
RELAÇÃO ENTRE INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO E
ECONOMIA PARALELA

Maria Beatriz de Machado Neves

Dissertação

Mestrado em Economia e Gestão Internacional

Orientado por
Professor Pedro Cunha Neves

2023

Agradecimentos

Ao finalizar mais uma etapa da minha vida académica não poderia deixar de agradecer a todos os que me acompanharam, apoiaram e tornaram possível a realização desta dissertação e tudo o que foi feito anteriormente que me trouxe até aqui.

Primeiramente gostaria de agradecer ao Professor Pedro Neves por todo o apoio, disponibilidade e ajuda despendida durante a realização deste trabalho.

Quero também agradecer à minha família, que sempre torceu por mim. Um agradecimento especial aos meus pais e avós pelo voto de confiança, por todo o apoio, por terem tornado possível a hipótese de concluir um mestrado no Porto e por nunca terem duvidado das minhas capacidades.

Adicionalmente, agradeço aos meus amigos, que considero família, desde os mais antigos que sempre me acompanharam e celebraram os meus sucessos lado a lado, às grandes amizades que o Porto me ofereceu.

Por último, quero agradecer à *GKN Automotive*, em especial à equipa de *Cash* que me acompanhou ao longo de grande parte deste projeto e sempre me deu apoio, flexibilidade e motivação para concluir esta jornada.

Resumo

Diversos estudos relacionam a economia paralela e o investimento direto estrangeiro, porém, os resultados dos mesmos não são consensuais. Certos autores indicam que estas variáveis apresentam uma relação positiva, enquanto que outros concluem que esta relação é negativa. Com este trabalho pretende-se contribuir para a clarificação desta relação, num sentido bidirecional, isto é, perceber o impacto que a economia paralela tem no IDE e por sua vez o impacto que o IDE tem na economia paralela, contrariamente a estudos existentes que estudam a relação apenas num dos sentidos. Deste modo será preenchida a falha existente na literatura da análise da relação de forma bidirecional. Para tal será definido um conjunto de 153 países desenvolvidos e em desenvolvimento num período temporal de 19 anos, entre 2000 e 2018.

Nesse sentido, procede-se a uma adequada revisão de literatura teórica e empírica, seguida de uma aplicação econométrica, no qual serão utilizados dados em painel através de um método de equações simultâneas. Primeiramente serão estimadas duas regressões individuais, uma para a equação da economia paralela e outra para a equação do IDE utilizando o método de efeitos fixos e posteriormente estas equações serão estimadas simultaneamente, utilizando o método SURE. Juntar várias equações introduz informação adicional que vai além da informação disponível quando as equações são estimadas individualmente.

Os resultados das estimações demonstram que a economia paralela influencia positivamente o IDE e que o IDE influencia positivamente a economia paralela, havendo assim uma relação bidirecional positiva. Porém, os resultados indicam igualmente que apesar desta relação ser bidirecional, o IDE apresenta um maior impacto na economia paralela do que o oposto. Quando a amostra é dividida por regiões, os resultados demonstram que em algumas regiões a relação entre estas variáveis é negativa, indicando que os resultados globais não são universais, mas dependem da região em estudo.

Palavras-chave: Economia Paralela, Investimento Direto Estrangeiro, Corrupção

Abstract

Several studies examine the interaction between the shadow economy and foreign direct investment, but their results are not consensual. Certain authors indicate that these variables have a positive relationship, while others conclude that this relationship is negative. This work intends to contribute to the clarification of this relationship, in a bidirectional sense, that is, to understand the impact that the shadow economy has on FDI and, in turn, the impact that FDI has on the shadow economy, in opposition to existing studies that analyze the relationship only in one of the directions. Thus, we aim at filling the existing gap in the literature regarding the analysis of the relationship between the two variables in a bidirectional way. To this objective, we use a sample of 153 developed and developing countries over a period of 19 years, between 2000 and 2018.

After a review of the related theoretical and empirical literature, we develop an econometric analysis, using panel data an estimation method of simultaneous equations. Firstly, two individual regressions will be estimated, one for the parallel economy equation and the other for the FDI equation using the fixed effects method, and after that these equations will be estimated simultaneously, using the SURE method. Estimating multiple equations simultaneously introduces additional information that goes beyond the information available when the equations are estimated individually.

The estimation results demonstrate that the shadow economy positively influences FDI and that FDI positively influences the shadow economy, showing a positive bidirectional relationship. However, the results also indicate that despite this bidirectional relationship, FDI has a greater impact on the parallel economy than the opposite. When the sample is divided by regions, the results show that in some regions the relationship between these variables is negative, indicating that the overall results are not universal, but depend on the region being studied.

Key Words: Shadow Economy, Foreign Direct Investment, Corruption

Índice

1. Introdução	1
2. Revisão de Literatura	3
2.1 Economia Paralela.....	3
2.2 Investimento Direto Estrangeiro (IDE)	5
2.3 Relação entre economia paralela e IDE.....	9
3. Dados e Metodologia.....	13
3.1 Modelo e Variáveis.....	13
3.2 Dados	18
3.3 Panorama geral da Economia Paralela e do IDE.....	19
3.4 Métodos de estimação	20
4. Análise e discussão dos resultados.....	22
5. Conclusão	27
Referências Bibliográficas.....	29
Anexos.....	33

Índice de Figuras

Figura 1 - Taxa média da Economia Paralela e IDE.....	20
---	----

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Relação entre IDE e economia paralela	12
Tabela 2 - Forma como as variáveis se encontram definidas.....	18
Tabela 3 - Estatísticas Descritivas	19
Tabela 4 - Regressão simultânea para a equação do IDE.....	22
Tabela 5 - Regressão simultânea para a equação da EP.....	22
Tabela 6 - Regressão simultânea dividida por regiões para as variáveis principais	25

Lista de Abreviaturas

IDE	Investimento Direto Estrangeiro
EP	Economia Paralela
PIB	Produto Interno Bruto
EAP	<i>East Asia and Pacific</i>
ECA	<i>Europe and Central Asia</i>
LAC	<i>Latin America & the Caribbean</i>
MENA	<i>Middle East and North Africa</i>
NA	<i>North America</i>
SA	<i>South Asia</i>
SSA	<i>Sub-Saharan Africa</i>
SURE	<i>Seemingly unrelated regression models</i>

1. Introdução

A economia paralela constitui uma parte importante do sistema económico e pode afetar significativamente cada dimensão da economia (Huynh et al., 2020). A própria definição do conceito é um passo difícil, quer pelo facto de ser um fenómeno complexo, quer por se tratar de uma realidade em constante mudança e desenvolvimento, ou porque incorpora diversas atividades económicas (Afonso & Gonçalves, 2010).

Segundo Schneider (2005) a economia paralela é o resultado das atividades e as receitas que das mesmas resultam, que contornam as regulações governamentais, impostos ou apenas a observação. Uma definição mais abrangente é a de Schneider & Williams (2013), onde a economia paralela pode ser definida como o conjunto de atividades que não foram registadas, porém se fossem entrariam para a contabilidade nacional e fariam parte do PIB.

Já no relatório da OCDE de 2002 um conceito mais detalhado é sugerido, onde a economia paralela, também designada por economia não registada, pode ser dividida em cinco ramos, sendo estes a produção ilegal, subterrânea, informal, de autoconsumo e não considerada devido a falhas estatísticas. Em estudos anteriores vários fatores aparecem relacionados com o aparecimento da economia paralela, como por exemplo a elevada carga fiscal, as taxas de impostos, os custos relacionados com a segurança social que nem todos os agentes económicos estão dispostos a pagar e a elevada burocracia necessária, fruto de uma baixa qualidade institucional (Canh et al., 2021).

Adicionalmente, o papel do IDE tem vindo a tornar-se cada vez mais significativo em cada economia (Hakimi & Hamdi, 2016). Seguindo o pensamento de Ashraf & Herzer (2014), o IDE pode ser dividido segundo os seus modos de estabelecimento, sendo estes o investimento de raiz e as fusões e aquisições, onde cada componente é afetada de diferente modo pela existência da economia paralela.

Enquanto que em países mais desenvolvidos o IDE é visto como um contributo que promove um desenvolvimento sustentável da economia, nos países em desenvolvimento, o IDE, é considerado uma fonte externa indispensável para a prática das atividades económicas (Canh et al., 2021). Estudos demonstram que pode haver uma relação entre o IDE recebido pelo país e a economia paralela. Por um lado, o recebimento de IDE por empresas estrangeiras, pode refletir-se numa diminuição da economia paralela, uma vez que o IDE é recebido através de

canais financeiros oficiais. Além disso, do recebimento de IDE, também resultam trocas de conhecimento e de tecnologia, o que leva os trabalhadores a procurar a economia oficial para poderem absorver estes efeitos de *spillover* (Lin & Kwan, 2016). Por outro lado, o recebimento de IDE, pode também contribuir para o aumento da economia paralela, no caso em que os trabalhadores decidam fugir aos impostos e aumentar os seus lucros (Canh et al., 2021).

Apesar de existirem estudos que analisam o efeito da economia paralela no IDE (Ali & Bohara, 2017; Nikopour et al., 2009; Luu et al., 2019; Bayar et al., 2020), ou o efeito do IDE na economia paralela (Huynh et al., 2020; Canh et al., 2021), num dos sentidos, esta dissertação vem preencher a falha existente na literatura de um estudo que analise a relação de forma bidirecional e investigue simultaneamente o *interplay* entre ambas as variáveis. Este estudo incluirá a análise de um conjunto de 153 países desenvolvidos e em desenvolvimento, num período temporal de 19 anos, de 2000 a 2018, não ultrapassando o ano de 2019, de modo a que os dados não sejam enviesados pela pandemia.

Inicialmente, o método de efeitos fixos será usado para estimar as equações da economia paralela e do IDE individualmente. Em seguida, o método SURE será usado para estimar essas equações em simultâneo.

Os resultados das estimações mostram uma relação bidirecional positiva: a economia paralela influencia positivamente o IDE e o IDE influencia positivamente a economia paralela. No entanto, os resultados também mostram que, embora essa relação seja bidirecional, o IDE afeta a economia paralela de forma mais significativa do que o oposto. Na divisão da amostra por regiões, algumas regiões apresentam uma relação bidirecional negativa entre estas variáveis, indicando que os resultados gerais não são globais, dependendo da região em estudo.

Estruturalmente, esta dissertação está organizada por secções, como se evidencia de seguida. A presente secção 1, trata-se de uma abordagem introdutória ao tema proposto a estudar. A secção 2 detalha a revisão bibliográfica, onde é incluída a definição dos conceitos e temas a abordar ao longo do trabalho, bem como a referência a estudos semelhantes anteriormente efetuados. A secção 3 introduz o modelo e as variáveis a utilizar, apresenta os dados em estudo, demonstra um panorama geral do IDE e da economia paralela para o período a analisar e explica os métodos de estimação que vão ser necessários. Na secção 4 vão ser apresentados e discutidos os resultados obtidos, terminando com a conclusão, presente na secção 5.

2. Revisão de Literatura

Como referido anteriormente, o propósito deste trabalho assenta no estudo da relação bidirecional entre o IDE e a economia paralela. Para uma melhor compreensão, serão definidos, neste capítulo, os principais conceitos em estudo, transversais ao longo do trabalho.

Este capítulo encontra-se dividido em 3 secções. Assim, na secção 2.1 será feito um enquadramento concetual sobre a economia paralela, as suas componentes e possíveis causas. Na secção 2.2 será definido o conceito de IDE, classificado pelos seus modos de estabelecimento: os investimentos de raiz (*greenfield*) e fusões e aquisições, falando também das suas motivações e determinantes, de modo a promover uma melhor perceção deste indicador. Por último, na secção 2.3 serão analisados alguns estudos que analisam a relação entre as duas variáveis.

2.1 Economia Paralela

A economia paralela é um tema controverso para quem o decide estudar, devido à falta de dados oficiais, porém ainda assim existem vários estudos que tentam contabilizá-la e perceber o que provoca, faz aumentar ou diminuir este indicador. Assim economia paralela pode ser, de uma forma geral, definida como todas as atividades económicas não registadas que teriam contribuído para o PIB se tivessem sido contabilizadas (Schneider & Williams, 2013). De uma forma mais específica, a economia paralela, também conhecida por economia não observada, não engloba apenas atividades ilegais, mas também atividades legais, como negócios pessoais não registados (ex: empregada doméstica, “*do-it-yourself*”) (Canh et al., 2021). A existência deste tipo de economia é inevitável, uma vez que o governo não possui recursos para a controlar toda a diversidade de atividades económicas (Canh et al., 2021).

Segundo o relatório da OCDE de 2002, o conceito de economia não observada é dado de uma forma mais completa, onde uma subdivisão do conceito em diversas componentes é sugerida, sendo estas: produção subterrânea, produção ilegal, produção informal, produção para autoconsumo e a produção não registada devido a falhas estatísticas. Deste modo, a seguir são definidos os diversos conceitos, de acordo com o relatório da OCDE (2002) e Afonso & Gonçalves (2010).

A produção subterrânea, também podendo ser chamada de oculta ou subdeclarada, engloba as atividades de produção de bens ou serviços legais, deliberadamente não declaradas, de forma a evitar o pagamento de impostos, taxas, contribuições para a segurança social, o cumprimento de normas legais como o pagamento de salários mínimos, regras de saúde e segurança no trabalho e o cumprimento de procedimentos administrativos como a participação em questionários estatísticos.

A produção ilegal é constituída por atividades cuja produção, distribuição, venda ou posse é proibida por lei, como por exemplo as drogas ilegais. Outra forma de produção ilegal consiste na prática de atividades que seriam normalmente legais, porém tornam-se ilegais quando praticadas por indivíduos não autorizados, como é exemplo a prática de medicina sem a respetiva licença (Afonso & Gonçalves, 2010).

A produção informal ou do setor informal representa uma grande parte da economia e do mercado de trabalho em vários países, com particularidade nos países em desenvolvimento. Esta produção é definida por unidades de produção de bens e serviços de pequena escala, com pouca ou mesmo sem divisão entre os fatores de produção trabalho e capital, cujo objetivo primordial é o de gerar emprego e rendimentos para os indivíduos envolvidos. A grande maioria das atividades do setor informal produz bens e serviços legais, sendo esta a grande distinção entre produção informal e ilegal. Além disso, este tipo de produção é distinto da produção subterrânea, uma vez que não há a intenção deliberada de fuga a impostos, taxas ou contribuições, nem de infringir legislações laborais (OCDE, 2002). Alguns participantes deste setor preferem permanecer não registados de modo a evitar algumas conformidades com as regulações oficiais, o que reduz os custos de produção. Alguns exemplos deste tipo de produção são atividades não registadas efetuadas por trabalhadores domésticos, artesãos, camponeses e pequenos comerciantes.

A produção para autoconsumo, segundo as mesmas fontes, inclui a produção de bens e serviços com o objetivo final de serem consumidos pelo próprio produtor. A produção de culturas e gado constituem exemplos deste tipo de produção, bem como a construção de uma casa para própria habitação.

Por último, a produção não considerada devido a falhas estatísticas compreende todas as atividades produtivas que deveriam ter sido contabilizadas na contabilidade nacional, mas devido a deficiências estatísticas não foram incluídas. As três principais razões que levam algumas

empresas a não serem contabilizadas são a não cobertura total das empresas, como por exemplo quando uma empresa é nova e ainda não foi incluída nos questionários; a falta de envio de informação por parte das empresas e quando a informação existente sobre as empresas não é correta (Afonso & Gonçalves, 2010).

Zhanabekov (2021) apresenta algumas causas para o aparecimento de economia paralela, como por exemplo a intervenção governamental na forma de regulações, impostos e taxas. Vários determinantes são também apresentados como possíveis responsáveis, tal como o rendimento per capita, o desemprego, a abertura ao comércio, a qualidade institucional, os custos de regulação e a carga tributária. Enquanto que em países desenvolvidos as principais causas apontadas para a existência de economia paralela passam pela regulação em excesso e elevadas taxas de imposto, nos países em desenvolvimento o cenário é diferente, sendo as principais razões a existência de condições económicas instáveis e um fraco setor público (Zhanabekov, 2021). Uma razão apontada para tal deve-se ao facto de que em países em desenvolvimento, famílias com rendimentos inferiores optam pelo setor informal com o objetivo de sobrevivência e não de evasão fiscal (Zhanabekov, 2021). Paralelamente, Schneider & Enste (2000) referem que as causas mais citadas que provocam o aparecimento da economia paralela são o aumento da carga tributária e das contribuições para a segurança social, o aumento das regulações na economia oficial, o desemprego, a reforma antecipada e o declínio da lealdade para com o setor público.

2.2 Investimento Direto Estrangeiro (IDE)

A OCDE (2008) define o IDE como uma categoria de investimento que reflete o objetivo de se estabelecer um investimento duradouro por parte de uma empresa residente numa economia, o investidor direto, noutra empresa, a empresa de investimento direto, que é residente numa economia diferente da do investidor. O investimento duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor direto e a empresa e um grau significativo de influência na gestão da mesma. De modo a ser considerado um investimento direto, o investidor tem de deter, direta ou indiretamente, pelo menos 10% do capital ou poder de voto dos ativos estrangeiros (OCDE, 2008).

Islam (2014) refere que o IDE envolve tanto a propriedade como o controlo da operação de investimento estrangeiro, por parte da multinacional. Este tipo de investimento requer um

plano de longo prazo, uma vez que, geralmente envolve investimento em maquinaria, treino, relações com clientes ou outros ativos que não são facilmente negociados.

O mesmo autor defende que o IDE é extremamente importante para os países em desenvolvimento nos seus esforços para acompanhar os países desenvolvidos. O IDE promove aumento de receitas e de capital de investimento, fornece aos países recetores novos métodos de gestão, habilidades, conhecimento e tecnologias avançadas. Este fator aliado à mão de obra qualificada de baixo custo contribui para a sobrevivência e competição das empresas multinacionais e é um fator de desenvolvimento para este tipo de países (Islam, 2014).

Segundo Ashraf & Herzer (2014), o IDE pode concretizar-se de dois modos: investimentos de raiz (*greenfield*) e fusões e aquisições além-fronteiras. Investimentos de raiz e fusões e aquisições são duas diferentes estratégias de investimento, cada uma com as suas próprias características, não correspondendo a substitutos perfeitos uma da outra, apresentando cada estratégia os seus prós e contras.

O investimento de raiz envolve a criação de uma nova entidade no mercado externo e a penetração no mercado através desta estratégia pode promover a criação de um novo negócio no país recetor de IDE, que se adapte às necessidades locais e que seja compatível com o nível de especialização necessário (Cuong et al., 2021). Por outro lado, esta é uma estratégia que requer bastante tempo e esforço a planear, além de criar o método mais eficaz de posicionamento no mercado. Envolve, igualmente, um processo burocrático demorado e complexo, tal como a obtenção de licenças, permissões, contratos governamentais e benefícios fiscais (Luu et al., 2019).

Por outro lado, o modo de estabelecimento de IDE via fusões e aquisições requer a partilha de propriedade das empresas envolvidas, apresenta benefícios em termos de maior rapidez na entrada do novo mercado e na disponibilidade de acessos aos recursos locais e às redes existentes (Luu et al., 2019).

Segundo Raff et al. (2009), este tipo de estratégia ocorre da compra de ativos de empresas domésticas já existentes e diferem dos investimentos de raiz, uma vez que oferecem às empresas participantes a possibilidade de realização de sinergias. Contudo, as sinergias não ocorrem de forma exógena, para tal é necessário investimento das partes envolvidas. A empresa investidora

decide a proposta a fazer à empresa doméstica e a parcela da empresa a investir, posteriormente a empresa doméstica tem a possibilidade de aceitar ou recusar esta proposta. Se a proposta for rejeitada, pode levar a empresa investidora a optar por um investimento de raiz, onde detém a totalidade da propriedade da subsidiária. Se a empresa doméstica decidir aceitar, aí é iniciado um processo onde a empresa multinacional decide o investimento a realizar, considerando a redução dos custos para ambas as partes (Raff et al., 2009).

De modo geral, o IDE é procurado pelo governo de um país na esperança de capturar os benefícios inerentes. Um país recetor de IDE pode aumentar o número de postos de trabalho, ter acesso a novas tecnologias e promover o seu crescimento económico. A introdução de novas tecnologias num país pode também promover o crescimento de capital humano, e por sua vez, do rendimento doméstico. Além disso, do recebimento de IDE, resultam igualmente trocas de conhecimento e de tecnologia, gerando efeitos de *spillover*, resultado das relações entre país doméstico e país estrangeiro (Ali & Bohara, 2017).

Tendo como base o estudo de Pananond (2015), existem quatro motivações principais para o IDE e para a produção internacional, estudadas por Dunning e Lundan em 2008. A primeira é a procura de recursos, onde uma empresa é motivada a investir num país estrangeiro, de modo a adquirir recursos que são inexistentes no seu país de origem, ou existentes, porém com elevados custos associados. Estes recursos variam desde recursos físicos a recursos tecnológicos, capacidades e conhecimento. A segunda motivação é a procura de mercados, onde o investimento é efetuado de modo a fornecer bens ou serviços a novos mercados ou a mercados onde a empresa já se encontrava presente através de exportações (Pananond, 2015). A terceira motivação, de acordo com a mesma autora, é a procura de eficiência, onde o IDE tem como objetivo racionalizar a estrutura de abastecimento e de distribuição da multinacional e explorar os ganhos adquiridos ao dirigir simultaneamente atividades geograficamente dispersas por meio de economias de escala, ou pelo benefício de diferentes dotações fatoriais em diferentes países. Por último, existe a procura de ativos estratégicos, onde a motivação para a procura destes ativos não é com o objetivo primordial de explorar as vantagens que a empresa já possui, mas de modo a aumentar as existentes ou construir novas estratégias que contribuam para a competitividade no longo prazo. Apesar de Dunning e Lundan terem discutido motivações adicionais ao IDE,

esta classificação dividida em quatro principais motivações é a mais aceita e adotada no estudo dos diferentes tipos de atividades de IDE (Pananond, 2015).

Faeth (2009), sugere que há diversas teorias explicativas do IDE, porém a que conseguiu um lugar de destaque, ao sintetizar teorias já existentes, é a teoria PLI ou o paradigma eclético, criado por John Dunning em 1977. Nesta teoria, Dunning sugere que o IDE pode ser explicado, identificando três tipos de vantagens que as multinacionais compreendem: Propriedade (P), Localização (L) e Internalização (I).

De acordo com este paradigma, as vantagens de propriedade compensam os custos adicionais que as multinacionais enfrentam relativamente às empresas domésticas, quando operam em mercados estrangeiros, permitindo-lhes alcançar o sucesso, frente a empresas locais e a outras multinacionais (Dikova et al., 2019). Segundo Faeth (2009), este tipo de vantagem assegura uma vantagem competitiva relativamente a empresas domésticas e inclui o registo de patentes, conhecimento tecnológico, capacidades de gestão e a reputação da multinacional. As vantagens de localização, segundo Dikova et al. (2019), são representadas pela comparação de custos de recursos específicos de um país quando comparados ao país de origem. Faeth (2009), explica que as vantagens de localização são motivações que levam as multinacionais a produzir no estrangeiro e que permitem o acesso a mercados protegidos, taxas de imposto mais favoráveis, menores custos de produção e transporte, menor risco e uma estrutura de competição mais favorável. Por último, a vantagem de internalização é um atributo que se aplica no caso de a empresa preferir explorar as suas vantagens de propriedade internamente, sem recorrer a parceiros locais (Dikova et al., 2019). A internalização tem a vantagem de diminuir os custos de transação, minimiza a imitação tecnológica e mantém a reputação da empresa através de uma gestão eficiente e do controlo de qualidade.

Deste modo, estudos que testaram o paradigma eclético constataam que o IDE é determinado através de uma combinação de vantagens de propriedade, tamanho e características do mercado, custo dos fatores, custos de transporte, proteção e outros fatores tais como o tipo de regime, de infraestruturas, direitos de propriedade e competitividade ao nível da indústria (Faeth, 2009).

2.3 Relação entre economia paralela e IDE

Nesta secção serão apresentados os principais estudos que se debruçam sobre a relação entre economia paralela e IDE.

Tendo em conta as hipóteses do estudo de Huynh et al. (2020) os fluxos de IDE devem operar em setores oficiais, levando à criação de novos empregos e ao aumento do rendimento, o que contribuirá para a diminuição da economia paralela. Huynh et al. (2020) procuraram estudar a relação entre IDE, economia paralela e a qualidade das instituições, pelo que sugeriram que a economia paralela afeta negativamente o IDE, uma vez que uma maior economia paralela leva a uma menor qualidade institucional, o que desincentiva o IDE. Do estudo do mesmo autor, os resultados obtidos indicam que o IDE e a economia paralela têm uma relação negativa, concluindo que o IDE provoca um efeito negativo na economia paralela e que ao melhorar a qualidade institucional, um país tem a possibilidade de atrair mais investimento estrangeiro e em simultâneo, diminuir o tamanho da economia paralela (Huynh et al., 2020).

Em conformidade com o estudo mencionado anteriormente, Bayar et al. (2020) concluem no seu estudo que a economia paralela tem uma influência negativa no recebimento de IDE. Os mesmos autores argumentam que isto pode ocorrer se os custos adicionais do pagamento de impostos e custos de trabalho não são eliminados por incentivos adicionais oferecidos às multinacionais. Além disso, a decisão de investir é baseada na combinação de fatores como o poder de mercado, incertezas contratuais, direitos de propriedade e outros tipos de informação sobre os mercados internacionais. Desta forma, se um país for caracterizado por uma baixa qualidade institucional, pela presença de elevada burocracia e corrupção, a atração de investimento é menor devido a este tipo de problemas (Bayar et al., 2020).

Canh et al. (2021) chegaram igualmente à conclusão de que a qualidade institucional e o recebimento de IDE tem um impacto negativo significativo na economia paralela de um país. O mesmo autor justifica este resultado admitindo que as multinacionais fornecem capital via canais económicos oficiais, que beneficia as atividades do setor oficial em detrimento das atividades do setor informal. Os trabalhadores são, inclusive, atraídos para trabalhar no setor oficial, pois deste modo podem tirar proveito dos efeitos de *spillover* que advém do recebimento de IDE e absorver novo conhecimento e tecnologias mais avançadas (Canh et al., 2021).

Por outro lado, Ali & Bohara (2017) e Nikopour et al. (2009) confirmam que uma maior economia de sombra, atrai fluxos de IDE para o país, uma vez que, deste modo, as multinacionais tiram proveito da evasão fiscal no país de destino, que possui uma maior taxa de economia paralela. Nikopour et al. (2009) explicam que este resultado se pode dever ao facto de alguns investidores estrangeiros utilizarem maneiras de “persuadir” os governos a deixá-los investir. Subornos são também comuns, ao permitir as empresas entrar num país estrangeiro já com alguns privilégios assegurados. Os mesmos autores sugerem que com o aumento da economia paralela e da corrupção, as receitas do governo diminuem, uma vez que os cidadãos não contribuem no pagamento de impostos, e de forma a compensar esta perda os governos atraem IDE ao oferecer melhores condições a investidores estrangeiros. No estudo de Ali & Bohara (2017) é, também, referido que as multinacionais aproveitam a oportunidade de evasão fiscal quando tomam a decisão de investir. Uma razão para tal é a de que grandes investidores possuem uma grande experiência e capital humano para desenvolver táticas de evasão fiscal.

Luu et al. (2019) propuseram-se a estudar o efeito da corrupção no IDE tendo em conta os seus modos de estabelecimento (investimentos de raiz e fusões e aquisições), pelo que várias hipóteses foram sugeridas. Em relação aos investimentos de raiz, é expectável que este tipo de investidores procurem mercados com uma menor economia paralela e sistemas institucionais bem estabelecidos, de modo a beneficiarem da execução garantida do negócio. Porém, por uma visão oposta, estes investidores podem tirar proveito do nível de corrupção de um país, de modo a acelerar os processos burocráticos, ter acesso a recursos escassos e diminuir o tempo de entrada num novo mercado (Luu et al., 2019). Os mesmos autores sugerem ainda que, com maiores níveis de corrupção, os investidores têm maiores possibilidades de atingir as suas expectativas de retorno de investimento e atingir maiores lucros, pelas vantagens competitivas adquiridas nesse meio.

Relativamente à estratégia de investimento por meio de fusões e aquisições, para Luu et al. (2019), as multinacionais podem beneficiar da existência de maiores níveis de corrupção de um país, uma vez que estas podem aproveitar a informação existente, o conhecimento e a experiência das empresas locais para saber com quem fazer negócio. Deste modo, no caso de um suborno, as multinacionais veem a oportunidade de minimizar o custo de oportunidade e a incerteza associada ao pagamento de um suborno e maximizam a hipótese de simplificar os

processos burocráticos e de obter prioridade em serviços públicos, acelerando também o tempo que a empresa levaria a estabelecer a sua presença no mercado. Paradoxalmente, o autor também analisa a hipótese de que um país com maiores níveis de corrupção pode desenvolver um crescente risco associado a esta estratégia de investimento. A empresa doméstica pode tirar proveito da existência de corrupção e de um fraco sistema institucional, quer para interferir com decisões judiciais, quer ao nível de assimetria de informação. As empresas domésticas podem pagar subornos para esconder ou distorcer informação financeira, de modo a apresentar um melhor panorama aos investidores, o que faz com que as multinacionais tenham de investir mais tempo e despende de mais custos para avaliar o verdadeiro valor da empresa doméstica.

Dos resultados deste estudo conclui-se que a corrupção diminui o investimento por fusões e aquisições, uma vez que as multinacionais têm consciência que as empresas domésticas podem ocultar ou distorcer informações relevantes ao investimento. Em contraste com esta estratégia, os resultados obtidos para investimentos de raiz são opostos, verificando-se que a corrupção promove este tipo de investimentos.

A Tabela 1, abaixo, apresenta um resumo da literatura supramencionada, que relaciona o IDE com economia paralela ou, no sentido oposto, a economia paralela com o IDE. Através da sua análise é possível verificar que esta relação não é consensual, dando origem a resultados ambíguos.

Tabela 1 - Relação entre IDE e economia paralela

Autor(es)	Amostra	Período	Conclusão
Nikopour et al. (2009)	145 países	1999-2005	Impacto positivo da economia paralela no IDE.
Ali & Bohara (2017)	34 países da OCDE	1999-2007	Impacto positivo da economia paralela no IDE.
Luu et al. (2019)	131 países	2003-2015	Impacto negativo da economia paralela nas fusões e aquisições; Impacto positivo da economia paralela nos investimentos de raiz.
Huynh et al. (2020)	19 países asiáticos	2002-2015	Impacto negativo do IDE na economia paralela.
Bayar et al. (2020)	11 países da União Europeia	1995-2015	Impacto negativo da economia paralela no IDE.
Canh et al. (2021)	112 países	2005-2015	Impacto negativo do IDE na economia paralela.

Fonte: Elaborada pelo autor

3. Dados e Metodologia

Este capítulo encontra-se organizado em 4 diferentes secções. A primeira secção destina-se a apresentar o modelo a estimar e as respetivas variáveis e a segunda secção apresenta os dados que vão ser utilizados no estudo. A terceira secção retrata o panorama geral da evolução das principais variáveis, a economia paralela e o IDE, onde estão presentes algumas estatísticas descritivas e por último, a quarta secção aborda os métodos de estimação a utilizar e a justificação da sua escolha.

3.1 Modelo e Variáveis

De modo a analisar a relação bilateral entre investimento direto estrangeiro e economia paralela, serão estimadas as seguintes equações:

$$FDI_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 IE_{i,t} + \alpha_2 GR_{i,t} + \alpha_3 TGDP_{i,t} + \alpha_4 EF_{i,t} + \alpha_5 RQE_{i,t} + \mu_{i,t} \quad (1)$$

$$IE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 FDI_{i,t} + \beta_2 GDPPC_{i,t} + \beta_3 TRGDP_{i,t} + \beta_4 TGDP_{i,t} + \beta_5 RQE_{i,t} + \mu_{i,t} \quad (2)$$

Onde $FDI_{i,t}$ é o investimento direto estrangeiro para o país i no ano t , $IE_{i,t}$ representa a economia paralela em percentagem do PIB, $GR_{i,t}$ é a taxa anual de crescimento do PIB real, $TGDP_{i,t}$ é o comércio (exportações + importações) em percentagem do PIB, $EF_{i,t}$ representa o índice *economic freedom*, $RQE_{i,t}$ uma estimativa da qualidade regulatória, $GDPPC_{i,t}$ o PIB per capita avaliado à paridade de poder de compra, $TRGDP_{i,t}$ a receita fiscal em percentagem do PIB e $\mu_{i,t}$ o termo de perturbação aleatória.

Na primeira equação, o IDE é a variável dependente, sendo a economia paralela a variável independente e as restantes variáveis de controlo. Com base no estudo de Nikopour et al. (2009), foram selecionadas para variáveis de controlo desta equação, a taxa de crescimento do PIB, o índice *economic freedom* e a qualidade regulatória. O mesmo estudo diz-nos que o índice *economic freedom* é calculado todos os anos pela *Heritage Foundation* e este abrange todo o tipo de liberdades e direitos de produção, distribuição ou consumo de bens e serviços e é visto como um direito fundamental de cada ser humano. De acordo com Nikopour et al. (2009), quando o

fator *economic freedom* é aumentado, por exemplo, através da redução de barreiras tarifárias e não tarifárias e pela liberalização do sistema financeiro doméstico, verifica-se um aumento no IDE. Deste modo podemos dizer que é expectável que quando esta variável aumente, o IDE aumente também.

Já a variável que estima a qualidade regulatória, segundo dados do *world bank*, capta a capacidade do governo de formular e implementar políticas e regulamentos consistentes que permitam e promovam o desenvolvimento do setor privado. Nikopour et al. (2009) constataam que quando os regulamentos estão em constante mudança ou não são respeitados, quando a corrupção se alastra e os direitos de propriedade não estão bem definidos é provável que estejamos perante um problema de qualidade das instituições. Tendo em consideração o estudo de Luu et al. (2019), já referido anteriormente, é expectável que a qualidade regulatória esteja negativamente associada ao fluxo de IDE, uma vez que com uma baixa qualidade regulatória, as multinacionais podem aproveitar o nível de corrupção de modo a atingir de forma mais rápida os seus objetivos. Por outro lado, Huynh et al. (2020) apresentam uma perspetiva mais convencional, onde um governo com bons padrões institucionais sólidos no país recetor, aumenta a alocação de recursos, a produtividade e provoca um aumento nos incentivos para investir. Os mesmos autores referem que a corrupção governamental ou a instabilidade institucional aumenta a incerteza e os custos de investimento, desencorajando o IDE nesse país. No seguimento das justificações apresentadas, concluímos que a relação entre estas variáveis não é consensual.

Segundo os estudos de Islam (2014) e de Abbes et al. (2015), não há consenso no que diz respeito à existência de uma relação positiva entre o crescimento do PIB e o IDE. Türkcan et al. (2008) admitem a hipótese de que quanto maior a taxa de crescimento do PIB de um país, maior o crescimento da procura, o que resulta em oportunidades de grandes retornos para investidores estrangeiros. Por outro lado, os mesmos autores também admitem a hipótese de que economias com um nível de crescimento mais lento podem resultar em maiores oportunidades de rentabilidade de capital, uma vez que essas economias são escassas em capital e abundantes em mão de obra. Assim o IDE seria atraído para estas economias, dada a rentabilidade de capital existente. Se se tratasse de economias com baixas taxas de crescimento, porém abundantes em capital não haveria incentivos para o capital se mover para tais economias.

Outros autores como Huynh et al. (2020) e Nikopour et al. (2009) obtêm uma relação positiva entre estas variáveis nos seus estudos e Abbes et al. (2015) ainda consideram a possibilidade de que simplesmente não existe nenhuma relação entre o IDE e o crescimento do PIB, suportando a “teoria da neutralidade”. Deste modo, a literatura existente indica-nos que a relação existente entre estas variáveis será também ambígua.

Adicionalmente, com base nos estudos de Luu et al. (2019) e de Fontagné (1999), outra variável de controlo foi considerada pertinente, a variável *Trade*, que corresponde à soma das exportações e importações de bens e serviços medida em percentagem do PIB. Embora que de acordo com Luu et al. (2019) seja previsível que esta variável exerça um efeito positivo no IDE, Fontagné (1999) conclui que esta relação nunca foi abordada na literatura de forma sistemática. Mudiyanse et al. (2021) concluem que o comércio afeta negativamente os fluxos de IDE indicando que quanto maior o nível de abertura ao comércio num país, menor a probabilidade de atração de IDE no longo prazo. Os mesmos autores indicam que a abertura ao comércio afeta a receção de IDE de forma positiva ou negativa, dependendo das políticas comerciais do país recetor. Khan & Hye (2013) chegam à mesma conclusão, de que o comércio desincentiva o IDE. Os mesmos autores afirmam que, dependendo dos motivos que levam o país estrangeiro a investir, o comércio pode desincentivar os fluxos do IDE de um país. Um dos motivos que levam investidores estrangeiros a investir noutro país são os custos e os incentivos associados, porém se o custo de investir noutro país é mais elevado, o resultado será um desinteresse da prática de IDE. Outro fator apresentado pelos autores deve-se à falta de credibilidade da consistência das políticas de liberalização do comércio em certos países. Uma empresa estrangeira evita arriscar e investir se se deparar com um país com altos níveis de risco e incerteza no que diz respeito às políticas comerciais. Este tipo de riscos pode estar associado a altos níveis de corrupção. Uma última razão apresentada é a de que com a redução de tarifas e eliminação de outro tipo de barreiras comerciais, pode verificar-se um aumento generalizado das importações, o que leva a um impacto geral negativo do comércio no IDE. Desta forma, não existe um sinal esperado para a relação destas variáveis, uma vez que a literatura não chega a um consenso.

Na segunda equação, a variável dependente passa a ser a economia paralela, o IDE torna-se na variável independente e as restantes são variáveis de controlo. Canh et al. (2021) usam no

seu estudo como variáveis de controlo o nível de rendimento, a receita fiscal e a qualidade regulatória, que vão ser também utilizadas no presente estudo. O nível de rendimento vai ser representado através do PIB per capita ajustado pelas paridades de poder de compra ($GDPPC_{i,t}$). Zhanabekov (2022), concluem que países com baixos níveis de rendimento per capita, altas taxas de desemprego e com elevada inflação são mais prováveis de ter maiores níveis de economia paralela, já que más condições económicas levam os indivíduos a procurar rendimentos alternativos. Desta forma, é expectável que quanto maior for o nível de rendimento per capita, menor será o nível de economia paralela.

Huynh et al. (2020) indicam que vários estudos anteriores chegaram à conclusão de que a qualidade regulatória tem um impacto negativo nos níveis de economia paralela. Neste estudo, uma baixa qualidade regulatória é retratada pela existência de um mau governo, um fraco sistema legal, uma complexa burocracia e elevada corrupção, que fazem com que os indivíduos prefiram trabalhar no setor informal. Muitos indivíduos optam por trabalhar no setor informal para evitar pagar taxas e contribuições para a segurança social (Huynh et al., 2020). Por outro lado, os mesmos autores referem que uma boa qualidade regulatória reduz os problemas de assimetria de informação, transação de custos e diminui o risco. Deste modo, uma melhor qualidade institucional incentiva os agentes económicos a operar no setor oficial, sendo que desta forma podem retirar os benefícios da proteção legal. Paralelamente, Canh et al. (2021) vão de encontro às ideias apresentadas, referindo que num contexto em que existe uma qualidade regulatória fraca, esta é vista como um alto potenciador de economia paralela. Tendo por base os estudos anteriores, é expectável que a qualidade regulatória e a economia paralela estejam negativamente relacionadas.

Segundo os dados do *world bank*, a receita fiscal pode ser definida como transferências feitas para o governo central para fins públicos. Esta variável acaba também por refletir a dimensão e as despesas do Estado, dado que maiores despesas exigirão, naturalmente, maiores receitas. Tran et al. (2022) sugerem que despesas do governo mais significativas asseguram a disponibilidade de bens e serviços públicos, melhorando a qualidade institucional e promove segurança para o setor privado, desencorajando os indivíduos de se moverem para o setor informal. Schneider et al. (2010) referem que países que são financiados pelas receitas fiscais e onde o estado de direito é respeitado apresentam menores níveis de economia paralela. Os

mesmos autores referem que um estado com baixas receitas fiscais, reduz a qualidade e quantidade de serviços públicos fornecidos, o que pode resultar num aumento da taxa de imposto, que vem geralmente acompanhado com a deterioração da qualidade dos bens públicos, o que faz com que os indivíduos procurem participar em atividades informais. Por sua vez, a participação dos indivíduos em atividades informais reduz as receitas do estado, tornando esta uma relação cíclica. Do mesmo estudo é obtido que países com receitas fiscais mais elevadas alcançadas através de menores taxas de imposto, leis e regulamentos menos rígidos e menores níveis de corrupção apresentam menor presença de economias paralelas. Por estas razões, é expectável que a receita fiscal e a economia paralela evoluam em sentidos opostos.

Outros autores como Cuong et al. (2021), Canh et al. (2021) e Zhanabekov (2021) utilizaram como variável de controlo a variável *Trade*, também utilizada na equação do IDE. Canh et al. (2021) referem que esta variável pode estimular a existência de economia paralela em consequência da prática de atividades de comércio ilícitas. A abertura ao comércio pode resultar numa diminuição da produção de produtos domésticos, e consequentemente numa diminuição da procura de trabalho (Canh et al., 2021). Os mesmos autores confirmam que um nível mais elevado de abertura ao comércio geralmente implica a presença de mais empresas multinacionais e que o próprio processo de internacionalização favorece as operações das mesmas, que têm incentivos em omitir algumas atividades económicas por motivos de evasão fiscal. Outra ideia apresentada indica que a abertura ao comércio impacta o comportamento de agentes económicos domésticos, que num ambiente de internacionalização procuram operar num setor informal de modo a manter o negócio. De igual forma, o autor Zhanabekov (2021) constata que a abertura ao comércio pode levar a um aumento do setor informal e dos salários nesse setor se o *output* informal for comercializado. Em contraste, o mesmo autor refere que a abertura ao comércio pode levar à redução da economia paralela quando o *output* deste setor é utilizado como *input* intermédio do setor oficial. Aliados a outros autores, Canh et al. (2021) também indicam que esta relação pode ser negativa, pela via da qualidade regulatória, uma vez que com menos tarifas, o comércio no setor oficial pode ser estimulado, levando a uma diminuição da economia paralela. Deste modo, a relação entre estas duas variáveis pode ser ambígua.

3.2 Dados

Para estudar a relação bidirecional entre economia paralela e IDE, foram usados dados em painel num período entre 2000 e 2018 para um universo de 153 países, divididos por 7 regiões, de acordo com a classificação do *world bank*, sendo estas *East Asia and Pacific* (EAP), *Europe and Central Asia* (ECA), *Latin America & the Caribbean* (LAC), *Middle East and North Africa* (MENA), *North America* (NA), *South Asia* (SA) e *Sub-Saharan Africa* (SSA), podendo encontrar-se no Anexo a Tabela A1 com a divisão dos países por região. O período temporal e os países em análise foram escolhidos de acordo com a disponibilidade dos dados. A Tabela 2 demonstra a forma como cada uma das variáveis se encontra definida, de modo a promover uma melhor compreensão acerca de cada uma, seguida da Tabela 3 onde se encontram as estatísticas descritivas das mesmas.

Tabela 2 - Forma como as variáveis se encontram definidas

Variável	Medida
FDI	Entradas líquidas (percentagem do PIB).
IE	Índice de economia paralela obtido através do <i>Multiple Indicators Multiple Causes Model</i> (MIMIC) em percentagem do PIB oficial.
GR	Taxa anual de crescimento do PIB real.
TGDP	Soma das exportações e importações de bens e serviços medidos em percentagem do PIB.
EF	Índice de liberdade económica que mede várias dimensões, tais como liberdade comercial, carga tributária, eficácia judicial, entre outros, numa escala de 1 a 10.
RQE	Índice de qualidade regulatória de cada país, variando entre -2,5 a 2,5.
GDPPC	PIB per capita convertido pelas paridades de poder de compra. O ano base é 2017.
TRGDP	Transferências feitas para o governo central para fins públicos, em percentagem do PIB

Tabela 3 - Estatísticas Descritivas

Variável	Obs.	Média	Desvio-padrão	Min.	Max.
<i>FDI</i>	2896	5,5870	17,87534	-57,532	449,08
<i>IE</i>	2850	33,2197	12,7686	8,0654	68,913
<i>GR</i>	2901	3,95389	4,4703	-36,392	63,380
<i>TGDP</i>	2746	84,5833	49,2389	1,2951	437,33
<i>EF</i>	2574	6,7816	1,0023	2,7218	8,8494
<i>RQE</i>	2751	0,0404	0,9383	-2,3660	2,2553
<i>GDPPC</i>	2869	19277,68	20646,77	628,69	120647,8
<i>TRGDP</i>	1971	17,1198	6,9259	0,04206	62,503

A tabela em cima mostra as estatísticas descritivas das variáveis em estudo. Os dados utilizados foram retirados da base de dados do *world bank* para todas as variáveis, com exceção da economia paralela, cuja fonte é do estudo de Elgin et al. (2021), e da variável *economic freedom*, cujos dados foram retirados da base de dados do *Fraser Institute* (2022). De acordo com a informação presente no site do *Fraser Institute* (2022), este índice mede o nível de *economic freedom* presente em 5 grandes áreas, sendo estas, a dimensão do governo, o regime jurídico e a segurança de direitos de propriedade, a segurança monetária, a liberdade para comercializar internacionalmente e a regulação existente.

3.3 Panorama geral da Economia Paralela e do IDE

A Figura 1 em baixo ilustrada demonstra o panorama geral da evolução da média de todos os países da amostra de IDE e da economia paralela para o período em estudo. A economia paralela apresenta valores idênticos ao longo dos anos, verificando-se os valores mais elevados no início do período, em 2002 acima de 34% e posteriormente em 2007 verifica-se um pequeno decréscimo, que coincide com um aumento do valor do IDE sugerindo que estas variáveis poderão estar negativamente relacionadas. Os valores oscilam entre os 30% e os 35%, existindo uma ligeira tendência de diminuição nos anos em estudo. Já o IDE tem um percurso mais irregular, apresentando oscilações ao longo do período, com o nível mais alto, acima de 9%

em 2007, sofrendo, posteriormente, subidas e descidas e terminando em 2018 com o valor mínimo perto de 2%. Podemos concluir que apesar das oscilações esta variável tem uma tendência maioritariamente crescente até ao ano de 2007 e uma tendência maioritariamente decrescente, de 2007 até 2018, ou seja no período pós crise financeira internacional.

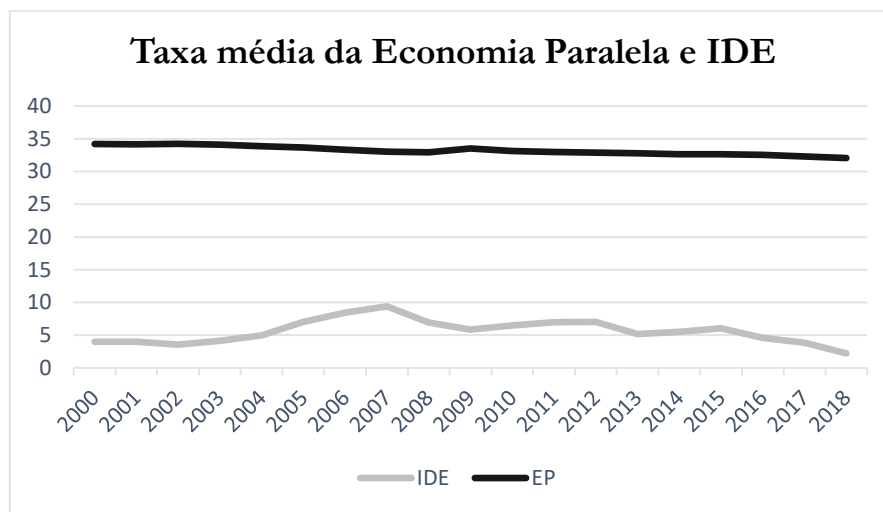


Figura 1 - Taxa média da Economia Paralela e IDE. Fonte: Elaborada pelo autor

3.4 Métodos de estimação

Os dados utilizados no presente estudo estão organizados em painel. Os dados em painel promovem a utilização de uma maior quantidade de informação, maior variabilidade dos dados, menor colinearidade entre as variáveis, maior número de graus de liberdade e maior eficiência na estimação (Marques, 2000). Para dados em painel os métodos de estimação mais comumente utilizados são o método de efeitos fixos e o método de efeitos aleatórios. As estimações obtidas através do método de efeitos fixos são calculadas através das diferenças individuais de cada país ao longo do tempo, enquanto as estimativas obtidas através do método de efeitos aleatórios são mais eficientes, uma vez que estas incluem informação entre países e entre períodos. Porém, o método de efeitos aleatórios apresenta a desvantagem de que os resultados obtidos apenas são consistentes se os efeitos específicos do país não estiverem correlacionados com as outras variáveis explicativas (Neves & Silva, 2014).

Foi utilizado o programa StataSE 17 para efetuar os testes e estimar as regressões do presente estudo.

De modo a optar entre o método de efeitos fixos ou de efeitos aleatórios foi realizado o teste de Hausman. Ao efetuar o teste de Hausman para a regressão da economia paralela foi obtido $\chi^2=18.65$ e para a regressão do IDE $\chi^2=32.36$, sendo o *p-value* para ambas as regressões inferior a 1%. Com a obtenção destes resultados é rejeitada a hipótese nula de que o modelo de efeitos aleatórios é consistente, optando-se pelo modelo de efeitos fixos.

Este estudo baseia-se essencialmente em duas equações simultâneas, a equação do IDE e a equação da economia paralela e o método selecionado é um dos mais utilizados para a estimação de regressões simultâneas, o método SURE (*Seemingly unrelated regression models*). Este modelo junta estimações de várias regressões, cada uma com o seu termo de erro. As regressões estão relacionadas porque os erros associados às variáveis dependentes podem estar correlacionados (StataCorp, 2023). Este método permite incluir várias equações lineares. Existem duas grandes motivações para a utilização deste método, a primeira é o ganho de eficiência na estimação ao combinar informação de diferentes equações, a segunda é a possibilidade de estabelecer ou testar restrições que envolvam parâmetros em diferentes equações (Moon & Perron, 2006). Juntar várias equações introduz informação adicional que vai além da informação disponível quando as equações são estimadas individualmente, daí a preferência pela utilização deste método. De modo a evitar eventuais problemas de endogeneidade, em cada regressão, entre a variável explicada e as variáveis moderadoras, estas irão estar desfasadas em um período.

4. Análise e discussão dos resultados

No presente capítulo serão apresentados os resultados da estimação conjunta das equações (1) e (2) pelo método SURE e posteriormente os resultados obtidos através da divisão da amostra por regiões, aliados a uma breve discussão dos mesmos.

A título de curiosidade foram estimadas as regressões individuais de cada equação pelo método de efeitos fixos cujos resultados se podem encontrar nas tabelas A2 e A3, disponíveis no Anexo. Posteriormente foi estimada a regressão simultânea das duas equações apresentada nas seguintes tabelas 4 e 5.

Tabela 4 - Regressão simultânea para a equação do IDE

IE	1,2915** (0,5563)
GR	-0,1926 (0,1461)
TGDP	-0,2341*** (0,0358)
EF	2,1634 (2,1843)
RQE	-0,6725 (3,0705)
Constante	-34,8524
Observações	1584
R^2	0,3936
Nº de países	153

Nota: ***, ** e * representam significância estatística a 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Variável dependente: FDI.

Tabela 5 - Regressão simultânea para a equação da EP

FDI	0,0034*** (0,0012)
GDPPC	-0,0001*** (0,00001)
TRGDP	-0,0358*** (0,0085)
TGDP	0,0011 (0,0016)
RQE	-1,3358*** (0,1303)

Constante	35,9372
Observações	1584
R^2	0,9960
Nº de países	153

Nota: ***, ** e * representam significância estatística a 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Variável dependente: IE.

Relativamente às variáveis de controlo, nos resultados obtidos da equação do IDE, verificamos que a taxa anual de crescimento do PIB apresenta um sinal negativo, assim como a variável do comércio e da qualidade regulatória. Por outro lado, a variável *economic freedom* apresenta um coeficiente positivo, no entanto, apenas a variável do comércio apresenta significância estatística, a um nível de 1%. Desta regressão, podemos concluir que quando a abertura ao comércio aumenta, o incentivo ao IDE diminui, o que vai de encontro aos estudos de Mudiyanselage et al. (2021) e Khan & Hye (2013) abordados previamente.

Nos resultados obtidos para a equação da economia paralela, no que toca às variáveis de controlo, podemos verificar que a variável do comércio é a única que não apresenta significância estatística, o que pode explicar a falta de consenso na literatura sobre o sinal esperado desta variável. A variável GDPPC utilizada como forma de medir o rendimento apresenta um sinal negativo, como a literatura (Zhanabekov, 2022) já previa e apresenta significância estatística a um nível de 1%, indicando que esta variável tem grande influência nos níveis de economia paralela de um país. Deste modo, quando o rendimento dos indivíduos aumenta, os níveis de economia paralela diminuem. A variável da receita fiscal apresenta igualmente significância estatística e um sinal negativo, como era expectável (Schneider, 2010; Tran et al., 2022), demonstrando que quando esta variável aumenta a economia paralela sofre um decréscimo. Por último, a variável da qualidade regulatória tem um sinal negativo, corroborando a hipótese esperada de que quando a qualidade regulatória é fraca, o setor informal aumenta (Huynh et al., 2020; Canh et al. 2021). Esta variável apresenta elevada significância estatística, a um nível de 1%.

Passando à análise das variáveis principais deste estudo, primeiramente podemos conferir que a economia paralela tem um impacto positivo e significativo no IDE, a um nível de 5% de significância estatística. Na equação da economia paralela, verificamos que esta relação é bidirecional, uma vez que o IDE apresenta significância estatística a um nível de 1% e um sinal

positivo. Destes resultados podemos também concluir que apesar desta relação ser bidirecional, o IDE apresenta um maior impacto na economia paralela do que o oposto.

Estes resultados são consistentes com os estudos anteriormente abordados de Nikopour et al. (2009), Ali & Bohara (2017) e de Luu et al. (2019), que chegaram também às conclusões de que economia paralela e IDE tem uma relação positiva, por conseguinte os argumentos associados a estes artigos acabam por prevalecer sobre os outros apresentados, tal como os argumentos dos estudos de Huynh et al. (2020), Bayar et al. (2020) e Canh et al., 2021, que concluíram que o IDE e a economia paralela têm uma relação negativa.

As grandes razões apresentadas na literatura para uma relação positiva entre estas variáveis baseiam-se na existência de governos e empresas corruptas que optam por vias secundárias para chegar mais fácil e rapidamente aos seus objetivos. Muitas empresas aproveitam a existência de economia paralela para investir num país estrangeiro, pois facilita a evasão de impostos e taxas associados, evita demorados processos burocráticos e garante a entrada no mercado já com alguns privilégios assegurados (Luu et al., 2019). Por outro lado, também os governos têm interesse em cativar empresas estrangeiras a investir no seu país, uma vez que com maiores níveis de economia paralela os trabalhadores não contribuem de forma equitativa no setor oficial, existindo um défice nas receitas governamentais, o que leva os governos a oferecer condições mais aliciantes para que investidores estrangeiros optem pelo seu país para investir (Nikopour et al., 2009). Paralelamente, as empresas e os governos podem tirar proveito de subornos, que lhes permitem obter informação, conhecimento e experiência para escolher com quem fazer negócio, ter acesso a ativos estratégicos mais rapidamente e minimizar a incerteza. As empresas locais também podem beneficiar da existência de maiores níveis de economia paralela, ocultando ou distorcendo informação financeira não atrativa, através de subornos, encorajando as multinacionais a investir por verem um melhor panorama mais otimista (Luu et al., 2019).

Adicionalmente, uma estratégia de atração de investimento é a concorrência fiscal, através de taxas de depreciação aceleradas, condições fiscais preferenciais e paraísos fiscais. Apesar de os paraísos fiscais oferecerem quotas baixas ou nulas para as multinacionais, estas empresas ajustam os seus regimes tributários para impor uma carga maior sobre outros fatores

de produção, como trabalho e consumo, induzindo-os em atividades paralelas (Nikopour et al., 2009). Além disso, as multinacionais obtêm maiores vantagens por meio de paraísos fiscais, gerindo ganhos e preços de transferência, promovendo um aumento da economia paralela nesses países. Outra hipótese para este resultado é a de que a concorrência das multinacionais quando estas se estabelecem num país estrangeiro, pode causar uma degradação dos lucros das empresas domésticas, levando-as a procurar o setor informal com o objetivo de evasão fiscal e melhoria lucrativa (Canh et al., 2020).

Após a análise dos resultados gerais, estamos interessados em ver o que acontece em cada subgrupo da amostra. Deste modo, utilizando de igual forma o método SURE, dividimos a amostra em 7 regiões apresentadas anteriormente. Os *outputs* completos estão presentes nas tabelas A4 e A5 do anexo, e em seguida na tabela 6 podemos observar os resultados por regiões para as variáveis de interesse, o IDE e a economia paralela.

Tabela 6 - Regressão simultânea dividida por regiões para as variáveis principais

Variável dependente	EAP	ECA	LAC	MENA	NA	SA	SSA
FDI	0,0137 (0,0097)	0,0043*** (0,0015)	-0,1609*** (0,0281)	-0,0011 (0,0012)	-0,0906*** (0,0235)	-0,0831 (0,1164)	-0,0311** (0,0151)
IE	0,5068 (0,6112)	3,5869*** (1,1162)	-0,4521*** (0,1039)	4,1283 (6,6417)	-2,3383*** (0,7763)	-0,1814*** (0,0611)	-0,4506** (0,2280)
Nº de Países	17	42	26	16	2	7	43
Observações	181	612	272	129	34	70	286

Nota: ***, ** e * representam significância estatística a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Quando dividimos a amostra em áreas geográficas, é importante notar que para os grupos *Latin America & the Caribbean* (LAC), *North America* (NA), *South Asia* (SA) e *Sub-Saharan Africa* (SSA) a relação entre IDE e economia paralela é negativa e significativa. No grupo *East Asia and Pacific* (EAP) apesar da relação ser positiva, esta não apresenta significância estatística, assim como no grupo *Middle East and North Africa* (MENA) onde os resultados também não são significativos. Apenas no grupo *Europe and Central Asia* (ECA), os resultados vão de encontro aos resultados gerais, onde a relação entre as variáveis é positiva e significativa. Isto poderia ser, aparentemente, contraditório, dado que nas regressões globais (com todos os países) a relação

entre as duas variáveis é positiva. No entanto, tal acontece uma vez que o grupo ECA é o que tem, de longe, mais observações e, por isso, pesa mais nos resultados finais. Deste modo, uma conclusão importante é que a relação positiva entre as duas variáveis não é “universal”, ela existe num determinado grupo de países, mas existem outros onde a relação é negativa. Nestes grupos de países, alguns dos argumentos que vimos anteriormente que justifiquem uma relação negativa entre as variáveis poderão ser mais preponderantes. Argumentos esses como a hipótese de que se as multinacionais fornecem capital via canais económicos oficiais, o resultado será um aumento de rendimento e criação de emprego, contribuindo para a diminuição da economia paralela (Huynh et al., 2020). Avaliando a relação no sentido oposto, a existência de economia paralela, associada a uma baixa qualidade institucional, elevados níveis de corrupção e elevada burocracia num país, tornam-se problemas que geram incerteza e podem desincentivar um país estrangeiro de investir (Bayar et al., 2020).

De notar que de entre as sete regiões apresentadas pelo *world bank*, quatro delas, ou seja, a maioria apresenta uma relação bidirecional negativa entre IDE e economia paralela. Este resultado pode ser económica e humanamente relevante, uma vez que reflete que estes grupos de países optam por canais económicos oficiais para efetuar negócios, em detrimento do setor informal e da corrupção, tendo em conta que com a presença de economia paralela o IDE diminui e por sua vez na presença de IDE, a economia paralela diminui.

5. Conclusão

A economia paralela e o IDE são duas variáveis que têm vindo a ser estudadas por diversos autores. A economia paralela por si só é uma variável complexa, uma vez que a sua definição e própria mensuração não são lineares e geram controvérsia. Por sua vez, o IDE é um fator de grande importância para o desenvolvimento de países e empresas, sendo também o foco de estudo de vários autores.

O objetivo principal desta dissertação foi o estudo da relação entre ambas as variáveis num sentido bidirecional. Foram utilizados dados relativos a 153 países num período temporal entre 2000 e 2018. O modelo econométrico foi estimado com o auxílio do programa StataSe 17 e foram utilizados dados em painel e o método SURE, que estima regressões simultâneas.

Tendo em conta os resultados obtidos para as principais variáveis em estudo, a conclusão é a de que o IDE apresenta um impacto positivo na economia paralela e a economia paralela apresenta um impacto positivo no IDE constituindo uma relação bidirecional positiva e significativa, porém o IDE apresenta ligeiramente maior impacto na economia paralela do que o oposto. As hipóteses mais populares apresentadas na literatura que explicam uma relação positiva entre estas variáveis são justificadas pela existência de governos e empresas corruptas que optam por caminhos secundários para atingir os seus objetivos de modo mais fácil e rápido. Por um lado, os governos apresentam condições mais favoráveis às multinacionais que as incentivam a investir e por outro as multinacionais tiram proveito dos níveis de economia paralela para obter informações privilegiadas para uma melhor tomada de decisão. Paralelamente, a existência de IDE pode provocar um declínio das empresas domésticas que procuram o setor informal como modo de sobrevivência.

Quando a amostra é dividida por regiões, os resultados demonstram que em quatro das sete regiões a relação entre estas variáveis é negativa, indicando que os resultados globais não são universais, mas dependem da região em estudo. As principais razões abordadas na literatura para a presença de uma relação negativa entre estas variáveis são o facto de o IDE operar preferencialmente no setor oficial, diminuindo os níveis de economia paralela. Na presença de elevados níveis de economia paralela, corrupção e instabilidade institucional as multinacionais são desincentivadas a investir devido aos custos, riscos e incerteza associados.

Algumas limitações encontradas ao longo do estudo foram a falta de significância nas variáveis escolhidas como variáveis de controlo para a equação do IDE e a disponibilidade de dados da economia paralela, terminando o período temporal em 2018. Também não faria sentido ultrapassar o ano de 2019, dado que os dados seriam enviesados pela pandemia. Tendo em conta que no presente ano a pandemia já não afeta a economia atual, num estudo futuro poderia ser interessante perceber como é que foi afetada a relação entre o IDE e a economia paralela nos anos de pandemia e posteriormente como é que essa relação evoluiu no período pós pandemia.

Devido à falta de existência de dados oficiais sobre a economia paralela, considero que este estudo constituiu um contributo nesta área e foi, certamente um desafio. Com a realização desta dissertação, espera-se ter ido mais longe na compreensão, análise e perceção do que são a economia paralela e do IDE, do impacto que cada variável pode ter na outra e ainda de que maneira outros fatores podem influenciar estas variáveis (como a abertura ao comércio, a qualidade regulatória, as receitas fiscais, etc.). Pretende-se igualmente servir como motivação para possíveis investigações que possam através desta dissertação conseguir uma análise mais aprofundada e com mais detalhe, como por exemplo perceber de que modo a economia paralela afeta o IDE dividido nos seus modos de estabelecimento, investimentos de raiz e fusões e aquisições e perceber de que maneira esta divisão afeta os resultados.

Referências Bibliográficas

- Abbes, S. M., Mostéfa, B., Seghir, G. M., & Zakarya, G. Y. (2015). *Causal Interactions between FDI, and Economic Growth: Evidence from Dynamic Panel Co-Integration*. *Procedia Economics and Finance* 23, 276 – 290.
- Afonso, Ó., & Gonçalves, N. (2010). *Economia não registada em Portugal*. s.l.:Edições Húmus.
- Ali, M., & Bohara, A. K. (2017). How Does FDI Respond to the Size of Shadow Economy: An Empirical Analysis under a Gravity Model Setting. *International Economic Journal* 31:2, 159-178.
- Ashraf, A., & Herzer, D. (2014). The effects of greenfield investment and M&As on domestic investment in developing countries. *Applied Economics Letters*, 21:14, 997-1000.
- Bayar, Y., Remeikiene, R., Androniceanu, A., Gaspareniene, L., & Jucevicius, R. (2020). The Shadow Economy, Human Development and Foreign Direct Investment Inflows. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 5-21.
- Canh, P. N., Schinckus, C., & Thanh, S. D. (2021). What are the drivers of shadow economy? A further evidence of economic integration and institutional quality. *The Journal of International Trade & Economic*, 30:1, 47-67.
- Cuong, H. V., Luu, H. N., & Tuan, L. Q. (2021). The impact of the shadow economy on foreign direct investment. *Applied Economics Letters*, 28:5, 391-396.
- Dikova, D., Panibratov, A., & Veselova, A. (2019). Investment motives, ownership advantages and institutional distance: An examination of Russian cross-border acquisitions. *International Business Review* 28, 625–637.
- Elgin, C. M. (2021). Understanding Informality. CERP Discussion Paper 16497. *Centre for Economic Policy Research, London*.
- Faeth, I. (2009). Determinants of Foreign Direct Investment - A Tale of Nine Theoretical Models. *Journal of Economic Surveys Vol. 23, No. 1*, 165–196.
- Fontagné, L. (1999). *Foreign Direct Investment and International Trade : Complements or Substitutes?* OECD Science, Technology and Industry Working Papers.

- Fraser Institute.* (2022). Obtido de Economic Freedom of the World: 2022 Annual Report: <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset?geozone=world&min-year=2&max-year=0&filter=0&page=dataset>
- Hakimi, A., & Hamdi, H. (2016). Trade Liberalization, FDI Inflows, Environmental Quality and Economic Growth: A Comparative Analysis Between Tunisia and Morocco. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 58: 1445–1456.
- Huynh, C. M., Nguyen, V. H., Nguyen, H. B., & Nguyen, P. C. (2020). One-way effect or multiple-way causality: foreign direct investment, institutional quality and shadow economy? *International Economics and Economic Policy* 17, 219-239.
- Islam, M. S. (2014). *Positive and Negative Impact of FDI (Foreign Direct Investment) on a Country's Economic Development*. University of Leicester School of Management, Leicester, UK.
- Khan, R. E., & Hye, Q. M. (2014). Foreign direct investment and liberalization policies in Pakistan: An empirical analysis. *Cogent Economics & Finance* (2014), 2: 944667.
- Lin, M., & Kwan, Y. K. (2016). FDI Technology Spillovers, Geography, and Spatial Diffusion. *International Review of Economics & Finance*, 43: 257–274.
- Luu, H. N., Nguyen, N. M., Hong, H. H., & Nam, V. H. (2019). The Effect of Corruption on FDI and Its Modes of Entry. *Journal of Financial Economic Policy* 11 (2): 232–250.
- Marques, L. D. (2000). *Modelos Dinâmicos com Dados em Painel: revisão de literatura*. CEMPRE*, FACULDADE DE ECONOMIA DO PORTO RUA DR. ROBERTO FRIAS, 4200 PORTO, PORTUGAL.
- Moon, H. R., & Perron, B. (2006). Seemingly Unrelated Regressions. *Université de Montréal*.
- Mudiyanselage, M. M., Epuran, G., & Tescasiu, B. (2021). Causal Links between Trade Openness and Foreign Direct Investment in Romania. *Journal of Risk and Financial Management* 14: 90.
- Neves, P. C., & Silva, S. M. (2014). *Inequality and Growth: Uncovering the Main Conclusions from the Empirics*. *Journal of Development Studies*, 50:1, 1-21.

- Nikopour, H., Habibullah, M., Schneider, F., & Law, S. (2009). Foreign Direct Investment and Shadow Economy: A Causality Analysis Using Panel Data. *MPRA paper no. 14485 North D (1990) Institutions, institutional change, and economic performance. Cambridge University Press, New York.*
- OCDE. (2002). Measuring the Non-Observed Economy: A Handbook, Paris. *OECD Publishing.*
- OCDE. (2008). OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. *OECD Publishing.*
- Pananond, P. (2015). Motives for foreign direct investment: a view from emerging market multinationals. *The Multinational Business Review Vol. 23 No. 1, 77-86.*
- Raff, H., Ryan, M., & Stähler, F. (2009). The choice of market entry mode: Greenfield investment, M&A and joint venture. *International Review of Economics and Finance 18* , 3-10.
- Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: what do we really know? *European Journal of Political Economy Vol. 21*, 598 – 642.
- Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences.* Journal of Economic Literature, Vol. XXXVIII, 77–114.
- Schneider, F., & Williams, C. C. (2013). The Shadow Economy. *Institute of Economic Affairs.*
- Schneider, F., Buehn, A., & Montenegro, C. E. (2010). Shadow Economies All over the World New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. *World Bank Policy Research Working Paper No. 5356.*
- StataCorp. (2023). *Stata: Release 18. Statistical Software.* College Station, Texas: StataCorp LLC.
- Tran, T. P.-K., Tran, N. P., Nguyen, P. V., & Vo, D. H. (2022). Government expenditure–shadow economy nexus: the role of fiscal deficit. *International Journal of Emerging Markets, 1746-8809.*
- Türkcan, B., Duman, A., & Yetkiner, I. H. (2008). *How Does FDI and Economic Growth Affect Each Other? The OECD Case.* International Conference on Emerging Economic Issues in A Globalizing World, Izmir, 22-40.

Zhanabekov, S. (2022). *Robust determinants of the shadow economy*. Bulletin of Economic Research, 74:1017–1052.

Anexos

Tabela A1 – Tabela de países agrupados por região

EAP	ECA	LAC	MENA	NA	SA	SSA
Australia	Albania	Argentina	Algeria	Canada	Bangladesh	Angola
Brunei	Armenia	Bahamas,	Bahrain	United	Bhutan	Benin
Darussalam	Austria	The	Egypt,	States	India	Botswana
Cambodia	Azerbaijan	Barbados	Arab		Maldives	Burkina Faso
China	Belarus	Belize	Rep.		Nepal	Burundi
Fiji	Belgium	Bolivia	Iran,		Pakistan	Cabo Verde
Indonesia	Bosnia and	Brazil	Islamic		Sri Lanka	Cameroon
Japan	Herzegovina	Chile	Rep.			Central
Korea, Rep.	Bulgaria	Colombia	Israel			African
Lao PDR	Croatia	Costa Rica	Jordan			Republic
Malaysia	Cyprus	Dominican	Kuwait			Chad
Mongolia	Denmark	Republic	Lebanon			Comoros
Myanmar	Estonia	Ecuador	Malta			Congo, Dem.
New Zealand	Finland	El Salvador	Morocco			Rep.
Philippines	France	Guatemala	Oman			Congo, Rep.
Singapore	Georgia	Haiti	Qatar			Cote d'Ivoire
Thailand	Germany	Honduras	Saudi			Equatorial
Vietnam	Greece	Jamaica	Arabia			Guinea
	Hungary	Mexico	Tunisia			Eswatini
	Iceland	Nicaragua	United			Ethiopia
	Ireland	Panama	Arab			Gabon
	Italy	Paraguay	Emirates			Gambia, The
	Kazakhstan	Peru	Yemen,			Ghana
	Kyrgyz	St. Lucia	Rep.			Guinea
	Republic	Suriname				Guinea-
	Latvia	Trinidad and				Bissau
	Lithuania	Tobago				Kenya
	Luxembourg	Uruguay				Lesotho
	Moldova	Venezuela,				Liberia
	Netherlands	RB				Madagascar
	North					Malawi
	Macedonia					Mali
	Norway					Mauritania
	Poland					Mauritius
	Portugal					Mozambique
	Romania					Namibia
	Russian					Niger
	Federation					Nigeria
	Slovak					Rwanda
	Republic					Senegal

Slovenia	Sierra Leone
Spain	South Africa
Sweden	Sudan
Switzerland	Tanzania
Tajikistan	Togo
Ukraine	Uganda
United Kingdom	Zambia
	Zimbabwe

Tabela A2 – Regressão individual do IDE

IE	0,5837* (0,3541)
GR	-0,0763 (0,0938)
TGDP	-0,1612*** (0,0273)
EF	1,8037 (1,4561)
RQE	-0,2637 (2,1427)
Constante	-11,6905
Observações	2210
R^2	0,0416
Nº de países	144

Nota: ***, ** e * representam significância estatística a 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Variável dependente: FDI.

Tabela A3 – Regressão individual da Economia Paralela

FDI	0,0018 (0,0012)
GDPPC	-0,0002*** (0,00001)
TRGDP	0,0373*** (0,0087)
TGDP	0,0024 (0,0017)
RQE	-1,2434*** (0,1354)
Constante	35,6222
Observações	1665

R^2	0,5111
Nº de países	121

Nota: ***, ** e * representam significância estatística a 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Variável dependente: IE

Tabela A4 – Regressão simultânea para a equação do IDE dividia por regiões

	EAP	ECA	LAC	MENA	NA	SA	SSA
IE	0,5068 (0,6112)	3,5870*** (1,1162)	-0,4521*** (0,1039)	4,1283 (6,6417)	-2,3383*** (0,7763)	-0,1814*** (0,0611)	-0,4506** (0,2280)
GR	0,2460 (0,1744)	-0,1721 (0,2015)	0,0492 (0,0397)	-1,3605 (1,4033)	0,1671 (0,1594)	-0,0115 (0,0302)	-0,0051 (0,0692)
TGDP	-0,0053 (0,0256)	-0,0852 (0,0566)	0,0675*** (0,0123)	-1,5912*** (0,2687)	-0,0369 (0,0674)	0,0298*** (0,0060)	0,0034 (0,0221)
EF	-1,7327 (2,4664)	6,4819* (3,5456)	1,5382*** (0,4386)	39,8138* (21,7628)	0,6079 (1,7311)	-0,3065 (0,3615)	1,1815 (1,1231)
RQE	5,1220 (2,7094)	3,8738 (5,0157)	-0,1968 (0,5839)	15,6783 (30,8621)	-3,1490 (2,4104)	-0,8044** (0,3415)	1,3137 (1,7267)
Constante	1,2343	-155,9995	1,3392	-147,7778	42,0265	7,5194	13,7754
Observações	181	612	272	129	34	70	286
R^2	0,5528	0,3922	0,5667	0,5012	0,3014	0,7084	0,6175
Nº de países	17	42	26	16	2	7	43

Nota: ***, ** e * representam significância estatística a 1%, 5% e 10%, respetivamente.

Variável dependente: FDI

Tabela A5 – Regressão simultânea para a equação da EP e grupo EAP

	EAP	ECA	LAC	MENA	NA	SA	SSA
FDI	0,0137 (0,0097)	0,0043*** (0,0015)	-0,1609*** (0,0281)	-0,0011 (0,0012)	-0,0906*** (0,0235)	-0,0831 (0,1163)	-0,0311** (0,0151)
GDPPC	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,000)	-0,0003*** (0,000)	-0,0002*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0008*** (0,0000)	-0,0003*** (0,0001)
TRGDP	-0,0473 (0,0310)	-0,0313** (0,0125)	-0,1294*** (0,0453)	-0,0155 (0,0122)	-0,1093*** (0,0364)	-0,0514 (0,0325)	-0,0994*** (0,0312)
TGDP	0,0053 (0,0033)	0,0014 (0,0025)	-0,0075 (0,0069)	-0,0080** (0,0034)	0,0181* (0,0106)	-0,0072 (0,0069)	0,0323*** (0,0060)
RQE	-1,0448*** (0,3383)	-1,3590*** (0,1745)	-1,2188*** (0,2923)	-0,3600 (0,3555)	0,0003 (0,3345)	-0,6171* (0,3358)	-1,5551*** (0,4399)
Constante	18,8356	35,8809	31,5118	30,5823	18,7934	38,4729	42,8117
Obs.	181	612	272	129	34	70	286
R^2	0,9975	0,9971	0,9949	0,9955	0,9969	0,9976	0,9868
Nº de países	17	42	26	16	2	7	43

Nota: ***, ** e * representam significância estatística a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Variável dependente: IE.