$; valor- $p<0,05$) e a Q16 ($\rho=0,161$; valor- $p<0,05$). Por fim, entre a Q15 e a Q16 observa-se uma correlação positiva, moderada e estatisticamente significativa ($\rho=0,610$; valor- $p<0,001$). Neste sentido, os resultados do teste de correlação de Spearman revelam que quanto maior a diminuição do volume de negócios com o mercado interno, maior a diminuição do volume de negócios com o mercado externo. Adicionalmente, verifica-se que quanto maior as dificuldades vivenciadas devido à pandemia, quer devido a atrasos no acesso a matérias-primas, quer devido ao aumento dos custos de transporte, maior a diminuição do volume de negócios com os mercados interno e externo. Através do teste de correlação, foi, também, possível verificar que quanto maior a diminuição no volume de negócios com o mercado interno, maior a realização de despedimentos. Todavia, não se verificou nenhuma associação estatisticamente significativa entre a evolução do volume de negócios com o mercado externo e a realização de despedimentos. Os resultados do teste de correlação de Spearman revelam, ainda, uma correlação entre a Q13 e a Q14. Esta correlação apesar de positiva e fraca, significa que apesar da produção de equipamentos de proteção individual durante a pandemia, o volume de negócios com o mercado externo é menor. Por sua vez, não se verifica nenhuma associação entre a Q12 e a Q14, isto é, entre a evolução do volume de negócios com o mercado interno e a produção de equipamentos de proteção individual durante a pandemia. Por fim, através dos resultados, é, também, observável uma correlação positiva e fraca entre a produção de equipamentos de proteção individual e atrasos no acesso a matérias-primas, bem como com o aumento dos custos de transporte. Quer isto dizer que apesar das

dificuldades vivenciadas devido à pandemia, quer devido a atrasos no acesso a matérias-primas, quer devido ao aumento dos custos de transporte, a produção de equipamentos de proteção individual aumenta.

Tabela 6 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da pandemia no desempenho das empresas

Ró de Spearman	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	—	0,602***	0,072	0,265***	0,356***	0,189*
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	0,602***	—	0,233**	0,312***	0,364***	0,143
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	0,072	0,233**	—	0,175*	0,161*	0,076
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	0,265***	0,312***	0,175*	—	0,610***	0,073
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	0,356***	0,364***	0,161*	0,610***	—	0,063
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	0,189*	0,143	0,076	0,073	0,063	—

*Estatisticamente significativo para valor-p < 0,05

**Estatisticamente significativo para valor-p < 0,01

***Estatisticamente significativo para valor-p < 0,001

A Tabela 7 apresenta a estatística descritiva para o impacto da pandemia de COVID-19 nas ITV que constituem a amostra, distinguindo os dois CAE em estudo. Em todas as alíneas verificam-se níveis médios de concordância semelhantes para ambos os CAE.

Tabela 7 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas por CAE

Questões	CAE	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	13	11 17,19%	7 10,94%	9 14,06%	12 18,75%	25 39,06%	64 100,00%	3,52	1,52
	14	20 20,41%	11 11,22%	19 19,39%	14 14,29%	34 34,69%	98 100,00%	3,32	1,54
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	13	9 14,06%	14 21,88%	7 10,94%	10 15,63%	24 37,50%	64 100,00%	3,41	1,52
	14	22 22,45%	17 17,35%	11 11,22%	15 15,31%	33 33,67%	98 100,00%	3,20	1,60
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	13	27 42,19%	3 4,69%	6 9,38%	5 7,81%	23 35,94%	64 100,00%	2,91	1,82
	14	30 30,61%	11 11,22%	11 11,22%	10 10,20%	36 36,73%	98 100,00%	3,11	1,71
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	13	6 9,38%	10 15,63%	13 20,31%	13 20,31%	22 34,38%	64 100,00%	3,55	1,36
	14	8 8,16%	13 13,27%	10 10,20%	20 20,41%	47 47,96%	98 100,00%	3,87	1,36
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	13	1 1,56%	5 7,81%	4 6,25%	18 28,13%	36 56,25%	64 100,00%	4,30	1,00
	14	8 8,16%	7 7,14%	7 7,14%	17 17,35%	59 60,20%	98 100,00%	4,14	1,30

Tabela 7 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas por CAE (cont.)

Questões	CAE	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	13	53 82,81%	3 4,69%	1 1,56%	3 4,69%	4 6,25%	64 100,00%	1,47	1,15
	14	84 85,71%	4 4,08%	3 3,06%	3 3,06%	4 4,08%	98 100,00%	1,36	0,99

Para uma melhor compreensão do tema e em busca de resultados estatisticamente significativos, e relevantes para o estudo, foi realizado o teste U de Mann-Whitney, de modo a comparar os grupos referentes aos CAE 13 e 14, relativamente ao impacto da pandemia no desempenho das empresas, conforme apresentado na Tabela 8. Através da análise dos dados, é possível observar que não existe uma evidência da amostra contra H_0 significativa. Quer dizer isto dizer que não se verificam diferenças estatisticamente significativas do impacto da pandemia entre as duas indústrias.

Tabela 8 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da pandemia no desempenho das empresas por CAE

Teste U de Mann-Whitney (CAE 13; CAE 14)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-biserial
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	3362	0,424	0,072
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	3368,5	0,412	0,074
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	2915,5	0,428	-0,070
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	2679	0,101	-0,146
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	3150,5	0,957	0,005
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	3235	0,591	0,032

A Tabela 9 apresenta a estatística descritiva para o impacto da pandemia de COVID-19 nas empresas da amostra, agora divididas em dois grupos: aquelas que vendem os seus produtos *online* e as que não o fazem. À exceção da Q16, os níveis médios de concordância são semelhantes para ambos os grupos. Na Q16 verifica-se que o nível médio de concordância foi consideravelmente maior para as empresas que vendem os seus produtos *online* (4,82) do que para as restantes (4,13). Adicionalmente, verifica-se que, nesta alínea, 88,24% das empresas que vendem os produtos *online* selecionaram a opção “5 – Concordo Totalmente”, contrastando com apenas 55,17% das empresas que vendem os produtos apenas presencialmente.

Tabela 9 - Impacto da pandemia no desempenho das empresas por método de venda

Questões	Venda <i>online</i>	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	Não	27 18,62%	18 12,41%	23 15,86%	23 15,86%	54 37,24%	145 100,00%	3,41	1,54
	Sim	4 23,53%	0 0,00%	5 29,41%	3 17,65%	5 29,41%	17 100,00%	3,29	1,53
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	Não	28 19,31%	27 18,62%	16 11,03%	23 15,86%	51 35,17%	145 100,00%	3,29	1,57
	Sim	3 17,65%	4 23,53%	2 11,77%	2 11,77%	6 35,29%	17 100,00%	3,24	1,60
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	Não	53 36,55%	13 8,97%	12 8,28%	14 9,66%	53 36,55%	145 100,00%	3,01	1,77
	Sim	4 23,53%	1 5,88%	5 29,41%	1 5,88%	6 35,29%	17 100,00%	3,24	1,60
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	Não	13 8,97%	22 15,17%	20 13,79%	31 21,38%	59 40,69%	145 100,00%	3,70	1,37
	Sim	1 5,88%	1 5,88%	3 17,65%	2 11,77%	10 58,82%	17 100,00%	4,12	1,27
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	Não	9 6,21%	12 8,28%	10 6,90%	34 23,45%	80 55,17%	145 100,00%	4,13	1,23
	Sim	0 0,00%	0 0,00%	1 5,88%	1 5,88%	15 88,24%	17 100,00%	4,82	0,53
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	Não	124 85,52%	6 4,14%	3 2,07%	5 3,45%	7 4,83%	145 100,00%	1,38	1,04
	Sim	13 76,47%	1 5,88%	1 5,88%	1 5,88%	1 5,88%	17 100,00%	1,59	1,23

De modo a comparar o grupo de empresas que vende os produtos *online* com as que não o fazem, relativamente ao impacto da pandemia no desempenho das empresas, foi realizado o teste U de Mann-Whitney, apresentado na Tabela 10. Através da análise dos dados, é possível observar um resultado estatisticamente significativo para a Q16 (valor-p<0,01). Tal significa que se verifica uma diferença estatisticamente significativa, moderada, entre o grupo de empresas que vende produtos *online* e as que não o fazem, relativamente ao aumento dos custos de transporte na pandemia.

Tabela 10 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da pandemia no desempenho das empresas por método de venda

Teste U de Mann-Whitney (Não vende produtos <i>online</i> , Vende produtos <i>online</i>)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	1300	0,705	0,055
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	1249	0,928	0,013
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	1143,5	0,611	-0,072
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	1003,5	0,190	-0,186

Tabela 10 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da pandemia no desempenho das empresas por método de venda (cont.)

Teste U de Mann-Whitney (Não vende produtos <i>online</i> , Vende produtos <i>online</i>)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-biserial
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	816	0,010	-0,338
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	1123,5	0,345	-0,088

No sentido de analisar a correlação entre a Q10, referente ao peso do mercado externo no volume de negócios, e da Q12 à Q17, relativas ao impacto da pandemia no desempenho das empresas, foi realizado o teste de correlação de Spearman. Os resultados, apresentados na Tabela 11, não são estatisticamente significativos (valor-p>0,05), pelo que não existe associação entre as variáveis.

Tabela 11 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da pandemia no desempenho das empresas por peso do mercado externo no volume de negócios

Ró de Spearman	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17
10. Peso do mercado externo no volume de negócios (em 31/12/2021)?	-0,102	-0,102	0,028	-0,047	-0,016	-0,086

*Estatisticamente significativo para valor-p < 0,05

**Estatisticamente significativo para valor-p < 0,01

***Estatisticamente significativo para valor-p < 0,001

A Tabela 12 apresenta a estatística descritiva para a recuperação da atividade económica no período pós-pandémico. A Q31, referente à relação das empresas com os seus fornecedores, foi a questão com um maior nível médio de concordância (4,12). Segue-se a Q27 (3,28), referente à recuperação do nível de vendas, a Q30 (3,14), relativa à carteira de clientes, e a Q28 (3,04), acerca da recuperação dos níveis de laboração. Em contraste, na Q32, relativa à falta de recursos humanos, verifica-se um baixo nível médio de concordância (2,92), bem como na Q29 (2,67), acerca da margem de lucro.

Tabela 12 - Recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico

Questões	Escala						Média	DP
	1	2	3	4	5	Total		
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	34 20,99%	21 12,96%	26 16,05%	28 17,28%	53 32,72%	162 100,00%	3,28	1,55
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	39 24,07%	26 16,05%	27 16,67%	30 18,52%	40 24,69%	162 100,00%	3,04	1,52
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	48 29,63%	31 19,14%	36 22,22%	21 12,96%	26 16,05%	162 100,00%	2,67	1,43

Tabela 12 - Recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico (cont.)

Questões	Escala						Média	DP
	1	2	3	4	5	Total		
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	27 16,67%	35 21,60%	25 15,43%	38 23,46%	37 22,84%	162 100,00%	3,14	1,42
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	4 2,47%	7 4,32%	31 19,14%	44 27,16%	76 46,91%	162 100,00%	4,12	1,02
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	43 26,54%	24 14,81%	32 19,75%	29 17,90%	34 20,99%	162 100,00%	2,92	1,50

O teste de correlação de Spearman, apresentado na Tabela 13, foi realizado para estudar a associação da Q27 à Q32. Entre a Q27 e a Q28 observa-se uma correlação positiva, forte e estatisticamente significativa ($\rho=0,734$; valor- $p<0,001$). A Q27 apresenta, ainda, uma correlação positiva, moderada e estatisticamente significativa com a Q29 ($\rho=0,694$; valor- $p<0,001$). Adicionalmente, os dados apontam para uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa da Q27 com a Q30 ($\rho=0,376$; valor- $p<0,001$) e a Q31 ($\rho=0,254$; valor- $p<0,01$). A Q28 apresenta uma correlação positiva, moderada e estatisticamente significativa com a Q29 ($\rho=0,575$; valor- $p<0,001$) e com a Q30 ($\rho=0,554$; valor- $p<0,001$) e uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q31 ($\rho=0,243$; valor- $p<0,01$). Entre a Q29 e a Q30 observa-se, também, uma correlação positiva, moderada e estatisticamente significativa ($\rho=0,491$; valor- $p<0,001$). A Q29 e a Q31 apresentam também uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa ($\rho=0,271$; valor- $p<0,001$). Por fim, a Q30 e a Q31 apresentam uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa ($\rho=0,312$; valor- $p<0,001$). Os resultados do teste de correlação de Spearman apontam para uma correlação positiva forte entre a Q27 e a Q28, ou seja, quanto maior a recuperação do nível de vendas, maior a recuperação do nível de laboração. De igual forma, também se verifica uma correlação positiva entre o nível de vendas e a margem de lucro, bem como entre o nível de laboração e a margem de lucro. Adicionalmente, verifica-se uma correlação positiva entre a carteira de clientes e a recuperação do nível de vendas, do nível de laboração e, ainda, da margem de lucro. Quer isto dizer que a recuperação das empresas é tanto maior, quanto maior a fidelização de clientes. Adicionalmente, verifica-se uma correlação positiva entre a relação com os fornecedores e a carteira de clientes, bem como com o nível de vendas.

Tabela 13 - Coeficiente de correlação de Spearman para a recuperação da atividade econômica das empresas no período pós-pandêmico

Ró de Spearman	Q27	Q28	Q29	Q30	Q31	Q32
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	—	0,734***	0,694***	0,376***	0,254**	0,089
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	0,734***	—	0,575***	0,554***	0,243**	0,003
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	0,694***	0,575***	—	0,491***	0,271***	0,085
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	0,376***	0,554***	0,491***	—	0,312***	-0,019
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	0,254**	0,243**	0,271***	0,312***	—	0,081
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	0,089	0,003	0,085	-0,019	0,081	—

*Estatisticamente significativo para valor-p < 0,05

**Estatisticamente significativo para valor-p < 0,01

***Estatisticamente significativo para valor-p < 0,001

A Tabela 14 apresenta a estatística descritiva para a recuperação da atividade econômica, no período pós-pandêmico, das empresas que constituem a amostra, distinguindo os dois CAE em estudo, 13 e 14. Em todas as alíneas se verificam níveis médios de concordância semelhantes para ambos os CAE.

Tabela 14 - Recuperação da atividade econômica das empresas no período pós-pandêmico por CAE

Questões	CAE	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	13	12 18,75%	9 14,06%	13 20,31%	8 12,50%	22 34,38%	64 100,00%	3,30	1,53
	14	22 22,45%	12 12,24%	13 13,27%	20 20,41%	31 31,63%	98 100,00%	3,27	1,56
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	13	14 21,88%	11 17,19%	15 23,44%	10 15,63%	14 21,88%	64 100,00%	2,98	1,45
	14	25 25,51%	15 15,31%	12 12,24%	20 20,41%	26 26,53%	98 100,00%	3,07	1,57
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	13	14 21,88%	14 21,88%	18 28,13%	10 15,63%	8 12,50%	64 100,00%	2,75	1,31
	14	34 34,69%	17 17,35%	18 18,37%	11 11,22%	18 18,37%	98 100,00%	2,61	1,51
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	13	6 9,38%	11 17,19%	15 23,44%	18 28,13%	14 21,88%	64 100,00%	3,36	1,26
	14	21 21,43%	24 24,49%	10 10,20%	20 20,41%	23 23,47%	98 100,00%	3,00	1,51
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	13	1 1,56%	2 3,13%	12 18,75%	19 29,69%	30 46,88%	64 100,00%	4,17	0,95
	14	3 3,06%	5 5,10%	19 19,39%	25 25,51%	46 46,94%	98 100,00%	4,08	1,07

Tabela 14 - Recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico por CAE (cont.)

Questões	CAE	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	13	18 28,13%	11 17,19%	13 20,31%	12 18,75%	10 15,63%	64 100,00%	2,77	1,45
	14	25 25,51%	13 13,27%	19 19,39%	17 17,35%	24 24,49%	98 100,00%	3,02	1,53

De modo a comparar os CAE 13 e 14, relativamente à recuperação da atividade económica das ITV portuguesas no período pós-pandémico, foi realizado o teste U de Mann-Whitney, apresentado na Tabela 15. Através da análise dos dados, é possível observar que não existe uma evidência da amostra contra H_0 significativa. Quer dizer isto dizer que não se verificam diferenças estatisticamente significativas ao nível da recuperação da atividade económica entre as duas indústrias.

Tabela 15 - Teste U de Mann-Whitney à recuperação das empresas no período pós-pandémico por CAE

Teste U de Mann-Whitney (CAE 13; CAE 14)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-biserial
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	3181,5	0,874	0,015
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	3032,5	0,718	-0,033
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	3370	0,412	0,075
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	3557	0,141	0,134
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	3223	0,751	0,028
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	2835	0,292	-0,096

Na Tabela 16 é apresentado o teste de correlação de Spearman, realizado para estudar a associação entre as questões acerca do impacto da pandemia nas ITV, da Q12 à Q17, e as questões referentes à recuperação das mesmas no período pós-pandémico, da Q27 à Q32. Entre a Q13 e a Q27 observa-se uma correlação negativa, fraca e estatisticamente significativa ($\rho=-0,285$; valor- $p<0,001$). Através dos dados apresentados, é, também, observável uma correlação negativa, fraca e estatisticamente significativa da Q29 com a Q12 ($\rho=-0,221$; valor- $p<0,01$) e a Q13 ($\rho=-0,303$; valor- $p<0,001$). O teste de correlação realizado revela, ainda, uma correlação negativa, fraca e estatisticamente significativa entre a Q17 e a Q30 ($\rho=-0,209$; valor- $p<0,01$) e a Q31 ($\rho=-0,164$; valor- $p<0,05$). Os resultados apontam para o facto de quanto maior a diminuição do volume de negócios

com o mercado externo, maior a dificuldade em alcançar um nível de vendas similar ou superior ao verificado em 2019, no final de 2021. De igual forma, verifica-se uma correlação negativa entre o impacto da pandemia sobre o volume de negócios das empresas, quer com o mercado interno, quer com o mercado externo, e a recuperação da margem de lucro no período pós-pandémico. Quer isto dizer que quanto maior a diminuição do volume de negócios com os mercados interno e externo, menor a recuperação da margem de lucro no período pós-pandémico. O teste de correlação de Spearman revela, ainda, uma correlação negativa entre a realização de despedimentos e a carteira de clientes das empresas no período pós-pandémico, bem como com a relação destas com os fornecedores. Isto é, quanto maior a realização de despedimentos, menor a fidelização de clientes, bem como mais fraca a relação da empresa com os fornecedores.

Tabela 16 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da pandemia e a recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico

Ró de Spearman	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17
Q27	-0,135	-0,285***	-0,023	-0,042	0,016	-0,070
Q28	-0,078	-0,088	0,066	-0,022	-0,005	-0,150
Q29	-0,221**	-0,303***	-0,093	-0,059	-0,023	-0,093
Q30	-0,047	-0,049	-0,082	-0,032	0,059	-0,209**
Q31	-0,088	-0,073	0,102	-0,029	0,090	-0,164*
Q32	0,192*	0,012	0,052	0,257***	0,249**	0,130

*Estatisticamente significativo para valor-p < 0,05

**Estatisticamente significativo para valor-p < 0,01

***Estatisticamente significativo para valor-p < 0,001

5.2.2 A utilização de mecanismos fiscais pelas indústrias têxtil e de vestuário portuguesas

Através da análise da Tabela 17 é perceptível que maioria das empresas da amostra, 98 (60,49%), recorreu às medidas de apoio no período pandémico.

Tabela 17 - Utilização das medidas de apoio

18. A empresa recorreu a mecanismos de apoio às empresas no período pandémico (ex: diferimento do pagamento de impostos, <i>lay-off</i> ...)?		
	n	%
Não	64	39,51%
Sim	98	60,49%
Total	162	100,00%

Na Tabela 18 é apresentada a estatística descritiva do impacto da pandemia no desempenho das empresas da amostra por utilização das medidas de apoio. Através dos dados apresentados, observa-se que, à exceção da Q14, as empresas que recorreram aos mecanismos de apoio apresentam

um nível médio de concordância maior com as afirmações, quando comparadas com as empresas que não o fizeram. A Q13 foi a alínea onde se verificou uma maior divergência, uma vez que o nível médio de concordância das empresas que recorreram às medidas de apoio foi 3,58, contrastando com apenas 2,83 das restantes. Apesar de na Q12 se terem verificado diferenças quanto ao nível médio de concordância, estas não foram tão acentuadas. Nesta alínea, o nível médio de concordância para as empresas que recorreram às medidas de apoio foi de 3,59, enquanto para as restantes foi de 3,09.

Tabela 18 - Impacto da pandemia no desempenho empresas por utilização das medidas de apoio

Questões	Q18	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	Não	19 29,69%	5 7,81%	11 17,19%	9 14,06%	20 31,25%	64 100,00%	3,09	1,64
	Sim	12 12,24%	13 13,27%	17 17,35%	17 17,35%	39 39,80%	98 100,00%	3,59	1,44
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	Não	17 26,56%	17 26,56%	6 9,38%	8 12,50%	16 25,00%	64 100,00%	2,83	1,57
	Sim	14 14,29%	14 14,29%	12 12,24%	17 17,35%	41 41,84%	98 100,00%	3,58	1,50
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	Não	20 31,25%	5 7,81%	10 15,63%	9 14,06%	20 31,25%	64 100,00%	3,06	1,66
	Sim	37 37,76%	9 9,18%	7 7,14%	6 6,12%	39 39,80%	98 100,00%	3,01	1,81
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	Não	8 12,50%	10 15,63%	8 12,50%	13 20,31%	25 39,06%	64 100,00%	3,58	1,46
	Sim	6 6,12%	13 13,27%	15 15,31%	20 20,41%	44 44,90%	98 100,00%	3,85	1,30
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	Não	6 9,38%	5 7,81%	8 12,50%	10 15,63%	35 54,69%	64 100,00%	3,98	1,36
	Sim	3 3,06%	7 7,14%	3 3,06%	25 25,51%	60 61,22%	98 100,00%	4,35	1,05
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	Não	55 85,94%	1 1,56%	3 4,69%	2 3,13%	3 4,69%	64 100,00%	1,39	1,05
	Sim	82 83,67%	6 6,12%	1 1,02%	4 4,08%	5 5,10%	98 100,00%	1,41	1,06

De modo a comparar o grupo de empresas que recorreu às medidas de apoio, com o grupo que optou pelo oposto, relativamente ao impacto da pandemia no desempenho das empresas, foi realizado o teste U de Mann-Whitney. Através da análise dos resultados, que constam na Tabela 19, é possível observar que se verifica um resultado estatisticamente significativo (valor-p<0,01) para a Q13. Neste sentido, rejeita-se a hipótese de que o grupo de empresas que utilizou as medidas de apoio apresenta valores iguais ao que não utilizou, com um tamanho do efeito pequeno. Neste sentido, as empresas que verificaram um impacto negativo no volume de negócios com o mercado externo foram as que mais recorreram às medidas de apoio.

Tabela 19 - Teste U de Mann-Whitney à utilização das medidas de apoio e o impacto da pandemia no desempenho das empresas

Teste U de Mann-Whitney (Não recorreu às medidas de apoio; Recorreu às medidas de apoio)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	2599,5	0,057	-0,171
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	2308	0,003	-0,264
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	3146,5	0,971	0,003
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	2833	0,277	-0,097
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	2768,5	0,156	-0,117
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	3074	0,737	-0,02

A Tabela 20 apresenta a distribuição da utilização dos mecanismos de apoio às empresas no período pandémico por CAE, ao nível de divisão, isto é, CAE 13 e 14. Os dados apresentados demonstram que quer a maioria das empresas da fabricação de têxteis, quer a maioria das empresas da indústria de vestuário recorreu às medidas de apoio às empresas no âmbito da pandemia. Contudo, 70,31% das empresas com CAE 13 recorreram a tais medidas, contrastando com apenas 54,08% das empresas com CAE 14.

Tabela 20 - Utilização das medidas de apoio por CAE (nível de divisão)

CAE	Q18			Total
	Não	Sim		
13 - Fabricação de têxteis	Número de empresas	19	45	64
	% de empresas no total do CAE	29,69%	70,31%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	29,69%	45,92%	39,51%
	% de empresas no total	11,73%	27,78%	39,51%
14 - Indústria de vestuário	Número de empresas	45	53	98
	% de empresas no total do CAE	45,92%	54,08%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	70,31%	54,08%	60,49%
	% de empresas no total	27,78%	32,72%	60,49%
Total	Número de empresas	64	98	162
	% de empresas no total	39,51%	60,49%	100,00%

Na Tabela 21 está apresentado o teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio, diferenciando os CAE ao nível da divisão. O teste revela que existe uma dependência entre o CAE e a utilização das medidas de apoio estatisticamente significativa (valor-p<0,05). Porém, o coeficiente ϕ apresenta um valor baixo, o que traduz uma associação negativa fraca.

Tabela 21 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por CAE (nível de divisão)

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
χ^2	4,268 ^a	1	0,039
Teste da razão de verossimilhança	4,339	1	0,037
Coefficiente ϕ	-0,162	-	-
Número de casos válidos	162	-	-

^a0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 25,284.

Na Tabela 22 é apresentada a distribuição da utilização dos mecanismos de apoio às empresas no período pandémico por CAE, agora por grupo, por forma a verificar diferenças dentro das duas divisões. Relativamente ao CAE 13, verifica-se que, nos quatro grupos, a maioria das empresas indicou utilizar os mecanismos de apoio. Ainda assim, é possível observar diferenças entre os grupos, uma vez que selecionaram a opção “Sim” 100% das empresas com CAE 131, 80% das empresas com CAE 132, 72,73% das empresas com CAE 133 e 63,64% das empresas com CAE 139. No que concerne ao CAE 14, observa-se que também, em ambos os grupos, a maioria das empresas recorreu às medidas de apoio. Todavia, as empresas com CAE 141 foram as que verificaram uma menor taxa de utilização destas medidas, tendo apenas 52,94% das empresas deste grupo selecionado a opção “Sim”.

Tabela 22 – Utilização das medidas de apoio por CAE (nível de grupo)

CAE		Q18		
		Não	Sim	Total
131 - Preparação e fição de fibras têxteis	Número de empresas	0	4	4
	% de empresas no total do CAE	0,00%	100,00%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	0,00%	4,08%	2,47%
	% de empresas no total	0,00%	2,47%	2,47%
132 - Tecelagem de têxteis	Número de empresas	1	4	5
	% de empresas no total do CAE	20,00%	80,00%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	1,56%	4,08%	3,09%
	% de empresas no total	0,62%	2,47%	3,09%
133 - Acabamento de têxteis	Número de empresas	6	16	22
	% de empresas no total do CAE	27,27%	72,73%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	9,38%	16,33%	13,58%
	% de empresas no total	3,70%	9,88%	13,58%
139 - Fabricação de outros têxteis	Número de empresas	12	21	33
	% de empresas no total do CAE	36,36%	63,64%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	18,75%	21,43%	20,37%
	% de empresas no total	7,41%	12,96%	20,37%
141 - Confeção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pelo	Número de empresas	40	45	85
	% de empresas no total do CAE	47,06%	52,94%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	62,50%	45,92%	52,47%
	% de empresas no total	24,69%	27,78%	52,47%

Tabela 22 - Utilização das medidas de apoio por CAE (nível de grupo) (cont.)

CAE		Q18		
		Não	Sim	Total
143 - Fabricação de artigos de malha	Número de empresas	5	8	13
	% de empresas no total do CAE	38,46%	61,54%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	7,81%	8,16%	8,02%
	% de empresas no total	3,09%	4,94%	8,02%
Total	Número de empresas	64	98	162
	% de empresas no total	39,51%	60,49%	100,00%

Na Tabela 23 está apresentado o teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio, diferenciando os CAE ao nível do grupo. Os resultados revelam que não existe dependência entre a utilização das medidas de apoio e o CAE ao nível de grupo.

Tabela 23 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por CAE (nível de grupo)

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
X ²	6,957 ^a	5	0,224
Teste da razão de verossimilhança	8,479	5	0,132
Coefficiente V de Cramér	0,207	-	-
Número de casos válidos	162	-	-

^a4 células (33,33%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 1,580.

De acordo com a Tabela 24, nas regiões Área Metropolitana do Porto, Ave e Tâmega e Sousa a maioria das empresas recorreu aos mecanismos de apoio, em resposta à pandemia. Contudo, na região do Cávado, verifica-se o oposto, uma vez que 51,72% das empresas desta região não recorreram a tais mecanismos. Adicionalmente, 46,88% das empresas que indicaram não recorrer aos mecanismos de apoio eram desta região. Das empresas que selecionaram a opção “Sim”, a região com maior incidência de recurso aos mecanismos de apoio foi o Ave (36,73%), seguindo-se a região do Cávado (28,57%), Área Metropolitana do Porto (25,51%) e, por fim, Tâmega e Sousa (9,18%).

Tabela 24 - Utilização das medidas de apoio por NUTS III

NUTS III		Q18		
		Não	Sim	Total
Área Metropolitana do Porto	Número de empresas	12	25	37
	% de empresas no total da região	32,43%	67,57%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	18,75%	25,51%	22,84%
	% de empresas no total	7,41%	15,43%	22,84%
Ave	Número de empresas	20	36	56
	% de empresas no total da região	35,71%	64,29%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	31,25%	36,73%	34,57%
	% de empresas no total	12,35%	22,22%	34,57%

Tabela 24 - Utilização das medidas de apoio por NUTS III (cont.)

NUTS III \ Q18		Não	Sim	Total
Cávado	Número de empresas	30	28	58
	% de empresas no total da região	51,72%	48,28%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	46,88%	28,57%	35,80%
	% de empresas no total	18,52%	17,28%	35,80%
Tâmega e Sousa	Número de empresas	2	9	11
	% de empresas no total da região	18,18%	81,82%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	3,13%	9,18%	6,79%
	% de empresas no total	1,23%	5,56%	6,79%
Total	Número de empresas	64	98	162
	% de empresas no total	39,51%	60,49%	100,00%

Na Tabela 25 apresenta-se o teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por NUTS III. Através dos dados apresentados, verifica-se que a localização das empresas e a utilização das medidas de apoio são independentes.

Tabela 25 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por NUTS III

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
χ^2	6,827 ^a	3	0,078
Teste da razão de verossimilhança	7,000	3	0,072
Coefficiente V de Cramér	0,205	-	-
Número de casos válidos	162	-	-

^a1 célula (12,50%) esperava uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 4,346.

Na Tabela 26 está apresentada a distribuição da utilização dos mecanismos por número de efetivos das empresas da amostra. É perceptível que a maioria das empresas com menos de 10 efetivos (69,23%) recorreu às medidas de apoio. Também a maioria das empresas que têm 50 a 249 efetivos recorreu a estas medidas (65,85%). Por sua vez, apesar da maioria das empresas que têm 10 a 49 efetivos (53,66%) ter relatado recorrer a estas medidas, este grupo foi o que apresentou uma taxa de adesão menor aos mecanismos.

Tabela 26 - Utilização das medidas de apoio por número de efetivos

Número de efetivos \ Q18		Não	Sim	Total
Até 9	Número de empresas	12	27	39
	% de empresas no total da categoria	30,77%	69,23%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	18,75%	27,55%	24,07%
	% de empresas no total	7,41%	16,67%	24,07%
De 10 a 49	Número de empresas	38	44	82
	% de empresas no total da categoria	46,34%	53,66%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	59,38%	44,90%	50,62%
	% de empresas no total	23,46%	27,16%	50,62%

Tabela 26 - Utilização das medidas de apoio por número de efetivos (cont.)

Número de efetivos		Q18		
		Não	Sim	Total
De 50 a 249	Número de empresas	14	27	41
	% de empresas no total da categoria	34,15%	65,85%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	21,88%	27,55%	25,31%
	% de empresas no total	8,64%	16,67%	25,31%
Total	Número de empresas	64	98	162
	% de empresas no total	39,51%	60,49%	100,00%

A fim de analisar a independência entre a utilização das medidas de apoio e o número de efetivos, foi realizado o teste de independência do qui-quadrado. Os resultados do teste são apresentados na Tabela 27 e observa-se que não se verificam resultados estatisticamente significativos, pelo que a utilização das medidas de apoio e o número de efetivos são independentes.

Tabela 27 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por número de efetivos

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
χ^2	3,342 ^a	2	0,188
Teste da razão de verossimilhança	3,365	2	0,186
Coefficiente V de Cramér	0,144	-	-
Número de casos válidos	162	-	-

^a0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 15,407.

Na Tabela 28 está apresentada a distribuição da utilização dos mecanismos por valor do balanço total anual das empresas da amostra. Os dados indicam que a maioria das empresas (61,46%) com um valor do balanço total anual até 2 000 000 € recorreu às medidas de apoio, assim como das empresas com valores entre 2 000 001 € a 10 000 000 € (58,33%) e das empresas com valores entre 10 000 001 € a 43 000 000 € (69,23%). Por sua vez, a maior parte das empresas com um balanço total anual superior a 43 000 000 € (60%) não recorreu a tais mecanismos de apoio.

Tabela 28 - Utilização das medidas de apoio por valor do balanço total anual

Balanço total anual		Q18		
		Não	Sim	Total
Até 2 000 000 €	Número de empresas	37	59	96
	% de empresas no total da categoria	38,54%	61,46%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	57,81%	60,20%	59,26%
	% de empresas no total	22,84%	36,42%	59,26%
De 2 000 001 € a 10 000 000 €	Número de empresas	20	28	48
	% de empresas no total da categoria	41,67%	58,33%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	31,25%	28,57%	29,63%
	% de empresas no total	12,35%	17,28%	29,63%

Tabela 28 - Utilização das medidas de apoio por valor do balanço total anual (cont.)

Balanço total anual		Q18		
		Não	Sim	Total
De 10 000 001 € a 43 000 000 €	Número de empresas	4	9	13
	% de empresas no total da categoria	30,77%	69,23%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	6,25%	9,18%	8,02%
	% de empresas no total	2,47%	5,56%	8,02%
Mais do que 43 000 000 €	Número de empresas	3	2	5
	% de empresas no total da categoria	60,00%	40,00%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	4,69%	2,04%	3,09%
	% de empresas no total	1,85%	1,23%	3,09%
Total	Número de empresas	64	98	162
	% de empresas no total	39,51%	60,49%	100,00%

Com intuito de analisar a independência entre a utilização das medidas de apoio e o valor do balanço total anual, foi realizado o teste de independência do qui-quadrado. Os resultados, apresentados na Tabela 29, revelam que não se verificam resultados estatisticamente significativos, pelo que a utilização das medidas de apoio e o valor do balanço total anual são independentes.

Tabela 29 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por valor do balanço total anual

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
χ^2	1,425 ^a	3	0,700
Teste da razão de verossimilhança	1,412	3	0,703
Coefficiente V de Cramér	0,094	-	-
Número de casos válidos	162	-	-

^a2 células (25,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 1,975.

Na Tabela 30 está apresentada a distribuição da utilização dos mecanismos por valor do volume de negócios anual das empresas da amostra. Através desta, é possível observar que a maioria das empresas com um volume de negócios até 2 000 000 € (65,31%) utilizou as medidas de apoio, assim como das empresas com um volume de negócios entre 10 000 001 € a 50 000 000 € (69,23%). No que concerne às entidades que se encontram na categoria “De 2 000 001 € a 10 000 000 €”, verifica-se uma divisão entre as empresas, tendo 50% indicado não ter recorrido aos mecanismos de apoio e as restantes o oposto. Por fim, a maioria das empresas com um volume de negócios superior a 50 000 000 € (60%) não recorreu aos mecanismos de apoio.

Tabela 30 – Utilização das medidas de apoio por valor do volume de negócios anual

Volume de negócios anual		Q18		
		Não	Sim	Total
Até 2 000 000 €	Número de empresas	34	64	98
	% de empresas no total da categoria	34,69%	65,31%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	53,13%	65,31%	60,49%
	% de empresas no total	20,99%	39,51%	60,49%
De 2 000 001 € a 10 000 000 €	Número de empresas	23	23	46
	% de empresas no total da categoria	50,00%	50,00%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	35,94%	23,47%	28,40%
	% de empresas no total	14,20%	14,20%	28,40%
De 10 000 001 € a 50 000 000 €	Número de empresas	4	9	13
	% de empresas no total da categoria	30,77%	69,23%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	6,25%	9,18%	8,02%
	% de empresas no total	2,47%	5,56%	8,02%
Mais do que 50 000 000 €	Número de empresas	3	2	5
	% de empresas no total da categoria	60,00%	40,00%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim	4,69%	2,04%	3,09%
	% de empresas no total	1,85%	1,23%	3,09%
Total	Número de empresas	64	98	162
	% de empresas no total	39,51%	60,49%	100,00%

Na Tabela 31 está apresentado o resultado do teste de independência do qui-quadrado, realizado com intuito de analisar a independência entre a utilização das medidas de apoio e o valor do volume de negócios anual. Os resultados revelam que não se verificam resultados estatisticamente significativos, pelo que a utilização das medidas de apoio e o volume de negócios anual são independentes.

Tabela 31 - Teste de independência do qui-quadrado à utilização das medidas de apoio por valor do volume de negócios anual

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
χ^2	4,363 ^a	3	0,225
Teste da razão de verossimilhança	4,319	3	0,229
Coefficiente V de Cramér	0,164	-	-
Número de casos válidos	162	-	-

^a2 células (25,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 1,975.

Na Tabela 32 está apresentada a distribuição da utilização dos mecanismos pelo peso do mercado externo no volume de negócios das empresas da amostra. Através desta, observa-se que as empresas com um peso do mercado externo entre 40% a 59% se encontram igualmente divididas entre a utilização e não utilização das medidas de apoio às empresas. Por sua vez, nas restantes quatro categorias verifica-se que a maioria das empresas recorreu às medidas de apoio. Todavia, as empresas altamente dependentes do exterior, isto é, com um peso do mercado externo entre 80% e 100%, verificaram uma taxa de adesão de apenas 50,77%.

Tabela 32 - Utilização das medidas de apoio por peso do mercado externo

Peso do mercado externo		Q18	Não	Sim	Total
Entre 0 e 19%	Número de empresas		17	36	53
	% de empresas no total da categoria		32,08%	67,92%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim		26,56%	36,73%	32,72%
	% de empresas no total		10,49%	22,22%	32,72%
Entre 20% a 39%	Número de empresas		5	8	13
	% de empresas no total da categoria		38,46%	61,54%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim		7,81%	8,16%	8,02%
	% de empresas no total		3,09%	4,94%	8,02%
Entre 40% a 59%	Número de empresas		5	5	10
	% de empresas no total da categoria		50,00%	50,00%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim		7,81%	5,10%	6,17%
	% de empresas no total		3,09%	3,09%	6,17%
Entre 60% a 79%	Número de empresas		5	16	21
	% de empresas no total da categoria		23,81%	76,19%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim		7,81%	16,33%	12,96%
	% de empresas no total		3,09%	9,88%	12,96%
Entre 80% a 100%	Número de empresas		32	33	65
	% de empresas no total da categoria		49,23%	50,77%	100,00%
	% de empresas no total de Não/Sim		50,00%	33,67%	40,12%
	% de empresas no total		19,75%	20,37%	40,12%
Total	Número de empresas		64	98	162
	% de empresas no total		39,51%	60,49%	100,00%

O teste U de Mann-Whitney, apresentado na Tabela 33, foi realizado com intuito de comparar o grupo de empresas que recorreu às medidas de apoio com o que não o fez, relativamente ao peso do mercado externo. Os resultados revelam que não se verificam diferenças estatisticamente significativas.

Tabela 33 - Teste U de Mann-Whitney à utilização das medidas de apoio por peso do mercado externo

Teste U de Mann-Whitney Q18 (Não; Sim)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
10. Peso do mercado externo no volume de negócios (em 31/12/2021)?	3631,5	0,073	0,158

As respostas à Q20, “Como teve conhecimento dos mecanismos de apoio às empresas na pandemia de COVID-19?”, apresentadas na Tabela 34, demonstram que os Contabilistas Certificados e Revisores Oficiais de Contas tiveram um papel fundamental na partilha de conhecimento das medidas de apoio para as empresas. Das 98 empresas que recorreram às medidas de apoio, 82 (83,67%) indicaram que tiveram conhecimento através destes agentes. Na opção “Outra” 5 empresas indicaram que tiveram conhecimento das medidas apoio através do gestor bancário.

Tabela 34 - Fonte de conhecimento das medidas de apoio

Q20	n	%
Através dos <i>media</i> (rádio, televisão, imprensa, publicação na <i>Internet</i> ..)	31	31,63%
Através do Contabilista Certificado ou Revisor Oficial de Contas	82	83,67%
Através de associações empresarias (ex: Associação Têxtil Portuguesa, Associação Nacional das Indústrias de Vestuário e Confeção, ...)	26	26,53%
Outra: Gestor bancário	5	5,10%

De acordo com a Tabela 35, das medidas elencadas na Q19, a mais utilizada pelas empresas foi o diferimento do pagamento do IVA, à qual recorreram 41 entidades (41,84%). Segue-se o diferimento do pagamento das contribuições à Segurança Social, ao qual 39 empresas (39,80%) recorreram. Por sua vez, apenas 17 empresas (17,35%) recorreram ao diferimento do pagamento do IRC, 14 (14,29%) ao crédito fiscal extraordinário ao investimento, 13 (13,27%) à limitação extraordinária aos PPC e 2 (2,04%) à suspensão de processos de execução fiscal. No que concerne à opção “Outra”, selecionada por 3 empresas (3,06%), todas indicaram recorrer a moratória de crédito. Ainda assim, 28 empresas (28,57%) selecionaram a opção “Nenhum”, afirmando, por isso, não ter recorrido a nenhuma medida de carácter fiscal. Adicionalmente, é importante notar que 9 empresas selecionaram somente a opção “Diferimento do pagamento das contribuições à Segurança Social”. Tal significa que também não recorreram a nenhum apoio para cumprir com as obrigações fiscais. De igual modo, 2 das empresas que indicaram recorrer a moratória de crédito, na opção “Outra”, não selecionaram nenhuma das restantes opções da Q19.

Tabela 35 - Medidas de apoio utilizadas (Q19)

Q19	n	%
Diferimento do pagamento do IVA	41	41,84%
Diferimento do pagamento do IRC	17	17,35%
Diferimento do pagamento das contribuições à Segurança Social	39	39,80%
Crédito fiscal extraordinário ao investimento	14	14,29%
Suspensão de processos de execução fiscal	2	2,04%
Limitação extraordinária aos PPC	13	13,27%
Nenhum	28	28,57%
Outra: Moratória de crédito	3	3,06%

A Tabela 36 apresenta os resultados da Q21, “A empresa recorreu a capitais próprios (autofinanciamento) para fazer face às dificuldades durante a pandemia de COVID-19?”. A maioria das empresas, 57 entidades (58,16%) respondeu afirmativamente.

Tabela 36 - Recurso ao financiamento próprio

Q21	n	%
Não	41	41,84%
Sim	57	58,16%
Total	98	100,00%

A Tabela 37 apresenta as respostas obtidas à Q22 “A empresa recorreu às linhas de crédito destinadas às PME durante a pandemia?” e à Q23 “A empresa recorreu ao mecanismo de *lay-off*?”. As linhas de crédito, em resposta à pandemia de COVID-19, foram utilizadas por 62 entidades (63,27%). Por sua vez, a medida de *lay-off* foi a que teve maior adesão, com 73 empresas (74,49%) a indicar o recurso a este mecanismo.

Tabela 37 – Recurso às linhas de crédito e ao *lay-off*

Questões		Não	Sim	Total
Q22 - Linhas de crédito COVID-19	Número de empresas	36	62	98
	%	36,73%	63,27%	100,00%
Q23 - <i>Lay-off</i>	Número de empresas	25	73	98
	%	25,51%	74,49%	100,00%

Através da Tabela 38, é possível analisar as respostas à Q24, “Se respondeu "sim" na questão anterior, indique quanto tempo a sua empresa recorreu ao *lay-off*”. A maior parte das empresas, 37 entidades (50,68%), recorreu à medida de *lay-off* de 1 a 2 meses.

Tabela 38 - Duração da medida de *lay-off*

Q24	n	%
Menos de 1 mês	11	15,07%
1 mês a 2 meses	37	50,68%
3 meses a 4 meses	19	26,03%
5 meses a 6 meses	2	2,74%
Mais de 6 meses	4	5,48%
Total	73	100,00%

De modo a comparar as empresas que recorreram ao *lay-off*, relativamente à realização de despedimentos, foi realizado o teste U de Mann-Whitney, apresentado na Tabela 39. Através da análise dos dados, verifica-se que os resultados não são estatisticamente significativos.

Tabela 39 - Teste U de Mann-Whitney à realização de despedimentos e à utilização da medida de *lay-off*

Teste U de Mann-Whitney (Recorreu ao <i>lay-off</i> ; Não recorreu ao <i>lay-off</i>)			
Questão	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	811	0,201	-0,111

Relativamente à Q25, “Considera que os mecanismos de apoio anunciados pelo Governo português para fazer face às dificuldades da pandemia foram adequados para a sua empresa?”, esta teve como intuito verificar qual a opinião dos respondentes acerca das medidas de apoio às empresas no período pandémico, implementadas pelo Governo português. Através da análise da Tabela 40 é possível verificar que a maior parte dos inquiridos, 52 (53,06%), não considerou os mecanismos de apoio anunciados pelo Governo adequados.

Tabela 40 - Adequação das medidas de apoio

Q25	n	%
Não	52	53,06%
Sim	46	46,94%
Total	98	100,00%

Na Tabela 41 é apresentada a opinião dos inquiridos acerca da adequação das medidas, de acordo com os mecanismos utilizados. Através da análise dos dados apresentados, percebe-se que, apesar da utilização das medidas fiscais, a maioria dos respondentes não considerou adequadas as medidas adotadas pelo Governo português. No que concerne à medida de diferimento do pagamento do IVA, 58,54% das empresas que utilizaram a mesma responderam “Não” à Q25, assim como 57,14% das empresas que utilizaram a medida de crédito fiscal extraordinário ao investimento. Adicionalmente, 53,85% quer das empresas que utilizaram o diferimento do pagamento das contribuições à Segurança Social, quer das que recorreram à limitação extraordinária aos PPC não consideraram as medidas adequadas. Também 52,94% das empresas que recorreram ao diferimento do pagamento do IRC não consideraram tais medidas adequadas. Entre as 2 empresas que utilizaram a medida de suspensão de processos de execução fiscal, apenas 1 considerou as medidas adequadas. No que concerne às 3 empresas que indicaram as moratórias de crédito na opção “Outra”, uma respondeu “Não” e as restantes responderam “Sim” na Q25. No que respeita às empresas que recorreram às linhas de crédito, 54,84% dos inquiridos consideraram as medidas de apoio desadequadas. De igual modo, 52,05% das empresas que utilizaram a medida de *lay-off* não consideraram as medidas de apoio adequadas.

Tabela 41 – Adequação das medidas de apoio por cada medida

Q25		Não	Sim	Total
Medidas de apoio				
Q19 – Diferimento do pagamento do IVA	Número de empresas	24	17	41
	% das empresas que utilizaram a medida	58,54%	41,46%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	46,15%	36,96%	41,84%
	% das empresas no total	24,49%	17,35%	41,84%
Q19 – Diferimento do pagamento do IRC	Número de empresas	9	8	17
	% das empresas que utilizaram a medida	52,94%	47,06%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	17,31%	17,39%	17,35%
	% das empresas no total	9,18%	8,16%	17,35%
Q19 – Diferimento do pagamento das contribuições à Segurança Social	Número de empresas	21	18	39
	% das empresas que utilizaram a medida	53,85%	46,15%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	40,38%	39,13%	39,80%
	% das empresas no total	21,43%	18,37%	39,80%
Q19 – Crédito fiscal extraordinário ao investimento	Número de empresas	8	6	14
	% das empresas que utilizaram a medida	57,14%	42,86%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	15,38%	13,04%	14,29%
	% das empresas no total	8,16%	6,12%	14,29%
Q19 – Suspensão de processos de execução fiscal	Número de empresas	1	1	2
	% das empresas que utilizaram a medida	50,00%	50,00%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	1,92%	2,17%	2,04%
	% das empresas no total	1,02%	1,02%	2,04%
Q19 – Limitação extraordinária aos PPC	Número de empresas	7	6	13
	% das empresas que utilizaram a medida	53,85%	46,15%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	13,46%	13,04%	13,27%
	% das empresas no total	7,14%	6,12%	13,27%
Q19 – Outra: Moratória de crédito	Número de empresas	1	2	3
	% das empresas que utilizaram a medida	33,33%	66,67%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	1,92%	4,35%	3,06%
	% das empresas no total	1,02%	2,04%	3,06%
Q22 – Linhas de crédito	Número de empresas	34	28	62
	% das empresas que utilizaram a medida	54,84%	45,16%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	65,38%	60,87%	63,27%
	% das empresas no total	34,69%	28,57%	63,27%
Q23 – Lay-off	Número de empresas	38	35	73
	% das empresas que utilizaram a medida	52,05%	47,95%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	73,08%	76,09%	74,49%
	% das empresas no total	38,78%	35,71%	74,49%

O teste de independência do qui-quadrado, apresentado na Tabela 42, procura analisar se existe independência entre a utilização das medidas de apoio e a perceção de adequação das mesmas. O teste foi aplicado para cada um dos mecanismos de apoio utilizados. Os resultados não são estatisticamente significativos, pelo que se conclui que a perceção da adequação das medidas de apoio e a utilização de cada uma das medidas são independentes.

Tabela 42 – Teste de independência do qui-quadrado à adequação das medidas de apoio por cada medida

Medidas de apoio	Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p	Notas
Q19 - Diferimento do pagamento do IVA	χ^2	0,848 ^a	1	0,357	*0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 19,245.
	Teste da razão de verossimilhança	0,851	1	0,356	
	Coefficiente ϕ	-0,093	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q19 - Diferimento do pagamento do IRC	χ^2	1,190×10 ^{-b}	1	0,991	^b 0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 7,980.
	Teste da razão de verossimilhança	1,190×10 ^{-c}	1	0,991	
	Coefficiente ϕ	0,001	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q19 - Diferimento do pagamento das contribuições à Segurança Social	χ^2	0,016 ^c	1	0,899	^c 0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 18,306.
	Teste da razão de verossimilhança	0,016	1	0,899	
	Coefficiente ϕ	-0,013	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q19 - Crédito fiscal extraordinário ao investimento	χ^2	0,109 ^d	1	0,741	^d 0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 6,571.
	Teste da razão de verossimilhança	0,110	1	0,741	
	Coefficiente ϕ	-0,033	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q19 - Suspensão de processos de execução fiscal	χ^2	0,008 ^e	1	0,93	^e 2 células (50,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 0,939.
	Teste da razão de verossimilhança	0,008	1	0,93	
	Teste exato de Fisher	-	-	1	
	Coefficiente ϕ	0,009	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q19 - Limitação extraordinária aos PPC	χ^2	0,004 ^f	1	0,951	^f 0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 6,102.
	Teste da razão de verossimilhança	0,004	1	0,951	
	Coefficiente ϕ	-0,006	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q19 - Outra: Moratória de crédito	χ^2	0,484 ^g	1	0,487	^g 2 células (50,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 1,408.
	Teste da razão de verossimilhança	0,488	1	0,485	
	Teste exato de Fisher	-	-	0,599	
	Coefficiente ϕ	0,070	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q22 - Linhas de crédito	χ^2	0,214 ^h	1	0,644	^h 0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 16,898.
	Teste da razão de verossimilhança	0,214	1	0,644	
	Coefficiente ϕ	-0,047	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	
Q23 - Lay-off	χ^2	0,116 ⁱ	1	0,733	ⁱ 0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 11,735.
	Teste da razão de verossimilhança	0,117	1	0,733	
	Coefficiente ϕ	0,034	-	-	
	Número de casos válidos	98	-	-	

Na Tabela 43 é apresentada a opinião dos inquiridos acerca da adequação das medidas de apoio, de acordo com o recurso ao financiamento próprio. Através dos dados expostos, verifica-se que a maioria das empresas que não recorreu ao financiamento próprio (58,54%) considerou as medidas adotadas pelo Governo português adequadas. Por oposição, a maioria das empresas que recorreu ao financiamento próprio (61,40%) considerou as medidas de apoio desadequadas.

Tabela 43 - Adequação das medidas de apoio e o recurso ao financiamento próprio

Q21		Q25		
		Não	Sim	Total
Não	Número de empresas	17	24	41
	% das empresas que não utilizaram a medida	41,46%	58,54%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	32,69%	52,17%	41,84%
	% das empresas no total	17,35%	24,49%	41,84%
Sim	Número de empresas	35	22	57
	% das empresas que utilizaram a medida	61,40%	38,60%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	67,31%	47,83%	58,16%
	% das empresas no total	35,71%	22,45%	58,16%
Total	Número de empresas	52	46	98
	% das empresas no total	53,06%	46,94%	100,00%

O teste de independência do qui-quadrado, apresentado na Tabela 44, foi realizado com intuito de analisar a independência entre a perceção de adequação das medidas de apoio e o recurso ao financiamento próprio. Os resultados não são estatisticamente significativos, pelo que a adequação das medidas de apoio e o recurso ao financiamento próprio são independentes.

Tabela 44 – Teste de independência do qui-quadrado à adequação das medidas de apoio e o recurso ao financiamento próprio

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
χ^2	3,807 ^a	1	0,051
Teste da razão de verossimilhança	3,825	1	0,051
Coefficiente ϕ	-0,197	-	-
Número de casos válidos	98	-	-

^a0 células (0,00%) esperavam uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 19,245.

Com intuito de tornar a análise entre medidas fiscais e não fiscais mais perceptível, os dados foram condensados e passou-se a ter três grupos de empresas: as que recorreram apenas a medidas fiscais; as que recorreram apenas a medidas não fiscais; e, por fim, as que recorreram a medidas fiscais e não fiscais. Através dos dados apresentados na Tabela 45, é possível verificar que a maioria das empresas (54,08%) que recorreu às medidas de apoio utilizou quer medidas fiscais, quer medidas não fiscais. Por sua vez, 39,80% das empresas recorreram somente a medidas não fiscais e as restantes utilizaram apenas medidas fiscais.

Tabela 45 - Utilização das medidas fiscais e não fiscais

Utilização das medidas de apoio	n	%
Apenas medidas fiscais	6	6,12%
Apenas medidas não fiscais	39	39,80%
Medidas fiscais e não fiscais	53	54,08%
Total	98	100,00%

Os dados apresentados na Tabela 46 refletem a distribuição destes três grupos e a sua percepção acerca das medidas de apoio. Por um lado, a maioria das empresas que recorreu apenas a medidas não fiscais (58,97%) considerou as medidas de apoio anunciadas pelo Governo português adequadas. Por outro lado, as empresas que recorreram apenas a medidas fiscais encontram-se divididas, uma vez que 50% considerou as medidas não adequadas e as restantes o oposto. Adicionalmente, verifica-se que 62,26% das empresas que recorreram a ambas as medidas considerou os mecanismos de apoio desadequados.

Tabela 46 - Adequação das medidas fiscais e não fiscais

Q25		Não	Sim	Total
Utilização das medidas de apoio				
Apenas medidas fiscais	Número de empresas	3	3	6
	% das empresas que utilizaram apenas medidas fiscais	50,00%	50,00%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	5,77%	6,52%	6,12%
	% das empresas no total	3,06%	3,06%	6,12%
Apenas medidas não fiscais	Número de empresas	16	23	39
	% das empresas que utilizaram apenas medidas não fiscais	41,03%	58,97%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	30,77%	50,00%	39,80%
	% das empresas no total	16,33%	23,47%	39,80%
Medidas fiscais e não fiscais	Número de empresas	33	20	53
	% das empresas que utilizaram medidas fiscais e não fiscais	62,26%	37,74%	100,00%
	% das empresas e a sua opinião acerca da adequação das medidas	63,46%	43,48%	54,08%
	% das empresas no total	33,67%	20,41%	54,08%
Total	Número de empresas	52	46	98
	% das empresas no total	53,06%	46,94%	100,00%

Com o intuito de analisar a independência entre a percepção acerca das medidas de apoio anunciadas pelo Governo português e as medidas utilizadas pelas ITV, foi realizado um teste de independência do qui-quadrado. Os resultados do teste, apresentados na Tabela 47, não são estatisticamente significativos, pelo que se verifica que a percepção da adequação das medidas e a tipologia dos mecanismos utilizados são independentes.

Tabela 47 - Teste de independência do qui-quadrado à adequação das medidas fiscais e não fiscais

Teste de independência do qui-quadrado	Valor	gl	Valor-p
χ^2	4,093 ^a	2	0,129
Teste da razão de verossimilhança	4,117	2	0,128
Coefficiente V de Cramér	0,204	-	-
Número de casos válidos	98	-	-

^a2 células (33,33%) esperava uma frequência menor que 5. A frequência mínima esperada é 2,816.

Na Tabela 48 está apresentada a estatística descritiva da recuperação da atividade económica das ITV portuguesas no período pós-pandémico e a utilização das medidas de apoio. Através da análise dos dados, percebe-se que as empresas que não recorreram às medidas de apoio apresentam um nível médio de concordância com as afirmações mais elevado. A Q27, relativa ao nível de vendas, a Q28, acerca do nível de laboração, e a Q29, relativa à margem de lucro, são as alíneas onde se verificam mais divergências entre os dois grupos, o que recorreu às medidas de apoio e o que não o fez. A Q29 é onde se verifica uma diferença mais acentuada, pois as empresas que não recorreram aos mecanismos de apoio apresentam um nível médio de concordância de 3,19 e as restantes de apenas 2,33.

Tabela 48 - Recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico por utilização das medidas de apoio

Questões	Q18	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	Não	9 14,06%	6 9,38%	6 9,38%	14 21,88%	29 45,31%	64 100,00%	3,75	1,47
	Sim	25 25,51%	15 15,31%	20 20,41%	14 14,29%	24 24,49%	98 100,00%	2,97	1,52
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	Não	11 17,19%	9 14,06%	5 7,81%	14 21,88%	25 39,06%	64 100,00%	3,52	1,54
	Sim	28 28,57%	17 17,35%	22 22,45%	16 16,33%	15 15,31%	98 100,00%	2,72	1,43
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	Não	11 17,19%	10 15,63%	16 25,00%	10 15,63%	17 26,56%	64 100,00%	3,19	1,44
	Sim	37 37,76%	21 21,43%	20 20,41%	11 11,22%	9 9,18%	98 100,00%	2,33	1,33
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	Não	7 10,94%	15 23,44%	5 7,81%	16 25,00%	21 32,81%	64 100,00%	3,45	1,44
	Sim	20 20,41%	20 20,41%	20 20,41%	22 22,45%	16 16,33%	98 100,00%	2,94	1,38
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	Não	1 1,56%	5 7,81%	10 15,63%	15 23,44%	33 51,56%	64 100,00%	4,17	1,06
	Sim	3 3,06%	2 2,04%	21 21,43%	29 29,59%	43 43,88%	98 100,00%	4,09	1,01
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	Não	17 26,56%	10 15,63%	9 14,06%	12 18,75%	16 25,00%	64 100,00%	3,00	1,56
	Sim	26 26,53%	14 14,29%	23 23,47%	17 17,35%	18 18,37%	98 100,00%	2,87	1,46

De modo a comparar o grupo de empresas que recorreu às medidas de apoio com o grupo que optou pelo oposto, relativamente à recuperação da atividade económica das ITV da amostra no período pós-pandémico, foi realizado o teste U de Mann-Whitney. Através da análise dos resultados, que constam na Tabela 49, é possível observar resultados estatisticamente significativos para a Q27, a Q28, a Q29 e a Q30. Neste sentido, verificam-se diferenças estatisticamente significativas relativamente à recuperação

da atividade económica entre as empresas que não recorreram às medidas de apoio e aquelas que o fizeram. Na Q27 (valor-p<0,001), relativa à recuperação do nível de vendas, na Q28 (valor-p<0,001), referente à recuperação do nível de laboração, e na Q30 (valor-p<0,05), acerca da carteira de clientes, verificam-se diferenças estatisticamente significativas, porém com um tamanho do efeito pequeno. Na Q29 (valor-p<0,001), acerca da recuperação da margem de lucro, observam-se diferenças estatisticamente significativas, mas com um tamanho do efeito moderado. Quer isto dizer que as empresas que não recorreram a mecanismos de apoio indicaram ter uma melhor recuperação no período pós-pandémico.

Tabela 49 - Teste U de Mann-Whitney à recuperação da atividade económica das empresas no período pós-pandémico e a utilização das medidas de apoio

Teste U de Mann-Whitney (Não recorreu às medidas de apoio; Recorreu às medidas de apoio)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	4039,5	0,001	0,288
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	4075	0,001	0,299
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	4191	< 0,001	0,336
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	3796	0,021	0,210
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	3308,5	0,527	0,055
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	3296,5	0,575	0,051

Na Tabela 50 está apresentada a estatística descritiva do impacto e recuperação das empresas da amostra por adequação das medidas de apoio. Através dos dados apresentados, observa-se que existem grandes diferenças do nível médio de concordância entre os dois grupos em várias questões, sendo que as disparidades mais acentuadas se verificam na Q12, na Q27 e na Q28. A Q27, referente à recuperação do nível de vendas, foi a questão onde se verificou uma maior divergência entre as empresas que utilizaram mecanismos e aquelas que não o fizeram. Nesta alínea, o nível médio de concordância para as empresas que não recorreram aos mecanismos foi de apenas 2,56, enquanto para as restantes foi de 3,44. Também na Q28, relativa à recuperação do nível de laboração, se verificam grandes diferenças entre os dois grupos, tendo as empresas que recorreram às medidas de apoio apresentado um nível médio de concordância mais elevado (3,15) do que as restantes (2,35). Por sua vez, na Q12,

referente à diminuição do volume de negócios com o mercado interno, o nível médio de concordância das empresas que não utilizaram medidas foi de 3,96 e o das restantes de apenas 3,17.

Tabela 50 - Impacto e recuperação das empresas por adequação das medidas de apoio

Questões	Q25	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
Q12	Não	3 5,77%	6 11,54%	7 13,46%	10 19,23%	26 50,00%	52 100,00%	3,96	1,28
	Sim	9 19,57%	7 15,22%	10 21,74%	7 15,22%	13 28,26%	46 100,00%	3,17	1,50
Q13	Não	5 9,62%	5 9,62%	7 13,46%	10 19,23%	25 48,08%	52 100,00%	3,87	1,37
	Sim	9 19,57%	9 19,57%	5 10,87%	7 15,22%	16 34,78%	46 100,00%	3,26	1,58
Q14	Não	18 34,62%	3 5,77%	6 11,54%	6 11,54%	19 36,54%	52 100,00%	3,10	1,75
	Sim	19 41,30%	6 13,04%	1 2,17%	0 0,00%	20 43,48%	46 100,00%	2,91	1,90
Q15	Não	0 0,00%	6 11,54%	11 21,15%	9 17,31%	26 50,00%	52 100,00%	4,06	1,09
	Sim	6 13,04%	7 15,22%	4 8,70%	11 23,91%	18 39,13%	46 100,00%	3,61	1,47
Q16	Não	0 0,00%	3 5,77%	3 5,77%	14 26,92%	32 61,54%	52 100,00%	4,44	0,85
	Sim	3 6,52%	4 8,70%	0 0,00%	11 23,91%	28 60,87%	46 100,00%	4,24	1,23
Q17	Não	42 80,77%	3 5,77%	0 0,00%	3 5,77%	4 7,69%	52 100,00%	1,54	1,24
	Sim	40 86,96%	3 6,52%	1 2,17%	1 2,17%	1 2,17%	46 100,00%	1,26	0,80
Q27	Não	17 32,69%	11 21,15%	9 17,31%	8 15,39%	7 13,46%	52 100,00%	2,56	1,43
	Sim	8 17,39%	4 8,70%	11 23,91%	6 13,04%	17 36,96%	46 100,00%	3,44	1,50
Q28	Não	18 34,62%	12 23,08%	12 23,08%	6 11,54%	4 7,69%	52 100,00%	2,35	1,28
	Sim	10 21,74%	5 10,87%	10 21,74%	10 21,74%	11 23,91%	46 100,00%	3,15	1,48
Q29	Não	24 46,15%	14 26,92%	7 13,46%	4 7,69%	3 5,77%	52 100,00%	2,00	1,21
	Sim	13 28,26%	7 15,22%	13 28,26%	7 15,22%	6 13,04%	46 100,00%	2,70	1,38
Q30	Não	12 23,08%	14 26,92%	11 21,15%	11 21,15%	4 7,69%	52 100,00%	2,64	1,27
	Sim	8 17,39%	6 13,04%	9 19,57%	11 23,91%	12 26,09%	46 100,00%	3,28	1,44
Q31	Não	2 3,85%	2 3,85%	16 30,77%	14 26,92%	18 34,62%	52 100,00%	3,85	1,07
	Sim	1 2,17%	0 0,00%	5 10,87%	15 32,61%	25 54,35%	46 100,00%	4,37	0,85

Tabela 50 - Impacto e recuperação das empresas por adequação das medidas de apoio (cont.)

Questões	Q25	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
Q32	Não	13 25,00%	7 13,46%	13 25,00%	7 13,46%	12 23,08%	52 100,00%	2,96	1,50
	Sim	13 28,26%	7 15,22%	10 21,74%	10 21,74%	6 13,04%	46 100,00%	2,76	1,42

Para uma melhor compreensão desta questão e em busca de resultados estatisticamente significativos e relevantes para o estudo, foi realizado o teste U de Mann-Whitney, apresentado na Tabela 51. Este teste revela resultados estatisticamente significativos na Q12 (valor-p<0,01), na Q27 (valor-p<0,01), na Q28 (valor-p<0,01), na Q29 (valor-p<0,01), na Q30 (valor-p<0,05) e na Q31 (valor-p<0,01). Quer isto dizer que se verificam diferenças estatisticamente significativas entre os dois grupos. Na Q27 o tamanho do efeito foi moderado, de 0,302, e o resultado indica que as empresas que consideraram as medidas de apoio desadequadas são aquelas que verificaram uma maior diminuição no volume de negócios com o mercado interno, devido à pandemia. A Q27 e a Q28 também apresentam um tamanho do efeito moderado, de -0,326 e de -0,313, respetivamente, pelo que o resultado do teste de U de Mann-Whitney revela que as empresas que tiveram uma melhor recuperação do nível de vendas e do nível de laboração, no período pós-pandémico, tendem a considerar as medidas de apoio adequadas. De igual modo, a Q29, com um tamanho de efeito pequeno, de -0,291, indica que as empresas que verificaram uma melhor recuperação da margem de lucro no período pós-pandémico foram aquelas que mais consideraram as medidas de apoio adequadas. Por fim, os resultados da Q30 e da Q31, ambas com um tamanho de efeito pequeno, de -0,265 e de -0,288, respetivamente, revelam que as empresas com relações fortes com os seus *stakeholders* tendem a considerar as medidas de apoio adequadas.

Tabela 51 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto e recuperação da pandemia no desempenho das empresas e à adequação das medidas de apoio

Teste U de Mann-Whitney Q25 (Não; Sim)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
Q12	1557,5	0,007	0,302
Q13	1448,5	0,061	0,211
Q14	1230	0,800	0,028
Q15	1386,5	0,153	0,159
Q16	1235	0,752	0,033
Q17	1280	0,355	0,070
Q27	806	0,005	-0,326
Q28	822	0,006	-0,313

Tabela 51 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto e recuperação da pandemia no desempenho das empresas e à adequação das medidas de apoio (cont.)

Teste U de Mann-Whitney Q25 (Não; Sim)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-biserial
Q29	847,5	0,010	-0,291
Q30	879	0,021	-0,265
Q31	851	0,009	-0,288
Q32	1286	0,514	0,075

A Q26, “A empresa não recorreu a mecanismos de apoio às empresas no período pandémico (ex: diferimento do pagamento de impostos ...), porque”, procurou aferir os motivos pelos quais as empresas inquiridas não recorreram a nenhuma medida de apoio extraordinária, no âmbito da pandemia. Na Tabela 52 são apresentadas as respostas obtidas a esta questão e é possível verificar que a maioria das empresas, 34 entidades (53,13%), não recorreu a quaisquer mecanismos por não sentir necessidade. É, também, observável que 18 empresas (28,13%) recorreram a outras linhas de crédito. Todavia, 9 entidades (14,06%) indicaram que os mecanismos anunciados pelo Governo português não foram adequados como motivo para não recorrer aos mesmos. Adicionalmente, 7 empresas (10,94%) indicaram a elevada complexidade no processo de ativação dos mecanismos como uma razão para não recorrerem aos mesmos. De igual forma, 6 entidades (9,38%) indicaram que recorreram a financiamento próprio, como meio para colmatar as dificuldades económicas inerentes à pandemia, e 4 empresas (6,25%) indicaram não cumprir todos os critérios necessários para usufruir das medidas de apoio. A falta de conhecimento sobre as medidas de apoio relevou-se um fator impeditivo para apenas 1 das empresas inquiridas (1,56%).

Tabela 52 - Motivos para o não recurso às medidas de apoio

Q26	n	%
Não teve conhecimento	1	1,56%
Não se mostraram adequados para a empresa	9	14,06%
Não reuniu todos os critérios necessários	4	6,25%
Elevada complexidade no processo de ativação dos mecanismos	7	10,94%
Recorreu ao financiamento próprio	6	9,38%
Recorreu às linhas de crédito destinadas às PME	18	28,13%
Não houve necessidade	34	53,13%

5.2.3 O impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das indústrias têxtil e de vestuário portuguesas

Na Tabela 53 está apresentada a estatística descritiva do impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia. Na Q33, relativa a expectativas do impacto do conflito no volume de negócios, e na Q37, referente ao impacto da guerra no setor, verificam-se níveis médios de concordância muito elevados, de 4,28 e 4,25, respetivamente. Em contraste, a Q34, relativa à diminuição das horas de trabalho, apresentou um nível médio de concordância muito baixo (1,79).

Tabela 53 - Impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia

Questões	Escala						Média	DP
	1	2	3	4	5	Total		
33. O aumento dos custos energéticos e de transporte, que se traduzem numa alteração dos preços das matérias-primas e de produção, motivados pelo conflito, implica ou poderá implicar, a curto prazo, uma diminuição no volume de negócios.	5 3,09%	12 7,41%	16 9,88%	28 17,28%	101 62,35%	162 100,00%	4,28	1,11
34. As horas de trabalho na empresa foram reduzidas para poupar energia.	112 69,14%	11 6,79%	15 9,26%	9 5,56%	15 9,26%	162 100,00%	1,79	1,34
35. A intervenção do Governo através de mecanismos fiscais é essencial para a continuidade da atividade da empresa.	35 21,60%	10 6,17%	26 16,05%	26 16,05%	65 40,12%	162 100,00%	3,47	1,58
36. O diferimento do pagamento de impostos seria uma medida importante para fazer face às dificuldades atravessadas atualmente.	19 11,73%	14 8,64%	35 21,60%	19 11,73%	75 46,30%	162 100,00%	3,72	1,42
37. O setor têxtil/vestuário foi negativamente afetado pelas consequências do conflito.	8 4,94%	8 4,94%	16 9,88%	34 20,99%	96 59,26%	162 100,00%	4,25	1,13

Na Tabela 54 está apresentada a estatística descritiva referente ao impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por CAE. Os níveis médios de concordância dos dois CAE são muito semelhantes, à exceção da Q34. Nesta verifica-se que as empresas com CAE 13 apresentaram um nível médio de concordância de 2,06, contrastando com as com CAE 14, que apresentaram um nível médio de concordância de apenas 1,61.

Tabela 54 - Impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por CAE

Questões	CAE	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
33. O aumento dos custos energéticos e de transporte, que se traduzem numa alteração dos preços das matérias-primas e de produção, motivados pelo conflito, implica ou poderá implicar, a curto prazo, uma diminuição no volume de negócios.	13	0 0,00%	4 6,25%	7 10,94%	11 17,19%	42 65,63%	64 100,00%	4,42	0,92
	14	5 5,10%	8 8,16%	9 9,18%	17 17,35%	59 60,20%	98 100,00%	4,19	1,21

Tabela 54 - Impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por CAE (cont.)

Questões	CAE	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
34. As horas de trabalho na empresa foram reduzidas para poupar energia.	13	37 57,81%	7 10,94%	6 9,38%	7 10,94%	7 10,94%	64 100,00%	2,06	1,46
	14	75 76,53%	4 4,08%	9 9,18%	2 2,04%	8 8,16%	98 100,00%	1,61	1,24
35. A intervenção do Governo através de mecanismos fiscais é essencial para a continuidade da atividade da empresa.	13	14 21,88%	3 4,69%	10 15,63%	15 23,44%	22 34,38%	64 100,00%	3,44	1,54
	14	21 21,43%	7 7,14%	16 16,33%	11 11,22%	43 43,88%	98 100,00%	3,49	1,61
36. O diferimento do pagamento de impostos seria uma medida importante para fazer face às dificuldades atravessadas atualmente.	13	9 14,06%	4 6,25%	16 25,00%	7 10,94%	28 43,75%	64 100,00%	3,64	1,45
	14	10 10,20%	10 10,20%	19 19,39%	12 12,24%	47 47,96%	98 100,00%	3,78	1,40
37. O setor têxtil/vestuário foi negativamente afetado pelas consequências do conflito.	13	4 6,25%	2 3,13%	8 12,50%	16 25,00%	34 53,13%	64 100,00%	4,16	1,16
	14	4 4,08%	6 6,12%	8 8,16%	18 18,37%	62 63,27%	98 100,00%	4,31	1,12

De modo a comparar os CAE 13 e 14, relativamente ao impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia, foi realizado o teste U de Mann-Whitney, apresentado na Tabela 55. Através da análise dos dados, é possível observar um resultado estatisticamente significativo (valor- $p < 0,05$) para a Q34. Quer isto dizer que existem diferenças estatisticamente significativas que indicam que a redução das horas de trabalho, com o objetivo de poupar energia, foi diferente entre os dois CAE. Através dos valores apresentados na Tabela 54, é possível verificar que as empresas com CAE 13 realizaram mais reduções nos horários laborais quando comparadas com as empresas com CAE 14. Todavia, o tamanho do efeito, dado pelo coeficiente de correlação ponto-bisserial, é de apenas 0,183, ou seja, pequeno.

Tabela 55 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por CAE

Teste U de Mann-Whitney (CAE 13; CAE 14)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
33. O aumento dos custos energéticos e de transporte, que se traduzem numa alteração dos preços das matérias-primas e de produção, motivados pelo conflito, implica ou poderá implicar, a curto prazo, uma diminuição no volume de negócios.	3371	0,354	0,075
34. As horas de trabalho na empresa foram reduzidas para poupar energia.	3708,5	0,016	0,183
35. A intervenção do Governo através de mecanismos fiscais é essencial para a continuidade da atividade da empresa.	3006	0,643	-0,041
36. O diferimento do pagamento de impostos seria uma medida importante para fazer face às dificuldades atravessadas atualmente.	2978	0,567	-0,050
37. O setor têxtil/vestuário foi negativamente afetado pelas consequências do conflito.	2844	0,259	-0,093

No sentido de estudar a associação entre as questões acerca do impacto da guerra na Ucrânia nas ITV, foi realizado um teste de correlação de Spearman, da Q33 à Q37, apresentado na Tabela 56. Através dos dados apresentados, a Q33 apresenta uma correlação positiva, apesar de fraca, estatisticamente significativa com a Q34 ($\rho=0,186$; valor- $p<0,05$), a Q35 ($\rho=0,272$; valor- $p<0,001$) e a Q36 ($\rho=0,204$; valor- $p<0,01$). Adicionalmente, a Q33 e a Q37 apresentam uma correlação positiva, moderada e estatisticamente significativa ($\rho=0,503$; valor- $p<0,001$). A Q34 apresenta uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q35 ($\rho=0,200$; valor- $p<0,05$) e a Q37 ($\rho=0,181$; valor- $p<0,05$). Por sua vez, a Q35 apresenta uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q36 ($\rho=0,319$; valor- $p<0,001$) e a Q37 ($\rho=0,378$; valor- $p<0,001$). Por fim, é, ainda, observável, uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa entre a Q36 e a Q37 ($\rho=0,252$; valor- $p<0,01$). Neste sentido, o teste de correlação de Spearman revela que quanto maior a expectativa de uma diminuição no volume de negócios, devido à guerra, maior a importância atribuída às medidas fiscais, tais como o diferimento do pagamento de impostos. Adicionalmente, quanto maior a expectativa de uma diminuição no volume de negócios, maior a percepção negativa do impacto da guerra sobre o setor em estudo. Também se verifica que, quanto maior a percepção negativa acerca do impacto da guerra nas ITV, maior a importância atribuída às medidas fiscais. O teste de correlação revela, ainda, que quanto maior a redução das horas de trabalho na empresa, maior a importância atribuída às medidas fiscais, bem como maior a percepção negativa acerca do impacto da guerra sobre as ITV. Por fim, observa-se que quanto maior a importância atribuída às medidas fiscais, maior a importância atribuída ao diferimento do pagamento de impostos, uma medida fiscal que foi amplamente utilizada durante a pandemia de COVID-19.

Tabela 56 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia

Questões	Q33	Q34	Q35	Q36	Q37
33. O aumento dos custos energéticos e de transporte, que se traduzem numa alteração dos preços das matérias-primas e de produção, motivados pelo conflito, implica ou poderá implicar, a curto prazo, uma diminuição no volume de negócios.	—	0,186*	0,272***	0,204**	0,503***
34. As horas de trabalho na empresa foram reduzidas para poupar energia.	0,186*	—	0,200*	0,003	0,181*
35. A intervenção do Governo através de mecanismos fiscais é essencial para a continuidade da atividade da empresa.	0,272***	0,200*	—	0,319***	0,378***
36. O diferimento do pagamento de impostos seria uma medida importante para fazer face às dificuldades atravessadas atualmente.	0,204**	0,003	0,319***	—	0,252**
37. O setor têxtil/vestuário foi negativamente afetado pelas consequências do conflito.	0,503***	0,181*	0,378***	0,252**	—

*Estatisticamente significativo para valor- $p < 0,05$

**Estatisticamente significativo para valor- $p < 0,01$

***Estatisticamente significativo para valor- $p < 0,001$

Por último, procurou-se, também, estudar a associação entre as questões acerca do impacto da guerra na Ucrânia e as questões acerca do impacto e recuperação da pandemia nas empresas, através de um teste de correlação de Spearman, apresentado na Tabela 57. A Q12 apresenta uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q35 ($\rho=0,194$; valor- $p<0,05$) e a Q37 ($\rho=0,222$; valor- $p<0,01$). Também a Q13 apresenta uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com a Q37 ($\rho=0,154$; valor- $p<0,05$). A Q17 apresenta uma correlação positiva, fraca e estatisticamente significativa com as alíneas: Q33 ($\rho=0,209$; valor- $p<0,01$); Q34 ($\rho=0,270$; valor- $p<0,001$); Q35 ($\rho=0,227$; valor- $p<0,01$); e Q36 ($\rho=0,202$; valor- $p<0,01$). Neste sentido, o teste de correlação de Spearman revela que quanto maior a diminuição do volume de negócios quer com o mercado interno, quer com o mercado externo, devido à pandemia, maior a perceção negativa acerca do impacto da guerra nas ITV. Contudo, não se verificou nenhuma relação entre a Q12 e a Q13 com a Q33, isto é, entre o impacto da pandemia no volume de negócios e expectativas do impacto do conflito no volume de negócios. Adicionalmente, quanto maior a diminuição do volume de negócios com o mercado interno, devido à pandemia, maior a importância atribuída às medidas de apoio fiscais para as consequências económicas da guerra na Ucrânia. O teste de correlação realizado revela, ainda, que quanto maior a realização de despedimentos, devido à pandemia, maior a expectativa de uma diminuição no volume de negócios, devido à guerra, e maior a redução do horário laboral. De igual modo, quanto maior a realização de despedimentos, devido à pandemia, maior a importância atribuída às medidas fiscais e, em particular, ao diferimento do pagamento de impostos.

Tabela 57 - Coeficiente de correlação de Spearman para o impacto e recuperação da pandemia e do conflito entre a Ucrânia e a Rússia no desempenho das empresas

Questões	Q12	Q13	Q14	Q15	Q16	Q17	Q27	Q28	Q29	Q30	Q31	Q32
Q33	0,071	0,126	0,159	0,140	0,184	0,209**	-0,043	-0,145	-0,065	-0,031	0,042	0,030
Q34	0,067	0,043	0,034	-0,008	4,419×10 ⁻⁴	0,270***	-0,056	-0,105	-0,152	-0,094	-0,100	0,064
Q35	0,194*	0,069	-0,033	0,100	0,127	0,227**	-0,066	-0,138	-0,152	-0,097	-0,031	0,007
Q36	0,114	0,038	0,109	0,026	0,014	0,202**	-0,121	-0,121	-0,106	-0,150	0,163	0,034
Q37	0,222**	0,154*	0,069	0,127	0,290	0,078	-0,088	-0,076	-0,154	-0,118	0,029	0,037

*Estatisticamente significativo para valor- $p < 0,05$

**Estatisticamente significativo para valor- $p < 0,01$

***Estatisticamente significativo para valor- $p < 0,001$

Através dos resultados acima apresentados, é perceptível que uma grande parte das empresas que responderam ao questionário foi impactada negativamente, não só pela pandemia, mas também pelo conflito entre a Ucrânia e a Rússia. Neste sentido, uma das preocupações aquando da implementação do mesmo foi as entidades não conseguirem separar devidamente os dois choques na economia e responder de forma imparcial ao questionário. O teste U de Mann-Whitney apresentado na

Tabela 51 revela a existência de uma diferença entre as empresas que indicaram que as medidas eram adequadas e as restantes, no que concerne ao impacto e recuperação da pandemia. Desta forma, torna-se relevante analisar se existe alguma diferença entre os mesmos dois grupos, mas agora relativamente ao impacto da guerra na Ucrânia na atividade das empresas. Através dos dados apresentados na Tabela 58, verifica-se que os dois grupos apresentam níveis médios de concordância semelhantes em todas as alíneas, com a exceção da Q34. O nível médio de concordância para as empresas que consideraram as medidas de apoio adequadas, nesta alínea foi de 1,35, enquanto para as restantes foi de 1,96.

Tabela 58 - Impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia por adequação das medidas

Questões	Q25	Escala						Média	DP
		1	2	3	4	5	Total		
Q33	Não	0 0,00%	3 5,77%	5 9,62%	8 15,39%	36 69,23%	52 100,00%	4,48	0,90
	Sim	1 2,17%	5 10,87%	4 8,70%	9 19,57%	27 58,70%	46 100,00%	4,22	1,13
Q34	Não	32 61,54%	5 9,62%	5 9,62%	5 9,62%	5 9,62%	52 100,00%	1,96	1,41
	Sim	40 86,96%	0 0,00%	3 6,52%	2 4,35%	1 2,17%	46 100,00%	1,35	0,95
Q35	Não	8 15,39%	2 3,85%	7 13,46%	8 15,39%	27 51,92%	52 100,00%	3,85	1,49
	Sim	9 19,57%	3 6,52%	8 17,39%	8 17,39%	18 39,13%	46 100,00%	3,50	1,55
Q36	Não	3 5,77%	4 7,69%	7 13,46%	6 11,54%	32 61,54%	52 100,00%	4,15	1,26
	Sim	5 10,87%	4 8,70%	12 26,09%	5 10,87%	20 43,48%	46 100,00%	3,67	1,40
Q37	Não	1 1,92%	2 3,85%	5 9,62%	10 19,23%	34 65,39%	52 100,00%	4,42	0,96
	Sim	2 4,35%	3 6,52%	5 10,87%	10 21,74%	26 56,52%	46 100,00%	4,20	1,15

Todavia, para uma melhor compreensão desta questão e em busca de resultados estatisticamente significativos e relevantes para o estudo, foi realizado o teste U de Mann-Whitney, apresentado na Tabela 59. Este teste revela um resultado estatisticamente significativo para a Q34 (valor- $p < 0,01$), porém com um tamanho do efeito pequeno de 0,250. Quer isto dizer que as empresas que consideraram as medidas de apoio desadequadas são aquelas que tiveram uma maior redução no horário laboral, por forma a poupar energia.

Tabela 59 - Teste U de Mann-Whitney ao impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia e à adequação das medidas de apoio

Teste U de Mann-Whitney Q25 (Não; Sim)			
Questões	W	Valor-p	Coefficiente de correlação ponto-bisserial
33. O aumento dos custos energéticos e de transporte, que se traduzem numa alteração dos preços das matérias-primas e de produção, motivados pelo conflito, implica ou poderá implicar, a curto prazo, uma diminuição no volume de negócios.	1336,5	0,243	0,117
34. As horas de trabalho na empresa foram reduzidas para poupar energia.	1495	0,006	0,250
35. A intervenção do Governo através de mecanismos fiscais é essencial para a continuidade da atividade da empresa.	1360	0,217	0,137
36. O diferimento do pagamento de impostos seria uma medida importante para fazer face às dificuldades atravessadas atualmente.	1433,5	0,066	0,199
37. O setor têxtil/vestuário foi negativamente afetado pelas consequências do conflito.	1317,5	0,323	0,102

5.3 Discussão dos resultados

O questionário implementado, no âmbito desta dissertação, procurou, inicialmente, aferir o impacto da grave crise sanitária nas ITV portuguesas. Os resultados indicam que uma grande parte das empresas destas indústrias foram negativamente impactadas pela pandemia (Tabela 5). Estas observaram quedas no volume de negócios, quer no mercado interno, quer no mercado externo. Adicionalmente, os resultados confirmam os atrasos no acesso a matérias-primas e custos acrescidos de transporte, conforme evidenciado por Makin e Layton (2021) e Pamésa Consultores et al. (2021). Outra preocupação levantada pela pandemia foi a destruição de postos de trabalho (Monteiro et al., 2022). Todavia, apesar das dificuldades vividas pelas ITV que constituem a amostra, a maioria não realizou despedimentos neste contexto (Tabela 5).

O questionário permitiu aferir que uma grande parte das empresas se dedicou à produção de equipamentos de proteção individual (Tabela 5 e Tabela 7). Esta evidência vai ao encontro do indicado pelo Portugal Têxtil (2020), acerca da produção destes artigos se ter revelado uma oportunidade de negócio para muitas ITV portuguesas. É importante salientar que, nos resultados apresentados na Tabela 6, observa-se que, apesar da produção de equipamentos de proteção individual durante a pandemia, o volume de negócios com o mercado externo diminuiu. Contudo, não se verifica associação entre a produção de equipamentos de proteção individual durante a pandemia e o volume de negócios com o mercado interno. Este resultado pode ser explicado pelo facto de as ITV portuguesas se terem dedicado

à produção equipamentos de proteção individual, com o intuito de os disponibilizar para os hospitais do Serviço Nacional de Saúde (SNS), como apontado pelo Portugal Têxtil (2020).

Os resultados indicam, também, que, apesar das vendas *online*, as empresas continuaram a verificar quedas no volume de negócios, pelo que o *e-commerce* não foi suficiente para atenuar os efeitos negativos da pandemia (Tabela 9 e Tabela 10). Estes resultados estão alinhados com o indicado por Pamésa Consultores et al. (2021), isto é, o aumento das compras *online* não foi suficiente para compensar as perdas provocadas pelo encerramento das lojas. A única diferença estatisticamente significativa que se observou entre as empresas que vendem os produtos *online* e as restantes foi o facto de as primeiras terem verificado um maior impacto nos custos de transporte. O *e-commerce* permite quebrar as barreiras geográficas mais facilmente do que as empresas que vendem os seus produtos apenas presencialmente. Neste sentido, o alcance de mercados mais distantes implica maiores custos de transporte. Adicionalmente, um dos factos apontados por uma das empresas que realizou o pré-teste foi o facto de as empresas com uma carteira de clientes internacional terem maior capacidade para fazer face aos choques económicos. Todavia, os resultados dos testes estatísticos indicam que o peso do mercado externo e o choque pandémico não estão relacionados (Tabela 11). Este resultado era expectável, uma vez que a pandemia teve impacto na economia mundial. Quer as empresas dependentes do mercado externo, quer as empresas dependentes do mercado interno foram impactadas negativamente.

Relativamente à recuperação dois anos após o início da pandemia de COVID-19, os resultados do questionário revelam que existe uma grande divisão das empresas da amostra (Tabela 12). Uma grande parte das empresas apresentava, no final de 2021, um nível de vendas e uma margem de lucro semelhantes ou superiores aos valores pré-pandémicos. Contudo, também é observável que este ainda não era o caso para muitas empresas. Naturalmente, as entidades mais impactadas pela pandemia de COVID-19 são aquelas que têm mais dificuldades em atingir um desempenho semelhante ao de 2019 (Tabela 16). Neste sentido, os resultados do impacto da pandemia nas ITV da amostra vão ao encontro ao indicado por Monteiro et al. (2022) e Țibulcă (2022). Isto é, a recuperação das organizações a um choque de elevada dimensão, como foi o caso da pandemia, é lenta e, apesar de se verificarem sinais de recuperação, uma parte significativa das ITV evidenciou níveis de rentabilidade menores.

Adicionalmente, o presente estudo permitiu aferir que as empresas que, no período pós-pandémico, observavam uma maior relação com os fornecedores, também verificavam uma carteira

de clientes mais fidelizada (Tabela 13). Este facto, aliado à baixa frequência de realização de despedimentos pelas empresas da amostra, indica que há uma preocupação, por parte das organizações, em estabelecer relações de confiança e duradouras com os seus *stakeholders*. Os resultados indicam, ainda, que quanto melhor a relação da empresa com estes agentes, maior a recuperação no período pós-pandémico (Tabela 13).

Por fim, no que respeita à recuperação das empresas do choque pandémico, observa-se que, apesar de existirem empresas que verificavam falta de recursos humanos, dois anos após o início da pandemia, a maioria das empresas não enfrentava este problema (Tabela 12), contrariando o indicado pelo BCE (2021).

É importante realçar que este estudo se debruça sobre duas indústrias, têxtil e de vestuário, e os resultados evidenciam que não se verificam diferenças estatisticamente significativas entre ambas, relativamente ao impacto da pandemia e à posterior recuperação das empresas (Tabela 7, Tabela 8, Tabela 14 e Tabela 15).

A maioria das ITV que respondeu ao questionário indicou recorrer aos mecanismos de apoio no período de pandemia (Tabela 17). Os resultados permitem aferir que os Contabilistas Certificados e Revisores Oficiais de Contas tiveram um papel fundamental na divulgação dos mecanismos de apoio junto das ITV portuguesas (Tabela 34).

Os resultados do questionário evidenciam que as empresas com uma maior diminuição no volume de negócios, particularmente com o mercado externo, são, também, aquelas que mais recorreram às medidas de apoio (Tabela 18 e Tabela 19). Neste sentido, os resultados do questionário contrastam com o contributo de Gourinchas et al. (2021). Porém, apesar de não se terem verificado diferenças estatisticamente significativas no impacto da pandemia entre as duas indústrias em estudo, os resultados revelam que as empresas da indústria têxtil recorreram mais aos mecanismos de apoio do que as empresas da indústria de vestuário (Tabela 20 e Tabela 21).

De acordo com os resultados apresentados, a utilização das medidas de apoio não tem nenhuma relação com a dimensão da empresa, ou seja, com o número de efetivos, valor do balanço total anual ou volume de negócios anual (Tabela 27, Tabela 29 e Tabela 31). Adicionalmente, não se verifica nenhuma relação com a localização da empresa, nem com o peso do mercado externo (Tabela 25 e Tabela 33).

Relativamente à perceção da adequação das medidas de apoio, verifica-se que a maioria, ainda que não vasta, dos inquiridos respondeu não considerar os mecanismos disponibilizados pelo Governo português adequados (Tabela 40). Neste sentido, analisando a perceção das empresas acerca dos mecanismos de apoio, oferece-se uma perspetiva que contrasta com os contributos de Collier et al. (2020) e Rebucci et al. (2020), que debatem a importância dos mecanismos de apoio, em resposta à pandemia, para a sobrevivência das empresas. Os resultados indicam que as empresas que consideraram os mecanismos de apoio desadequados foram, também, aquelas que observaram mais dificuldades devido à pandemia (Tabela 50 e Tabela 51). Particularmente, as empresas que verificaram uma maior diminuição no volume de negócios, devido ao choque pandémico, foram aquelas que mais indicaram que as medidas de apoio anunciadas pelo Governo português foram desadequadas. Adicionalmente, as empresas que no período pós-pandémico apresentaram uma menor recuperação da atividade foram, também, as que mais consideraram as medidas de apoio desadequadas.

Os resultados permitem concluir que as empresas da amostra recorreram mais às medidas não fiscais (diferimento do pagamento de contribuições à Segurança Social, moratória de crédito, acesso a linhas de crédito específicas da pandemia de COVID-19 ou ainda à medida de *lay-off*) do que a medidas que aliviam as suas obrigações fiscais, como o diferimento do pagamento de impostos (Tabela 35, Tabela 37 e Tabela 45). A medida de *lay-off* foi o mecanismo de apoio com maior adesão, seguindo-se as linhas de crédito. No entanto, verifica-se que a maioria das empresas que recorreu à medida de *lay-off* fez por um curto período, isto é, até dois meses (Tabela 38). Ainda assim, os resultados indicam que não existem diferenças estatisticamente significativas entre as empresas que utilizaram o *lay-off* e aquelas que não o fizeram relativamente à realização de despedimentos durante a pandemia (Tabela 39).

Relativamente às medidas fiscais, verifica-se que o diferimento do pagamento de impostos foi a medida mais popular entre as ITV portuguesas da amostra, particularmente o diferimento do pagamento do IVA (Tabela 35). Por outro lado, verifica-se uma adesão relativamente baixa ao diferimento do pagamento do IRC. As outras medidas fiscais analisadas no questionário, crédito fiscal extraordinário ao investimento, limitação extraordinária aos PPC e a suspensão de processos de execução fiscal, também não foram mecanismos utilizados de forma tão ampla quanto o diferimento do pagamento do IVA. É importante realçar que o diferimento do pagamento do IVA foi o terceiro mecanismo de apoio mais utilizado pelas ITV da amostra (Tabela 41). Contudo, quando comparadas as estatísticas, verifica-se que

apenas 41,84% das empresas recorreram a esta medida, contrastando com 63,27% que recorreram às linhas de crédito e 74,49% que recorreram ao *lay-off*.

Os testes estatísticos revelam a existência de independência entre as medidas utilizadas pelas ITV da amostra e a percepção dos inquiridos acerca da adequação dos mecanismos (Tabela 42 e Tabela 47). Todavia, verifica-se uma elevada utilização das medidas não fiscais, em particular, a medida de *lay-off* e as linhas de crédito, relativamente às medidas fiscais (Tabela 41). Tal significa que as empresas, aquando da escolha das medidas a utilizar na resposta ao choque pandémico, consideraram as medidas não fiscais mais vantajosas, do que as restantes. Neste sentido, a alargada utilização, em particular, das linhas de crédito, quando comparada com o diferimento do pagamento de impostos, parece ir ao encontro do contributo de De Vito e Gómez (2020), que apontam esta como uma medida limitada, quando comparada às linhas de crédito, contrariando, assim, o que foi apontado pela OCDE (2020). Adicionalmente, a baixa adesão à medida de diferimento do pagamento do IRC (Tabela 41) pode ser um indicador de que muitas das empresas da amostra em nada beneficiavam com este apoio, tal como apontado por Sadiq e Krever (2021). Também a baixa utilização da medida de crédito fiscal extraordinário ao investimento, por parte das empresas da amostra, pode ser um indicador de que medidas de incentivo ao investimento não foram consideradas vantajosas para as empresas que enfrentaram dificuldades devido à pandemia, tal como indicado por Sadiq e Krever (2021). Por fim, a ampla utilização do *lay-off* sugere que esta medida foi considerada, por uma grande parte das empresas, uma mais-valia quando comparada com as restantes (Tabela 41). De facto, verifica-se que, de acordo com a Lusa (2022), a ATP, aquando do impacto inicial do conflito entre a Ucrânia e a Rússia, alertou, rapidamente, para a necessidade do regresso da medida do *lay-off* simplificado. Neste sentido, pode-se concluir que quer as empresas, quer uma das maiores associações empresariais nacional apontam para esta medida, um mecanismo não fiscal, como fundamental em resposta a choques económicos.

Apesar de uma grande parte das empresas ter recorrido às medidas de apoio, por forma a colmatar o impacto da pandemia de COVID-19, verifica-se que estas não foram suficientes, uma vez que a recuperação do nível de vendas, do nível de laboração e da margem de lucro foram menores do que as empresas que não utilizaram apoios (Tabela 48 e Tabela 49).

Relativamente às empresas que não recorreram aos mecanismos, apenas uma pequena parte indicou como motivo não considerar os mecanismos adequados (Tabela 52). A maioria das empresas que não recorreu às medidas de apoio indicou como motivo não ter sentido necessidade para tal. Entre

as empresas que responderam ao questionário, apenas uma revelou que o fator impeditivo para a utilização de mecanismos foi o desconhecimento dos mesmos. Porém, 10,94% das empresas que não recorreram aos mecanismos de apoio indicaram como motivo a elevada complexidade no processo de ativação dos mesmos. Neste sentido, apesar de apenas uma pequena parte da amostra verificar falta de conhecimento acerca dos mecanismos, este facto vai ao encontro das preocupações da OCDE (2020), que se prendem com o menor conhecimento das PME acerca dos programas de apoio.

Relativamente ao impacto da guerra na Ucrânia na atividade das ITV portuguesas, os resultados indicam que a maioria das empresas antecipava quedas no volume de negócios devido ao impacto do conflito (Tabela 53). Neste sentido, as empresas da amostra apontaram, também, para fortes consequências negativas do conflito entre a Ucrânia e a Rússia para o setor. Os resultados dos testes estatísticos revelam que a indústria têxtil verificou um impacto maior, particularmente, ao nível da redução do horário laboral, quando comparada com a indústria de vestuário (Tabela 55). Estes resultados vão ao encontro do que foi indicado pela ATP, de acordo com a Lusa (2022), relativamente à indústria têxtil efetuar paragens parciais da atividade, devido ao aumento dos preços da energia, impulsionadas pela invasão da Ucrânia. Os resultados do questionário permitem, ainda, aferir que as empresas que verificaram um maior impacto negativo da pandemia na sua atividade, foram também aquelas que tiveram uma perceção mais negativa das consequências do conflito na sua atividade e no setor (Tabela 57). Adicionalmente, estas empresas foram as que consideraram as medidas de apoio fiscais em resposta ao conflito entre a Ucrânia e a Rússia mais relevantes. Neste sentido, percebe-se que as empresas mais fragilizadas, devido à pandemia, foram aquelas que percecionaram o novo choque da guerra na Ucrânia de forma mais negativa. Estes resultados reforçam o contributo de Monteiro et al. (2022), que argumentam que a invasão da Ucrânia pela Rússia impediu a recuperação económica do choque pandémico.

Por fim, uma das preocupações do presente estudo foi separar os dois choques económicos, a pandemia de COVID-19 e a invasão da Ucrânia. Neste sentido, verifica-se que as empresas que indicaram maiores alterações no horário laboral, por forma a poupar energia, foram as que mais consideraram as medidas de apoio à pandemia desadequadas (Tabela 59). Deste modo, os resultados permitem concluir que a perceção quanto à adequação das medidas anunciadas pelo Governo português depende não só do impacto da pandemia e recuperação no desempenho da empresa, mas também do impacto que as empresas sentiram com o conflito entre a Ucrânia e a Rússia (Tabela 51 e Tabela 59).

6 Conclusão

Este último capítulo apresenta as principais conclusões da dissertação e da respetiva investigação, dando resposta às questões de partida formuladas no capítulo 1. Posteriormente, são apresentadas as contribuições deste estudo, as principais limitações e, ainda, sugeridas pistas para investigações futuras.

6.1 Principais conclusões

A pandemia de COVID-19 teve efeitos devastadores na economia mundial (De Vito & Gómez, 2020; Devereux et al., 2020; Giones et al., 2020; Gourinchas et al., 2021; Țibulcă, 2022). Neste sentido, a intervenção das entidades políticas, a fim de proteger a atividade económica das empresas, em particular, das PME, revelou-se fundamental (OCDE, 2009). Para tal, o Governo português recorreu a medidas de carácter fiscal para responder à crise pandémica (Decreto-Lei n.º 10-F/2020, de 26 de março; Lei n.º 27-A/2020, de 24 de julho; Lei n.º 29/2020, de 31 de julho). Estas foram consideradas fundamentais na resposta à pandemia (Collier et al., 2020; OCDE, 2020b; Romer, 2021). Assim, o presente estudo teve como objetivo principal analisar a utilização das medidas fiscais extraordinárias, anunciadas pelo Governo português, em resposta à crise provocada pela pandemia de COVID-19 e, em particular, analisar as PME das ITV portuguesas. Para tal, esta dissertação dividiu-se em três objetivos intermédios: avaliar o impacto da pandemia na atividade das PME das ITV portuguesas; identificar quais as medidas fiscais extraordinárias utilizadas por estas empresas; e aferir se tais medidas foram adequadas. Adicionalmente, uma vez que no decorrer da investigação eclodiu a guerra na Ucrânia, a presente investigação procurou, também, analisar o impacto inicial da invasão da Ucrânia pela Rússia na atividade das PME das ITV portuguesas. Deste modo, procurou-se aferir se este novo choque impactou a perceção das empresas acerca da adequação das medidas fiscais extraordinárias em resposta à pandemia.

Numa fase inicial foram analisados estudos já realizados, quer a nível nacional, quer a nível internacional, relativamente ao impacto dos dois choques em estudo, a pandemia de COVID-19 e a invasão da Ucrânia, na economia. Posteriormente, foi analisada a literatura existente acerca do papel das medidas fiscais em resposta a crises marcadas na história e, em particular, em resposta à pandemia de COVID-19. De modo a alcançar os objetivos propostos, foi desenvolvido um estudo quantitativo,

exploratório, com recurso a um inquérito por questionário. Em seguida, são apresentadas as principais conclusões obtidas, com o intuito de dar respostas às questões de partida definidas.

a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?

Numa primeira fase questionou-se os representantes das empresas da amostra quanto ao impacto da crise sanitária nas ITV portuguesas. Os resultados indicam que uma grande parte das empresas destas indústrias foram negativamente impactadas pela pandemia de COVID-19, tendo as entidades verificado diminuições no volume de negócios com os mercados interno e externo. Os resultados indicam, também, que uma grande parte das empresas se dedicou à produção de equipamentos de proteção individual, cuja produção aumentou para dar resposta ao aumento da procura nacional. Adicionalmente, apesar de uma das preocupações centrais associadas à pandemia ter sido a destruição de postos de trabalho, os resultados indicam que a maioria das empresas em estudo não realizou despedimentos. Após dois anos desde o início da pandemia de COVID-19, os resultados do questionário revelam que a maioria das empresas tinha já recuperado deste choque económico.

b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?

Numa fase posterior, questionou-se as empresas relativamente aos mecanismos de apoio, fiscais e não fiscais, por estas utilizados, em resposta à pandemia. Os resultados indicam que a maioria das empresas da amostra recorreu às medidas de apoio, ainda que estas tenham sido consideradas desadequadas por uma grande parte das entidades respondentes. Apesar da utilização das medidas de apoio, os resultados do questionário revelam que uma grande parte das entidades apresentou uma recuperação lenta.

Os resultados do estudo evidenciam que a medida fiscal com maior adesão foi o diferimento do pagamento de impostos, com particular destaque para o IVA. Porém, as restantes medidas fiscais, exploradas através do questionário, foram, consideravelmente, menos utilizadas. Por sua vez, as medidas não fiscais tiveram uma adesão substancialmente maior, quando comparadas com as fiscais, com especial destaque para a medida de *lay-off*. Os testes estatísticos não revelaram qualquer relação entre a tipologia das medidas utilizadas e a percepção dos inquiridos acerca da adequação das medidas de apoio. Ainda assim, a adesão considerável às medidas não fiscais indica que estas foram consideradas uma

mais-valia pelas empresas, no combate à crise económica provocada pela pandemia de COVID-19, quando comparadas com as medidas fiscais.

Relativamente às ITV da amostra que optaram por não recorrer às medidas de apoio, os resultados do estudo indicam a desadequação dos mecanismos, a falta de conhecimento e a elevada complexidade no processo de ativação como fatores impeditivos para a sua utilização.

c) Qual o impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das ITV portuguesas?

Relativamente ao impacto da guerra na Ucrânia na atividade das ITV portuguesas, os resultados indicam que a maioria das empresas temia consequências negativas na sua atividade e na atividade de todo o setor. Em particular, a indústria têxtil revelou ser a mais impactada pelo conflito. Adicionalmente, observa-se que as empresas mais fragilizadas com a pandemia de COVID-19 foram aquelas que percecionaram este novo choque de forma mais negativa.

Os resultados do questionário indicam que a perceção quanto à adequação das medidas anunciadas pelo Governo português de apoio à pandemia de COVID-19, está relacionada com o impacto que as empresas sentiram com o conflito entre a Ucrânia e a Rússia. As entidades que verificaram um impacto negativo mais forte da invasão da Ucrânia foram também aquelas que mais consideraram as medidas de apoio à pandemia desadequadas. Ainda assim, os resultados apontam que as empresas com uma perceção mais negativa acerca do conflito, foram as que consideraram potenciais medidas de apoio fiscais em resposta ao conflito entre a Ucrânia e a Rússia mais relevantes.

6.2 Contribuições do estudo

O presente estudo contribui para o enriquecimento da literatura na área fiscal, acerca dos mecanismos fiscais em resposta a cenários adversos, com evidências no contexto português. Este contribui para uma melhor compreensão da utilização das medidas fiscais no auxílio às PME portuguesas em períodos de crise, em particular, o caso da recente pandemia. Adicionalmente, apesar da presente investigação se centrar nas medidas fiscais, foi explorado ainda o domínio não fiscal, procurando uma análise completa do fenómeno em estudo. Este conhecimento é essencial para que em futuros choques, em que os mecanismos de apoio sejam novamente ativados, se atenda à relevância das diferentes medidas para as empresas.

A investigação centra-se em vários momentos temporais, isto é, no impacto inicial da pandemia de COVID-19, no período de recuperação passados dois anos e, ainda, no impacto inicial da invasão da Ucrânia. Deste modo, o estudo contribui para a análise da utilização e adequação das medidas de apoio em relação aos diferentes impactos vividos pelas empresas. Assim, a presente investigação debruça-se sobre um tema ainda pouco explorado e aproveita a oportunidade de estudar o impacto da mais recente pandemia e, também, o impacto da invasão da Ucrânia, ainda no seu decurso. Esta vantagem temporal permite obter informações e percepções das empresas com maior qualidade e veracidade, face ao impacto vivido, relativamente a ambos os choques.

6.3 Limitações

A principal limitação identificada neste estudo é a reduzida dimensão da amostra. Esta foi constituída por 162 empresas, o que corresponde a uma taxa de resposta ativa de apenas 6,15%. O facto de ser um tema sensível e confidencial para as empresas identifica-se como um entrave à resposta. Porém, tendo em conta a especificidade e a complexidade do tema, bem como a extensão do questionário, a recolha de 162 respostas válidas pode ser vista como um ponto positivo, principalmente no contexto económico e social atípico da pandemia de COVID-19 e da invasão da Ucrânia. Ainda assim, esta limitação impossibilita a generalização dos resultados e, por isso, a interpretação das conclusões apresentadas deve ser realizada com prudência.

Uma outra limitação prende-se com o facto de a investigação se focar apenas em duas indústrias. Adicionalmente, o respondente alvo não foi restrito a uma só função, pelo que pode haver uma elevada heterogeneidade no conhecimento da situação da empresa e das medidas de apoio utilizadas. Porém, este fator procurou reduzir o risco de enviesamento e contribuiu, potencialmente, para um aumento do número de respostas.

6.4 Pistas para investigações futuras

Relativamente às pistas para investigações futuras, este estudo focou apenas nas empresas cuja atividade foi iniciada, o mais tardar, até 2019, bem como nas empresas que sobreviveram ao impacto da pandemia de COVID-19, isto é, que em 2023 continuavam ativas. Deste modo, sugere-se analisar

também os casos de empresas que encerraram atividade no decorrer do choque pandémico, bem como as empresas que brotaram durante o mesmo.

Uma outra linha para investigação futura prende-se com a realização de um estudo junto de outros setores. Assim, sugere-se procurar perceber se se verificam alterações nos comportamentos e perceções por parte das organizações de outras atividades económicas. Adicionalmente, sugere-se verificar se as conclusões deste estudo se mantêm num período após a recuperação dos choques pandémico e da invasão da Ucrânia.

Por fim, o presente estudo permitiu observar uma clara preferência pelas medidas não fiscais, em relação às restantes. Neste sentido, para investigações futuras, sugere-se desenvolver trabalhos com abordagens qualitativas, nomeadamente através de entrevistas, que permitam compreender o fenómeno em estudo com mais detalhe. Assim, tornar-se-á possível analisar os motivos para a maior utilização das medidas não fiscais junto dos agentes responsáveis pela tomada de decisão das empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altig, D., Baker, S., Barrero, J. M., Bloom, N., Bunn, P., Chen, S., Davis, S. J., Leather, J., Meyer, B., Mihaylov, E., Mizen, P., Parker, N., Renault, T., Smietanka, P., & Thwaites, G. (2020). Economic uncertainty before and during the COVID-19 pandemic. *Journal of Public Economics*, 191, 104274. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104274>
- Apple. (2020, Fevereiro 17). *Investor update on quarterly guidance* [Comunicado de imprensa]. <https://www.apple.com/newsroom/2020/02/investor-update-on-quarterly-guidance/>
- Associação Têxtil e Vestuário de Portugal. (sem data). *Estatísticas: Caracterização*. Obtido 21 de Março de 2023, de <https://atp.pt/pt-pt/estatisticas/caraterizacao/>
- Attinasi, M. G., Doleschel, J., Gerinovic, R., Gunnella, V., & Mancini, M. (2022). Trade flows with Russia since the start of its invasion of Ukraine. Em Banco Central Europeu (Ed.), *Economic bulletin* (Edição 5/2022; pp. 33–39). <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb202205.en.pdf>
- Babbie, E. (2008). *The basics of social research* (4.ª ed.). Thomson Wadsworth.
- Banco Central Europeu. (2020). *Survey on the access to finance of enterprises in the euro area: April to September 2020*. <https://www.ecb.europa.eu/stats/accesstofinancesofenterprises/pdf/ecb.safe202011~e3858ad29.en.pdf>
- Banco Central Europeu. (2021). *Survey on the access to finance of enterprises in the euro area: October 2020 to March 2021*. <https://www.ecb.europa.eu/stats/accesstofinancesofenterprises/pdf/ecb.safe202106~3746205830.en.pdf>
- Banco Central Europeu. (2022). *Economic bulletin* (Edição 5/2022). <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb202205.en.pdf>
- Banco de Portugal. (sem data). *Quadros do setor* [Base de dados]. Obtido 11 de Maio de 2023, de <https://www.bportugal.pt/QS/qsweb/Dashboards>
- Banco de Portugal. (2020). *Boletim económico: Outubro 2020*. https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_out2020_p.pdf

- Bartsch, E., Benassy-Quere, A., Corsetti, G., & Debrun, X. (2020). *It's all in the mix: How monetary and fiscal policies can work or fail together* (Geneva reports on the world economy N.23). CEPR Press. <https://www.cimb.ch/uploads/1/1/5/4/115414161/geneva23.pdf>
- Bell, J. (2010). *Doing your research project a guide for first-time researchers in education, health and social science* (5.ª ed.). Open University Press.
- Brown, R. S., & Kline, W. A. (2020). Exogenous shocks and managerial preparedness: A study of U.S. airlines' environmental scanning before the onset of the COVID-19 pandemic. *Journal of Air Transport Management*, 89, 101899. <https://doi.org/10.1016/j.jairtraman.2020.101899>
- Caldas, J. C. (2012). *O impacto das medidas «anti-crise» e a situação social e de emprego: Portugal*. Comité Económico e Social Europeu. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/resources/docs/portugal-pt.pdf>
- Cardoni, F. (2014). The 'science' of french public finances in the first world war. *Accounting History Review*, 24(2–3), 119–138. <https://doi.org/10.1080/21552851.2014.967931>
- Cardoso, M., & Esteves, C. (2019, Outubro 18). Os têxteis portugueses estão no centro do mundo e têm muito para contar. *Expresso*. <https://expresso.pt/economia/2019-10-18-Os-texteis-portugueses-estao-no-centro-do-mundo-e-tem-muito-para-contar-1>
- Chadha, J., Corrado, L., Meaning, J., & Schuler, T. (2021). *Monetary and fiscal complementarity in the COVID-19 pandemic* (Banco Central Europeu Working Paper Series N.2588). <https://doi.org/10.2866/165912>
- Checherita-Westphal, C., Freier, M., & Muggenthaler, P. (2022). Euro area fiscal policy response to the war in Ukraine and its macroeconomic impact. Em Banco Central Europeu (Ed.), *Economic bulletin* (Edição 5/2022; pp. 65–71). <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb202205.en.pdf>
- Chung, H., Davig, T., & Leeper, E. M. (2007). Monetary and fiscal policy switching. *Journal of Money, Credit and Banking*, 39(4), 809–842. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2007.00047.x>
- Collier, R., Pirlot, A., & Vella, J. (2020). COVID-19 and fiscal policies: Tax policy and the COVID-19 crisis. *Intertax*, 48(8–9), 794–804. <https://doi.org/10.54648/TAXI2020078>

- Conselho das Finanças Públicas. (2015, Abril). *Glossário: Política orçamental contracíclica*. <https://www.cfp.pt/pt/glossario/politica-orcamental-contraciclica>
- Creswell, J. W. (2009). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (3.ª ed.). SAGE Publications.
- Creswell, J. W. (2012). *Educational research: Planning, conducting, and evaluating quantitative and qualitative research* (4.ª ed.). Pearson Education.
- De Leeuw, E. D. (2008). Choosing the method of data collection. Em E. D. De Leeuw, J. Hox, & D. Dillman (Eds.), *International handbook of survey methodology* (1.ª ed., pp. 113–135). Taylor & Francis.
- De Santis, R. A., Ferrando, A., & Gabbani, E. S. (2021). The impact of fiscal support measures on the liquidity needs of firms during the pandemic. Em Banco Central Europeu (Ed.), *Economic bulletin* (Edição 4/2021; pp. 54–59). <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb202104.en.pdf>
- De Vito, A., & Gómez, J. P. (2020). Estimating the COVID-19 cash crunch: Global evidence and policy. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(2), 106741. <https://doi.org/10.1016/J.JACCPUBPOL.2020.106741>
- Devereux, M. P., Güçeri, İ., Simmler, M., & Tam, E. H. F. (2020). Discretionary fiscal responses to the COVID-19 pandemic. *Oxford Review of Economic Policy*, 36(S1), S225–S241. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa019>
- Dillman, D. A. (2008). The logic and psychology of constructing questionnaires. Em E. D. De Leeuw, J. Hox, & D. Dillman (Eds.), *International handbook of survey methodology* (1.ª ed., pp. 161–175). Taylor & Francis.
- Direção-Geral das Atividades Económicas. (2020a, Agosto 7). *Linha de apoio à economia COVID-19: Micro e pequenas empresas* [Comunicado de imprensa]. <https://www.dgae.gov.pt/comunicacao/destaques/linha-de-apoio-a-economia-covid-19-micro-e-pequenas-empresas.aspx>
- Direção-Geral das Atividades Económicas. (2020b, Outubro 6). *Linha específica COVID 19: Apoio às médias empresas, small mid caps, mid caps* [Comunicado de imprensa]. <https://www.dgae.gov.pt/comunicacao/destaques/linha-especifica-covid-19-apoio-as-medias-empresas-small-mid-caps-mid-caps-em-vigor-desde-30-de-setembro.aspx>

- EURATEX. (2020, Abril 2). *COVID-19 outbreak may cause a 50% drop in sales and production for the European textile and clothing sector* [Comunicado de imprensa]. <https://euratex.eu/news/covid-19-may-cause-important-drop-in-sales-and-production/>
- Eurostat. (2022). *Statistical regions in the European Union and partner countries: NUTS and statistical regions 2021*. União Europeia.
- Faria, A. G. A., & Yücelik, M. Z. (1995). Special topics: The interrelationship between tax policy and tax administration. Em P. Shome (Ed.), *Tax policy handbook* (pp. 267–270). Fundo Monetário Internacional.
- Figueiredo, F., Figueiredo, A., Ramos, A., & Teles, P. (2017). *Inferência estatística: Problemas resolvidos e propostos com aplicações em R* (1.ª ed.). Escolar Editora.
- Freeman, R., & Baldwin, R. (2022, Abril 6). *Global supply chain risk and resilience*. VoxEU. <https://cepr.org/voxeu/columns/global-supply-chain-risk-and-resilience>
- Fundo Monetário Internacional. (2022). *IMF annual report 2022: Crisis upon crisis*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2022/downloads/imf-annual-report-2022-english.pdf>
- Gill, J., & Johnson, P. (2002). *Research methods for managers* (3.ª ed.). SAGE Publications.
- Giones, F., Brem, A., Pollack, J. M., Michaelis, T. L., Klyver, K., & Brinckmann, J. (2020). Revising entrepreneurial action in response to exogenous shocks: Considering the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, 14, e00186. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00186>
- Gomes, P. (2021). Financial and non-financial responses to the COVID-19 pandemic: Insights from Portugal and lessons for future. *Public Money & Management*, 41(8), 660–662. <https://doi.org/10.1080/09540962.2021.1880059>
- Goss-Sampson, M. A. (2022). *Statistical analysis with JASP: A guide for students* (5.ª ed.).
- Gourinchas, P.-O., Kalemli-Özcan, Şebnem, Penciakova, V., & Sander, N. (2021). *Fiscal policy in the age of COVID: Does it 'get in all of the cracks?'* (NBER working paper series N.29293). <https://doi.org/10.3386/w29293>

- Güçeri, İ. (2021, Março 5). *Should loss carry-back provisions be extended?* Oxford University Centre for Business Taxation. <https://oxfordtax.sbs.ox.ac.uk/article/should-loss-carry-back-provisions-be-extended>
- Harasztosi, P., Maurin, L., Pál, R., Revoltella, D., & van der Wielen, W. (2022). Firm-level policy support during the crisis: So far, so good? *International Economics*, 171, 30–48. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2022.04.003>
- Hill, M. M., & Hill, A. (1998). *A construção de um questionário* (DINÂMIA-Centro de Estudos sobre a Mudança Socioeconómica working paper N.1998/11). https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/469/4/DINAMIA_WP_1998-11.pdf
- IAPMEI. (sem data). *COVID-19 medidas de apoio às empresas: Linhas de apoio à economia COVID-19*. Obtido 5 de Julho de 2023, de <https://www.iapmei.pt/Paginas/COVID-19-Medidas-de-Apoio-as-Empresas-Financia.aspx>
- Instituto Nacional de Estatística. (2007). *Classificação portuguesa das actividades económicas rev.3*.
- Instituto Nacional de Estatística. (2018, Maio 10). *Taxa de cobertura das importações pelas exportações (%)*. https://www.ine.pt/bddXplorer/htdocs/minfo.jsp?var_cd=0001739&lingua=PT
- Jr Fowler, J. F., & Cosenza, C. (2008). Writing effective questions. Em E. D. De Leeuw, J. Hox, & D. Dillman (Eds.), *International handbook of survey methodology* (1.ª ed., pp. 136–160). Taylor & Francis.
- Krugman, P. (2005). Is fiscal policy poised for a comeback? *Oxford Review of Economic Policy*, 21(4), 515–523. <https://doi.org/10.1093/oxrep/gri029>
- Larguesa, A. (2021, Fevereiro 10). Têxteis perdem 572 milhões de euros de exportações em 2020. *Jornal de Negócios*. <https://www.jornaldenegocios.pt/empresas/industria/detalhe/texteis-perdem-572-milhoes-de-euros-de-exportacoes-em-2020>
- Lehne, S. (2022, Outubro 18). *The EU and the creative and destructive impact of crises*. Carnegie Europe. <https://carnegieeurope.eu/2022/10/18/eu-and-creative-and-destructive-impact-of-crises-pub-88145>

- Lohr, S. L. (2008). Coverage and sampling. Em E. D. De Leeuw, J. Hox, & D. Dillman (Eds.), *International handbook of survey methodology* (1.ª ed., pp. 97–112). Taylor & Francis.
- Lusa. (2020a, Março 18). Têxtil diz que “acesso imediato” ao lay-off é que salvará empregos. *Público*. <https://www.publico.pt/2020/03/18/economia/noticia/textil-acesso-imediato-layoff-salvara-empregos-1908323>
- Lusa. (2020b, Maio 11). Mais de 100 mil empresas portuguesas têm forte exposição a impactos da crise. *Observador*. <https://observador.pt/2020/05/11/mais-de-100-mil-empresas-portuguesas-tem-forte-exposicao-a-impactos-da-crise/>
- Lusa. (2022, Março 22). Setor têxtil reclama lay-off simplificado para evitar insolvências. *ECO*. <https://eco.sapo.pt/2022/03/22/setor-textil-reclama-lay-off-simplificado-para-evitar-insolvencias/>
- Machado, M. J. (2020a, Março 26). *Alertas da ATP para medidas urgentes* [Comunicado de imprensa]. Associação Têxtil e Vestuário de Portugal. <https://atp.pt/pt-pt/alertas-da-atp-para-medidas-urgentes/>
- Machado, M. J. (2020b, Agosto 14). *A recuperação do setor têxtil e vestuário está a ser lenta, com impactos diversos em termos de subsectores* [Comunicado de imprensa]. Associação Têxtil e Vestuário de Portugal. <https://atp.pt/pt-pt/a-recuperacao-do-setor-textil-e-vestuario-esta-a-ser-lenta-com-impactos-diversos-em-termos-de-subsectores/>
- Machado, M. J. (2023, Fevereiro 10). *Exportações de têxteis e vestuário em 2022: Um resultado histórico com sabor amargo* [Comunicado de imprensa]. Associação Têxtil e Vestuário de Portugal. <https://atp.pt/wp-content/uploads/2023/02/Press-Release-Exportacoes-ITV-2022.pdf>
- Major, M. J. (2017). Positivism and “alternative” accounting research. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28(74), 173–178. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201790190>
- Makin, A. J., & Layton, A. (2021). The global fiscal response to COVID-19: Risks and repercussions. *Economic Analysis and Policy*, 69, 340–349. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2020.12.016>
- Marques, J. R. (2021, Março 31). FMI coloca Portugal em desvantagem na recuperação económica. *Jornal de Negócios*. <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/mundo/detalhe/fmi-coloca-portugal-em-desvantagem-na-recuperacao-economica>

- McHugh, M. L. (2013). The chi-square test of independence. *Biochemia Medica*, 23(2), 143–149. <https://doi.org/10.11613/BM.2013.018>
- Middleton, R. (2010). British monetary and fiscal policy in the 1930s. *Oxford Review of Economic Policy*, 26(3), 414–441. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grq024>
- Monteiro, N., Jalali, C., Sarroeira, A. B., Martins, A., Belchior, A. M., Cruz, B. P. da, Reis, B. C., Teixeira, C. P., Figueiredo, H., Ribeiro, I. M., Graça, J., Moniz, J., Pereira, J. S., Andrade, M. G., Garrido, M., Calheiros, M. M., Ferreira, M. B., Portela, M., Martins, N., ... Sequeira, T. N. (2022). *Impactos da pandemia de COVID-19 em Portugal*. Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Ohanian, L. E. (1997). The macroeconomic effects of war finance in the United States: world war II and the Korean war. *The American Economic Review*, 87(1), 23–40. <http://www.jstor.org/stable/2950852>
- Ordem dos Contabilistas Certificados. (2020). *Orçamento do Estado suplementar para 2020: Análise da Ordem dos Contabilistas Certificados*. https://www.occ.pt/fotos/editor2/oe2020_analisesuplementar23julhob.pdf
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. (2009). *The impact of the global crisis on SME and entrepreneurship financing and policy responses*. <https://www.oecd.org/cfe/smes/43183090.pdf>
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. (2020a). *Coronavirus: The world economy at risk* (OECD Economic Outlook N.106). <https://doi.org/10.1787/7969896b-en>
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. (2020b). *Tax and fiscal policy in response to the coronavirus crisis: Strengthening confidence and resilience*. https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-o6raktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis
- PAMÉSA Consultores, Agis, D., & Vaz, P. (2021). *Visão prospetiva e estratégias ITV 2030: Contributo para um plano estratégico para o sector têxtil e vestuário português até 2030*. Associação Têxtil e Vestuário de Portugal. <https://atp.pt/wp-content/uploads/2021/07/Estudo-2030-digital.pdf>
- Portugal Têxtil. (2020, Março 24). *ITV portuguesa combate COVID-19*. <https://www.portugaltexil.com/itv-portuguesa-combate-covid-19/>

- Rebucci, A., Raissi, M., Mohaddes, K., Pesaran, M. H., & Chudik, A. (2020, Outubro 19). *Economic consequences of COVID-19: A multi-country analysis*. VoxEU. <https://voxeu.org/article/economic-consequences-covid-19-multi-country-analysis>
- República Portuguesa. (2020, Março 18). *Governo anuncia quatro novas linhas de crédito* [Comunicado de imprensa]. <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc22/comunicacao/comunicado?i=Governo-anuncia-quatro-novas-linhas-de-credito>
- Robson, C., & McCartan, K. (2016). *Real world research* (4.ª ed.). John Wiley & Sons.
- Romer, C. D. (2021). The fiscal policy response to the pandemic. *Brookings Papers on Economic Activity*, 89–110. <https://www.jstor.org/stable/27093821>
- Roszkowski, M. J., & Bean, A. G. (1990). Believe it or not! longer questionnaires have lower response rates. *Journal of Business and Psychology*, 4(4), 495–509. <https://doi.org/10.1007/BF01013611>
- Sadiq, K., & Krever, R. (2021). Does tax policy fit in the portfolio of COVID-19 responses? *Pacific Accounting Review*, 33(2), 212–220. <https://doi.org/10.1108/PAR-08-2020-0119>
- Sapir, A. (2022, Maio 17). Does the war in Ukraine call for a new next generation EU? *Bruegel*. <https://www.bruegel.org/blog-post/does-war-ukraine-call-new-next-generation-eu>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students* (5.ª ed.). Pearson Education.
- Scheinert, C. (2022). *A história da União Económica e Monetária*. Parlamento Europeu. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/pt/sheet/79/a-historia-da-uniao-economica-e-monetaria>
- Segurança Social. (2022, Maio 24). *Layoff simplificado*. <https://www.seg-social.pt/layoff-simplificado>
- Shields, M. D. (1997). Research in management accounting by North Americans in the 1990s. *Journal of Management Accounting Research*, 9, 3–61. https://www.researchgate.net/publication/247396806_Research_in_Management_Accounting_by_North_Americans_in_the_1990s

Stark, J. (2009, Setembro 15). *Monetary and fiscal policy: criteria and timing for the phasing out of crisis measures* [Comunicado de imprensa]. Banco Central Europeu. <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2009/html/sp090915.en.html>

Țibulcă, I.-L. (2022). The impact of the COVID-19 pandemic on tax revenues in the EU. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 2442–2459. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1954967>

Vieira, R. (2009). Investigação em contabilidade e controlo de gestão: Paradigmas teóricos da investigação em contabilidade. Em M. J. Major & R. Vieira (Eds.), *Contabilidade e controlo de gestão: Teoria, metodologia e prática* (pp. 11–34). Escolar Editora.

Wu, H., & Leung, S.-O. (2017). Can Likert scales be treated as interval scales? A simulation study. *Journal of Social Service Research*, 43(4), 527–532. <https://doi.org/10.1080/01488376.2017.1329775>

Legislação in <https://dre.pt/dre/>

Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado

Código do Trabalho

Decretos-Leis:

- Decreto-Lei n.º 10-F/2020 de 26 de março. *Diário da República n.º 61/2020, 1º Suplemento, I Série, 2 – 6*, que estabelece um regime excecional e temporário de cumprimento de obrigações fiscais e contribuições sociais, no âmbito da pandemia da doença COVID-19. Acedido em 15/03/2023, em <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/10-f-2020-130779505>
- Decreto-Lei n.º 10-G/2020 de 26 de março. *Diário da República n.º 61/2020, 1º Suplemento, I Série, 7 – 14*. Acedido em 13/04/2023, em <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/10-g-2020-130779506>
- Decreto-Lei n.º 24/2021 de 26 de março. *Diário da República n.º 60/2021, I Série, 13 – 17*, que estabelece um regime excecional e temporário em matéria de obrigações e dívidas fiscais e

de contribuições à Segurança Social. Acedido em 13/04/2023, em <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/24-2021-160316757>

- Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho. *Diário da República n.º 106/2015, I Série*, 3470 – 3493, que transpõe a Diretiva n.º 2013/34/UE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 26 de junho de 2013, relativa às demonstrações financeiras anuais, às demonstrações financeiras consolidadas e aos relatórios conexos de certas formas de empresas. Acedido em 10/05/2023, em <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/98-2015-67356342>

Despachos:

- Despacho n.º 8320/2020 de 28 de agosto. *Diário da República n.º 168/2020, II Série*, 17, que regulamenta a suspensão temporária do pagamento por conta do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas, nos termos do artigo 2.º da Lei n.º 29/2020, de 31 de julho. Acedido em 13/04/2023, em <https://dre.pt/dre/detalhe/despacho/8320-2020-141358842>

Leis:

- Lei n.º 27-A/2020 de 24 de julho. *Diário da República n.º 143/2020, 1º Suplemento, I Série*, 2 – 92, que procede à segunda alteração à Lei n.º 2/2020, de 31 de março (Orçamento do Estado para 2020), e à alteração de diversos diplomas. Acedido em 13/04/2023, em <https://dre.pt/dre/detalhe/lei/27-a-2020-138762310>
- Lei n.º 29/2020 de 31 de julho. *Diário da República n.º 148/2020, I Série*, 3 – 4, que estabelece medidas fiscais de apoio às micro, pequenas e médias empresas no quadro da resposta ao novo coronavírus SARS-CoV-2 e à doença COVID-19. Acedido em 13/04/2023, em <https://dre.pt/dre/detalhe/lei/29-2020-139209028>

Legislação in <https://eur-lex.europa.eu/>

Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas, em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361>

APÊNDICES

Apêndice 1: Carta de Apresentação

Assunto: Estudo sobre as medidas fiscais adotadas em Portugal em períodos de crise

Exmos(as). Senhores(as) da ***Nome da Empresa***,

O meu nome é Regina Araújo e encontro-me a desenvolver uma dissertação do Mestrado em Contabilidade da Universidade do Minho, com o objetivo de estudar a **perceção das empresas das indústrias têxtil e de vestuário sobre as medidas fiscais adotadas em Portugal em períodos de crise**.

A Vossa Empresa faz parte da amostra selecionada para a realização do estudo científico, pelo que a Vossa colaboração é fundamental para a conclusão do mesmo e as respostas são **confidenciais**.

O questionário deve ser **respondido** por um membro com conhecimentos acerca da **situação económico-financeira da empresa**.

Venho por este meio, solicitar **cerca de 5 minutos** do Vosso **precioso tempo** para responder ao questionário no *link*:

(Link do Questionário)

Agradeço desde já a Vossa colaboração.

Para algum esclarecimento ou dúvida, poderá entrar em contacto através do e-mail *e-mail disponibilizado* ou por contacto telefónico *n.º telemóvel disponibilizado*.

Com os melhores cumprimentos,
Regina Araújo

Apêndice 2: Questionário

As medidas fiscais em períodos de crise

A Vossa Empresa faz parte de uma amostra selecionada para a realização de um estudo integrado na dissertação do Mestrado em Contabilidade da Universidade do Minho. O estudo tem como objetivo analisar a **perceção das empresas das indústrias têxtil e de vestuário sobre as medidas fiscais adotadas em Portugal no período da pandemia de COVID-19 e os impactos do conflito entre a Rússia e Ucrânia na atividade económica do setor.**

A Vossa colaboração é **fundamental** para a prossecução do estudo que se pretende desenvolver e as respostas são **confidenciais**.

Para responder às questões basta assinalar a opção que lhe parecer mais correta, ou se for o caso, preenchendo a zona destinada para o efeito. É **extremamente importante para a validade do estudo que não deixe nenhum item por responder.**

Se pretender algum esclarecimento adicional sobre este estudo ou relativamente a alguma dúvida no preenchimento do questionário, poderá entrar em contacto com a aluna, Regina Araújo, através do e-mail *e-mail disponibilizado* ou por contacto telefónico *n.º telemóvel disponibilizado*.

* Indica uma pergunta obrigatória

Grupo A – Caracterização do Inquirido e da Empresa

1. Género*

- Feminino
- Masculino
- Outro

2. Formação académica*

- Nenhum
- 1º ciclo
- 2º ciclo
- 3º ciclo
- Ensino Secundário
- Ensino Pós-Secundário não superior
- Licenciatura

- Bacharelato
- Mestrado
- Doutoramento

3. Cargo profissional*

- Sócio
- Sócio-gerente
- Gerente
- Contabilista Certificado
- Revisor Oficial de Contas
- Diretor Administrativo/Financeiro
- Outra: _____

4. Ano de constituição da empresa*

5. Localização da empresa*

- Amarante
- Amares
- Arouca
- Baião
- Barcelos
- Braga
- Cabeceiras de Basto
- Castelo de Paiva
- Celorico de Basto
- Cinfães
- Espinho
- Esposende
- Fafe
- Felgueiras
- Gondomar
- Guimarães
- Lousada
- Maia
- Marco de Canaveses
- Matosinhos

- Mondim de Basto
- Oliveira de Azeméis
- Paços de Ferreira
- Paredes
- Penafiel
- Porto
- Póvoa de Lanhoso
- Póvoa de Varzim
- Resende
- Santa Maria da Feira
- Santo Tirso
- São João da Madeira
- Terras de Bouro
- Trofa
- Vale de Cambra
- Valongo
- Vieira do Minho
- Vila do Conde
- Vila Nova de Famalicão
- Vila Nova de Gaia
- Vila Verde
- Vizela
- Outra: _____

6. CAE principal da empresa*

- 131 - Preparação e fiação de fibras têxteis
- 132 - Tecelagem de têxteis
- 133 - Acabamento de têxteis
- 139 - Fabricação de outros têxteis
- 141 - Confeção de artigos de vestuário, exceto artigos de peles com pelo
- 142 - Fabricação de artigos de peles com pelo
- 143 - Fabricação de artigos de malha

7. Número de efetivos (em 31/12/2021)*

- Até 9
- De 10 a 49
- De 50 a 249

- Mais do que 249

8. Volume de negócios anual (em 31/12/2021)*

- Até 2.000.000 €
- De 2.000.001 € a 10.000.000 €
- De 10.000.001 € a 50.000.000 €
- Mais do que 50.000.000 €

9. Balanço total anual (em 31/12/2021)*

- Até 2.000.000 €
- De 2.000.001 € a 10.000.000 €
- 10.000.001 € a 43.000.000 €
- Mais do que 43.000.000 €

10. Peso do mercado externo no volume de negócios (em 31/12/2021)*

- Entre 0 e 19%
- Entre 20% a 39%
- Entre 40% a 59%
- Entre 60% a 79%
- Entre 80% a 100%

11. A empresa vende os seus produtos *online*?*

- Sim
- Não

Grupo B – Perceção do impacto da pandemia de COVID-19 e das medidas fiscais					
<p>Numa escala de 1 - "discordo totalmente" a 5 - "concordo totalmente", indique o seu nível de concordância relativamente às seguintes afirmações sobre a sua perceção quanto ao impacto da pandemia de COVID-19 na atividade da sua empresa:*</p>					
	1 - Discordo Totalmente	2	3	4	5 - Concordo Totalmente
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
<p>18. A empresa recorreu a mecanismos de apoio às empresas no período pandémico (ex: diferimento do pagamento de impostos, <i>lay-off</i>...)?*</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Sim (Avança para a pergunta 19) <input type="radio"/> Não (Avança para a pergunta 26) <p>19. Quais os mecanismos a que a sua empresa recorreu?*</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Diferimento do pagamento de IVA <input type="checkbox"/> Diferimento do pagamento de IRC <input type="checkbox"/> Diferimento do pagamento das contribuições à Segurança Social <input type="checkbox"/> Crédito fiscal extraordinário ao investimento <input type="checkbox"/> Suspensão de processos de execução fiscal <input type="checkbox"/> Limitação extraordinária aos pagamentos por conta <input type="checkbox"/> Nenhum <input type="checkbox"/> Outra: _____ <p>20. Como teve conhecimento dos mecanismos de apoio às empresas na pandemia de COVID-19?*</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Através dos <i>media</i> (rádio, televisão, imprensa, publicação na Internet...) <input type="checkbox"/> Através do Contabilista Certificado ou Revisor Oficial de Contas <input type="checkbox"/> Através de associações empresarias (ex: Associação Têxtil Portuguesa, Associação Nacional das Indústrias de Vestuário e Confeção, ...) <input type="checkbox"/> Outra: _____ 	

21. A empresa recorreu a capitais próprios (autofinanciamento) para fazer face às dificuldades durante a pandemia de COVID-19?*

- Sim
- Não

22. A empresa recorreu às linhas de crédito destinadas às PME durante a pandemia?*

- Sim
- Não

23. A empresa recorreu ao mecanismo de *lay-off*?*

- Sim
- Não

24. Se respondeu "sim" na questão anterior, indique quanto tempo a sua empresa recorreu ao *lay-off*.

- Menos de 1 mês
- 1 mês a 2 meses
- 3 meses a 4 meses
- 5 meses a 6 meses
- Mais de 6 meses

25. Considera que os mecanismos de apoio anunciados pelo Governo português para fazer face às dificuldades da pandemia foram adequados para a sua empresa?*

- Sim
- Não

(Avança para o Grupo C)

26. A empresa não recorreu a mecanismos de apoio às empresas no período pandémico (ex: diferimento do pagamento de impostos ...), porque:*

- Não teve conhecimento
- Não se mostraram adequados para a empresa
- Não reuniu todos os critérios necessários
- Elevada complexidade no processo de ativação dos mecanismos
- Recorreu ao financiamento próprio
- Recorreu às linhas de crédito destinadas às PME
- Não houve necessidade
- Outra: _____

Grupo C – Recuperação da atividade económica da empresa no período pós-pandémico					
<p>Numa escala de 1 - "discordo totalmente" a 5 - "concordo totalmente", indique o seu nível de concordância relativamente às seguintes afirmações sobre a situação económico-financeira da sua empresa no período pós-pandémico:*</p>					
	1 - Discordo Totalmente	2	3	4	5 - Concordo Totalmente
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Grupo D – Percepção do impacto da invasão da Ucrânia pela Rússia e expectativas sobre os mecanismos de apoio ao setor					
<p>Numa escala de 1 - "discordo totalmente" a 5 - "concordo totalmente", indique o seu nível de concordância relativamente às seguintes afirmações sobre as consequências da invasão da Ucrânia pela Rússia na atividade da sua empresa e expectativas sobre os mecanismos de apoio:*</p>					
	1 - Discordo Totalmente	2	3	4	5 - Concordo Totalmente
33. O aumento dos custos energéticos e de transporte, que se traduzem numa alteração dos preços das matérias-primas e de produção, motivados pelo conflito, implica ou poderá implicar, a curto prazo, uma diminuição no volume de negócios.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
34. As horas de trabalho na empresa foram reduzidas para poupar energia.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
35. A intervenção do Governo através de mecanismos fiscais é essencial para a continuidade da atividade da empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
36. O diferimento do pagamento de impostos seria uma medida importante para fazer face às dificuldades atravessadas atualmente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
37. O setor têxtil/vestuário foi negativamente afetado pelas consequências do conflito.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Se desejar receber o relatório final do estudo, por favor, coloque aqui o *e-mail* para o envio:

Apêndice 3: Relação entre a pergunta do questionário e as questões de partida do grupo B

Perguntas do questionário	Fonte Utilizada (Referências Bibliográficas)	Relação entre a pergunta do questionário e as questões de partida
12. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado interno.	Os setores de serviços e indústria foram aqueles que verificaram uma maior queda nos lucros. - BCE (2020) As ITV enfrentaram problemas como sucessivos adiamentos ou cancelamento de encomendas e a falta de pagamento de encomendas recebidas pelo cliente. - Machado (2020)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
13. A pandemia de COVID-19 implicou uma diminuição no volume de negócios com o mercado externo.	Devido às dificuldades inerentes à pandemia, importantes parceiros comerciais de Portugal diminuíram as suas compras. - Larguesa (2021) Em junho de 2020, as ITV registaram uma queda de 14% nas exportações, face a junho do ano anterior. - Machado (2020b)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
14. A empresa produziu equipamentos de proteção individual durante a pandemia.	As ITV encontraram uma oportunidade de negócio na produção de equipamentos de proteção individual, que passaram a ser amplamente procurados, tais como, batas, roupa de cama e banho e máscaras. - Portugal Têxtil (2020)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
15. A empresa verificou atrasos no acesso a matérias-primas devido à pandemia de COVID-19.	A oferta agregada contraiu devido aos bloqueios nas cadeias de produção e ao encerramento forçado de alguns setores de atividade. - Makin e Layton (2021)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
16. A empresa verificou um aumento dos custos de transporte devido à pandemia de COVID-19.	A pandemia de COVID-19 expôs, também, a fragilidade e os desequilíbrios na cadeia de valor das ITV. - Pamésa Consultores et al. (2021)	

	A pandemia culminou em cerca de 150 mil empregos destruídos. - Monteiro et al. (2022)	
17. A empresa realizou despedimentos devido à pandemia de COVID-19.	A confiança das ITV caiu drasticamente, com as empresas a anteciparem a realização de despedimentos e, em alguns casos, a proceder ao respetivo encerramento. - EURATEX (2020).	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
18. A empresa recorreu a mecanismos de apoio às empresas no período pandémico (ex: diferimento do pagamento de impostos, <i>lay-off</i> ...)?*	-	b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?
19. Quais os mecanismos a que a sua empresa recorreu?	Decreto-Lei n.º 10-F/2020 de 26 de março Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de março Lei n.º 27-A/2020, de 24 de julho Lei n.º 29/2020, de 31 de julho	b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?
20. Como teve conhecimento dos mecanismos de apoio às empresas na pandemia de COVID-19?	O conhecimento sobre a disponibilidade de programas é, tendencialmente, mais baixo nas PME. - OCDE (2020)	b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?
21. A empresa recorreu a capitais próprios (autofinanciamento) para fazer face às dificuldades durante a pandemia de COVID-19?	-	b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?
22. A empresa recorreu às linhas de crédito destinadas às PME durante a pandemia?	Linhas de crédito de apoio às ITV portuguesas: Linha de Crédito destinada, especificamente, às ITV, juntamente com as indústrias do calçado, extrativas (rochas ornamentais) e da fileira da madeira e cortiça; Linha de Apoio à Economia COVID-19 - Micro e Pequenas Empresas; Linha Específica COVID 19 – Apoio às Médias Empresas, <i>Small Mid Caps, Mid Caps</i> . - DGAE (2020a), DGAE (2020b) e República Portuguesa (2020)	b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?
23. A empresa recorreu ao mecanismo de <i>lay-off</i> ?	A pandemia de COVID-19 levou a 1,5 milhões de pessoas em regime de <i>lay-off</i> e cerca de um quarto da força de trabalho dependente com os salários assegurados por medidas de proteção de emprego implementadas pelo Governo português. - Monteiro et al. (2022)	b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?

<p>24. Se respondeu "sim" na questão anterior, indique quanto tempo a sua empresa recorreu ao <i>lay-off</i>.</p>	<p>Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de março</p> <p>Os apoios governamentais aos salários foram considerados relevantes por mais de 90% das PME da Zona Euro, para fazer face às suas obrigações de curto prazo. - BCE (2021)</p>	
<p>25. Considera que os mecanismos de apoio anunciados pelo Governo português para fazer face às dificuldades da pandemia foram adequados para a sua empresa?</p>	<p>A política fiscal teve um papel essencial no alívio e na abordagem das consequências negativas das restrições impostas sobre a economia e no apoio às empresas. - Collier et al. (2020), De Santis et al. (2021) e Romer (2021)</p> <p>vs</p> <p>As respostas fiscais não foram as mais indicadas e foram mal orientadas. - Gourinchas et al. (2021) e Makin e Layton (2021)</p>	<p>b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?</p>
<p>26. A empresa não recorreu a mecanismos de apoio às empresas no período pandémico (ex: diferimento do pagamento de impostos ...), porque:</p>	<p>O conhecimento sobre a disponibilidade de programas é, tendencialmente, mais baixo nas PME. - OCDE (2020)</p> <p>Os critérios necessários para usufruir das medidas de apoio fiscais estão presentes na legislação portuguesa (Decreto-Lei n.º 10-F/2020 de 26 de março; Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de março; Lei n.º 27-A/2020, de 24 de julho; e Lei n.º 29/2020, de 31 de julho)</p> <p>As respostas fiscais não foram as mais indicadas. - Makin e Layton (2021)</p>	<p>b) Em que medida os mecanismos fiscais foram utilizados pelas ITV portuguesas para fazer face à pandemia?</p>

Apêndice 4: Relação entre a pergunta do questionário e as questões de partida do grupo C

Perguntas do questionário	Fonte Utilizada (Referências Bibliográficas)	Relação entre a pergunta do questionário e as questões de partida
27. No final de dezembro de 2021, o nível de vendas da empresa era similar ou superior ao nível de dezembro de 2019.	As ITV antecipavam quedas nas vendas e na produção superiores a 50%. - EURATEX (2020).	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
28. No final de dezembro de 2021, os níveis de laboração da empresa eram similares aos níveis de dezembro de 2019.	O setor enfrentou sucessivos adiamentos ou cancelamento de encomendas e a falta de pagamento de encomendas recebidas pelo cliente. - Machado (2020a)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
29. No final de dezembro de 2021, a margem de lucro era igual ou superior ao nível de dezembro de 2019.	O setor industrial verificou uma elevada queda nos lucros. - BCE (2020)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
30. No final de dezembro de 2021, a carteira de clientes da empresa era similar a dezembro de 2019.	Após o início da pandemia, um dos principais obstáculos que as PME da Zona Euro relatavam era encontrar clientes. - BCE (2021) O setor enfrentou sucessivos adiamentos ou cancelamento de encomendas e a falta de pagamento de encomendas recebidas pelo cliente. - Machado (2020a)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
31. No final de dezembro de 2021, a empresa tinha uma forte relação com os seus fornecedores.	A pandemia provocou choques nas cadeias de produção e distribuição. - Devereux et al. (2020) e Makin e Layton (2021)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?
32. No final de dezembro de 2021, a empresa verificava falta de recursos humanos.	Após o início da pandemia, um dos principais obstáculos que as PME da Zona Euro relatavam era encontrar mão de obra qualificada. - BCE (2021)	a) Qual o impacto da pandemia de COVID-19 na atividade das ITV portuguesas?

Apêndice 5: Relação entre a pergunta do questionário e as questões de partida do grupo D

Perguntas do questionário	Fonte Utilizada (Referências Bibliográficas)	Relação entre a pergunta do questionário e as questões de partida
33. O aumento dos custos energéticos e de transporte, que se traduzem numa alteração dos preços das matérias-primas e de produção, motivados pelo conflito, implica ou poderá implicar, a curto prazo, uma diminuição no volume de negócios.	A guerra conduziu a uma crescente inflação e a severos bloqueios nas cadeias de distribuição. - Monteiro et al. (2022)	c) Qual o impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das ITV portuguesas?
34. As horas de trabalho na empresa foram reduzidas para poupar energia.	A ATP estimava que mais de metade das empresas da indústria têxtil nacional estavam a efetuar paragens parciais na sua atividade, de alguns dias por semana, devido ao aumento dos preços da energia. - Lusa (2022)	c) Qual o impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das ITV portuguesas?
35. A intervenção do Governo através de mecanismos fiscais é essencial para a continuidade da atividade da empresa.	A ATP temia que as situações de insolvência poderiam aumentar na falta de mecanismos de apoio para as empresas das ITV se ajustarem ao choque provocado pela guerra. - Lusa (2022)	c) Qual o impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das ITV portuguesas?
36. O diferimento do pagamento de impostos seria uma medida importante para fazer face às dificuldades atravessadas atualmente.	Devido à guerra, assistiu-se a uma diminuição da procura ao longo de 2022. - Machado (2023)	
37. O setor têxtil/vestuário foi negativamente afetado pelas consequências do conflito.	Devido aos impactos da guerra na economia, a ATP estimava que mais de metade das empresas da indústria têxtil nacional estavam a efetuar paragens parciais na sua atividade, de alguns dias por semana, devido ao aumento dos preços da energia e previa insolvências. - Lusa (2022)	c) Qual o impacto do conflito entre a Ucrânia e a Rússia na atividade das ITV portuguesas?