



**Competitividade Fiscal na União Europeia: Análise comparativa
do imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas**

Jacqueline Santos Lopes

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Contabilidade e Finanças

Porto – 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



**Competitividade Fiscal na União Europeia: Análise comparativa
do imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas**

Jacqueline Santos Lopes

**Dissertação de Mestrado
apresentado ao Instituto Contabilidade e Administração do Porto para a
obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, sob orientação
do Doutor José Amorim**

Porto – 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

Resumo

Este trabalho tem como objetivo analisar os principais motivos que levam as empresas a investir em determinados países. Desta forma, conseguimos perceber as razões que levam os países a atrair investimento externo e assim encontrar diferenças entre Portugal e os restantes países da zona euro. Para além dos países da zona euro, tivemos também em conta outros países da europa. Na análise encontramos os motivos que levam as empresas a investir e a mudar as suas sedes para certos Estados membros. Alguns desses motivos são de carácter tributário, mas são também devidos a outros fatores, nomeadamente a disponibilidade da mão-de-obra, das infraestruturas do país, da legislação em vigor para a criação de empresas. Sendo o principal influenciador a tributação sobre as empresas, foi importante perceber a forma como os países tributam as empresas e assim diferenciar taxa nominal e taxa efetiva e perceber como a tributação pode ser utilizada para captar investimento, bem como entender o impacto que essas medidas têm no país. Ao longo da análise percebemos que a taxa efetiva influencia a carga fiscal e que os países mais fortes têm algumas dificuldades na captação de investimento externo. Concluimos também que os países mais antigos da zona euro e os países que optaram por tributações mais reduzidas nos últimos anos conseguem atrair mais investimento.

Palavras chave: Taxa efetiva; Competitividade; Zona Euro; Carga Fiscal

Abstract

The main goal of this report is to analyze the reasons that lead companies to invest in certain countries. This way, we can understand the reasons that countries make efforts to attract outside investment, and then find major differences between Portugal and the rest of the eurozone countries. Apart from the other eurozone countries we had in count other countries from Europe. In this analysis we found the motives that lead to company's change their headquarters and invest in certain UE Members states. Some of those motives are from tax nature, but they are also due to other factors such as, the availability of labor force, the country's infrastructures, the legislation in force for the creation of new companies. Being the main influencer of corporate taxation, it was important to understand how countries tax companies and thus differentiate between nominal and effective rates and to understand how taxation can be used to capture investment, as well as to understand the impact that these measures have in the country. Throughout the analysis we realized that the effective rate influences the tax burden and that the stronger countries have some difficulties in attracting foreign investment. We also conclude that the older countries of the eurozone and the countries that have opted for lower taxes in recent years are able to attract more investment.

Key words: Effective rate; Competitiveness; Eurozone; Tax Charge

Dedicatória

Dedico este trabalho aos meus pais.

Agradecimentos

Agradeço aos meus pais por todo o apoio que sempre me deram. Por estarem sempre ao meu lado e por terem sempre uma palavra de força e carinho para me dar. Por sempre acreditarem em mim.

Agradeço ao meu irmão, Luís, a Elsa e ao meu afilhado João por me alegrarem em momentos mais difíceis.

Agradeço ao meu orientador, Doutor José Amorim pela disponibilidade e compreensão que sempre teve.

Lista de Abreviaturas

APOTEC – Associação Portuguesa de Técnicos de Contabilidade

CEE – Comunidade Económica Europeia

EUA – Estados Unidos da América

FMI – Fundo Monetário Europeu

IRS – Imposto sobre o Redimento de pessoas Singulares

IRC – Imposto sobre o Rendimento de pessoas Coletivas

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Medias Empresas

PWC - *PricewaterhouseCoopers*

U.E.- União Europeia

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*

Índice Geral

Resumo	2
Introdução	1
Capítulo I – Situação atual de Portugal	5
Visão geral da situação económica	6
Capítulo II – Países em análise.....	10
2.1 – Irlanda	12
2.2 - Espanha.....	13
2.3 - Holanda.....	15
2.4 - Reino Unido.....	17
2.5 - França	19
2.6 - Alemanha.....	21
2.7 - Itália	22
2.8 - Dinamarca.....	25
2.9 - Suíça	26
2.10 – Suécia.....	27
2.11 – Finlândia	28
2.12 - Polónia	29
2.13 – Áustria.....	30
2.14 – Bélgica	31
2.15 – Luxemburgo.....	32
2.16 - Malta.....	33
2.17 - Lituânia.....	34
2.18 – Grécia.....	35
2.19 – Chipre.....	36
2.20 – Eslováquia.....	37
2.21 – Eslovénia.....	37
2.22 – Estónia	38
2.23 – Letónia	38
3 - Comparação entre países.....	39
3.1 – Tributação sobre as empresas antes da crise económica de 2008.....	39

3.2 – Competitividade entre os países em análise	42
Capítulo III – Taxa efetiva e taxa nominal	43
3.1 – Enquadramento	44
3.2 - Taxa nominal	45
3.2.1 - Taxas nominais dos países em análise	48
3.3 - Taxa efetiva	50
Capítulo IV- Relação entre carga fiscal e taxa efetiva	55
Capítulo V – Conclusão.....	63
Referências Bibliográficas	67

Índice de tabelas

Tabela 1 – Tributação dos rendimentos em Portugal 2018	9
Tabela 2 - Imposto sobre o rendimento das empresas na economia europeia em 2004..	41
Tabela 3 – Entradas de investimento direto estrangeiro nos países da UE.	42
Tabela 4 –. Competitividade dos países em análise	44
Tabela 5 - Evolução da taxa nominal nos países da UE.....	49
Tabela 6 - Análise comparativa da taxa nominal. Comissão europeia (2017)	50
Tabela 7 - Comparação da taxa nominal dos países em análise	52
Tabela 8 - Taxas medias de imposto efetivas de 2007 até 2017	54
Tabela 9 - Evolução da carga fiscal de 2007 até 2015	60

Índice de Figuras

Figura 1 - Comparação da taxa de IRC com a média europeia	7
Figura 2 – Fatores problemáticos para a realização de investimento em Portugal.....	8
Figura 3 – Entradas de investimento direto estrangeiro na Espanha.....	16
Figura 4 - Restrições para a entrada de investimento estrangeiro, dados de 2015	18
Figura 5 - Tributação empresarial na França.....	191
Figura 6 - Fatores problemáticos para a realização de investimento em Itália.....	25
Figura 7 - Tempo para iniciar um negócio em Itália VS Custos de iniciação.....	26
Figura 8 - Posição do investimento externo dos países da OCDE por % do PIB	43
Figura 9 - Média da taxa nominal entre 1989 e 1999	45
Figura 10 - Comparação da taxa efetiva de alguns países não membros	52
Figura 11 – Diferenças da carga fiscal nos países da UE.....	62
Figura 12 - Evolução da carga fiscal de Portugal desde 2000 até 2015	61

Introdução

1. Enquadramento e justificação do tema

Portugal passou por momentos de alguma incerteza económica em relação ao futuro. Nomeadamente há países que são mais competitivos do que outros, nomeadamente a Irlanda que durante a crise económica de Portugal foi um dos países que conseguiu atrair mais investimento externo, nomeadamente várias multinacionais, sendo um dos países com taxa nominal mais reduzida da zona euro. (Deloitte, 2017)

Motivo pelo qual optamos pela escolha deste tema foi para tentar perceber os motivos fiscais, no âmbito de IRC, para perceber as principais diferenças na carga fiscal entre Portugal e os restantes países da zona euro. Para desta forma percebermos o que necessita ser alterado para melhorar a situação económica das empresas e para desta forma se tornarem mais competitivas na captação de investimento externo face as empresas dos restantes países em análise. Ao longo da análise achamos pertinente analisar outros fatores que influenciam a captação de investimento por parte de alguns países.

2. Problemática do estudo

O país que tem atualmente um maior número de empresas é a França, seguido de Itália e da Espanha. Mas quando medida a media da dimensão das empresas no país, foi apurado que a Alemanha para além da que é a líder destacada, segue-se o Luxemburgo, Suíça e Reino Unido. Pois, uma vez medido o grau de abertura de Portugal percebemos que de 2001 até 2010 houve bastantes oscilações entre os anos, o que não transmite uma imagem estável para possíveis investidores. É importante relacionar que entre o ano de 2009 e 2012 o número de empresas diminuiu drasticamente em Portugal, sendo que foram os piores anos de abertura do país. Desde então, o número de empresas tem vindo consecutivamente a aumentar, mas num processo bastante moroso, onde em 2016 por cada 100 empresas existentes foram criadas 14,7% e dissolvidas 14,6% e onde a taxa de sobreviver mais do que 2 anos é cerca de 55,6%. Dados este valor foi importante perceber o motivo pelo qual grandes empresas optam por determinados países para se sediar, o que de facto cativa os investidores e as principais diferenças, não só tributárias, mas também sociais, salariais e referentes a mão de obra qualificada. Eurostat & Pordata, 2018

3. Objetivos de estudo

O seguinte trabalho encontra-se dividido em quatro capítulos. No primeiro capítulo por ser pertinente para o estudo foi decidido iniciar com a situação atual em que Portugal se encontra no âmbito económico, nomeadamente a relação da economia portuguesa com a captação de investimento externo. Nesta primeira parte, foi analisada a visão geral que outros estados membros têm sobre Portugal, numa perspetiva económica, bem como a legislação em vigor sobre a tributação no âmbito do imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas, o nível competitivo que obtemos face a legislação em vigor bem como alguns problemas económicos que afetam a captação de investimento externo. Face esta

última parte, houve uma apreciação da relação que existe entre o imposto sobre o rendimento de pessoas coletivas e o desenvolvimento económico atual de Portugal.

No segundo capítulo foi realizado um reconhecimento dos países da zona euro. Considerando esse ponto fulcral para a comparação do sistema fiscal português com o dos respetivos países em que Portugal se encontra inserido. A escolha pela amostra de países em análise foi devido a popularidade dos mesmos no âmbito fiscal bem como a estabilidade económica que alguns oferecem a potenciais investidores estrangeiros. Analisamos assim, para além de Portugal no capítulo I, os 18 países que completam a zona euro. Para além destes, foram também analisados o Reino Unido, a Dinamarca, a Suíça, a Suécia e a Polónia. O motivo pelo qual decidimos englobar estes 5 países foi por também pertencerem a união europeia e por terem economias estáveis. Ao longo desta comparação, pretendemos focar os mesmos pontos em todos deles, de forma a poder mais objetivamente tirar alguns desfechos no final. Contudo para além destes tentei expor os melhores e piores detalhes de cada sistema fiscal.

No terceiro capítulo por ser pertinente foi ponderado a diferença que existe entre taxa nominal e taxa efetiva. Essa diferença é muito importante para potenciais investidores, uma vez que taxa nominal é a taxa legislada por lei, sem qualquer adição de uma sobretaxa. Já a taxa efetiva é o somatório da taxa nominal com as sobretaxas. O que acontece em muitos casos é a taxa nominal quando comparada com outros países ser inferior, mas uma vez somadas todas a sobretaxa acaba-se por tributar mais a empresa. Podemos assim comparar estas conclusões com as do capítulo anterior e perceber de que forma é que as tributações se alteram uma vez implementada a empresa no país.

No quarto capítulo foi medida a evolução da carga fiscal, bem como a sua evolução ao longo dos últimos anos, sendo que esta é uma componente que interfere na captação de investimento externo. A carga fiscal tem uma relação direta com o desenvolvimento do país, por isso resolvemos analisar a carga fiscal com base na taxa nominal e efetiva bem como em relação ao produto interno bruto de cada país, a primeira é para assim ir de encontro a análise dos capítulos anteriores. Foi analisada a tributação direta e indireta de cada um dos países bem como as vantagens e desvantagens de cargas fiscais mais elevadas.

4. Estrutura do trabalho

Capítulo
Introdução
I – Situação atual de Portugal
II – Países em análise
III- Taxa nominal e taxa efetiva
IV – Carga Fiscal
Conclusão

Capítulo I – Situação atual de Portugal

Visão geral da situação económica

Portugal, nos últimos anos tem estado diretamente relacionado a graves problemas económicos e a alguma instabilidade financeira (Stoilova, 2017a), refere no seu estudo que existe relação entre o crescimento económico e a tributação empresarial. Neste momento Portugal ocupa o 42º lugar entre 138 países, uma vez analisado o nível de competitividade, melhorando quatro posições desde o ano passado. As principais dificuldades apresentadas no estudo foram relacionadas com o ambiente macroeconómico e os problemas com o desenvolvimento do mercado financeiro. Entre estes destaca-se a dívida pública e a falta de incentivos para investir no país. O motivo pelo qual é pertinente avaliar o nível de competitividade do país neste trabalho é devido ao facto de uma vez comparado, conseguimos perceber quais as vantagens que exerce sobre outros países e quais os pontos que temos que melhorar para conseguir mais investimento externo. Pois um país que seja competitivo consegue atrair vantagens para o seu território, nomeadamente melhores condições para as empresas, melhores taxas de emprego e uma boa situação do mercado interno e externo. Para além destas vantagens económicas existem vantagens de carácter social que estão diretamente relacionadas. (Navickas, 2010; Schwab, Klaus & Sala-i-Martin, 2016)

Após analisarmos os últimos anos, é importante ter em conta a crise económica mundial que iniciou em 2008, fator que fez importantes alterações tributárias, não só em Portugal como também nos restantes países da zona euro. Ao longo desta análise é de salientar a diminuição na tributação sobre os lucros das empresas, como pode ser evidenciado na Figura 1 - Comparação da taxa de IRC com a média europeia que comprovam ser devido ao aumento da globalização mundial e da concorrência fiscal que nos últimos anos se tem evidenciado pelo forte crescimento. O imposto sobre o lucro das empresas, para além de tributar o lucro líquido das empresas também tributa os ganhos de capital por parte das empresas, como podemos ver no capítulo seguinte, ambas as vertentes são fundamentais por parte das empresas na decisão de investimento de um país e foram ambas devidamente analisadas. (Davidson, 2007; Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017; Pereira, 2013)

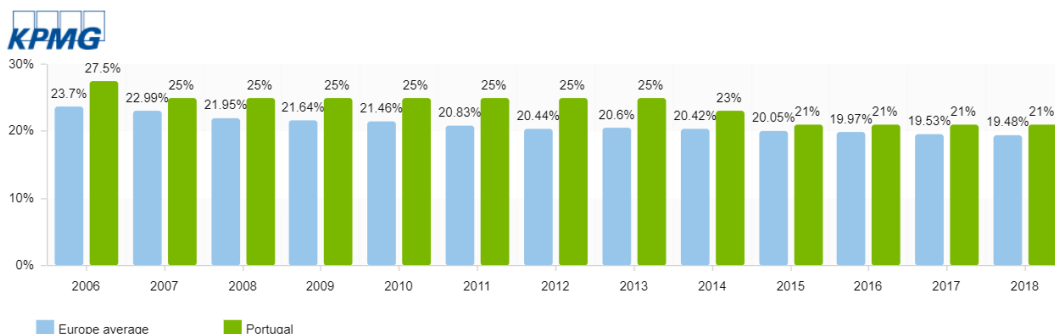


Figura 1 - Comparação da taxa de IRC com a média europeia

Fonte: (KPMG, 2018)

No decorrer dos últimos anos, apesar da diminuição da taxa de IRC em Portugal, existem alguns fatores problemáticos a quando da realização de investimento por parte de empresas sediadas em outros países, identificados no país. Nomeadamente, as restrições governamentais, a inflação que Portugal tem atualmente, a mão-de-obra inadequada para o trabalho a realizar e a dificuldade no acesso ao financiamento por parte das empresas. Estes foram algumas conclusões tiradas quando comparado o envolvimento das empresas em Portugal. (Schwab, 2015)

No relatório económico da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017) continuam a pedir a Portugal medidas que promovam o investimento externo no país, como ilustra a Figura 2 – Fatores problemáticos para a realização de investimento em Portugal. Devido a importância que a mesma tem para a economia de um país. As reformas financeiras aprovadas depois da crise potencializam Portugal como um destino de investimento. Com tudo os investidores sentem alguma incerteza na economia portuguesa. (OCDE, 2017)

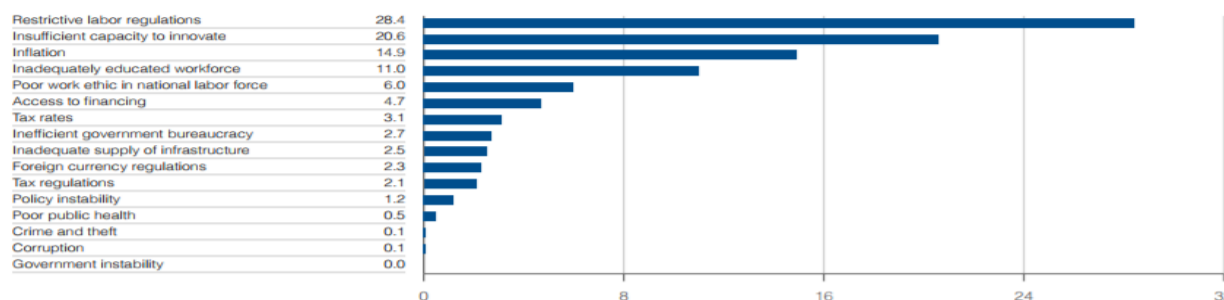


Figura 2 – Fatores problemáticos para a realização de investimento em Portugal
 Fonte: (Schwab, 2015) “Global Competitiveness Index 2016-2017 edition” World Economic Forum”

Em Portugal a mudança da taxa de IRC para os atuais 21% ocorreu em 2014 (23%) para 2015 (21%), onde se verificou que apesar do imposto ter diminuído, as receitas para o estado português aumentaram nesse mesmo ano. Ou seja, no ano de 2014 obteve-se um total de impostos de 4519,1 para 5248,3 mil milhões em 2015. Estes valores vão de encontro a teoria da curva de (Laffer, 2004) que defende que uma menor taxa de imposto provoca alterações positivas na economia. No caso português as receitas foram superiores com a diminuição da taxa. Mesmo assim, apesar dessa diminuição outros fatores podem aumentar consequentemente, nomeadamente a competitividade que pode vir a atrair mais investidores e originar mais influxos o que pode vir a compensar no futuro a diminuição da taxa, numa provável diminuição das receitas estatais. Esta teoria defendida por Laffer no seculo passado, recentemente foi defendida por outros autores nomeadamente (Mankiw, N. & Weinzierl, 2006) que chegaram a mesma conclusão. (Autoridade Tributaria e Aduaneira, 2016; Laffer, 1979; PORDATA, 2017).

Atualmente em Portugal a taxa normal de IRC para as empresas residentes em Portugal é de 21%, valor que acresce em muitos municípios a derrama máxima de 1,5% que incide sobre o lucro da empresa. Pequenas e Medias Empresas (PME) beneficiam de uma taxa

inferior de 17% até rendimentos de 15 000€. A tributação atual em vigor é demonstrada a partir da

Segundo a *PricewaterhouseCoopers* (PWC, 2015) a derrama municipal em casos de empresas com volume de negocio inferior a 150.000€ pode ser reduzida. Pode haver isenção desta tributação a entidade empregadora que sejam novas e que assim criem novos postos de trabalho na região. Esta é uma das vantagens que novas empresas no país podem usufruir.

Tabela 1 – Tributação dos rendimentos em Portugal 2018

Localização dos Rendimentos e da Empresa	Tipo de Rendimentos	Taxa
Sede e direção efetiva em	Rendimentos ≤ 15 000	17%
	Rendimentos ≥ 15 000	21%
Sem sede nem direção em território Português	Total de Rendimentos	25%
	Premios de sorteios ou concursos	35%
	Rendimentos de Capitais	35%

Fonte: Elaboração própria. Dados retirados do (PORDATA, 2018)e (Autoridade Tributaria e Aduaneira, 2018)

Atualmente Portugal é em bastantes situações económicas comparado a Grécia, devido aos problemas económicos que enfrentam. Apesar de estarem numa situação parecida economicamente, o grau de abertura de Portugal é melhor e maior quando comparado ao da Grécia. Desde aí países com condições económicas mais favoráveis conseguem obter mais investimento estrangeiro tornando-se mais competitivo. (Bevan & Estrin, 2004; Nevado, 2002)

Mas não é só o país que tem de ser competitivo, existem também outros fatores considerados importantes. Uma das opções passa por, em vez de o país se tornar competitivo, as empresas é que devem dar esse primeiro passo e tornarem-se assim elas primeiro competitivas. Desta forma, se essa opção for tomada, todo o país se tornara competitivo. Um dos fatores importantes é as empresas passarem a se tornar competitivas e não optarem por ficar à espera de oportunidades por parte do governo. Para isso acontecer as empresas tem de conhecer o mercado e perceber do mercado, significa que as empresas deveriam entender a concorrência interna, perceber o poder dos fornecedores e dos clientes entre outros, segundo as cinco forças de (Porter, 1999). A forma como as empresas podem-se tornar competitivas é através da qualidade do produto, do aumento da produção, o que significa uma grande capacidade de produção do produto, apostar na inovação e nas tecnologias do produto. Este último fator é muito importante para o desenvolvimento do país, como vamos verificar em outros países. Desta forma as empresas ganham alguma vantagem face aos potenciais rivais sediados no próprio país e em outros. (Krugman, 1996; Porter, 1999)

Um estudo feito por (Carstensen & Toubal, 2004) analisou o que potenciais investidores tinham em conta no momento de fazerem um investimento direto num outro país. Para o efeito debruçaram-se sobre a Europa central e oriental. As conclusões que retiraram foi que existem efeitos significativos na relação que pode existir entre o potencial mercado que o investidor espera encontrar. Este motivo apenas é relevante para as multinacionais. Para estas e para as restantes, baixos custos de mão-de-obra, taxas de imposto sobre as empresas e mão-de-obra qualificada são algumas das qualidades que um investidor procura quando pretende investir num país europeu.

O relatório da (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017) menciona que pretendiam que Portugal diminuísse o imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas, uma vez que esta proposta foi rejeitada, o que prejudicou o investimento externo como mencionamos anteriormente. Fazendo também referencia ao caso Irlandês que iremos analisar seguidamente, de forma a percebermos que esta medida tomada por Portugal em não reduzir o imposto significou nestes últimos anos a nível económico.

De forma abrangente, no que respeita a comunidade europeia, sente-se uma dificuldade por parte do governo em cumprir os seus objetivos económicos e ao mesmo tempo conseguirem ser um país competitivo. Devido a isso, nos últimos anos, vários países têm alterado o seu sistema de tributação para fazer face a essas necessidades. Compreendendo a dificuldade que se sente para idealizarem um sistema de tributação útil para ambas as partes, ou seja que responda a necessidades do governo e por outro lado das entidades empregadoras. Desta forma tentamos perceber assim, de que forma a tributação sobre o rendimento de pessoas coletivas se manifesta no desenvolvimento de um país. (Devereux, Lockwood, & Redoano, 2008; Stoilova, 2017b).

Tal como (Keen, M., & Mansour, 2009; Keen & Simone, 2004) mencionaram, um país quando necessita de obter investimento estrangeiro, um dos fatores que tendem a alterar é imediatamente a redução da taxa de tributação sobre os lucros líquidos das empresas. Esta redução está a ser muito utilizada nos últimos anos, nomeadamente em países com economias desenvolvidas. As autoras justificam esta opção pelo fato de as empresas investidoras preferirem países com baixas tributações, mas que ao mesmo tempo seja um país economicamente estável. Pois é defendido que se a carga tributaria for demasiado elevada torna-se um entrave para os potenciais investidores. (Devereux et al., 2008) e (Sineviciene & Railiene, 2015)

Caso os países necessitados de investimento externo, que é o caso português, devem optar pela redução das suas tributações, que terão como consequência o aumento do crescimento económico. Indo de encontro a opinião dada por (Varga, 2017) “*países que procuram aumentar a sua economia optam por cargas mais reduzidas de forma a cativar investimento*”, (Sineviciene & Railiene, 2015; Varga, 2017; Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009)

Capítulo II – Países em análise

Neste capítulo iremos analisar os países membros da zona euro nomeadamente a Irlanda, Espanha, Holanda, Reino Unido, França, Alemanha, Itália entre outros.

A escolha por estes países recaiu sobre a revisão de literatura que foi feita, bem como por serem países desenvolvidos da UE e conhecidos pela sua capacidade de captação de investimento externo. Foram estes os motivos mais importantes durante a seleção. Para além destes o facto de após a sua análise surgir uma comparação com Portugal devido a ambos fazerem parte do mesmo mercado económico, tem todo o interesse para a análise.

Os principais fatores a serem analisados serão a forma como estes países tributam os rendimentos das empresas, bem como a captação de investimento externo que o país tem. Tentaremos assim perceber de que forma, a tributação sobre os rendimentos das empresas interfere nos investimentos.

Para além destes fatores em análise teremos também outros fatores próprios de cada país, que trazem mais valias para a angariação de um maior número de investimento, bem como pelo contrário. Sendo que há fatores negativos que afastam o investimento, como vamos poder verificar nas seguintes análises.

É desta forma que conseguiremos analisar que medidas serão mais apropriadas para aumentar o investimento externo do país, tornando-o assim mais competitivo. Ou seja, que opções é que os investidores preferem, bem como as consequências dessas políticas para o país.

2.1 – Irlanda

Segundo dados do *Global Competitiveness Index* a Irlanda ocupa o 24º lugar do *ranking* 2017-2018, desceu uma posição desde o ano anterior. Nos fatores, demonstrados como principais preocupações surge a inadequação de infraestruturas bem como a instabilidade dos bancos como sendo as causas menos favoráveis para ocorrer a criação de investimento. De destacar pelo lado positivo, face aos restantes países, a existência de valores de inflação e de corrupção muito reduzidos. (Schwab, 2015)

O crescimento do investimento externo nas últimas décadas na Irlanda é devido as políticas irlandesas que se modificaram muito a partir daqui. A estratégia da Irlanda passou por captar investimento externo para assim promover a Irlanda face a outros países. O que gerou este pensamento foi o grande número de desempregados que existia na altura. Os políticos perceberam que era necessário criar postos de trabalho para as pessoas se fixarem no país. O investimento externo tem tido um papel muito importante no desenvolvimento da Irlanda, com cada vez mais empresas a desviar a sua localização para a Irlanda. (Görg, Holger e Ruane, 1997)

As empresas localizadas na Irlanda estão a ser tributadas em 12,5% bem como os dividendos obtidos no território da UE. Sobre as sociedades, as tributações existentes aplicam uma taxa de 25% relativamente a rendimentos de determinadas atividades e receitas passivas. Para além destas tributações, os ganhos de capital são tributados em 33%. A Irlanda atualmente é o país da União Europeia com menor taxa de IRC. (Deloitte, 2017; KPMG, 2017a)

A Irlanda é um país estável e um dos principais países de investimento externo que se conhece. Nos últimos anos a Irlanda tem sido a escolha de várias multinacionais. Apesar de em 2016 as entradas e saídas de investimento mundial terem diminuído 2%. O país não se ressentiu devido a que no ano de 2015 beneficiou de algumas fusões e aquisições que foram muito importantes. Devido aos fatores já mencionados, a Irlanda tem conseguido atrair diversas multinacionais conhecidas nomeadamente a Dell, Microsoft, Apple, Google, Johnson & Johnson, Intel, Facebook e a LinkedIn. Estas grandes empresas preferem este país devido as baixas tributações, algumas delas até vindo a ser multadas pela UE, nomeadamente a 12 de julho de 2016 a Apple foi multada devido as baixas tributações da Irlanda. (Bustos-Contell et al., 2017; Coleman, 2000; Görg, Holger e Ruane, 1997; MONAGHAN, 2012; PWC, 2011)

2.2 - Espanha

Em Espanha, o imposto sobre as sociedades conhecido em Portugal como IRC, sendo também considerado um imposto de incidência direta. Desde 2013 que Espanha tem realizado diversas reformas económicas que têm resultado num crescimento económico bastante acentuado. (Alena, Lucia, & Slavomíra, 2017) analisou alguns países da união europeia, nomeadamente a Espanha em que obteve valores muito similares aos de Portugal. Nomeadamente uma tributação sobre as empresas bastante similar e elevado. Estas características tornam os países menos competitivos e diminuindo a captação de investimento externo. (OECD, 2017)

Tal como acontece em Portugal esta tributação continua a ser das mais importantes no âmbito de arrecadação por parte do estado, ocupando o 2º lugar em Espanha, deixando apenas ultrapassar-se, tal como aqui, pelo imposto sobre a renda das pessoas físicas, em Portugal, conhecido como o imposto sobre o rendimento de pessoas singulares (IRS). Este imposto teve o seu auge em 2007 com uma arrecadação de 44.823, milhões de euros. A partir desse ano, o valor arrecadado decresceu para menos de metade atualmente.

As principais diferenças e vantagens face ao nosso IRC numa perspetiva mais contabilística são a possibilidade de amortização do *goodwill* e da utilização de mais métodos fiscalmente aceites, bem como o direito a 15 anos para compensar eventuais prejuízos fiscais das empresas. Para além destas, existem outras diferenças de muita relevância, a não existência de qualquer tipo de derrama, tributação autónoma ou pagamentos especiais por conta, o que não acontece em Portugal. Em 2016 ocorreu uma diminuição para 25% do imposto sobre as sociedades bem como outras medidas que visam aumentar a base do imposto, nomeadamente, simplificação das amortizações bem como a não dedução das perdas por imparidade. (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017) & (APOTEC, 2009)

Atualmente, Espanha ocupa o 34º lugar entre 138 países a nível de competitividade. Os principais problemas apresentados na análise são nas instituições públicas, nomeadamente a confiança que foi perdida no governo entre outros agentes públicos, na forma como o governo realiza determinados gastos que são considerados desnecessários, e na forma como o governo aplica a legislação. Para além destas surge também o problema da dívida pública. (Schwab, 2015)

Desta forma tornou-se mais próximo da média da OCDE tendo uma maior capacidade de atrair investimento externo. Como já foi mencionado uma vez que o imposto sobre as sociedades está diretamente relacionado com a captação de investimento externo. Estas medidas devem-se a reforma tributária que ocorreu em 2014 em reduzir as taxas de imposto, nomeadamente a do imposto sobre as sociedades que foi aprovado em dezembro de 2016. (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017)

Em relação ao investimento externo, a Espanha tem um papel bastante intermediário. Apesar de ser um dos países maiores e dos mais antigos da UE, não é considerado um

país líder, o que o faz ter uma atitude mais passiva. Os principais motivos pelo qual a Espanha pretende atrair investimento externo é devido a necessidade de redizer o nível de desemprego, tal como acontece com Portugal. (Guimén, 2008)

Em 2014 a economia espanhola, bem como o investimento externo tiveram um crescimento positivo, Figura 3 – Entradas de investimento direto estrangeiro na Espanha, depois de ter passado alguns anos com dificuldades. Os principais países que investem na Espanha são o Chile, México, Brasil e China. (Country Risk, 2017; Rivera-, Carlos, Molero-, & Cerviño-, 2009)

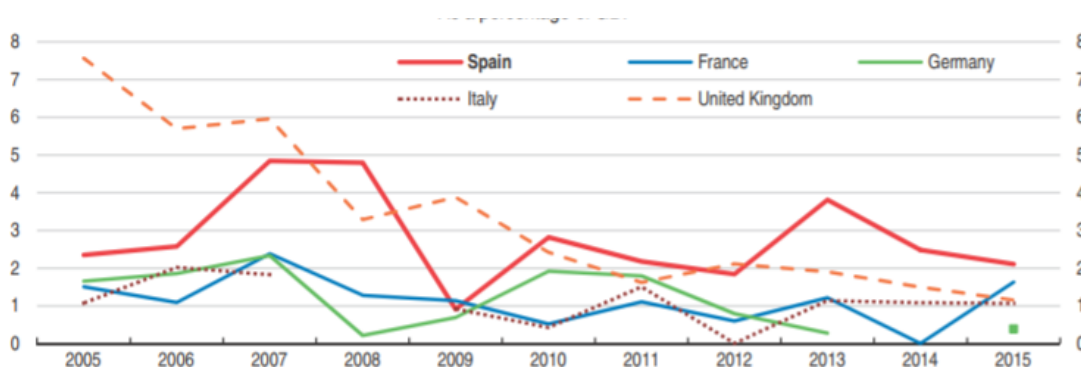


Figura 3 – Entradas de investimento direto estrangeiro na Espanha
Fonte: (OECD, 2017)

O investimento estrangeiro na Espanha esta acima de países como a França, Alemanha e a Itália bem como está acima da média da OCDE, como demonstra o gráfico na figura. Que pode ser justificado pelo facto de a Espanha não criar muitas barreiras ao investimento estrangeiro. A área que sente mais dificuldades é a dos serviços devido a competitividade dos custos em outros países. (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017)

2.3 - Holanda

Antes da crise económica se ter instalado na UE, a Holanda era dos países que tinha uma das economias mais estáveis, com uma grande capacidade de crescimento para os anos seguintes. A razão pela qual a Holanda é pertinente nesta análise de comparação é porque segundo dados do Fundo Monetário Europeu (FMI) a Holanda é o principal país que mais recebe investimento externo por parte de outros, de todo o investimento externo que é feito em países 8% são da Holanda. (Country Risk, 2016b; PRS, 2016a)

Atualmente a Holanda ocupa o 4º lugar entre os 138 países no que respeita a competitividade. Deixando-se apenas ultrapassar-se pelos Estados Unidos da América (EUA), Singapura e pela Suíça que ocupa o 1 lugar. Ou seja, a economia Holandesa é a que conseguiu uma melhor qualificação na zona euro. Para além disso, continuou a mostrar ser um país estável tal como a Alemanha é dos poucos países que consegue um desempenho bastante uniforme em todos os fatores. (Schwab, 2015)

Devido à sua localização, central, bem como os acessos até lá, fazem da Holanda um destino bastante procurado por investidores estrangeiros. A relação entre o PIB e o investimento externo é dos mais elevados da união europeia. Algumas alterações ocorridas na Holanda que possam interferir na captação de investimento, foi tal como aconteceu na Alemanha, a simplificação do processo de despedimento e de contratação este fator é muito importante para as empresas. (Country Profile Series, 2016; Schwab, 2015)

Atualmente até 200.000€ os rendimentos são tributados em 20% e para montantes superiores o excesso é tributado à 25%. A Holanda é dos países com menores restrições ao investimento direto externo, ficando muito abaixo da média da OCDE (Country Profile Series, 2016)

Para além das poucas restrições que a Holanda coloca existem medidas fiscais que interferem muito no momento em que uma empresa decide investir num determinado país. Para além da usual comparação do imposto sobre o rendimento das empresas entre países e da taxa efetiva de imposto não serem elevadas, estando na média da UE. A principal vantagem da escolha pela Holanda recai na não tributação dos lucros das sucursais que para além desta medida, as seguintes que fazem atrair nos últimos anos empresas intermediárias de *holding*, pois na Holanda não são tributados os juros e *royalties*, em Portugal os mesmos são tributados. (Country Risk, 2016b; PRS, 2016a; C. A. Report, 2009) & (PRS, 2016a)

Para além dos fatores financeiros serem interessantes para os investidores, a Holanda não coloca muitos entraves burocráticos quando comparado com os restantes estados membros, como demonstra a Figura 4 - Restrições para a entrada de investimento estrangeiro, dados de 2015, como é o caso da Espanha e da Itália.

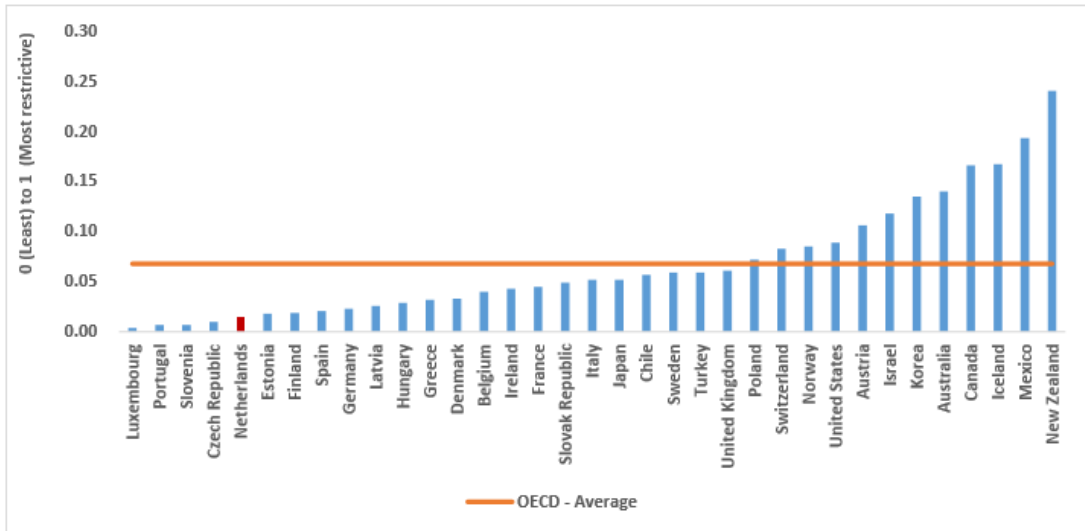


Figura 4 - Restrições para a entrada de investimento estrangeiro, dados de 2015
 Fonte: (Country Risk, 2016b) dados da OCDE

2.4 - Reino Unido

Nos últimos anos, o Reino Unido apresenta um crescimento económico contínuo, os consumidores estão cada vez mais otimistas e a taxa de desemprego continua a diminuir. Comparando com outros países da UE, o Reino Unido é dos países onde as leis são mais respeitadas e onde existe um controlo sobre a corrupção mais acentuada. Segundo dados do banco mundial em 2017, o Reino Unido é o 7^a país do mundo onde melhor se realizam negócios. Já no passado, antes da crise económica ter também afetado o Reino Unido, este era um país que tributava o rendimento das empresas em 30% durante 10 anos. Com o início da crise o Reino Unido seguiu a tendência de outros países da UE e iniciou o processo de diminuição do imposto sobre as empresas. Com tudo, a forma como o governo tributava as empresas não lhes permitia uma atividade suficiente, chegando mesmo a interferir de forma menos positiva. Apesar da diminuição do imposto sobre as empresas se ter vindo a verificar, a política fiscal que o governo aplicou no passado tinha conseguido bons resultados uma vez relacionado com o PIB. (Garkusha, Joyce, & Lloyd, 2015) e (PRS, 2016b)

Segundo fonte da KPMG, 2018 a partir de 2015-2016 a diminuição da tributação sobre as empresas continuou nos 20% de tributação sobre os rendimentos das empresas. As previsões são para que 2019/2020 consigam colocar a tributação em 18%. Atualmente a taxa nominal no Reino Unido é de 19%. Mas tributa as empresas de petróleo e gás em 30%. (PRS, 2016b) (KPMG, 2018)

O Reino Unido ocupa o 8^o lugar, quando comparado com as restantes economias. Atualmente existe alguma insegurança pela saída deste estado membro da UE, o que se prevê que traga algumas alterações para o país. Nomeadamente no que respeita a competitividade do país, pois terá alterações no tamanho do mercado financeiro. Mesmo assim destaca-se os problemas no ambiente macroeconómico. (Schwab, 2015)

Em 2013 o Reino Unido ficou em 9^o lugar relativamente a recetividade de investimento externo direto por parte de países UE, atraindo cerca de 18% do investimento externo que se fazia na EU para o país. Também é de mencionar que o país que mais investe no Reino Unido são os EUA, talvez pela familiaridade com a língua, ficam sempre muito dependentes do estado da economia dessa nação. Onde aproximadamente 39% dos investimentos que o Reino Unido recebeu em 2013 foram deles e 30% dos empregos que surgiram devido ao investimento externo direto também foi dos investimentos deles. Ao contrário da Holanda e da Espanha, o Reino Unido não tem nenhuma agência responsável pelo investimento externo no país. (Country Profile Series, 2016; PRS, 2016b)

Em 2015 ficou atrás de grandes economias europeias como a Alemanha, Bélgica, França e Itália, devido as grandes restrições que coloca as empresas. Sendo considerado, um país extremamente restritivo. Ao contrário de outras economias como da Holanda e a Espanha, em 2015 o Reino Unido diminuiu as suas receitas sobre investimento direto externo de \$ 52,45 bilhões em 2014 para US \$ 39,53 bilhões em 2015, segundo valores da Conferencia das nações Unidas em 2016. (Country Profile Series, 2016; PRS, 2016b)

Atualmente é necessário pensar nas consequências que a saída do Reino Unido irá ter na economia do país. Esta decisão levada a cabo pelo referendo de 23 de junho de 2016, irá trazer consequências para os cidadãos do Reino Unido bem como para a economia do país. Como já foi mencionado anteriormente, a captação de investimento externo não foi fácil para o país, nestes anos que passaram. Resta saber como irá reagir a economia inglesa no futuro, uma vez que já não conta com o acesso ao mercado único da UE o que é uma enorme desvantagem face aos rivais. O que se espera é que o investimento por parte de outros países no Reino Unido sofra uma queda, o que trará consequências para o PIB. (Reenen,2015.)

Esta saída do Reino Unido da zona euro irá trazer consequências para os restantes países. Quando a Inglaterra pertencia a zona euro, estava estimado que se um país fizesse parte dos estados membros, a sua capacidade de atrair investimento externo aumentaria entre 14% até 38%. Uma saída da zona euro, implica a redução da mesma, estimada em 22% o que irá provocar consequentemente o aumento noutros países. (Bruno & Estrin, 2016)

2.5 - França

Em 2017 a França subiu para o 22^a lugar, entre 138 países no que respeita a competitividade do país. Alguns pontos, que merecem especial atenção e que sofreram algumas alterações, foram o ambiente macroeconómico, que apesar de mostrar indícios de melhoria ainda está inferior ao esperado. Para além disso o governo francês em junho de 2016 reformulou as reformas sobre o trabalho, quando deveria ter impulsionado a competitividade do país. Pois no que respeita a este, neste último ano viu a sua capacidade de atração de investimento ser reduzida. (Schwab, 2015)

Atualmente é dos países da zona euro com maior tributação sobre as empresas, com 33%, mas esperam atingir os 28% até 2020. A sua taxa é das mais altas e está muito acima da média da união europeia. Mas parece não ser entrave para a captação de investimento externo. O governo nos últimos anos, tem optado por fazer cortes no setor público o que está a resultar num crescimento económico e o que permite alguns cortes nos impostos sobre as empresas. Ao contrário do imposto sobre o rendimento das pessoas singulares que está abaixo da média da união europeia e é dos mais baixos entre os membros. (C. Report, 2017)

Os consultores e analistas do governo francês já deixaram o aviso que a taxa deveria de diminuir drasticamente para assim se tornarem mais competitivos, Figura 5 - Tributação empresarial na França. Pois em 2015 com uma taxa nominal de 33,5% ainda incluíam contribuição social sobre o lucro e a contribuição excepcional o que tributava os lucros das empresas em 38%. Em 2016 anularam a sobretaxa de 10% em empresas com volume de negócios superior a 250 000€. Mesmo assim, ao contrário dos outros estados membros, a França tem seguido na direção contrária, aumentando nos últimos 20 anos a sua tributação sobre as empresas. Ao contrário dos restantes estados membros que têm vindo a diminuir. Como é o caso do Reino Unido que em 20 anos viu o seu imposto diminuir de 33% (1996) para 20% (2016). (France Country Monitor, 2017; Haines, 2017)

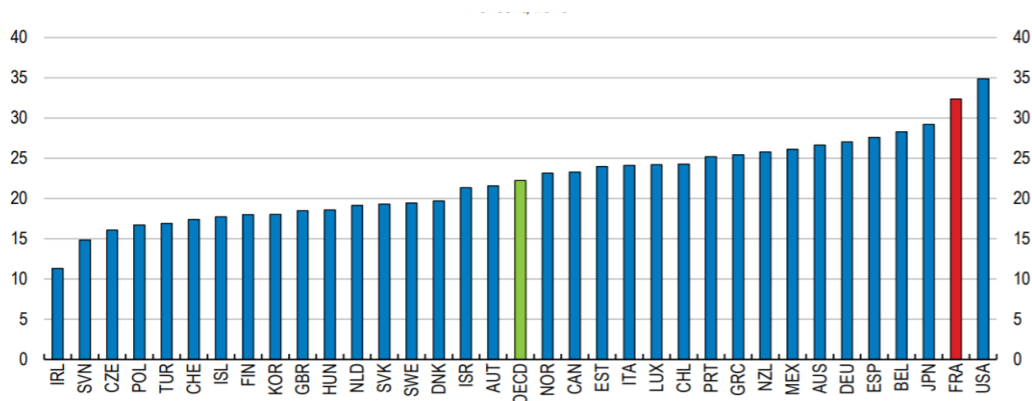


Figura 5 - Tributação empresarial na França

Fonte: Retirado de : (C. Report, 2017). Adaptado de Oxford Centre for Business Taxation (2017), CBT Database.

Segundo dados da KPMG a tributação sobre as empresas não tem alterado nos últimos anos, contrariando a tendência dos restantes países da zona euro, onde a média continua a descer. Mas a tributação pode ainda aumentar caso a empresa obtenha lucros superiores à 763 000€ aumentando a taxa em 3,3% totalizando assim em 34,43%. Como o caso português, contem uma taxa reduzida de 28% para os primeiros 75 000€ e para empresas de pequena ou media dimensão que tenham até 50 000€ de volume de negócio na sua atividade. Mesmo assim, verificamos que a taxa reduzida é bastante superior a média europeia. (KPMG, 2017d)

Alguns dos fatores problemáticos para a captação de investimento na França, são as restrições e regulamentação do trabalho, tal como acontece com outros países como o Reino unido. De mencionar também o nível de tributação e a sua regulamentação, burocracia ineficiente por parte do governo e fraca capacidade de inovação. (Schwab, Klaus & Sala-i-Martin, 2016)

2.6 - Alemanha

Antes da crise económica, a Alemanha encontrava-se com graves problemas de desemprego. As reformas tributárias realizadas no passado influenciaram muito a direção que o país seguiu até aos dias de hoje. Atualmente, encontra-se em 5ª lugar a nível de competitividade, como se pode verificar, em todas as áreas o seu desempenho é superior quando comparado com os restantes estados membros. É considerado um país bastante estável, ainda assim, neste último ano conseguiu melhorar o seu ambiente empresarial, nomeadamente no que diz respeito a diminuição do número de dias para a criação de uma empresa, esta análise pode ser verificada no subcapítulo da análise à Itália. Fica apenas a incerteza de como a Alemanha conseguira lidar com o influxo de migrantes para o país, que parece ser uma preocupação para o atual governo. Alguns problemas que a Alemanha enfrenta para captação de investimento, tal como os restantes países da UE, o nível de fiscalidade considerada elevada face a média europeia é o principal entrave. (Schwab, 2015)

Ao longo dos anos as medidas de apoio fiscal têm vindo a aumentar, o governo tem feito mudanças tributárias para assim se manter competitivo junto dos restantes estados membros. Atualmente o imposto sobre as empresas, está compreendido entre 22,83% até 36,83%. A taxa base é de 15%, que soma uma taxa de solidariedade de 5,5% Este intervalo de tributação é também devido ao imposto sobre o comércio local que pode rondar entre 7% e 21% que é determinado pelos municípios. Os ganhos sobre o capital são tributados na fonte à 25%, por isso dividendos e juros não são declarados. Com tudo, a Alemanha é um dos principais países da UE que defende que a tributação deveria ser igual para todos os países da UE, onde desta forma iria por praticamente anular a competitividade existente, sendo este o principal fator para as empresas alterarem a sua sede. (Country Risk, 2016a; KPMG, 2017b)

2.7 - Itália

Desde a década de 90 que a Itália tem realizado reformas de modo a atingir os seus objetivos, que seria o acompanhamento da tendência europeia. Até 2013 a Itália criou incentivos para investimentos nas zonas mais remotas do país, para assim utilizarem créditos tributários. (Hodžić, 2011)

Atualmente, a taxa de imposto nominal é de 24%. Para além de acrescer um imposto regional de 3,9% para empresas de fabricação e comercialização. Para instituições financeiras, nomeadamente bancos e seguradoras, o imposto é de 27,5% e a taxa regional sobe para 4,65% e 5,9% respetivamente. Para além destas as empresas não operacionais são tributadas a 34,5%. Atualmente a Itália encontra-se na 43^a posição a nível de competitividade mundial. (KPMG, 2017e; Schwab, 2015)

No sistema fiscal italiano, no que respeita a tributação sobre os rendimentos aferidos, não há qualquer tipo de diferença na tributação de empresas nacionais ou estrangeiras. Para além disso, na zona sul do país, existem mais valias na contratação de mulheres e jovens ao contrário da zona norte. De forma a promover a contratação das mesmas, com esta atitude as empresas podem solicitar determinados apoios que vão até 15 000€ de dedução sobre o imposto regional. Esta medida é devida a discrepância que existe na contratação de mulheres face aos homens. No sul de Itália o rácio é de 1 mulher a trabalhar em 3 desempregadas, apenas 30,6% das mulheres têm emprego. Outros benefícios fiscais acontecem na zona de Caltanissetta e L'Aquila. Estas duas regiões de Itália estão livres de imposto sobre o rendimento das empresas, tributação sobre os salários e sobre a propriedade. Desde que não excedam os 200 000 euros por empresa. Estas medidas foram tomadas de forma a aumentar o crescimento económico das zonas referidas. (Italy Country Monitor, 2017; Schwab, 2015).

Em relação ao investimento externo, 82% do total de empresas estrangeiras que realizam investimentos em Itália estão localizadas no norte do país. Daí que os benefícios fiscais que descrevemos em cima se localizam no sul. Para além disso, os últimos dados apontam que em 2011 havia 8 492 empresas estrangeiras no país. Que empregavam até 886 25 trabalhadores. Valores que se situam muito abaixo dos restantes países membros da UE, como demonstra a Figura 6 - Fatores problemáticos para a realização de investimento em Itália. (Italy Country Monitor, 2017)

Nos últimos anos a Itália tem conseguido melhorar a sua competitividade, mesmo assim existem alguns fatores que não permitem que chegue aos valores necessários para o país. Nomeadamente o mercado financeiro e instituições públicas continuam com uma burocracia incorreta. Outro fator que não está tão evidenciado nos restantes países membros é o elevado grau de corrupção que foi medido em Itália. Este grave problema é ainda agravado pelo fato do país ter um fraco serviço judicial. Outro grave problema é o setor bancário, está muito debilitado com empréstimos mal conseguidos no passado, o que não permite o fácil acesso ao mesmo atualmente. Para além destas medidas,

ocorreram outras que se tem tomado para atrair investimento são a reformulação que se realizou de forma a facilitar a contratação e desvinculação do trabalhador a entidade patronal. (Schwab, 2015)

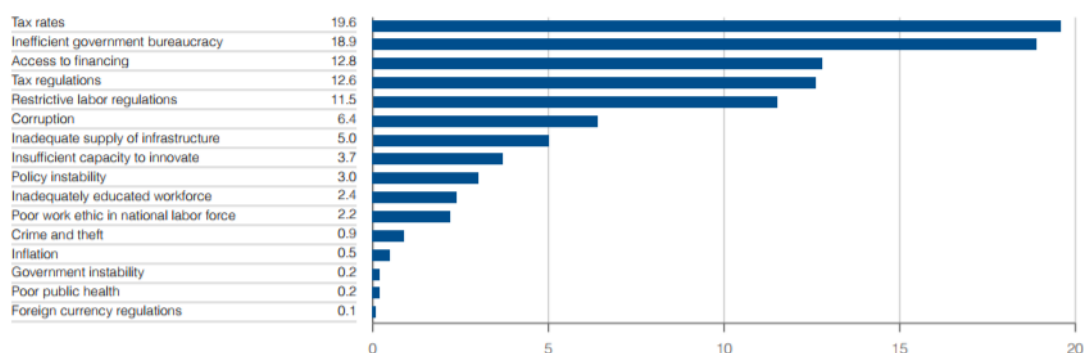


Figura 6 - Fatores problemáticos para a realização de investimento em Itália

Fonte: (Schwab, 2015). “World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2016”

Segundo dados do Banco Mundial *Doing Business in the Italy* a Itália ficou no 50º lugar entre 190 económicas com facilidade em realizar investimento no país, essencialmente nas principais cidades do país como Roma, Milão e Turim. Esta última cidade, Turim, é uma zona de comercio livre. Apesar do processo não ser simples, nos últimos anos foram feitas algumas alterações por parte do governo, de forma a tornar o processo mais rápido e simples. Dai que as cidades citadas em cima, disputam os primeiros lugares onde criar uma empresa é mais rápido. O primeiro lugar é ocupado pela Holanda, que como já foi analisado anteriormente é dos países que menos objeções coloca a chegada de novas empresas. E de seguida em segundo lugar Milão, com a mesma necessidade de tempo que Roma, capital de Itália, que ocupa o quarto lugar. (Banco Mundial BIRF + AIF, 2017)

Como podemos verificar na figura 7 – Tempo para iniciar um negocio em Itália, apesar de ser das cidades que necessita de menos dias para a criação de uma empresa é das que tem um custo de criação mais elevada. A quando da criação da mesma, é necessário um deposito de capital mínimo para uma empresa de responsabilidade limitada de 25% de 10 000€. E só depois se inicia o processo no notário, outro grande fator que aumentava o custo da criação. Pois não existia concorrência entre os mesmos, atualmente cada um realiza o valor que pretender. Em caso de comparação a França mudou o capital mínimo exigido para 1€. (Banco Mundial BIRF + AIF, 2017).

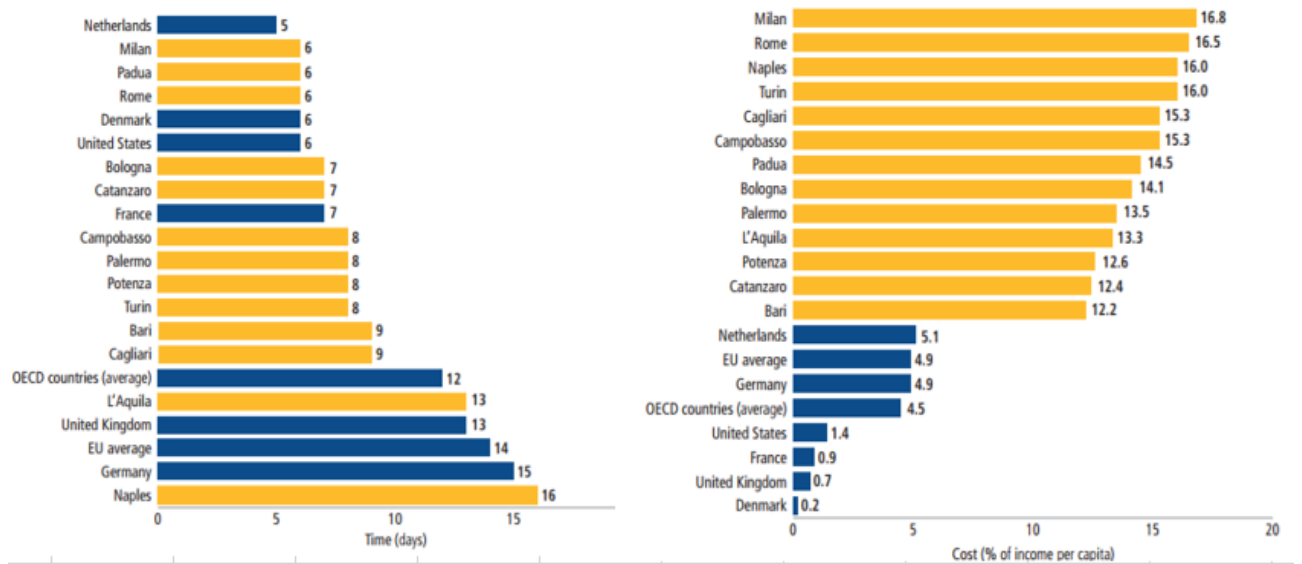


Figura 7 – Tempo para iniciar um negócio em Itália VS Custos de iniciação
 Fonte: (Banco Mundial BIRF + AIF, 2017). “Doing Business in Italy 2013 database”

2.8 - Dinamarca

A Dinamarca ocupa a 12ª posição num total de 138 posições quando comparado o nível de competitividade, segundo dados do “*The Global Competitiveness Report- 2017–2018*” e faz parte dos países mais competitivos da união europeia, pelo oitavo ano consecutivo liderado pela Suíça. Para além disso, tal como este país a Dinamarca é comparada a nível do mercado de trabalho destacando-se pelo equilíbrio que existe entre os trabalhadores e a segurança social. (Schwab, 2015)

Na Dinamarca destaca-se o facto de ter um dos melhores sistemas educativos para os estudantes, tendo como fundamento, a média de anos de escolaridade, a qualidade de ensino primário, o uso das tecnologias na escola e o pensamento crítico no ensino. Com este resultado ocupa assim o primeiro lugar no *ranking*, a frente de países como a Suíça (2º), Holanda (4º) e a Suécia (5º) que também já foram analisados. Ao contrário de outros países, o principal problema da Dinamarca é o tamanho do mercado que está muito dependente do mercado externo. Isto devido, as taxas, a regulamentos sobre a lei que não é apropriada, a regulamentação dos direitos dos trabalhadores. Para além disso, todas as empresas na Dinamarca, privadas ou públicas, devem informar como estão a tratar as questões de carácter social, uma vez que a responsabilidade social é muito importante no país. (“Denmark 2017 Country Review,” 2017; Schwab, 2015)

Conhecida também por não discriminar os investidores, bem como por ser dos países da UE com menores taxas de imposto sobre as sociedades. Uma vez que faz distinção entre empresas sediadas no país, desta forma, são consideradas empresas residentes no país, aquelas que estiverem de facto em funcionamento na Dinamarca ou as que tenham a sua sede administrativa lá sediada.

Existe uma exceção para empresas residentes no país, ou seja, de um modo geral, os rendimentos das empresas residentes e imóveis estrangeiros não estão incluídos no lucro tributável da empresa. No entanto, existe uma responsabilidade fiscal que deve ser respeitada. Os pagamentos devem ser feitos a 20 de março e 20 de novembro, com uma taxa de imposto de 22% desde 2016. Para além disso, na Dinamarca, os transportes internacionais e aéreos são tributados, bem como os dividendos estrangeiros e juros e royalties.

A taxa de imposto de retenção na fonte prevê que seja tributada uma taxa de 27% sobre os dividendos pagos a empresas não residentes, havendo exceção para os países em que haja previamente um tratado onde a mesma é reduzida para 15%. Para além dos dividendos os juros pagos, bem como as royalties a empresas não residentes é tributado a 22% não havendo qualquer tipo de diminuição. (KPMG, 2017g)

Segundo dados da conferência das nações unidas sobre o comércio e o desenvolvimento, as saídas de investimento aumentaram 30,1% em quanto as entradas diminuíram em 2016.

2.9 - Suíça

A Suíça, é um caso único, pois não fazendo parte da união europeia beneficia de diversos acordos bilaterais com a UE que em muitas situações acaba por ter os mesmos privilégios que os restantes países que a integram. Estas relações são imprescindíveis, uma vez que a Suíça está no centro da UE, que para a circulação de bens e pessoas é fundamental. É considerada uma das economias mais importantes do Mundo, devido ao forte setor bancário que permitiu que o país se tornasse numa das economias mais competitivas do momento. Não só do setor bancário, a Suíça também tem optado por políticas que promovam o investimento. Para além da sua localização, existem também fatores que fazem com que estas ligações sejam proveitosas para ambas as partes. Nomeadamente, o facto de 45% dos investimentos estrangeiros da Suíça serem provenientes da UE. Foi assim, considerada o 3º mercado mais importante quando se refere a exportações e ocupando a 4º posição no que toca a importações. Desta forma, o país contribui para o fundo de coesão para poder ter acesso ao mercado europeu. (Schwab, 2015)

Estando cada vez mais próximos, foi assim que em 27 de maio de 2015 assinaram um acordo de troca de informação bancária sobre os residentes de ambas as partes. Este acordo faz também referencia aos royalties e juros que têm as mesmas condições que a UE. Para além destes acordos com a direção da UE têm tratados fiscais com diversos países dos quais Portugal também faz parte. Também é conhecido pela baixa taxa de imposto sobre as empresas e por ter bastante mão de obra qualificada. (KPMG, 2017i; Vallet, 2016)

Como acontece com outros países a suíça não é exceção no que toca ao domicílio das empresas, é considerado residente, todas as empresas que tenham a sua sede na Suíça ou as suas administrações estejam lá sediadas. Mesmo assim, os não residentes estão sujeitos a retenção na fonte. Ao contrário de outros países a Suíça está dividida em cantões, por isso a sua tributação é feita a nível federal, cantonal e municipal. (KPMG, 2017i; Vallet, 2016)

Dai que as tributações variem consoante o cantão em que a empresa tenha o seu domicílio, mas as tributações estão inseridas no intervalo de 12,32% até 24,16%. Existe ainda uma taxa efetiva especial para as empresas holding que depende se a empresa é mista ou não. caso seja holding é de 7,8%, caso seja mista a tributação é de aproximadamente 8,5% a 11,7%. Os juros e dividendos pagos a não residentes são tributados a 35% que pode ser reduzida caso haja algum acordo pré-estabelecido entre países. (KPMG, 2017i; Vallet, 2016)

2.10 – Suécia

A Suécia faz parte da UE desde 1 de janeiro de 1995 e ocupa atualmente o 7º lugar dos países mais competitivos da UE. A sua ligação com os outros estados membros é bastante expressiva pois 59% das exportações são para países pertencentes a comunidade e tem um valor de importações de 71% de países provenientes da mesma. A sua evolução nos últimos anos tem sido muito positiva. Pois, tem conseguido diminuir o seu défice, o mercado de trabalho encontra-se estabilizado com um valor significativo de mulheres no mercado de trabalho. Os principais problemas com que o país se tem deparado é com o mercado imobiliário que ainda não conseguiu recuperar desde a crise de 2008 e a legislação dos trabalhadores ainda continua a ser um entrave para as empresas. Em 2016 a Suécia diminuiu bastante a sua capacidade de gerar incentivos a nível tributário para as empresas. (European Commission, 2015; Schwab, 2017a)

A Suécia tal como os restantes países da comunidade, distingue as empresas residentes das não residentes. Para todas as empresas residentes no país, a taxa de imposto desde o início de 2013 é de 22% não sofrendo alterações até a data. Para países que não sejam residentes a retenção na fonte é de 30% podendo vir a sofrer algumas reduções ou isenções. No entanto não existe qualquer taxa associada aos juros pagos as empresas que não estejam no país, já os *royalties* pagos têm uma tributação de 22%. (KPMG, 2018)

2.11 – Finlândia

A Finlândia ocupa atualmente a 10ª posição no ranking económico para os países mais desenvolvidos, depois de no último ano ter descido 2 posições devido a fatores macroeconómicos. É um país que se destaca pela sua capacidade de inovação, e pela excelente mão-de-obra, ocupando o primeiro lugar bem como uma grande relação entre universidades e a indústria laborar no país. Isto devido ao seu sistema educacional de elevada qualidade. Alguns problemas macroeconómicos que surgiram foram causados pela desaceleração económica. Aderiu a união europeia em 1995, ao contrário da Suécia a sua moeda é o euro, desde 1999. No que diz respeito a economia e comércio 59% das suas exportações remetem-se para países membros, sendo que 73% das importações proveem da união europeia, destacando-se em ambos os casos a Alemanha como principal país de trocas económicas. (European commission, 2015; Schwab, 2017a)

Nos últimos anos a Finlândia tem aumentado o seu nível de desigualdade social, fato que preocupa os finlandeses. Este aumento dos valores da desigualdade social acredita-se estar relacionada com a diminuição e alterações tributaria, segundo dados da (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017). Pois estudos comprovaram que ao mesmo tempo que a tributações foram diminuindo e a desigualdade aumentando, a economia finlandesa também acelerou e cresceu. Desta forma, ocorreram alterações de carácter fiscal na Finlândia, mas também de carácter social. (Lehmus 2013)

No final da década de 90 foram abolidas várias regulamentações que criavam barreias ao investimento externo, criando assim um aumento nos últimos anos de investimento estrangeiro no país. Foi estipulado que não haveria qualquer tipo de imposto sobre os ganhos de capital ou juros, existindo apenas uma tributação nos dividendos de 25% que poderia vir a ser diminuída caso houvesse algum acordo. Atualmente as empresas residentes são tributadas em 26% e os dividendos também estão sujeitos a retenção na fonte ao contrário do passado. (Finland Country Review, 2017)

Atualmente a Finlândia é tributada com diretrizes da UE que distingue as empresas residentes que finalizam o fim do exercício a 31 de dezembro, tendo até dia 30 de abril para proceder ao pagamento dos rendimentos aferidos nesse ano. A taxa pela qual devem ser tributados desde 2014 é de 20%. Os juros pagos a empresas não residentes, não são tributados, já as royalties podem variar entre 20% até 30% consoante os acordos que tenham, bem como os dividendos entre 15% até 30% nas mesmas condições. (KPMG, 2018)

2.12 - Polónia

A Polónia é membro da UE desde 2004, mas ao contrário dos outros países, ainda não exerce o direito a adesão ao euro, mesmo assim de ambas as partes, esperasse que isso aconteça, uma vez que a Polónia se encontra com grandes dificuldades estruturais, sendo que estas alterações trariam mais valias para o país, por isso haveria todo o interesse nesta união. Nos últimos anos, o crescimento do PIB, tem sido dos mais elevados da zona euro, contudo continua a ser dos países menos estáveis economicamente. Devido a elevada percentagem de importações por parte da UE onde 80% das suas exportações serem para a UE, bem como as importações com 72%. A polónia encontra-se na 39º posição no *ranking "The Global Competitiveness Index 2017-2018"*. (Dorozynski, Swierkocki, 2015; European Commission, 2015; Kolodko, 2017)

Estudos realizados as empresas que decidiram investir o seu capital na Polónia concluíram que, o motivo pelo qual escolheram não foram investir naquele país não foram os mais vantajosos para a economia do país. Entre eles destaca-se o facto de conseguirem mão-de-obra barata e por a taxa de desemprego ser elevada no país, tirando vantagem de conseguirem trabalhadores com facilidade. Ficando apenas como fator secundário algum incentivo de investimento. Encontraram também fatores que consideraram ser barreiras, tais como as construções existentes para o transporte serem desatualizadas bem como a formação por parte dos trabalhadores, que acreditam ser pelo baixo nível de escolaridade. (Dorozynski, Swierkocki, 2015)

Para as empresas o imposto sobre o rendimento deve ser liquidado após 3 meses findo o ano fiscal. A taxa aplicada é de 19% desde há muitos anos, com tudo existe uma exceção que entrou em vigor à 1 de janeiro de 2017, para o caso de pequenos contribuintes, que vêm o seu rendimento anual a não ultrapassar os 1.200.000 euros no ano fiscal anterior podem pedir a redução para 15%. Para além desta situação, novas empresas que seja o seu primeiro ano fiscal podem exercer esse direito. Para os dividendos pagos as empresas não residentes no país, a taxa aplicada é de 19%, sem qualquer tipo de redução possível de ser aplicada. Caso a empresa-mãe se situe na UE ou na Suíça existe o acordo de 10%. Para juros pagos e *royalties* as empresas não residentes a taxa aplicável é de 20% salvo a isenção aplicável aos países anteriores. (KPMG, 2017i)

Desde julho de 2011 que a Polónia conta com um programa especial de captação de investimento estrangeiro. Este programa está em vigor desde 2011 até 2023. As principais áreas de destaque para a obtenção de incentivos fiscais são o setor agroalimentar, biotecnologia, automotiva, pesquisa e desenvolvimento, entre outros. Existem dois tipos de critérios a ter em conta a quando do pedido, nomeadamente, as empresas devem ter em conta, o valor mínimo investido e o número mínimo de postos de trabalho que iram gerar. Destes dois critérios, o de menor valor é de 500 milhões de PLN e o segundo de 750 milhões de PLN, com criação de 500 postos de trabalho no primeiro caso e de 200 novos no segundo. Estas medidas de incentivo ajudam na diminuição do número de desempregados no país. (Glinkowska, 2017)

2.13 – Áustria

A Áustria, situa-se em 18º lugar no *ranking* de competitividade fiscal. Conhecida por ser um país com tributações muito elevadas para as pessoas tem por outro lado o facto de ser um país que cria facilidades para as empresas. Os principais problemas apontados são as restrições e regulamentações laborais, bem como a ineficiência da burocracia governamental. A Áustria está bastante recetível ao investido externo, nomeadamente aquele que se pretenda fixar no país, devido a criação de novos postos de trabalho, bem como os que desenvolvam a alta tecnologia. (C. Report, 2016; Schwab, 2017a)

Na Áustria a taxa de imposto sobre o rendimento coletivo é de 25% para todas as empresas. Ao contrário de outros países, cria algumas obrigações no momento de entrada. Nomeadamente um capital mínimo de 35 000 euros para empresas de cariz limitado e 70 000 euros para empresas de ações. Sendo que 50% deve ser obrigatoriamente como entrada antes do registo e o prazo de declaração de imposto deve ser entregue até dia 30 de abril. Existe ainda um acréscimo de 1 750 euros para as sociedades de responsabilidade limitada e de 3 500 euros para as sociedades de ações. Os dividendos pagos a empresas não residentes são taxados a 25%. Desde março de 2014 os juros pagos a empresas não residentes não são taxados e os royalties são tributados a 20%. (KPMG, 2017i)

Os estudos de (Llopis & Martí, 2016) (Bürgi & Mayer-Nandi, 2013; McGauran, 2013), demonstraram que existe uma relação positiva entre os tratados de dupla tributação entre países e o desenvolvimento do investimento externo nos anos subsequentes. Os autores confirmam esta conclusão para países como a Áustria, Suíça e Holanda. Outro estudo indica também que foi a partir de 1995, com a entrada da Áustria na UE que o investimento externo aumentou no país, devido a abertura do comércio da Europa oriental. Como resultado, antes da crise de 2008 a Áustria foi considerada uma das 20 melhores economias para as empresas sediadas em outros países investirem. (Bellak & Mayer, 2010; Braun, 2016)

2.14 – Bélgica

A Bélgica situa-se entre a França e a Holanda e verificam-se algumas diferenças a nível linguístico dentro do país, tal como acontece com a Suíça. Na parte norte falasse francês e a parte mais a sul que fala holandês. Existe ainda uma minoria que fala alemão. A Bélgica foi um dos países fundadores da UE, fazendo parte da mesma desde 1958 e utilizando apenas a moeda euro a partir de 1999. Tal como outros países da zona euro é uma monarquia constitucional que exporta cerca de 72% para países da UE e importa 63% das mesmas regiões. (European Commission, 2015)

Atualmente encontra-se na 20ª posição no “*The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition*”, destaca-se de imediato pelas altas tributações que aplica. Neste relatório destacam o facto de nos últimos anos a Bélgica estar a perder, ano após ano a sua competitividade. Para além disso, em 2014 foi considerado o país com menor taxa de nascimento de empresas. Destacando o facto da boa legislação que possui na resolução de insolvências e na criação de empresas, destacou-se como sendo um fator relevante para as empresas. A (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017) no seu relatório enfatizou o facto de a Bélgica ser o país da Europa em que existe maior congestionamento de trânsito. Das 5 cidades mais afetadas por este problema, duas são belgas, e também em Bruxelas e Antuérpia. Com este problema, acreditam que possa diminuir a atratividade do país, devido ao facto do sistema público não estar a fazer alterações na sua infraestrutura, mesmo depois dos avisos. (Calvino et al., 2016; Schwab, 2015)

Sofreu algumas alterações na taxa sobre o rendimento coletivo em 2018. A partir de 1 de janeiro de 2018 a tributação sobre os rendimentos auferidos na Bélgica é de 29% com uma sobretaxa de 2%, resultando num total de 29,58% para as empresas. Existe também para as PME uma taxa especial de 20,4% para os primeiros 100 000 euros. E ainda uma sobretaxa pela tributação do regime geral das autarquias locais, para as multinacionais e para as PME. Que consiste num acréscimo de 0,237% para as multinacionais e 0,737% para as PME. O departamento fiscal da Bélgica deixa ainda esclarecido que para os rendimentos auferidos em 2017 a taxa que é utilizada é a do ano passado, de 33,99%. A Bélgica acaba por seguir a tendência europeia de reduzir as taxas coletivas. Deixando este ano a promessa que em 2020 pretende reduzir a sua tributação sobre o rendimento empresarial para 25% e a das PME para 20% nos primeiros 100 000 euros. (KPMG, 2017i)

2.15 – Luxemburgo

O Luxemburgo aderiu à UE em 1958 e ao euro em 1999. A cidade de Luxemburgo é uma das 3 cidades com sedes oficiais das instituições europeias. Atualmente encontra-se em 19º no ranking “*The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition*” subindo uma posição desde o ano anterior. Conta com um forte parceiro económico, a China, tornando-se na porta de entrada do mercado chinês para a Europa, colocando o país no nível de grandes centros financeiros como Londres e Frankfurt. Apresentando graves problemas no tamanho de mercado, uma grave falta de mão-de-obra qualificada e uma legislação pouco adequada para os trabalhadores. (Schwab, 2017a; Treaties et al., 2017)

É necessário obter alguns requisitos para a criação de uma empresa. Para sociedades anónimas é obrigatório um capital mínimo de 30 000 euro, sendo que $\frac{1}{4}$ deve constar no início. Uma sociedade de responsabilidade limitada deve ter 12 000 euros. O imposto sobre o rendimento das empresas é pago trimestralmente, ao dia 10 de março, junho, setembro e dezembro. Para as empresas com rendimento coletivo superior a 30 000 euros a tributação é de 18% com uma sobretaxa de 1,33% para a segurança social, 6,75% imposto municipal, dando um somatório de 26,01%. Para empresas de 25 000 euros e 30 000 euros, existe um montante base até aos 25 000 euros sendo um montante de 3 750 euros, sendo que o rendimento superior aos 25 000 euros é tributado a 39%. Para as empresas com rendimentos inferiores a 25 000 euros, a taxa de imposto é de 15%, sendo que existe um acréscimo de 6,75% para o imposto municipal e 1,05% para a segurança social. Os dividendos pagos a empresas não residentes são tributados a 15%, os juros pagos a empresas não residentes e os royalties não são tributados. (KPMG, 2018)

2.16 - Malta

Malta situa-se na 37ª posição no ranking “*The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition*”. Pertence a união europeia desde 2004 e aderiu ao euro em 2008, mesmo no início da crise económica que abalou a UE. Malta ao contrário de outros países da UE tem valores bastante mais baixos no que refere a trocas comerciais. Apenas 39% das exportações foram para países da zona euro em quanto importou cerca de 54% de países membros. Comparando também o facto da sua presença na UE ser recente, estes valores podem estar relacionados. (KPMG, 2017h; Rubinger, 2011)

Existem dois tipos possíveis de empresa em Malta, empresa de responsabilidade limitada e uma empresa que apesar de ser em parceria prefere ser tratada como uma empresa. Existem valores mínimos para a criação de uma empresa, onde a empresa publica necessita de 46 587,47 € e uma empresa privada de 1 165 €. Desde que Malta utiliza o euro, que a taxa de tributação se fixou nos 35%. Existem algumas reduções que as empresas podem vir a usufruir, que é um dos principais motivos fiscais porque Malta é atrativa para as empresas. Essas reduções passam por 5% para empresas comerciais se optarem pela divisão dos dividendos. Se tal acontecer a empresa pode exigir o reembolso do imposto em 6/7. Caso nesse ano a empresa não tenha obtido lucros, a empresa pode reivindicar 5/7 do imposto pago. Se optarem pela redução da taxa para reembolso do imposto, podem ver a taxa reduzida em 6,25%. Os juros, dividendos e royalties não são tributados em Malta. Por estes benefícios fiscais, autores como Jeffrey Rubinger (2016) que defende que Malta pode-se tornar na próxima Irlanda na captação de investimento externo. (KPMG, 2017h; Rubinger, 2011)

2.17 - Lituânia

A Lituânia, tal como Malta, foi dos últimos países a fazer parte da UE e a adesão ao euro foi em 2015, muito após os restantes países. Desde o início do período em análise, 2007 até aos dias de hoje, que a Lituânia manteve uma taxa constante de 15% sobre o rendimento das empresas. Sendo a taxa principal de 15% conta com alguns benefícios para pequenas empresas que pode ser reduzido em 5%. Desta forma, também para o setor agrícola existe este benefício de forma a incentivar a economia agrícola. No primeiro ano de vida de uma empresa, não existe qualquer tipo de tributação sobre os rendimentos para a empresa de forma a incentivar a criação de empresas. (KPMG, 2017h)

A Lituânia encontra-se na 41ª posição no “*The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition*”. Conhecida pela economia crescente, esta muito dependente da UE nas suas trocas económicas. Para se tornar mais independente alguns autores defendem que deveria de melhorar a sua educação superior e evoluir as suas tecnológicas. A Lituânia colocou como objetivo melhorar a sua competitividade até 2030 e tornar-se num dos principais centros de serviços da Europa. (Schwab, 2017a)

2.18 – Grécia

A Grécia pertence à UE desde 1 de janeiro de 1981, mas apenas aderiu ao euro em 2001. Um dos principais pilares da economia grega em 2016 foi a restauração e o alojamento com quase 25%. Atualmente encontra-se na 87ª posição a nível de competitividade. (Schwab, 2017a)

A autoridade tributária grega tributa todos os rendimentos provenientes de empresas sediadas na Grécia em 29%. Os ganhos de capital, também são tributados a essa taxa. Os dividendos são tributados a 15% juntamente com os juros e os *royalties* são tributados a 20%. Nos últimos anos a Grécia tem passado por momentos difíceis. Atualmente o seu governo para fazer face a diminuição do défice tem vindo a optar pelo aumento dos impostos, não seguindo a tendência dos restantes países da zona euro. A Grécia tem passado por momentos de grande dificuldade e incerteza fiscal, não tramitando assim uma boa imagem para o exterior, afastando potenciais investidores. Como resultado economia não cresce e o governo não consegue aliviar a carga fiscal. (KPMG, 2017d; View, 2019)

2.19 – Chipre

O Chipre aderiu à UE em 2004, mas apenas em 2008 entrou na zona euro. Em 2017 ficou na 64ª posição no *ranking* de competitividade. Os principais problemas para se criarem laços económicos são o acesso ao financiamento e a burocracia governamental. O chipre desde 2007 que tem uma tributação sobre as empresas bastante reduzida, tal como a Irlanda. Até 2012 tributava as empresas em 10% e a partir de 2013 até a atualidade em 12,5%. Os dividendos bem como as receitas provenientes da venda de títulos não são tributados. (KPMG, 2017f; Schwab, Klaus & Sala-i-Martin, 2016)

Para além das tributações reduzidas, este país é dos que tem maior número de tratados de dupla tributação. Comparado com a Irlanda no que respeita a base do imposto coletivo, o Chipre não é posto tantas vezes em causa por parte da comissão europeia. Este tipo de tributação torna-o num país bastante competitivo e continuam a atrair investimento direto para o país. (Moloney & Neocleous, 2016; Neumann, Rebecca & Holman, Jill & Alm, 2009)

2.20 – Eslováquia

A economia na Eslováquia é caracterizada por ser aberta e muito voltada para as exportações sendo que 85% são para países da UE. A Eslováquia entrou na UE em 2004, mas só apenas em 2009 é que adotou o euro como moeda oficial do país. Atualmente tributa os rendimentos coletivos das empresas em 21% tal como Portugal, mas ao contrário deste, tem as tributações mais elevadas da zona euro no que respeita a tributação sobre os dividendos, juros e royalties sendo os mesmos taxados em 35%. (KPMG, 2017i)

Durante o período de crise, a Eslováquia tal como outros países da UE seguiu as normas impostas pela comissão, mesmo assim as suas tributações sempre foram estáveis. No ano de viragem em que atingiu pela primeira vez uma tributação mais elevada que a média da UE foi no ano de 2013, muito devido a mudança de presidente e também devido a necessidade de liquidez por parte do estado. (Malová & Dolný, 2016)

2.21 – Eslovénia

Nos últimos anos, as reformas fiscais que a Eslovénia tem feito tem afetado pessoas e empresas. A Eslovénia atualmente encontra-se na 48º posição. No que diz respeito as empresas, a Eslovénia é dos países que tem a taxa mais reduzida. Pertencendo a UE desde 2004, tal como a Eslováquia e aderiu ao euro em 2007. Está na 48º posição no que respeita o *ranking* da europa. Uma vez que estas reformas tributarias tem afetado pessoas e empresas, tem vindo a afetar as empresas e quem nelas interage. Num estudo recente concluíram que se a tributação diminuísse iria gerar maiores lucros para as empresas bem como impulsionar a economia eslovena. (European Commission, 2015; Schwab, 2015, 2017a)

Atualmente a taxa de tributação está nos 19% e desde o período em análise que está abaixo da média da UE. Existe ainda uma taxa especial de 20% para condições especiais.(KPMG, 2017i)

2.22 – Estónia

Na última década a Estónia não sofreu grandes alterações na taxa que aplica aos rendimentos das empresas, apenas estes são tributados na Estónia. Pois apenas são tributados 80% do lucro das empresas, sendo assim os lucros que não são distribuídos não lhe é aplicado qualquer tributação. A Estónia começou a pertencer a união europeia em 2004 juntamente com a Eslováquia e a Eslovénia. Mas ao contrário destes, a adoção do euro demorou um pouco mais e só em 2011 é que pertenceu a zona euro. A Estónia é considerada uma importante economia de transição, considerada um dos países bem-sucedidas em termos de crescimento económico. Neste país existe uma ligação direta entre o investimento externo, sendo este fator muito importante para o crescimento da Estónia. (Kisswani, Khallid. Kein, Alar. Shetty, 2016; Mateus, 2000)

Atualmente a Estónia situa-se na 29º quando avaliado o nível de competitividade, sendo os principais problemas a inovação e o tamanho do mercado. Para além destes todos os outros estão acima da média na união europeia. A Estónia ao contrário da França e da Alemanha é dos países em que os funcionários preferem trabalhar menos horas do que aumentar os seus vencimentos. Esta situação não se verifica em outros países. Este fato está diretamente ligado com a satisfação dos funcionários nos postos de trabalho. Este estudo foi feito durante a crise económica europeia. (Foremny & Riedel, 2014; Schwab, Klaus & Sala-i-Martín, 2016)

2.23 – Letónia

A Letónia pertence à UE desde 2004, mas foi o último país a aderir à zona euro, apenas em 2014. Só existe tributação quando os lucros são divididos e não quando são gerados. Nesta última década a taxa de tributação foi estável nos 15%, apenas em 2018 subiu para 20% ultrapassando assim a média da união europeia. (KPMG, 2017i)

A Letónia encontra-se na 54º posição no *ranking* de competitividade. Sendo que são apontados alguns pontos mais críticos, nomeadamente em relação a tecnologia, tamanho do mercado e inovação. (Schwab, Klaus & Sala-i-Martín, 2016)

3 - Comparação entre países

Neste capítulo foram comparadas as taxas de tributação sobre o rendimento de pessoas coletivas no período compreendido entre 2007 e 2018.

Este período foi determinado de forma a abranger a crise económica que afetou a Europa, para assim compreendermos de que forma é que os países reagiram e que medidas foram tomadas. De forma a tentar analisar a situação económica antes desta. Esta análise compreende todos os países da zona euro. Decidimos também acrescentar nesta análise a Suíça, a Suécia, a Holanda, a Polónia e o Reino Unido. Pois apesar destes, apenas fazem parte da UE e não fazem parte da zona euro como os anteriores. Acreditamos conveniente fazer a análise destes países devido à importância económica que têm na UE e para assim retirarmos conclusões mais acertadas.

Depois de analisarmos cada país individualmente como consta nas páginas anteriores, tentamos agora comparar os resultados obtidos bem como o impacto que teve. Na análise mencionada anteriormente, tentamos recolher de cada país as mesmas variáveis. Para assim, conseguirmos comparar as mesmas. Para além disso, tentamos sempre que possível retirar informações da mesma fonte para assim esta ser mais correta. Tentamos relacionar a taxa de IRC com a competitividade económica.

3.1 – Tributação sobre as empresas antes da crise económica de 2008

Antes da crise económica de 2008 existe uma análise feita por (Stubelj & Dolenc, 2007) que comparou as taxas de tributação dos países da UE como demonstra a Tabela 2 - Imposto sobre o rendimento das empresas na economia europeia em 2004, a taxa mais elevada era da Alemanha com uma tributação de 38,3%, seguido da Holanda com 34,5%. Portugal estava na altura com uma tributação de IRC de 27,5% e a Irlanda com 12,5% sendo esta a tributação mais baixa da economia europeia em 2004.

Tabela 2 - Imposto sobre o rendimento das empresas na economia europeia em 2004

Country	in %	Country	in %	Country	in %
Austria	34,0	Hungary	16,0	Romania	25,0
Belgium	34,0	Iceland	18,0	Slovakia	19,0
Croatia	20,3	Ireland	12,5	Spain	35,0
Czech Rep.	28,0	Italy	37,3	Sweden	28,0
Denmark	30,0	Luxembourg	30,4	Switzerland	24,1
Finland	29,0	Netherlands	34,5	Ukraine	25,0
France	34,3	Norway	28,0	U.K.	30,0
Germany	38,3	Poland	19,0		
Greece	35,0	Portugal	27,5		

Fonte: (Strokovni Strokovni 2010) retirado de (Edwards, C. 2004). Corporate Tax Reform: Kerry, Bush, Congress Fall Short. Tax&Budget Bulletin 21 (9): 1-2.

Quando analisados os valores antes da crise com a taxa de IRC atual destes países em cima destacados, podemos concluir que ainda este ano, Portugal continua a diminuir a sua tributação para os atuais 23% desde 2015. A Alemanha e a Holanda também diminuíram as suas tributações, para 30% da Alemanha e 21% da Holanda. A Irlanda mantém os 12,5% tal como na análise anterior. Concluímos assim tal como foi mencionado anteriormente que a tendência da UE tem vindo a ser, o de diminuir a taxa de tributação sobre as empresas e o de aumentar os impostos pessoais.

Foi importante para o estudo relacionar em que medida essa diminuição na tributação sobre as empresas tem trazido benefícios no investimento externo que os países têm conseguido captar. Pois tal como (Sulimana, Elianb, & Alic, 2018) em seu estudo concluiu que existe uma relação positiva entre a taxa de crescimento económica de um país com o investimento externo que recebe. Ou seja, quanto mais investimento externo um país recebe melhor estará a sua situação económica.

Desta forma, investir em países da UE trás algumas vantagens, nomeadamente mão-de-obra qualificada, boas infraestruturas, bem como uma legislação atualizada. Os maiores investimentos estrangeiros feitos na UE, são feitos em países desenvolvidos, Destacamos assim que os únicos países que obtiveram lucro durante a crise económica, de 2008 até 2013, foi 3 dos países que destacamos anteriormente, Alemanha e a Holanda como sendo os países que tinham a taxa mais elevada e a Irlanda com a taxa mais reduzida.

Tabela 3 – Entradas de investimento direto estrangeiro nos países da U.E.

	2000	2006	2007	2014
Austria	8,501	4,755	25,484	4,675
Bulgaria	1,017	7,805	12,389	1,710
Czech Republic	4,985	5,463	12,389	1,710
Finland	8,834	7,652	12,451	18,624
France	27,495	25,326	63,499	15,191
Germany	198,277	55,654	12,451	18,625
Italy	13,375	42,581	43,849	11,451
Netherlands	63,855	13,978	19,635	30,253
Poland	9,445	18,381	21,642	13,883
Portugal	6,560	10,594	2,875	8,807
United Kingdom	121,898	148,740	181,661	72,241
Romania	1,057	10,598	9,732	3,234
Slovakia	2,720	5,803	4,017	0,479
Spain	39,575	30,802	64,264	22,904
Sweden	23,433	27,532	28,846	10,036
Hungary	2,764	6,818	3,951	4,039

Fonte: (United Nations Publication, 2014). Annex Tables. 01. FDI inflows, by region and economy, 1990-2014

Apesar de nos últimos anos o aumento de investimento em países em desenvolvimento se tenha verificado. O principal investidor da UE são os EUA com cerca de 45% do total de investimentos. Em 2007 atingiu-se o máximo de influxos na UE. No ano a seguir, em 2008, iniciou-se a redução de fluxos, onde só se viu melhorias significativas a partir de 2014. No período compreendido entre 2008 até 2013 a redução de influxos na UE foi de 55,4%. Apenas alguns países durante esse período registaram influxos positivos, nomeadamente a Alemanha, Irlanda, Holanda Dinamarca e Luxemburgo. (Russu, 2016)

De entre os países analisados a Suíça destaca-se pelo oitavo ano consecutivo, que ocupa o primeiro lugar da tabela das economias mais competitivas do mundo, estando assim acima da média, no que se relaciona com praticas de competitividade. Tal como a Dinamarca, existe uma boa relação entre a segurança social e o mercado de trabalho. Todos os anos tem vindo a melhorar os seus valores, nomeadamente a capacidade que tem em atrair investimento, as maiores fraquezas são a dificuldade que se tem a entrar no país, bem como valores muito reduzidos na participação de força de trabalho. (Schwab, Klaus & Sala-i-Martín, 2016)

Como verificamos no gráfico seguinte , tanto o do investimento externo recebido como o emitido por parte da França é menor do que a Holanda e a Irlanda que têm tributações sobre as empresas menores que a França. Nesta análise foi relacionado o investimento externo com as políticas de tributação que os países utilizam. Sendo uma variável que afeta o comportamento do investidor. (Skeie, 2017)

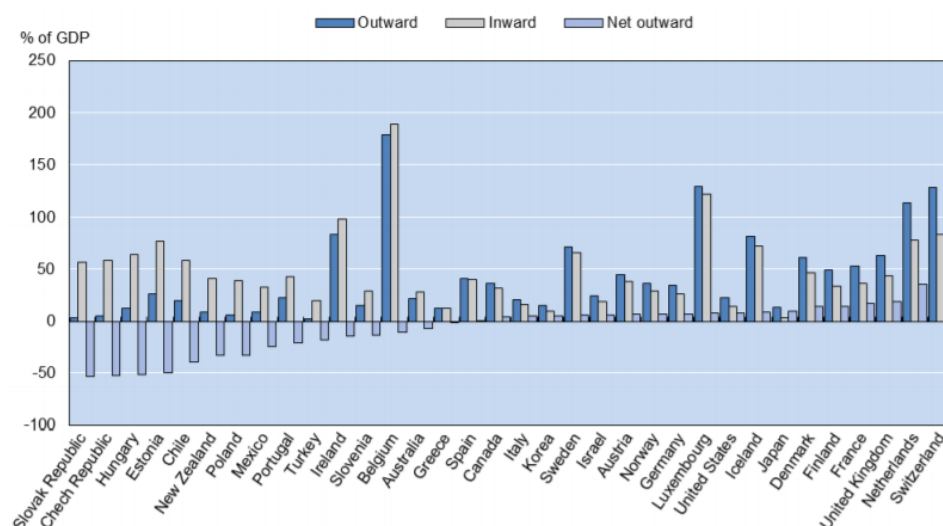


Figura 8 - Posição do investimento externo dos países da OCDE por % do PIB
 Fonte: (Skeie, 2017). “International differences in corporate taxation, foreign direct investment and tax revenues.” Economics departments working papers no. 1359

Os países nórdicos, alguns deles já analisados neste trabalho, tais como a Dinamarca, a Suécia, Holanda e também a Finlândia conhecidos pelo peso dos setores públicos em comparação ao setor privado, tornando-se assim nos países que conseguem atingir uma maior percentagem de receitas fiscais como parte do PIB, desta forma preferem taxar os ganhos de capital do que os rendimentos das empresas. Como defende (Myyra, Pouta, & Pietola, 2011) os cortes nos ganhos de capital apenas iriam beneficiar uma pequena minoria, ao contrário dos cortes na tributação sobre os rendimentos.

3.2 – Competitividade entre os países em análise

Ao longo deste capítulo foi analisado o nível de competitividade de cada país, com base no trabalho de (Schwab, Klaus & Sala-i-Martin, 2016) em “*The Global Competitiveness Report 2017–2018*” que consistia em analisar os diversos parâmetros económicos e sociais que poderiam afetar a captação de investimento no país nos países em análise neste trabalho como demonstra a tabela 4 – Competitividade dos países em análise.

Tabela 4 – Competitividade dos países em análise

País	Posição
Alemanha	5ª
Áustria	18ª
Bélgica	20ª
Chipre	64ª
Dinamarca	12ª
Eslováquia	59ª
Eslóvenia	48ª
Estónia	29ª
Finlândia	10ª
França	22ª
Grécia	87ª
Holanda	4ª
Irlanda	24ª
Itália	43ª
Letónia	54ª
Lituânia	41ª
Luxemburgo	19ª
Malta	37ª
Polónia	39ª
Portugal	42ª
Reino Unido	8ª
Suécia	7ª
Suíça	1ª

Fonte: Elaboração própria, informação retirada de (Schwab, 2017b) .

Capítulo III – Taxa efetiva e taxa nominal

3.1 – Enquadramento

Neste trabalho foi pertinente abordar e diferenciar a taxa nominal da taxa efetiva, devido a relação que existe entre o IRC e por este ter um papel importante no sistema fiscal da zona euro. Alguns autores, distinguiram a taxa nominal como sendo o imposto que um país aplica as empresas, que na zona euro está compreendido entre 12,5% da Irlanda até 34% na Bélgica. E taxa efetiva como sendo aquela que de facto é aplicada as empresas uma vez inseridas no sistema fiscal daquele país. (Bustos-Contell et al., 2017; Delgado, Fernandez-Rodriguez, & Martinez-Arias, 2014) ´

(Vintilă, Paunescu, & Gherghina, 2017) diz que uma empresa quando pretende investir num país, dos primeiros pontos que compara com outros potenciais países onde se pretende fixar é a taxa nominal. Contudo a imagem verdadeira da carga de impostos resulta da taxa efetiva. Por isso este tema é relevante para o estudo. Bem como (Llopis & Martí, 2016) que diferenciam duas direções tomadas pelos estados membros da UE, os que têm taxas nominais elevadas para cativar investimento externo e tornando-se economicamente mais competitivos, criaram incentivos e benefícios fiscais. Por outro lado, houve estados membros que preferiram baixar a taxa nominal transformando está em taxa efetiva. Defendendo também que atualmente a taxa nominal já não é um indicador de referência para a carga fiscal que as empresas suportam.

(Vintilă et al., 2017), afirma que a taxa efetiva de imposto é uma ferramenta muito utilizada para medir a eficiência financeira de uma empresa, por exemplo um nível baixo pode significar que a empresa realiza evasão fiscal ou esteja a realizar um planeamento fiscal de modo a reduzir os seus impostos. Os autores destacam também que a taxa efetiva de impostos é um bom indicador para futuros investidores que queiram investir num país, assim ficam a compreender melhor a carga fiscal total à que as empresas se vão sujeitar. (Jifeng & Yiwen, 2016). Tanto que (Zimmerman, 1983) encontrou um vínculo positivo entre a taxa efetiva de imposto e as empresas. (Thomas, von Hagen Dominik, & Steffens, 2016) estudaram a pressão que as empresas fazem sobre o governo de forma a obter alguns benefícios fiscais para assim reduzirem as suas tributações. Muitas vezes, as empresas utilizam a taxa efetiva para medir a carga fiscal total à que as empresas se vão sujeitar. É utilizado também para fornecer informações sobre política tributaria e avaliar a equidade de um sistema fiscal. Nos últimos anos, foram muitos os autores que relacionaram a taxa nominal e a taxa efetiva com algumas variáveis que serão explicadas mais a frente, por acharem que estão diretamente relacionadas com os valores que as taxas têm. Interferindo diretamente nas mesmas. (Jifeng & Yiwen, 2016)

3.2 - Taxa nominal

A literatura existente define taxa nominal como sendo a taxa fixada por lei num determinado país. Desta forma nos últimos anos os políticos sentem-se pressionados a descer as taxas nominais para assim tornarem o país mais competitivo, seguindo assim as tendências europeias. Tanto a UE como a OCDE, desde a década de 90 que sentiram necessidade de criar incentivos para controlar o excesso de concorrência que os países tendem a criar, achando que o mesmo é prejudicial para a economia mundial. Os autores tentam assim explicar que as diminuições das taxas legais estão diretamente relacionadas com a concorrência fiscal. Os mesmos afirmam que notam a existência de uma relação entre estas duas variáveis que é usual os países responderem as alterações dos outros países. É por isso importante perceber as decisões tomadas no passado, para perceber assim as direções tomadas pelos países e as consequências que tiveram na atualidade. Os autores reuniram as taxas legais no período compreendido entre 1982 até 1999, Figura 9 - Media da taxa nominal entre 1989 e 1999 para os 21 países da OCDE. Destacam a Alemanha com altas taxas de imposto e a Irlanda, que na altura com 10% para a fabricação, era a tributação mais reduzida entre os países. (Bakija Jon & Slemrod Joel, 2004; Bucovetsky & Wilson, 1991; Devereux et al., 2008; Klemm, 2010)

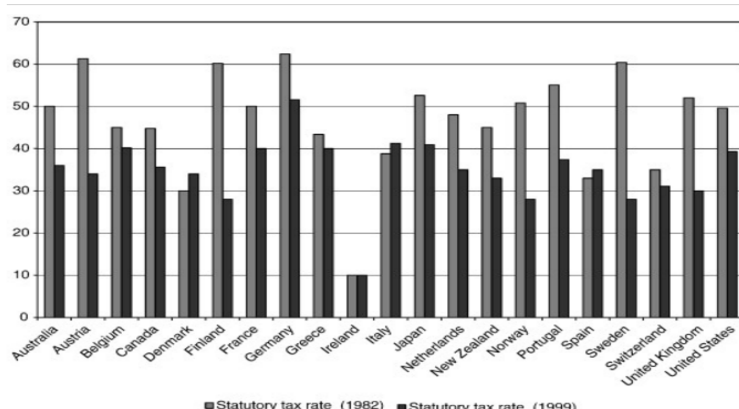


Figura 9 - Media da taxa nominal entre 1989 e 1999

Fonte: (Devereux et al., 2008)

Ouros autores tais como (Bakija Jon & Slemrod Joel, 2004) em seus estudos chegaram a mesma conclusão que a taxa nominal e a taxa efetiva tiveram um forte declínio entre 1980 até 1995. De um modo geral alertou para o facto das empresas procurarem taxas efetivas mais baixas, uma vez que o imposto sobre as empresas pode servir de base para a reclassificação do rendimento do trabalho.

(Llopis & Martí, 2016) basearam-se em dados do relatório da Comissão Europeia de 2014 onde realizaram uma análise comparativa as taxas nominais de 2000 até 2013, como demonstra a tabela 5 – Evolução da taxa nominal dos países da UE. Os autores destacam com taxa media mais elevada a Alemanha (35,96%) e a Itália (35,56%) e com a taxa mais baixa a Irlanda (14,11%) e o Chipre (14,82%). Classificações muito parecidas com a taxa efetiva, como vamos poder ver mais a frente. Malta foi o único país que desde o estudo

não sofreu alterações na sua taxa. Os autores destacam o facto de Portugal, tal como a França e a Grécia em 2012 sentiram necessidade de subir a sua taxa nominal, muito devido a crise económica.

A Irlanda (-47,92 %) e a Alemanha (-41,47%) foram dos países que mais reduziram a sua taxa nominal, com reduções acima dos 40% quando a media foi de quase 30%. A França, destaca-se por ser o país com uma menor redução (-4,50%). Evidenciam também o facto da Irlanda de 2001 até 2003 ter visto a sua taxa nominal cair para metade, para evitar a queda da sua economia. (Llopis & Martí, 2016)

Tabela 5 – Evolução da taxa nominal nos países da UE.

País / Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Media	Dif.% ^f
Alemania	51.6	38.3	38.3	39.6	38.3	38.7	38.7	38.7	30.2	30.2	30.2	30.2	30.2	30.2	35.96	-41.47%
Austria	34	34	34	34	34	25	25	25	25	25	25	25	25	25	28.21	-26.47%
Bélgica	40.2	40.2	40.2	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	35.33	-15.42%
Espanña	35	35	35	35	35	35	35	32.5	30	30	30	30	30	30	32.68	-14.29%
Finlandia	29	29	29	29	29	26	26	26	26	26	26	26	24.5	24.5	26.86	-15.52%
Francia	37.8	36.4	35.4	35.4	35.4	35	34.4	34.4	34.4	34.4	34.4	34.4	36.1	36.1	35.29	-4.50%
Irlanda	24	20	16	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	14.11	-47.92%
Italia	41.3	40.3	40.3	38.3	37.3	37.3	37.3	37.3	31.4	31.4	31.4	31.4	31.4	31.4	35.56	-23.97%
Luxemburgo	37.5	37.5	30.4	30.4	30.4	30.4	29.6	29.6	29.6	28.6	28.6	28.8	28.8	29.2	30.67	-22.13%
Países bajos	35	35	34.5	34.5	34.5	31.5	29.6	25.5	25.5	25.5	25.5	25	25	25	29.4	-28.57%
Portugal	35.2	35.2	33	33	27.5	27.5	27.5	26.5	26.5	26.5	29	29	31.5	31.5	29.96	-10.51%
Grécia ^e	40	37.5	35	35	35	32	29	25	35	35	24	20	20	26	30.61	-35.00%
Eslovenia ^e	29	25	25	25	25	25	25	23	22	21	20	20	18	17	22.86	-41.38%
Chipre ^e	29	28	28	15	15	10	10	10	10	10	10	10	10	12.5	14.82	-56.90%
Malta ^e	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	0.00%
Eslovaquia ^e	29	29	25	25	19	19	19	19	19	19	19	19	19	23	21.57	-20.69%
Estonia ^e	26	26	26	26	26	24	23	22	21	21	21	21	21	21	23.21	-19.23%
UEM17a ^g	34.62	33.02	31.77	30.39	29.58	28.11	27.68	26.82	26.30	26.18	25.62	25.37	25.41	26.11	28.36	-24.58%
UEM17b ^g	35.17	33.36	31.94	30.38	29.46	27.93	27.51	26.60	26.07	25.94	25.31	25.02	25.07	25.86	28.26	-26.48%
UEMa ^g	36.42	34.87	33.43	32.56	31.91	30.41	29.88	28.46	27.14	26.51	25.91	25.37	25.41	26.11	29.60	-28.30%
UEMb ^g	36.42	34.87	33.43	32.56	31.91	30.41	29.88	28.46	26.58	25.94	25.31	25.02	25.07	25.86	29.41	-28.99%

Fonte: (Llopis & Martí, 2016) “Análisis comparativo de la tributacion empresarial en los países de la zona euro durante el período de 2000-2013”. Contabilidad y Negocios. 2016, Vol. 11 Issue 22, pág. 7.

Apos a crise europeia (Delgado et al., 2014) compararam as taxas nominais na UE pois a média tem vindo a cair ao longo dos anos, seguindo a tendência dos últimos anos e destaca o facto de a media da EU-27 é inferior a EU-15, como demonstra a Tabela 5 – Evolução da taxa nominal nos países da UE. Salienta também o facto dos esforços da UE para haver alguma harmonização entre os estados-membros. Dando a perceção que os novos estados-membros têm taxas de imposto inferiores quando comparados com os estados mais antigos. Esta comparação teve igual resultados no estudo de (Llopis & Martí, 2016), onde os autores chegaram a mesma conclusão.

Tabela 6 - Análise comparativa da taxa nominal. Comissão europeia (2017)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Belgium	402	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340
Bulgaria	235	235	195	150	150	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Czech Republic	310	310	280	260	240	240	210	200	190	190	190	190	190	190	190	190
Denmark	300	300	300	280	280	250	250	250	250	250	250	250	245	235	220	220
Germany	383	396	383	387	387	387	302	302	302	302	302	302	302	302	302	302
Estonia	260	260	260	240	230	220	210	210	210	210	210	210	210	200	200	200
Ireland	160	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
Greece	350	350	350	320	290	250	350	350	240	200	200	260	260	290	290	290
Spain	350	350	350	350	350	325	300	300	300	300	300	300	300	280	250	250
France	354	354	354	350	344	344	344	344	344	361	361	380	380	380	344	344
Croatia	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	180
Italy	403	383	373	373	373	373	314	314	314	314	313	313	313	313	313	278
Cyprus	280	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	125	125	125	125	125
Latvia	220	190	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Lithuania	150	150	150	150	190	180	150	200	150	150	150	150	150	150	150	150
Luxembourg	304	304	304	304	296	296	296	286	286	288	288	292	292	292	292	271
Hungary	196	196	176	175	175	213	213	213	206	206	206	206	206	206	206	108
Malta	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Netherlands	345	345	345	315	296	255	255	255	255	250	250	250	250	250	250	250
Austria	340	340	340	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Poland	280	270	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
Portugal	330	330	275	275	275	265	265	265	290	290	315	315	315	295	295	295
Romania	250	250	250	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160
Slovenia	250	250	250	250	250	230	220	210	200	200	180	170	170	170	170	190
Slovakia	250	250	190	190	190	190	190	190	190	190	190	230	220	220	220	210
Finland	290	290	290	260	260	260	260	260	260	260	245	245	200	200	200	200
Sweden	280	280	280	280	280	280	280	263	263	263	263	220	220	220	220	220
United Kingdom	300	300	300	300	300	300	280	280	280	260	240	230	210	200	200	190
Iceland	180	180	180	180	180	180	150	150	180	200	200	200	200	200	200	200
Norway	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	270	270	250	240
Simple averages																
EU-28	290	278	266	253	251	244	238	238	232	230	229	232	229	228	225	219
EA-19	304	287	278	267	266	257	251	253	245	244	243	250	247	246	243	241

Fonte:(KPMG, 2017i)

Para além das alterações que outros países fazem que influencia o comportamento do outro, autores como (Bucovetsky & Wilson, 1991) também países com dimensões maiores e menores. Ou seja, afirmam que países maiores têm taxas mais elevadas que países menores. Dessa forma (Janeba & Osterloh, 2013) realizou uma análise onde tentou relacionar o tamanho de uma localidade com a taxa em vigor. Ao contrário de (Bucovetsky & Wilson, 1991; Janeba & Osterloh, 2013) debruçou-se sobre grandes países. Destacou dois resultados diferentes, um deles vai de encontro ao já comprovado em 2001 que menciona o facto de localizações mais pequenas dependerem menos de tributações de capital do que as maiores. Uma vez que as áreas maiores realizam uma melhor concorrência fiscal. (Bretschger & Hettich, 2002) relacionam a estrutura fiscal com a globalização como sendo um fator importante na determinação da estrutura fiscal. Uma vez os países perdem força de decisão devido a envolvente internacional atual da União Europeia. (Foremny & Riedel, 2014) destacam que comunidades maiores costumam ter menores taxas de crescimento para as suas taxas de imposto.

(Dyreg, Hanlon, Maydew, & Thornock, 2014) analisou a taxa efetiva de 60 países entre 1984 até 1992. Onde constatou que as taxas efetivas da CEE caíram mais em economias pequenas, abertas e pobres. O autor relacionou essa descida com o facto desses países quererem ser concorrencialmente mais atrativos.

(Kawano & Slemrod, 2016) constataram que em muitas situações sempre que os governantes alteram a taxa coletiva de imposto acabam por alterar também a sua base de imposto coletivo.

(Dyreg et al., 2014) analisaram a média ponderada da taxa efetiva de imposto dos países da OCDE. No primeiro ano, a taxa legal média ponderada era de quase 45% e no final da amostra cerca de 30%.

3.2.1 - Taxas nominais dos países em análise

Por ser pertinente neste estudo analisamos as taxas nominais dos países mencionados no capítulo anterior, de forma a dar seguimento ao pensamento desenvolvido.

Como podemos evidenciar, os países nos últimos anos, têm seguido a tendência mundial de diminuir as suas tributações. Esta corrente de diminuição iniciada nos EUA na década de 80 tem aumentado a competitividade dos países na zona euro.

Como já mencionado anteriormente a França e a Irlanda continuam a impor-se e a não alterarem as suas tributações, independentemente dos países vizinhos o fizerem. Para além destas, alguns países como é o caso da Itália, onde a taxa nominal varia consoante a atividade da empresa. No caso da Holanda, apesar de atualmente a taxa nominal não ser das mais baixas, oferece aos investidores estrangeiros uma série de vantagens que não se encontram noutros países. Para além disso, a estabilidade fiscal é uma das características mais conhecidas da Holanda. A Alemanha na sua taxa nominal soma uma série de tributações que a tornam mais elevada que as restantes. (Delgado et al., 2014)

Tabela 7 - Comparação da taxa nominal dos países em análise.

País	Taxa nominal %	Taxa Efetiva	Obs.
Alemanha	15,00%	22,83% até 36,83%	1
Áustria	25,00%		
Belgica	29,00%	31,97%	2
Chipre	12,50%		
Dinamarca	22,00%		
Eslováquia	21,00%		
Eslovénia	19,00%		
Espanha	25,00%		
Estónia	20,00%		
Finlândia	20,00%		
França	33,00%		
Grécia	29,00%		
Holanda	20,00%	20% até 25,00%	3
Irlanda	12,50%		
Italia	24,00%	27,90% até 34,5%	4
Letónia	20,00%		
Lituania	15,00%		5
Luxemburgo	15,00%	22,8% até 26,08	6
Malta	35,00%		
Pôlonia	15,00%		
Portugal	21,00%	22,5% até 31,50%	7
Reino Unido	19,00%		
Suécia	22,00%		
Suíça	12,32%	12,32% até 24,16%	8

Fonte: Elaboração própria, dados retirados de: (KPMG, 2017c)

- (1) - Acresce a taxa nominal a taxa de solidariedade de 5,5% e a taxa de comercio que varia entre 7% e 21%.
- (2) – Acresce a taxa nominal a sobretaxa de 2% e a sobretaxa de região de 0,237% e sobretaxa de 0.737%. As pequenas e medias empresas são tributadas a 20,4% nos primeiros 100 000€.
- (3) – Os primeiros 250 000€ são tributados a 20% os seguintes são tributados a 25%.
- (4) – Acresce a taxa nominal a taxa regional de 3,9%. Os bancos e seguradoras são tributados a 27.5% e a taxa regional sobe para 4.65% até 5.9%. as empresas operacionais são tributadas a 34.5%
- (5) – A Lituânia pode ver a sua taxa reduzida em 5% sobre a taxa nominal.
- (6) – Até aos 25 000€ a taxa nominal é de 15% e acresce o imposto municipal de 1,05% e tem um acréscimo de 6,75%. A partir dos 30 000€ a taxa nominal sobe para 18% e acresce a taxa social de 1,33% e o imposto municipal de 6,75%.
- (7) – acresce a taxa nominal a sobretaxa municipal de 1,5% e uma sobretaxa estatal que depende do lucro tributável que pode variar entre 3% e 9%. As PME podem beneficiar de uma tributação de 17% sobre os primeiros 15 000€.
- (8) - Devido a divisão da Suíça em cantões.

3.3 - Taxa efetiva

Alguns autores definem taxa efetiva de imposto como sendo a taxa utilizada para definir e formular políticas que façam um resumo conveniente do efeito do imposto coletivo de rendimentos e dos vários incentivos fiscais. Ou seja, o motivo pelo qual a taxa efetiva de imposto é importante é devido a demonstrar a real tributação que a empresa está sujeita, quando comparada com a taxa nominal. Desta forma (Suzuki, 2014), menciona também a importância da taxa efetiva de imposto no momento de decisão do investimento estrangeiro. Neste caso, a taxa nominal está livre de qualquer tipo de isenção ou dedução por exemplo. Nunca na verdade, demonstrara a veracidade da tributação que a empresa terá uma vez implementada um determinado local. Como demonstra o somatório de tributação à que a empresa está sujeita, esta é a utilizada quando uma empresa se pretende fixar num determinado país. (Frenkel, J., Razin, A. & Sadka, 1991; Gupta, Sanjay & Newberry, 1997; Lazar, 2014; Richardson & Lanis, 2007; Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009)

(Dyrenge et al., 2014) realizaram uma investigação sobre a evolução da taxa efetiva nos últimos 25 anos nos EUA. Tiveram em especial atenção o comportamento das multinacionais e a forma como as empresas de menores dimensões reagem. Neste estudo verificaram que as multinacionais estão cada vez mais, capazes de reduzir as suas taxas fiscais efetivas, encontraram também uma significativa redução dessa mesma taxa. Destacam também que esta diminuição, não abrange apenas as multinacionais, encontram também esta diminuição em pequenas e médias empresas de caráter nacional. Os resultados apontaram para uma desconexão que tem surgido cada vez mais entre taxa de imposto efetiva e a taxa de imposto legal nas empresas. Desta ideia partem também outros autores que defendem que as multinacionais estão mais vulneráveis de regulamentação devido ao seu tamanho, o que as torna mais visíveis perante entidades fiscais quando comparadas com pequenas e médias empresas. Esta diminuição que tem surgido nos últimos anos, alguns autores como (Dyrenge, S. D., Hanlon, M., Maydew, E. L. & R., 2017; Gravelle, 2013) defendem por ser através do uso do planeamento fiscal abusivo por parte de algumas multinacionais. Sendo que a dimensão não prejudica apenas alguns casos, em alguns casos chega a facilitar quando as mesmas decidem optar por opções de planeamento fiscal. (Shevlin, T.J. & Porter, 1987; Zimmerman, 1983).

Não é só nos EUA, como também (Fernández-Rodríguez & Martínez-Arias, 2014) analisaram a continuidade das taxas efetivas nos países pertencentes ao BRIC num período de 10 anos. Concluíram que no que toca taxa nominal houve uma grande queda. A taxa efetiva também caiu, mas não da mesma forma. Encontraram alguma heterogeneidade nos resultados, havendo países mais propícios para algumas atividades que outros.

Por outro lado, (Gupta, Sanjay & Newberry, 1997; Siegfried, 1972; Tran, A.F. & Yu, 2008), encontraram evidências negativas entre o tamanho da empresa e a taxa efetiva de

imposto, pois afirmam que as empresas maiores tiram proveito de benefícios fiscais e evasão fiscal, mais do que pequenas e medias empresas.

Como referiu (Dyreg et al., 2014) a evasão fiscal que se evidenciou no passado continua a existir, mas agora em menor escala. Sendo a principal causa apontada pelos autores a globalização. (Bretschger, Lucas & Hettich, 2002) utilizaram as variáveis de (Quinn, 1997) onde estes tinham conseguido resultados contraditórios, para além disso utilizaram taxas efetivas de imposto da metodologia de (Mendoza, G. E. & Razin, Assaf & Tesar, 1994) para assim relacionarem a base tributaria, com a globalização e o tamanho do país. Para assim analisarmos em que medida foi importante o aumento da globalização a quando da estabilidade da evasão fiscal por parte das empresas. Concluiu-se assim, que com o aumento da globalização os governantes dos países tendem a diminuir os impostos coletivos devido a concorrência fiscal. O resultado contraditório à inicial de (Garrett, 1995; Quinn, 1997) deve-se que os mesmos tiveram em conta o grau de abertura das empresas ao contrario do tamanho económico. Apesar de a evasão fiscal ter diminuído, bem como a globalização, o montante de impostos gerados não tem alterado significativamente, devendo isso a atual coordenação que existe. (Neumann, Rebecca & Holman, Jill & Alm, 2009)

(Bretschger & Hettich, 2002) fez um estudo em que usou a taxa efetiva dos 19 países da OCDE para o período entre 1965 até 1991. Pensava encontrar uma relação negativa entre a abertura do mercado e os impostos sobre o capital e um resultado positivo sobre os impostos sobre o trabalho. O mesmo não pode ser comparado, pois os resultados não foram esclarecedores. (Dyreg et al., 2014) relaciona a taxa efetiva com a taxa nominal, referindo que se a taxa nominal cair poderá fazer cair a taxa efetiva. Criando mais interesse para o investimento externo por parte das multinacionais que queiram colocar as suas empresas nesse país ou os seus rendimentos.

(Bénassy- Quère, Agnès & Fontagné, Lionel & Lahrèche-Révil, 2005; Pimenta, 2016) relacionam a concorrência fiscal e as taxas de imposto. Onde a concorrência atrai consequências indiretas na atribuição das taxas de um país., (Dharmapala, D. and Riedel, 2013; Huizinga & Laeven, 2008) referem que as multinacionais utilizam preços de transferência, acordos e dívida intraempresa para transferir os lucros para países com tributações mais baixas. Talvez mais um motivo que leve os países a diminuírem as suas taxas.

(Dyreg et al., 2014) em “*Changes in corporate effective rates over the past 25 years*” também compararam a evolução da taxa efetiva dos EUA com alguns países, Figura 10 - Comparação da taxa efetiva de alguns países não membros, como se verifica na seguinte figura. Resumindo que atualmente as empresas encontram taxas efetivas de imposto inferiores fora dos EUA. Destacam a regressão da Alemanha que em 1989 tinha cerca de 50% de taxa de imposto efetiva e atualmente 30%.

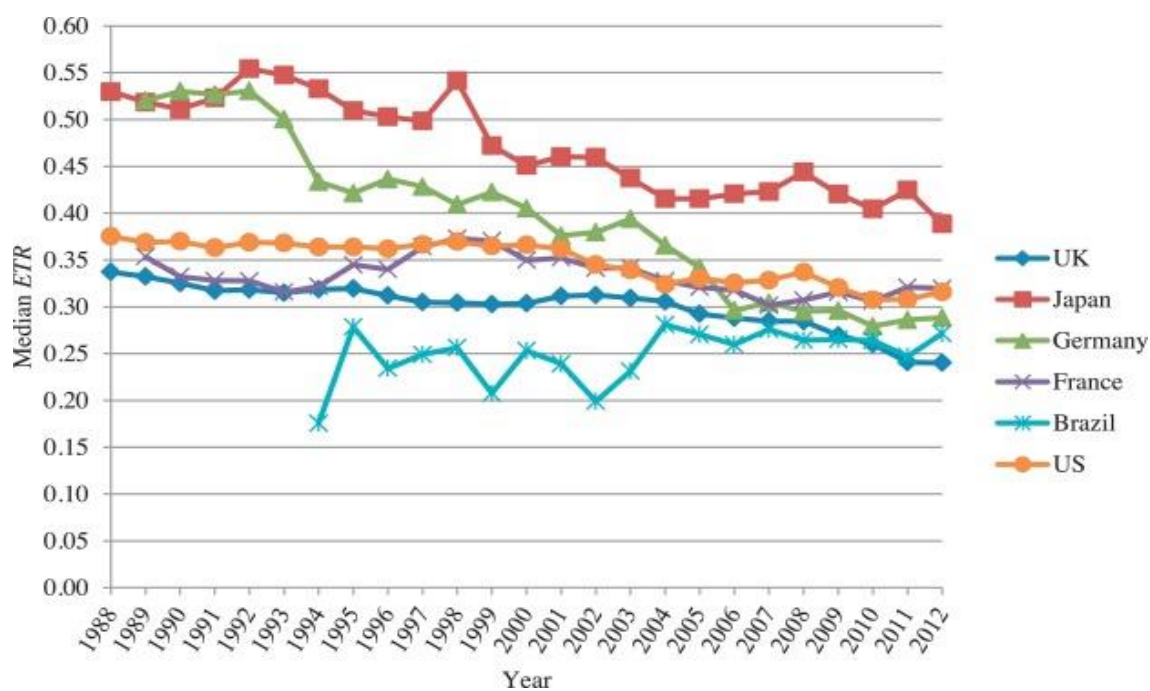


Figura 10 - Comparação da taxa efetiva de alguns países não membros

Fonte: (Dyreg et al., 2014) “Changes in corporate effective tax rates over the past 25 years”, Journal of Financial Economics, Volume 124, Issue 3, June 2017, Pages 441-463

De uma forma conclusiva foram de encontro a opinião de (Markle & Shackelford, 2012) onde referem que poderá ser um facto pelo qual muitas multinacionais americanas movem as suas entidades-mãe para um país em que encontrem taxas mais baixas. Como já foi referido anteriormente por (Coleman, 2000) muitas multinacionais como Apple, Google, Johnson & Johnson entre outras mudaram as suas sedes para a Irlanda. (AzizJaafar & John, 2015) avaliaram a relação que existe entre a carga fiscal efetiva das empresas com a utilização de paraísos fiscais. Os autores referem que os paraísos fiscais são utilizados para a evasões fiscais e que o impacto dos paraísos fiscais na redução da taxa efetiva de imposto é mais utilizado em empresas privadas do que em empresas listadas publicamente.

(Delgado et al., 2014) também no seu estudo acaba por chegar as conclusões de outros autores em supramencionados à quando das variáveis que interagem com a taxa efetiva de imposto. Para o autor, apesar de não se conseguir, como em outros estudos, chegar a conclusões, as variável tamanho da empresa, rentabilidade, intensidade do capital estão relacionadas com a taxa efetiva da empresa.

(Janssen, 2005) investigou as variações dos impostos holandeses, definindo taxa efetiva de imposto como sendo uma medida tributaria calculada como despesa sobre o rendimento. Diferenciando também taxa nominal de taxa efetiva, tal como acontece em Portugal. Entendemos assim que o autor conclui que há uma pequena diferença entre taxa nominal e taxa efetiva, não havendo grandes incentivos fiscais. Ou os que foram fornecidos são bastantes pequenos não sendo relevantes. Esta relação da taxa efetiva com o rendimento da empresa é defendida por alguns autores tais como (Chen, Chen, Cheng,

& Shevlin, 2010; Fernández-Rodríguez & Martínez-Arias, 2014; Richardson & Lanis, 2007); e explicada em (Delgado et al., 2014) quando refere que o benefício está relacionado com os rendimentos que há empresa obteve. Se a empresa obtiver perdas menores irá originar pagar taxas mais baixas, ou no caso de perdas não pagam qualquer tipo de impostos. Sendo isso um benefício económico. O mesmo acontece para empresas com lucros avultados que pagam os seus impostos durante todo o ano económico.

(Llopis & Martí, 2016) analisaram a taxa efetiva de imposto na zona euro no período compreendido entre 2000 e 2013, como mostra a tabela seguinte. Destacam assim a Itália com (35,53%) e a Grécia (30,56%) sendo os países com valores médios mais elevados para o período em análise. A Irlanda (14,08%) e o Chipre (14,75%) com os valores mais baixos.

Portugal (27,03%), foi destacado por ser dos que mais reduziu a taxa efetiva nos últimos anos (-22,74%), juntamente com outros países como a Alemanha (-31,4%) e a Bélgica (-37,2%) entre outros como demonstra o gráfico abaixo.

A tendência ao longo dos anos é de diminuição da taxa efetiva e ao longo dos anos especialmente a partir de 2008 houve alguns países que subiram ligeiramente a taxa de devido a crise económica. Esta diminuição cria alguma pressão a nível concorrencial.

Depois de comparada com a taxa nominal, os autores alertam para a diferença que cada vez se faz sentir mais desde a criação da União Europeia entre a taxa nominal e a taxa efetiva. Mais uma vez, os autores justificam essa diferença com o uso de incentivos fiscais tal como (Gupta, Sanjay & Newberry, 1997; Janssen, 2005).

(Alena et al., 2017) analisaram o sistema fiscal de alguns países da união europeia que foram organizados por semelhanças das quais conseguiram medir as diferenças e semelhanças sobre a tributação de empresas. Da qual foi possível avaliar que existem diferenças significativas neste campo, nomeadamente sobre a taxa nominal e efetiva. Onde foi destacando tal como em outros estudos a diferença entre países recentes e os mais antigos da união europeia. Todos os esforços feitos até agora ainda não foram suficientes para a harmonização deste tema. As autoras chegaram ainda a conclusão a as empresas, não chegam a notar muito a diferença entre a tributação efetiva o que aumenta a concorrência entre países.

Tabela 8 - Taxa média de imposto efetivas de 2007 até 2017

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Difference (1) 2007 to 2017	Ranking 2017
EU-28	22,1	21,3	21,6	21,0	20,8	20,8	21,2	21,1	21,0	20,9	20,1	-2,0	
EA-19	23,4	22,5	22,9	22,2	21,9	22,1	22,8	22,8	22,8	22,7	22,1	-1,3	
Belgium	25,4	24,9	24,7	25,3	25,9	26,3	26,5	26,7	27,8	28,3	29,3	3,9	4
Bulgaria	8,8	8,9	8,8	8,8	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,0	0,2	28
Czech Republic	21,0	18,4	17,5	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	-4,3	19
Denmark	22,5	22,6	22,6	22,6	22,6	22,0	22,0	22,2	21,3	20,0	20,0	-2,5	12
Germany	35,5	28,2	28,0	28,0	28,2	28,2	28,2	28,2	28,2	28,2	28,8	-6,7	5
Estonia	17,3	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	15,7	15,7	15,7	-1,6	20
Ireland	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	14,4	14,1	14,1	14,1	-0,3	24
Greece	21,7	21,8	30,5	21,0	17,5	17,5	24,1	24,5	27,5	27,6	27,6	5,9	6
Spain	34,5	32,8	32,8	32,8	31,9	32,4	33,7	32,6	32,7	30,1	30,1	-4,4	3
France	34,6	34,6	34,7	32,8	32,8	34,3	34,7	38,3	38,3	38,4	33,4	-1,2	1
Croatia	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	14,8	-1,7	21
Italy	31,8	27,3	27,5	27,5	24,9	25,1	25,1	24,2	23,8	23,6	23,5	-8,3	8
Cyprus	10,6	10,6	10,6	11,6	11,6	11,9	15,2	15,2	12,7	13,1	13,0	2,4	26
Latvia	14,3	13,8	13,8	11,8	12,2	12,2	12,1	14,3	14,3	14,3	14,3	0,0	23
Lithuania	15,2	12,7	16,8	12,7	12,7	12,7	13,6	13,6	13,6	13,6	13,6	-1,6	25
Luxembourg	25,9	25,9	25,0	25,0	24,9	24,9	25,5	25,5	25,5	25,5	23,7	-2,2	7
Hungary	19,5	19,5	19,5	19,1	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	11,1	-8,4	27
Malta	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	32,2	0,0	2
Netherlands	23,1	23,1	22,2	22,2	21,8	22,6	21,6	22,6	22,5	22,5	22,5	-0,6	10
Austria	23,0	23,0	22,7	22,7	23,0	23,0	23,0	23,0	23,0	23,1	23,1	0,1	9
Poland	17,4	17,4	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	0,1	17
Portugal	23,7	23,7	23,7	26,2	26,2	28,4	28,4	28,4	26,6	26,6	20,0	-3,7	12
Romania	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,8	14,7	14,7	-0,1	22
Slovenia	20,9	20,0	19,1	18,2	18,2	16,4	15,5	15,5	15,5	15,5	17,3	-3,6	18
Slovakia	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	16,8	20,3	19,4	19,6	19,6	18,7	1,9	16
Finland	24,5	24,5	23,6	23,8	24,7	23,3	22,4	18,6	18,9	19,1	19,5	-5,0	14
Sweden	24,6	24,6	23,2	23,2	23,2	23,2	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	-5,2	15
United Kingdom	29,3	28,0	28,3	28,4	26,9	25,2	24,3	22,4	21,5	21,5	20,5	-8,8	11

Fonte: (Braun & Fuentes, 2016; KPMG, 2017i)

Capítulo IV- Relação entre carga fiscal e taxa efetiva

Neste capítulo iremos analisar e comparar a carga fiscal de alguns países da zona euro. (Nikola, 2015), “*Cada país tem o seu próprio sistema tributário, baseado na sua própria história, política, economia, mas também nas suas condições sociais*”.

É importante salientar este tema devido a importância que a carga fiscal tem no investimento bem como no desenvolvimento económico de um país. (Sineviciene & Railiene, 2015). O mesmo defende (Lammersen & Schwager, 2005), destacando a importância que a carga fiscal tem para o investimento externo, podendo aumentar ou diminuir a atratividade de um país.

(Machová & Kastan, 2010) define carga fiscal como sendo constituída como uma proporção entre receitas totais, que o estado angariou, para o PIB nominal. Fazendo parte desse conjunto impostos indiretos, diretos e segurança social.

Existem estudos já realizados anteriormente, em que estudiosos da carga tributaria tiveram como referencia a taxa efetiva de imposto, nomeadamente “(Devereux et al., 2008; Dyreng, S. D., Hanlon, M., Maydew, E. L. & R., 2017) nos EUA, (Kim, J. B., Li, Y., & Zhang, 2011; Overesch, M. & Rincke, 2011) na Europa, (Richardson, G., Lanis, 2007) na Australia, (Suzuki, 2014) na Ásia” como refere” (Bustos-Contell et al., 2017). Desta forma, o nosso foco neste capítulo na análise da carga tributaria segue este pensamento, tivemos como referência a taxa efetiva

O mesmo autor, na sua análise refere os estudos de (Holtzblatt, Geekie, & Tschakert, 2016) que chegaram as mesmas conclusões que (Devereux et al., 2008; Lisowsky, 2010) quando diz que se ocorresse uma maior harmonização da carga tributaria na EU a deslocalização das empresas seria grande parte dela evitada. Uma vez que, se analisarmos a política fiscal internacional e os seus efeitos sobre o comportamento económico, pois como refere (Bustos-Contell et al., 2017) um dos principais motivos para as empresas se deslocarem entre estados membros é devido a evasão fiscal, motivo que em muito prejudica a economia de um país.

(Machova et al., 2010) refere que a carga tributaria depende muito dos sistemas de incentivos, a forma como é tributada a contribuição social, a questão da dupla tributação para as empresas. O que torna as economias muito diferentes umas das outras.

(Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009) defendem que a UE é a zona com impostos mais elevados quando comparados com os EUA e com o Japão que são também referencias nesta análise, uma vez que são igualmente zonas de muita atratividade económica. Concluindo em seu estudo que a carga fiscal deve estar de acordo com o desenvolvimento económico do país, pois se o país tiver um bom desenvolvimento económico, com um PIB igualmente elevado se diminuir a carga tributaria ira diminuir o PIB. Para alem destes autores, também (Barna, Flavia & Mura, 2002) compararam a media da carga fiscal europeia com a dos EUA e do Japão, onde chegaram a mesma conclusão. Em ambas as analises chegaram a conclusão que para o período analisado a média da carga fiscal europeia é superior à dos EUA e do Japão. As autoras destacam a grande diferença que em 2008, antes da crise económica, a UE tinha uma carga fiscal de mais de 1/3 superior a dos EUA e do Japão, com 39,4% de carga tributaria face ao concorrente EUA com cerca

de 26,9 e do Japão com 28,3%. Salientamos a importância que os EUA e o Japão têm para uma análise comparativa com a UE, uma vez que já no capítulo anterior, alguns autores relacionaram o mesmo.

(Lammersen & Schwager, 2005) com valores compreendidos entre 2001 e 2003 analisaram a carga fiscal dos estados membros, onde referiram nas suas conclusões que existia uma diferença significativa na carga fiscal e destacam a Irlanda e a Suíça como sendo dos países que mais atraíam investimento.

Como referiu (Bustos-Contell et al., 2017; Marques, M. & Pinho, 2014) é importante definir as medidas que definem a carga tributária, daí que os autores definem a taxa nominal e a taxa efetiva, como uma das possíveis medidas, já analisadas no capítulo anterior.

Para além deles também (Fairfield, T. & Jorratt, 2016) analisou a carga fiscal tendo como referência os indicadores de (Bustos-Contell et al., 2017) por acharem ser os mais adequados na comparação da carga fiscal de um país.

(Machova et al., 2010) comparou a carga fiscal de 27 países da UE. Tendo como valores taxas de 2007 concluindo que os últimos países a fazerem parte da UE tinham uma carga fiscal mais reduzida do que países mais antigos, indo de encontro ao que (Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009) concluíram em seu estudo. A média da carga fiscal era então de 37,5%. Já (Barna, Flavia & Mura, 2002) distinguem dois grandes grupos na UE que têm uma alta carga tributária. Nomeadamente, os países nórdicos como a Dinamarca, Suécia e Finlândia. E da região mais central da UE, Bélgica, França Itália e Áustria. As cargas fiscais mais elevadas eram então da Dinamarca, Suécia, Itália e da França. O autor na sua análise, refere a Dinamarca como tendo uma elevada carga fiscal, justificando a mesma devido a taxa social ser elevada. Por outro lado, destaca a Irlanda por ser em 2007 o país com a carga fiscal mais reduzida, muito devido ao imposto sobre o rendimento e as contribuições sociais.

(Bustos-Contell et al., 2017) realizou uma análise a carga fiscal de 15 países membros da UE, no qual Portugal fez parte, tendo como ponto de partida o estudo realizado por (Buijink, W., Janssen, B. & Schols, 2002). Compararam e mediram as diferenças da taxa nominal e da taxa efetiva desses países. Identificaram assim, que entre o período de 2006 até 2014, o objetivo da Comissão Europeia era que ocorresse a harmonização da carga tributária se viesse a verificar. Ou seja, a carga tributária deve convergir para o mesmo. Relataram também que em períodos de prosperidade os países tendem a convergir, mas que em situações de crise económica os países tendem a moldar a taxa nominal e a taxa efetiva consoante as necessidades do país.

(Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009) referem a dificuldade que é num ambiente como na UE que é composta por vários países, com vários níveis de desenvolvimento económico e com diferentes tipos de sistema fiscal. No seu estudo os autores afirmaram que a carga fiscal influencia muito o PIB de um país. E tal como (Stankevicius & Vasiliauskaitė, 2014) concluíram, quando um país tem uma carga fiscal elevada, é sinal que é fortemente regulado e este é um dos principais motivos para a economia sombria

crescer. Dando ênfase que os países da união europeia com PIB's mais elevados têm cargas fiscais mais altas.

(Stoilova, 2017a) como demonstra a figura seguinte analisou a carga fiscal dos 28 países da UE, Figura 11 – Diferenças da carga fiscal nos países da UE., no período compreendido entre 1996 até 2014. Na sua análise constatou que os países com carga fiscal mais reduzida é a Roménia (28,1%) e a Bulgária (28,7%). As taxas mais elevadas são dos países nórdicos, Dinamarca (47,7%), Suécia (46,2%) e a Bélgica (45,5%). Quase o dobro das mais baixas.

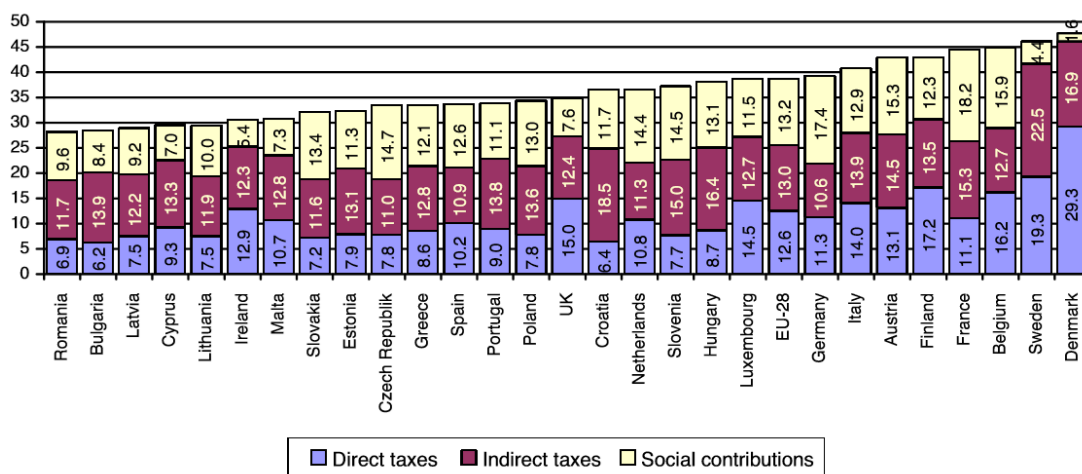


Figura 11 – Diferenças da carga fiscal nos países da UE.

Fonte: (Stoilova, 2017a) "Tax structure and economic growth: Evidence from the European Union". *Contaduría y Administración*. July-September 2017

(Varga, 2017) salienta as conclusões do parlamento europeu em 2016, quando refere a importância que têm as percentagens de impostos diretos e indiretos. Indo de encontro a análise de (Stoilova, 2017a) Nomeadamente que é importante perceber do que é formada a carga fiscal, para assim analisarmos cada parâmetro.

Dai ambos os autores estarem de acordo quando referem que a carga fiscal nos últimos anos tem tomado uma direção bastante convergente em toda a europa, no sentido de aumentar os impostos diretos e diminuir os impostos indiretos. (Csomós, B. & Kiss, 2014) demonstra em seu estudo o aumento do imposto sobre o consumo. Bem como (Stoilova, 2017a) distingue a importância que tem a carga de imposto ser direta ou indireta, uma vez que é importante para o crescimento da economia. Segundo o mesmo, a tendência será cada vez mais, aumentar os impostos sobre o consumo e por outro lado reduzir os impostos sobre o capital e o trabalho.

Os valores da carga fiscal enunciada por (Stoilova, 2017a) podem ser relacionados com o que concluiu (Varga, 2017) e também (Machová et Kastan, 2010), quando refere que os países mais recentes da UE-28 têm cargas fiscais mais reduzidas para cativar investimento estrangeiro e para desenvolver o crescimento económico. Ao contrário dos países mais antigo, os que formaram a UE-15 que têm cargas fiscais mais elevadas, nomeadamente os países nórdicos, mais uma vez em grande destaque. O autor criou assim

uma relação para perceber melhor as cargas fiscais dos países. Agrupando os mesmos, consoante as características das suas cargas fiscais. Apesar de (Machová et Kastan, 2010; Stoilova, 2017a; Varga, 2017) terem concluído o mesmo em relação a carga fiscal dos estados membros da UE.

Em seu estudo (Machová et Kastan, 2010) refere a capacidade que os novos estados membros têm em competir a nível de impostos diretos e indiretos, referindo, que os mesmos fazem isso para promover a competitividade europeia em relação aos países mais antigos. Mas refere a importância que seria se os mesmos optassem por vantagens diferentes para as empresas, tais como facilidades no pagamento do mesmo. Uma vez que em países mais antigos da UE isso se verifica, onde as empresas se sentem mais facilitadas a nível de pagamentos. É um exemplo do que poderiam fazer, optando por outras opções. Desta forma, iriam atrair empresas com outros interesses.

(Dzilalo, 2015) questiona o facto do que está a acontecer ser uma competição entre países ou uma grande coordenação de taxas entre os mesmos. Refere que o processo de globalização para além de outras causas afeta a procura de investimento. E que os países se sentem muito atraídos por trazerem esse mesmo investimento, pois potencializa empresários, novos métodos de gestão entre outros. Nessa mesma análise a autora relaciona a competitividade que os países fazem entre si com a carga tributária do mesmo. Não sendo este o objetivo com que foi criada a UE. Desta forma, a autora afirma que um país tem por uso formular novas leis para se tornar mais competitivo, essas leis criadas para atrair investimento externo pode muitas vezes favorecer ou até mesmo reduzir a carga tributária desses novos investidores.

Já depois da grave crise económica que afetou não só a UE bem como o resto do Mundo, os valores mantem-se bastante similares ao que estava a acontecer em 2008. Como (Barna, Flavia & Mura, 2002; Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009) também analisaram a carga tributária em percentagem do PIB comparando esses resultados com os do Japão e dos EUA como anteriormente foi mencionado. A situação depois da crise económica mantem-se pouco alterada. Segundo dados da (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017), a grande maioria dos 27 países na UE continua com uma carga tributária superior aos concorrentes não-membros. Apesar da descida se ter verificado, devido a tornarem-se mais competitivos e anular as grandes diferenças que existiam entre estados membros.

Como (Barna, Flavia & Mura, 2002) mencionaram os dois grandes grupos, nórdicos e centrais da UE, ou a distinção de (Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009) entre países membros mais antigos e os mais recentes, continua a verificar-se a tendência, , que até 2008 prevalecia de países mais antigos, ou os centrais e nórdicos, terem cargas tributárias mais elevadas que os restantes estados membros.

Tabela 4 - Evolução da carga fiscal de 2007 até 2015

	2007	2009	2012	2014	2015p
Australia	29,7	25,8	27,4	27,8	..
Austria	40,5	41,0	41,7	42,8	43,5
Belgium	42,7	42,4	44,2	45,0	44,8
Canada	32,1	32,0	31,0	31,2	31,9
Chile	22,8	17,4	21,5	19,8	20,7
Czech Republic	34,3	32,4	33,7	33,1	33,5
Denmark (1)	46,4	45,2	45,8	49,6	46,6
Estonia	31,3	34,9	31,5	32,4	33,6
Finland	41,5	40,9	42,7	43,8	44,0
France (1)	42,4	41,3	44,3	45,5	45,5
Germany (2)	34,9	36,1	36,3	36,6	36,9
Greece (1)	31,2	30,9	35,5	35,8	36,8
Hungary	39,6	39,2	38,6	38,2	39,4
Iceland	39,0	31,9	35,3	38,9	37,1
Ireland	30,4	27,4	27,5	28,7	23,6
Israel (3)	34,0	29,7	29,7	31,2	31,4
Italy	41,7	42,1	43,9	43,7	43,3
Japan	28,5	27,0	29,4	32,0	..
Korea	24,8	23,8	24,8	24,6	25,3
Latvia	28,2	27,9	28,5	28,9	29,0
Luxembourg	36,5	38,9	38,8	38,4	37,0
Mexico (4)	13,2	13,6	13,9	15,2	17,4
Netherlands	36,0	35,4	36,0	37,5	37,8
New Zealand	33,9	30,3	32,0	32,5	32,8
Norway	42,1	41,2	41,5	38,7	38,1
Poland	34,6	31,4	31,9	32,1	..
Portugal	31,8	29,9	31,8	34,2	34,5
Slovak Republic	29,2	28,9	28,4	31,2	32,3
Slovenia	37,1	36,2	36,9	36,5	36,6
Spain (1)	36,5	30,0	32,4	33,8	33,8
Sweden	45,0	44,1	42,6	42,8	43,3
Switzerland	26,1	27,0	26,8	27,0	27,9
Turkey	24,1	24,6	27,6	28,8	30,0
United Kingdom	33,0	31,5	32,7	32,1	32,5
United States	26,7	23,0	24,1	25,9	26,4
<i>Unweighted average</i>					
OECD Average	33,8	32,4	33,4	34,2	34,3

Fonte: Adaptado de (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017) "Total tax revenue as % of GDP".

Em 2008 Portugal atingiu um imposto sobre o PIB de 31,7%, valor que tem sofrido algumas oscilações até aos atuais 34,5% seguindo a tendência da UE. A forma como Portugal gere o seu sistema tributário também segue o modelo dos restantes países membros, com contribuintes com maior consumo a serem tributados em maior valor e os que atingem receitas de importância mais elevada. (Barna, Flavia & Mura, 2002)

Atualmente Portugal ocupa a 16ª posição dos 35 países em análise, segundo dados da OCDE 2016. Ao contrário da Irlanda que nos últimos anos tem diminuído a sua carga tributaria, fazendo parte dos países da UE com menores taxas de imposto. Em relação a carga tributaria ter vindo a aumentar nos últimos anos, (Barna, Flavia & Mura, 2002; Vasiliauskaite & Stankevicius, 2009) criam uma relação com a tributação do trabalho. Onde os países da UE necessitados de volume de fundos, viram neste uma boa oportunidade de financiar os estados membros. Portugal tem uma taxa de imposto muito próxima da média europeia, em quanto a Irlanda é dos países da UE que vê a tributação sobre o trabalho ser das mais baixas da UE.

Portugal e a Irlanda seguiram assim duas direções diferentes como demonstra o gráfico seguinte, em quanto Portugal optou por aumentar a sua carga fiscal, a Irlanda nos últimos anos tem vindo a diminuir. Fazendo parte dos poucos países que vê a mesma abaixo dos 30%. (Barna, Flavia & Mura, 2002)

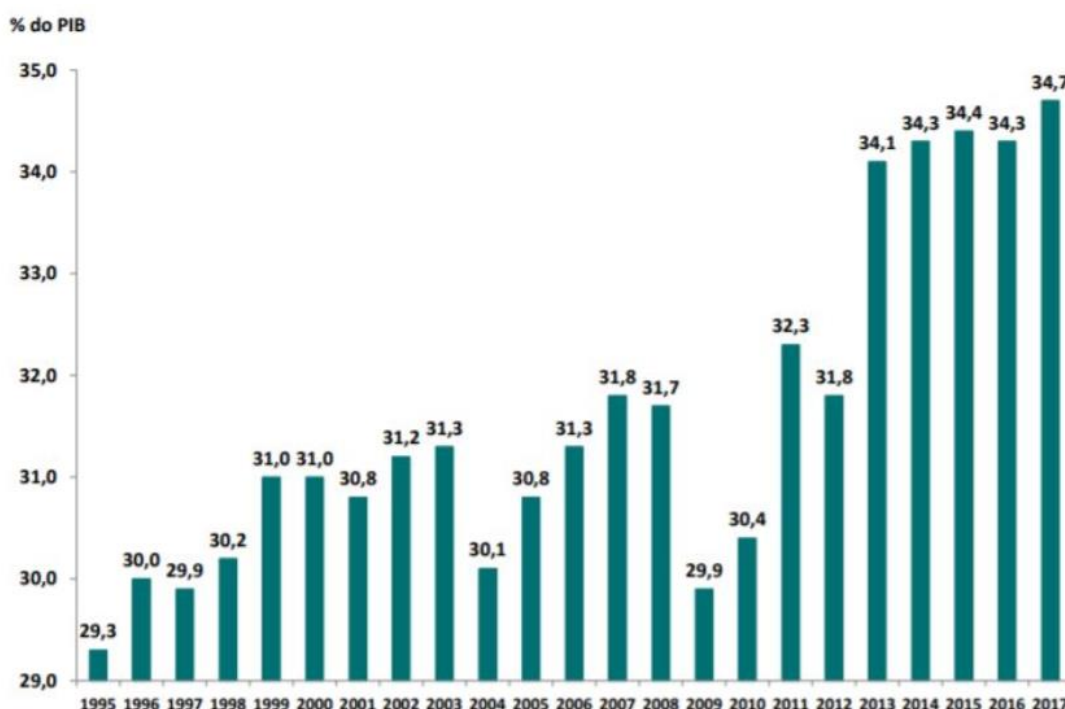


Figura 12 - Evolução da carga fiscal de Portugal desde 1995 até 2017

Fonte: (Instituto Nacional de Estatística, 2016)

(Sineviciene & Railiene, 2015), realizaram uma análise onde concluíram que na literatura relacionada com este tema há uma relação entre a carga fiscal e o crescimento económico,

para a pesquisa empírica as autoras utilizaram os países centrais da Europa, onde Portugal consta na amostra, demonstra que a carga fiscal está diretamente relacionada com o tamanho do governo. Concluindo que no caso de Portugal e também da Irlanda, existe espaço para aumentar o imposto sobre o consumo, ajudando com os problemas do défice orçamental.

A carga fiscal está estritamente relacionada com a situação económica do país, como já mencionado anteriormente. As vantagens existentes a quando de uma menor carga fiscal sobre as empresas resulta num crescimento económico, devido a harmonização das taxas. Quando a carga fiscal é reduzida a procura das empresas por *offshores* também diminui. Já o mesmo não acontece quando a situação é invertida. Ou seja, quando as cargas fiscais tendem a divergir, formando-se a instabilidade em relação as diferentes tributações, acaba por levar as empresas a preferir *offshores* e a aumentar a evasão fiscal. As empresas que optam pela evasão fiscal são empresas de elevado capital. É este tipo de empresa que opta pela evasão fiscal, ou por se mover para locais onde retira benefícios fiscais para as empresas. Um país com uma carga fiscal reduzida vê o seu investimento aumentar. Um país que opte por cargas fiscais mais pesadas vê o investimento por parte das empresas a sair do país. Verificamos assim, que países com cargas fiscais mais reduzidas têm valores de captação de investimento externo mais elevados. (Bustos-Contell et al., 2017; Dhaliwal & et al., 2015)

A receita resultante da carga fiscal é utilizada na redistribuição da riqueza, em infraestruturas do estado e na defesa nacional. Onde impostos diretos e indiretos, bem como contribuições para a segurança social formam a carga fiscal. É de salientar a importância das vantagens e desvantagens que países com cargas fiscais mais elevadas têm face a países com cargas fiscais mais reduzidas. Neste sentido foi importante perceber a situação atual de Portugal face aos restantes países em análise. Segundo dados da Comissão Europeia em 2017 nos últimos anos, tem havido uma redução da carga fiscal por esta estar diretamente relacionada com a tributação de IRC que nos últimos anos tem vindo a diminuir. (Mara, 2012)

Algumas conclusões retiradas de estudos sobre a carga fiscal demonstram que países com cargas fiscais mais elevadas tendem a afetar as empresas do país. Desta forma e como consequência existe um aumento do número de desempregados e em muitos casos a fuga ao fisco. Quando a carga fiscal é menor num país do que no outro as empresas tendem por preferir países com cargas fiscais menores, o que pode afetar a captação de investimento externo de um país. Países com cargas fiscais mais elevadas também têm receitas de imposto sobre o trabalho e capital mais elevada. (Bustos-Contell et al., 2017; Stoilova, 2017a)

Capítulo V – Conclusão

Atualmente os governos dos países passam por dificuldades em cumprir os objetivos impostos pela OCDE, nomeadamente a redução e harmonização das tributações e por outro lado, em atrair investimento externo para o seu país. Este investimento é desejado pois faz com que haja um desenvolvimento económico, que para além desta cria alterações a nível social também promove a competitividade dos países no âmbito económico. Apesar de Portugal, tal como os restantes países da zona euro terem diminuído a tributação sobre os rendimentos das empresas de forma a aliviar as empresas e a tentar captar a atenção de potenciais investidores o esforço ainda não é suficiente segundo as exigências da OCDE.

Alguns dos problemas que foram detetados em Portugal, podem influenciar os investidores a escolher Portugal. Os principais problemas detetados foram então o risco económico, dificuldades de financiamento por parte das empresas, mão de obra não qualificada problemas com o défice. Alguns autores defenderam também que existe cada vez mais a necessidade de as empresas serem competitivas entre si e optarem por países que lhe possam reduzir custos. A (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD, 2017), continua a pedir a Portugal que reduza a sua taxa de IRC, uma vez que a última redução foi em 2014 de 23% para 21%. Com essa redução é de destacar que provocou mais receitas para o estado no ano seguinte, tal como defende Laffer, bem como o alívio fiscal que resultou para as empresas. Esta situação é de muito interesse para o estudo.

No segundo capítulo depois de analisados todos os países da zona euro concluímos que após o início da crise económica houve um aumento da taxa de IRC por consequência do governo necessitar de receitas, com esta medida houve consequências inevitáveis nomeadamente fecho de empresas, alterações de empresas para outros países com tributações mais favoráveis, evasão fiscal e aumento do número de desempregados. A Irlanda preferiu não alterar as suas tributações e viu o seu investimento interno a aumentar, com uma taxa de IRC de 12,5% é a taxa mais baixa da zona euro já Portugal a taxa de IRC é de 21%. O nível de competitividade da Irlanda encontra-se na 24ª posição em 138 países e o índice de Portugal é de 42ª posição. Verificamos que não é apenas as tributações aplicadas às empresas que interessam, mas também a facilidade de crédito, a estabilidade da economia e do governo, a facilidade da criação da empresa e os direitos dos trabalhadores e a existência de alguns problemas regionais do país como é o caso de Itália que tem uma zona norte muito industrializada, mas a zona sul com graves problemas económicos. A Espanha é dos países da zona euro que consegue atrair mais investimento externo, estando assim acima da média da UE muito devido às poucas restrições que coloca às empresas estrangeiras. A Holanda é o primeiro país da zona euro que se encontra mais bem classificado em 4º lugar devido às baixas tributações para as empresas, por economicamente e politicamente ser um país estável, a sua excelente localização na UE bem como ser dos países mais antigos da zona euro. O primeiro lugar por 4 anos consecutivos pertence à Suíça, que apesar de não se encontrar na zona euro, foi inserida na análise devido à importante economia que possui. Esta escolha a nível económico é muito devida à atração e estabilidade bancária que a Suíça oferece às empresas.

No terceiro capítulo foi feita a distinção entre taxa nominal e efetiva. Nos capítulos anteriores foi apurada a taxa nominal que resulta ser a taxa legal que um país aplica, sendo que a taxa efetiva é a taxa real utilizada, ou seja, o somatório da taxa nominal com as devidas subtaxas e reduções/isenções que o país pode facultar as entidades. Por isso, a sua determinação é menos concreta que a primeira, pois esta, dependendo dos países pode variar devido a atividade da empresa, ao lucro gerado, acordos preestabelecidos com o governo entre outros.

Tanto a taxa nominal como a efetiva têm vindo a diminuir ao longo dos anos, sendo que em 2008 devido a crise económica houve alguns países que aumentaram a taxa efetiva devido as dificuldades que atravessavam e a necessidade de receita estatal. A taxa nominal tem sofrido mais reduções que a taxa efetiva, devido a necessidade de investimento por parte dos países e por esta ter mais impacto. Com tudo, estas reduções não têm tido o impacto que tiveram na década de 90 devido a globalização e a concorrência fiscal que funde as tributações dos países para algo semelhante. Para percebermos melhor esta diferença entre taxa nominal e efetiva, atualmente a taxa nominal no estudo em análise varia entre 34% da Bélgica e 12,5% da Irlanda. Se virmos como procede caso a tributação seja analisada pela taxa efetiva o país com tributações mais elevadas é a França com 34% e o país com menor taxa efetiva é a Bulgária com 9%. Existem ainda autores que defendem que alguns países tendem a diminuir a taxa efetiva de forma a atrair mais investimento para o país pois desta forma iria criar mais postos de trabalho, por isso existe uma relação entre a taxa efetiva e força de trabalho. Para além desta uma outra relação positiva entre a taxa efetiva e a carga fiscal que será analisada no quarto capítulo. As multinacionais são quem mais beneficiam de eventuais reduções e isenções que possam existir devido a estas relações supramencionadas, mas também quem mais utiliza planeamento fiscal e incumpe em evasões fiscais devido a facilidade quem tem, uma vez implementadas em diversos países. Destacando assim o caso da *Appel* que mudou a sua sede para a Irlanda para beneficiar de menores tributações. A Irlanda tal como outros países de economias mais pequenas têm tributações mais reduzidas para as empresas do que países com economias mais estáveis e maiores.

No quarto e último capítulo em análise referiu-se a carga fiscal e a forma como pode ser influenciada pelo IRC. A união europeia é das zonas com uma carga fiscal mais elevada, destacando-se os países nórdicos e os países mais antigos da EU tal como acontece com a taxa nominal e efetiva. Concluímos que tal como com o IRC a carga fiscal tem vindo a convergir para o mesmo devido a pressão exercida pela comunidade europeia. desta forma, existe assim uma diminuição da evasão e fraude fiscal. Uma vez que ao longo dos anos apesar de não ter sofrido muitas alterações desde 2008, onde em 2017 teve a percentagem mais elevada de sempre de 34,7% em Portugal. A carga fiscal é por isso bastante importante para o desenvolvimento económico do país e influencia a atividade do mesmo. A carga fiscal é sensível ao trabalho, capital e ao consumo. A Irlanda é dos países com carga fiscal mais reduzida ao contrário de Portugal, tem vindo a diminuir a carga fiscal ao longo dos anos.

No sentido de perspectivas futuras seria interessante calcular e analisar a curva de Laffer para Portugal e para os países em análise neste trabalho, utilizando as mesmas variáveis, e desta forma compará-la com os restantes países da zona euro, para assim entendermos melhor o ponto tributário em que estamos e que alterações poderíamos fazer no sistema fiscal português de forma a torná-lo mais competitivo também seria interessante perceber as medidas que alguns países que entraram recentemente na UE tomaram para atrair investimento. A outra questão é saber se a carga fiscal se vai manter e que consequências fiscais tem a curto, médio e longo prazo, em termos de criação de postos de trabalho, de manutenção das sedes das empresas nos respetivos países e decrescimento económico.

Referências Bibliográficas

- Alena, A., Lucia, M., & Slavomíra, M. (2017). Meta-analysis categorization of EU countries in the context of corporate income tax. *Contaduría y Administración*, 62(3), 1001–1018. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.04.002>
- Autoridade Tributaria e Aduaneira. (2016). CIRC. Retrieved December 28, 2016, from http://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/circ_rep/index_irc.htm
- APOTEC (2005), “Sistema tributário espanhol”. Instituto de estudos para o desenvolvimento empresarial.
- AzizJaafar & John, T. (2015). Tax Havens and Effective Tax Rates: An Analysis of Private versus Public European Firms. *The International Journal of Accounting*, 50(4), 435–457.
- Bakija Jon & Slemrod Joel. (2004). *Do the rich from high state taxes? Evidence from federal estate tax returns* (No. 10645). Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w10645>
- Banco Mundial BIRF + AIF. (2017). Facilidade de se fazer negócios em Itália. Retrieved from <http://portugues.doingbusiness.org/data/exploreconomies/italy>
- Barna, Flavia & Mura, P.-O. (2002). Recent developments in the UE Taxation. *Young Economists Journal*, 9–19.
- Bénassy- Quére, Agnès & Fontagné, Lionel & Lahrèche-Révil, A. (2005). How Does FDI React to Corporate Taxation? *International Tax and Public Finance*, 12(5), 583–603.
- Bevan, A. A., & Estrin, S. (2004). The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 32(4), 775–787. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2004.08.006>
- Braun, J., & Fuentes, D. (2016). The effects of double tax treaties for developing countries. A case study of Austria’s double tax treaty network. *Public Finance and Management*, 16(4), 383–433.
- Bretschger, Lucas & Hettich, F. (2002). Globalisation, capital mobility and tax competition: theory and evidence for OECD countries. *European Journal of Political Economy*, 18(4), 495–716.
- Bretschger, L., & Hettich, F. (2002). Globalisation, capital mobility and tax competition: Theory and evidence for OECD countries. *European Journal of Political Economy*, 18(4), 695–716. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(02\)00115-5](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(02)00115-5)
- Bruno, R., & Estrin, S. (2016). Technical Appendix to ‘ The Impact of Brexit on Foreign Investment in the UK ’ Gravitating Towards Europe : An Econometric Analysis of the FDI Effects of EU Membership. *Mimeo*.
- Bucovetsky, S. & Wilson, J. D. (1991). Tax Competition with Two Instruments.

Regional Science and Urban Economics, 21, 333–350.

- Buijink, W., Janssen, B. & Schols, Y. (2002). Evidence of the effect of domicile on corporate average effective tax rates in the European Union. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 11(2), 115–130.
- Bustos-Contell, E., Climent-Serrano, S., & Labatut-Serer, G. (2017). Offshoring in the European Union: a Study of the Evolution of the Tax Burden. *Contemporary Economics*, 11(2), 235–248. <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.239>
- Carstensen, K., & Toubal, F. (2004). Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: A dynamic panel analysis. *Journal of Comparative Economics*, 32(1), 3–22. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2003.11.001>
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Coleman. (2000). The Republic of Ireland's Economic Boom: Can the Emerald Isle Sustain Its Exponential Growth. *U. PA. J. INT'L ECON. L*, 21.
- Country Profile Series. (2016). Netherlands In-depth PESTLE insights. *MarketLine*, (November).
- Country Risk. (2016a). *Country Reports - Germany*.
- Country Risk. (2016b). *Country Reports - Netherlands*. Retrieved from <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=2c3ceed9-341c-4f3b-b300-27454ff2422e%40sessionmgr104>
- Country Risk. (2017). *Country Reports - Spain*. Retrieved from <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=2c3ceed9-341c-4f3b-b300-27454ff2422e%40sessionmgr104>
- Csomós, B. & Kiss, G. (2014). Evolution of the Hungarian Tax Structure after 2010. *Köz-Gazdaság*, (4).
- Davidson, S. (2007). Tax Competition. Much to Do About Very Little. The Center For Independent Studies. *CIS Policy Monograph*, 78.
- Delgado, F. J., Fernandez-Rodriguez, E., & Martinez-Arias, A. (2014). Effective tax rates in corporate taxation: A quantile regression for the EU. *Engineering Economics*, 25(5), 487–496. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.5.4531>
- Deloitte. (2017). Corporate tax rates. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-corporate-tax-rates.pdf>
- Denmark 2017 Country Review. (2017). *Denmark Review*, 69–374.
- Devereux, M. P., Lockwood, B., & Redoano, M. (2008). Do countries compete over corporate tax rates? *Journal of Public Economics*, 92(5–6), 1210–1235. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.09.005>
- Dhaliwal, S., & et all. (2015). J . Account . Public Policy Historical cost , inflation , and

- the U . S . corporate tax burden. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(5), 467–489. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2015.05.004>
- Dharmapala, D. and Riedel, N. (2013). Earnings shocks and tax-motivated income-shifting: Evidence from European multinationals. *Journal of Public Economics*, 97, 95–107.
- Dorozynski, Swierkocki, U. (2015). The Location Premises Of FDI In Poland. The Case Of The Lodz Province. *Comparative Economic Research*, 18(4).
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., Maydew, E. L., & T., & R., J. (2017). Changes in corporate effective tax rates over the past 25 years. *Journal of Financial Economics*, 124(3), 441–463.
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., Maydew, E. L., & Thornock, J. R. (2014). Changes in corporate effective tax rates over the past 25 years. *Journal of Financial Economics*, 124, 441–463. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2017.04.001>
- Dzilalo, J. (2015). Tax Competition Or Tax Coordination? What Is Better For The European Union? *Comparative Economic Research*, 18(2), 37–55.
- Edwards, C. (2004). Corporate Tax Reform: Kerry, Bush, Congress Fall Short. *Tax&Budget Bulletin* 21 (9): 1-2.
- European commission. (2015). A Fair and Efficient Corporate Tax System in the European Union: 5 Key Areas for Action.
- European Commission. (2015). Communication from the Commission to the European Parliament and the Council on a Fair and Efficient Corporate Tax System in the European Union: 5 Key Areas for Action {COM(2015) 302 final}.
- Fairfield, T. & Jorratt, L. (2016). Top income shares, business profits, and effective tax rates in contemporary Chile. *Review of Income and Wealth*, 62(1), 120–144.
- Fernández-Rodríguez, E., & Martínez-Arias, A. (2014). Determinants of the Effective Tax Rate in the BRIC Countries. *Emerging Markets Finance & Trade*, 50(March), 214–228. <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X5003S313>
- Foremny, D., & Riedel, N. (2014). Business taxes and the electoral cycle. *Journal of Public Economics*, 115, 48–61. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2014.04.005>
- France Country Monitor. (2017). *Country Reports - France*.
- Frenkel, J., Razin, A. & Sadka, E. (1991). International taxation in an integrated world. Cambridge: MIT Press., 315–319.
- Garkusha, V., Joyce, P., & Lloyd, C. S. (2015). Corporate Tax Rate and Recent Inbound and Outbound Mergers and Acquisitions Activity in the United Kingdom. *Procedia Economics and Finance*, 30(15), 271–282. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01295-2](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01295-2)
- Garrett. (1995). Capital mobility, trade and the domestic politics of economic policy. *International Organization*, 49(1), 657–687.
- Glinkowska, B. (2017). Ukrainian companies in Poland - conditions and structure of

- foreign direct investment. *Management*, 21(2), 124–138. <https://doi.org/10.1515/manment-2017-0009>
- Görg, Holger e Ruane, F. P. (1997). *Reflections on Irish industrial policy towards foreign direct investment* (Policy Paper). *Trinity Economic Papers*.
- Gravelle, J. (2013). *Tax havens: International tax avoidance and evasion*. *Congressional Research Service, CRS Report for Congress*.
- Guimén, J. (2008). Government strategies to attract R&D-intensive FDI. *Journal of Technology Transfer*, 34(4), 364–379. <https://doi.org/10.1007/s10961-008-9091-1>
- Gupta, Sanjay & Newberry, K. (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*, 16(1), 1–34.
- Haines. (2017). France urged to make bigger corporate tax cuts. *International Tax Review*, 30.
- Hodžić, S. (2011). Harmonization of corporate tax general guidelines in the UE and harmonization in Germany, Austria and Italy. *Our Economy (Nase Gospodarstvo)*, 58(1), 64–71.
- Holtzblatt, M. A., Geekie, J., & Tschakert, N. (2016). Should U.S. and global regulators take a bigger tax bite out of technology companies? A case on apple’s international tax minimization and reporting strategies. *Issues in Accounting Education*, 31(1), 133–148. <https://doi.org/10.2308/iace-51235>
- Huizinga, H., & Laeven, L. (2008). International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective. *Journal of Public Economics*, 92(5–6), 1164–1182. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.11.002>
- Instituto Nacional de Estatística. (2016). Estatísticas das Receitas Fiscais. Retrieved from www.ine.pt
- Italy Country Monitor. (2017). *Country Reports - Italy*. Retrieved from <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=26c2fbe7-ac24-45b2-832f-70f4a8c92320%40sessionmgr120>
- Janeba, E., & Osterloh, S. (2013). Tax and the city - A theory of local tax competition. *Journal of Public Economics*, 106, 89–100. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2013.07.004>
- Janssen, B. (2005). Corporate effective tax rates in the Netherlands. *Economist*, 153(1), 47–66. <https://doi.org/10.1007/s10645-004-7127-y>
- Jifeng, C., & Yiwen, C. (2016). An alternative view on determinants of the effective tax rate: Evidence from Chinese listed companies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 1001–1014. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2016.1256113>
- Kawano, L., & Slemrod, J. (2016). How do corporate tax bases change when corporate tax rates change? With implications for the tax rate elasticity of corporate tax revenues. *International Tax and Public Finance*, 23(3), 401–433. <https://doi.org/10.1007/s10797-015-9375-y>

- Keen, M., & Mansour, M. (2009). *Revenue mobilization in Sub-Saharan Africa: challenges from globalization* (09/157).
- Keen, M., & Simone, A. (2004). Is tax competition harming developing countries more than developed? *Tax Notes International*.
- Kim, J. B., Li, Y., & Zhang, L. (2011). Corporate tax avoidance and stock price crash risk: Firm-level analysis. *Journal of Financial Economics*, 100(3), 639–662.
- Kisswani, Khallid. Kein, Alar. Shetty, S. (2016). The impact of FDI inflows on real GDP in Estonia: Evidence from a cointegration approach and causality test. *The Journal of Developing Areas*, 49(4), 25–40. <https://doi.org/10.1353/jda.2015.0127>
- Klemm, A. (2010). Causes, benefits, and risks of business tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 17(3), 315–336. <https://doi.org/10.1007/s10797-010-9135-y>
- Kolodko, G. W. (2017). Communist and Post-Communist Studies Economics and politics of the currency convergence : The case of Poland. *Communist and Post-Communist Studies*, 50(3), 183–194. <https://doi.org/10.1016/j.postcomstud.2017.06.003>
- KPMG. (2017a). Corporate tax rates for 2006-2016. Retrieved from <https://home.kpmg.com/pt/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- KPMG. (2017b). Corporate tax rates for 2006-2017. Retrieved from <https://home.kpmg.com/pt/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- KPMG. (2017c). Corporate tax rates for 2006-2017 Portugal. Retrieved from <https://home.kpmg.com/pt/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- KPMG. (2017d). Corporate tax rates for 2007-2017. Retrieved from <https://home.kpmg.com/pt/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- KPMG. (2017e). Corporate Tax Rates Italy. Retrieved from <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/ca/pdf/2017/01/substantively-enacted-income-tax-rates-for-ccpc-2016-and-beyond.pdf>
- KPMG. (2017f). Individual tax rates for 2006-2016. Retrieved from <https://home.kpmg.com/pt/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- KPMG. (2017g). Involving Denmark. *KPMG*, (June), 1–6.
- KPMG. (2017h). Malta Country Profile. *KPMG*, (June), 1–6.
- KPMG. (2017i). Tax Rates Online. Retrieved March 20, 2017, from <https://home.kpmg.com/pt/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- Krugman, P. (1996). *How the Economy Organizes Itself in Space: A Survey of the New*

Economic Geography (No. 96-4–21).

- Laffer, B. A. (1979). Statement prepared for the joint economic committee, The economics of the tax revolt. *New York: Harcourt Brace Jovanovich*.
- Lammersen & Schwager. (2005). The Effective Tax Burden of Companies in European Regions : An International Comparison. *ZEW Economic Studies*, 28.
- Lazar, S. (2014). Determinants of the Variability of Corporate Effective Tax Rates : Evidence from Romanian Listed Companies. *Emerging Markets Finance & Trade*, 50, 113–131.
- Lisowsky, P. (2010). Seeking Shelter: Empirically modeling tax shelters using financial statement information. *Accounting Review*, 85(5), 1693–1720. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.5.1693>
- Llopis, R. M., & Martí, A. B. (2016). *Análisis comparativo de la tributación empresarial en los países de la zona euro durante el período 2000-2013*.
- Machová, Z., & Kastan, M. (2010). tax burden in EU Countries - A Comparative study. *Economic Sciences*, 3, 263–270.
- Malová, D., & Dolný, B. (2016). Economy and Democracy in Slovakia during the Crisis : From a Laggard to the EU Core. *Problems of Post-Communism*, 63(5), 300–312. <https://doi.org/10.1080/10758216.2016.1200952>
- Mankiw, N. & Weinzierl, M. (2006). Dynamic scoring: A back-of-the-envelope guide. *Journal of Public Economics*, 90, 1415–1433.
- Mara, E. (2012). Causes and consequences of underground economy. *Munich Personal RePEc Archive*, (36438).
- Markle, K. S., & Shackelford, D. a. (2012). Cross-country comparison of corporate income taxes. *National Tax Journal*, 65(3), 493–528.
- Marques, M. & Pinho, C. (2014). Tax-treaty effects on foreign investment: Evidence from European multinationals. *Finanzarchiv*, 70(4), 527–555.
- Mateus, A. M. (2000). *A Competitividade Fiscal no Contexto da União Europeia*. Universidade Nova de Lisboa. Retrieved from <https://home.kpmg.com/pt/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online.html>
- Mendoza, G. E. & Razin, Assaf & Tesar, L. L. (1994). Effective tax rates in macroeconomics: Cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption. *Journal of Monetary Economics*, 34(3), 297–323.
- Moloney, R., & Neocleous, E. (2016). Standards bearer. *The Lawyer*, (June).
- MONAGHAN. (2012). Attraction and Retention of Foreign Direct Investment (FDI): The Role of Subnational Institutions in a Small, Highly Globalised Economy. *Irish Journal of Management*.
- Myyra, S., Pouta, E., & Pietola, K. (2011). *The Effects of Changes in Capital Gains Taxes on Land Sales : Empirical Evidence from Finland*. *Land Economics* (Vol. 87).

- Navickas, V. (2010). Konkurencingumo metodologiniai kriterijai ir jų taikymo praktika. *Universiteto Leidykla, 1st ed.*
- Neumann, Rebecca & Holman, Jill & Alm, J. (2009). Globalization and tax policy. *The North American Journal of Economics and Finance, 20(2)*, 193–211.
- Nevado, P. (2002). *A opção expatriado-local na gestão de topo das subsidiárias das empresas multinacionais. O caso das subsidiárias portuguesas de empresas alemãs.*
- Nikola. (2015). The Hierarchical Clustering of Tax Burden in the EU27. *Journal of Competitiveness, 7(3)*, 95–109.
- OECD. (2017). Economic Surveys: Spain.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico - OECD. (2017). *Relatórios económicos da OCDE – Portugal.* OCDE.
- Overesch, M. & Rincke, J. (2011). What drives corpo - rate tax rates down? A reassessment of globaliza - tion, tax competition, and dynamic adjustment to shocks. *The Scandinavian Journal of Economics, 113(3)*, 579–602.
- Pereira, F. H. M. (2013). Fiscalidade. *Almedina.*
- Pimenta, C. (2016). *A deslocalização das empresas como forma de Planeamento Fiscal Uma análise à operação realizada pelo grupo.* Universidade de Coimbra.
- PORDATA. (2017). Receitas fiscais do Estado: total e por alguns tipos de impostos.
- Porter, M. E. (1999). *Competição: estratégias competitivas essenciais* (Elsevier). Campus. Retrieved from https://books.google.pt/books?hl=pt-PT&lr=&id=SMfDDZCuCIEC&oi=fnd&pg=PA7&dq=leis+de+michael+porter&ots=SG-cRUUWSt&sig=MqjMKkK4akevB18UivB0OrFgL8A&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- PRS. (2016a). *Netherlands. Country Report.*
- PRS. (2016b). *United Kingdom.*
- PWC. (2011). Tax facts. *System, 2011–2011.*
- PWC. (2017). IRC: Derrama estadual. Retrieved June 13, 2017, from http://www.pwc.pt/pt/pwcinfisco/guia-fiscal/2015/irc/derrama_estadual.html
- Quinn. (1997). “The correlates of change in international financial regulation. *American Political Science Review, 91*, 531–551.
- Reenen, J. V. A. N. (2015). Brexit’s Long-Run Effects on the U.K. Economy. In *Economic Activity.* (pp. 367–383).
- Report, C. (2016). Austria. *The PRS Group, Inc., 1*(February).
- Report, C. (2017). *France. Country Watch.*
- Report, C. A. (2009). Netherlands. *DataMonitor, (May)*, 1–92.

- Richardson, G., Lanis, R. (2007). Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(6), 689–704.
- Richardson, G., & Lanis, R. (2007). Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(6), 689–704. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2007.10.003>
- Rivera-, J., Carlos, U., Molero-, V., & Cerviño-, J. (2009). ¿ Quién interesa que invierta en España ? : la inversión extranjera directa de Latinoamérica en España . Tendencias recientes y perspectivas. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 3. <https://doi.org/10.3232/GCG.2009.V3.N2.07>
- Rubinger, J. (2011). Will Malta Become the “New” Ireland in International Tax Planning? *The Florida Bar Journal*, (March).
- Russu, C. (2016). Foreign Direct Investment in the European Union. *Economic Insights – Trends and Challenges*, 5(1), 51–63.
- Schwab, Klaus & Sala-i-Martin, X. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*.
- Schwab, K. (2015). *The Global Competitiveness Report The Global Competitiveness Report* (Vol. 5). <https://doi.org/92-95044-35-5>
- Schwab, K. (2017a). The Global Competitiveness Report 2017–2018. *World Economic Forum*, 393. <https://doi.org/92-95044-35-5>
- Schwab, K. (2017b). *The Global Competitiveness Report The Global Competitiveness Report 2017-2018. World Economic Forum* (Vol. 5). <https://doi.org/92-95044-35-5>
- Shevlin, T.J. & Porter, S. . (1987). The corporate tax comeback in 1987: Some further evidence. *The Journal of the American Taxation Association*, 14(1), 58–79.
- Siegfried, J. (1972). The relationship between economic structure and the effect of political influence: Empirical evidence from the federal corporation income tax program. *Ph.D. Dissertation, University of Wisconsin*.
- Sineviciene & Railiene. (2015). *The Nexus between Government Size, Tax Burden and Private Investment*. (Procedia Social and Behavioral Sciences, Ed.) (213th ed.).
- Skeie, Ø. (2017). *International differences in corporate taxation, foreign direct investment and tax revenues. ECONOMICS DEPARTMENTS*.
- Stankevičius, E., & Vasiliauskaitė, A. (2014). Tax Burden Level Leverage on Size of the Shadow Economy, Cases of EU Countries 2003-2013. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 156(April), 548–552. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.238>
- Stoilova, D. (2017a). Tax structure and economic growth: Evidence from the European Union. *Contaduría y Administración*.
- Stoilova, D. (2017b). Tax structure and economic growth: Evidence from the European Union. *Contaduría y Administración*, 62(3), 1041–1057.

<https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.04.006>

- Stubelj, I., & Dolenc, P. (2007). CORPORATE TAX SYSTEM CHANGE AND GROWTH RATE OF CORPORATIONS IN SLOVENIA. *STUBELJ, DOLENC: CORPORATE TAX SYSTEM CHANGE AND GROWTH RATE OF CORPORATIONS IN SLOVENIA*, 75–81.
- Sulimana, A. H., Elianb, M. I., & Alic, H. E. (2018). Endogenous Specification of FDI and Economic Growth: Cross-Economies' Evidence. *Internation Journal of Business*, 23(1).
- Suzuki, M. (2014). Corporate effective tax rates in Asian countries. *Japan and the World Economy*, 29(C), 1–17.
- Thomas, B., von Hagen Dominik, & Steffens, C. (2016). R and D intensity and the effective tax rate: A meta-regression analysis. *Journal of Economic Surveys*, 31(4), 988–1010. <https://doi.org/10.1111/joes.12181>
- Tran, A.F. & Yu, Y. H. (2008). Effective Tax Rates of Corporate Australia and the Book-Tax Income Gap. *Australian Tax Forum*, 23, 233–268.
- Treaties, D. T., Kong, H., Zealand, N., Marino, S., Arabia, S., Africa, S., & Lanka, S. (2017). Luxembourg Country Profile. *KPMG*, (June), 1–6.
- United Nations Publication. (2014). *World Investment Report 2014*.
- Vallet, G. (2016). Research in International Business and Finance The role of the swiss franc in Switzerland's European stance. *Research in International Business and Finance*, 38, 35–44. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2016.03.017>
- Varga. (2017). Reducing the Tax Burden and Whitening the Economy in Hungary after 2010.”. In *Public Finance Quarterly* (Vol. 62, pp. 7–21).
- Vasiliauskaite, A., & Stankevicius, E. (2009). TAX BURDEN MANAGEMENT AND GDP GROWTH: CASE OF EU, 202–210.
- View, B. M. I. (2019). *bmiresearch.com 3. Business Monitor International*.
- Vintilă, G., Paunescu, R., & Gherghina, S. (2017). Determinants of effective corporate tax rate . Empirical evidence from listed companies in Eastern European Stock Exchanges. *Theoretical and Applied Economics*.
- Zimmerman, J. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 119–149.