



Os determinantes do Investimento Direto Estrangeiro

Tiago Machado Vilares

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Contabilidade e Finanças

Versão Final

Porto – 2018

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



Os determinantes do Investimento Direto Estrangeiro

Tiago Machado Vilares

Dissertação de Mestrado
apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a
obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, sob orientação do Doutor
José de Campos Amorim e coorientação da Doutora Patrícia Alexandra Gregório
Ramos

Porto – 2018

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

Resumo:

Investimento direto estrangeiro consiste em investimento realizado numa outra empresa de um país estrangeiro com uma percentagem mínima de 10%. A entrada de fluxos financeiros num país é expectável que desencadeie crescimento económico, e como tal, os países procuram medidas para atrair o investimento. Para conseguirem criar um sistema atrativo a investidores, a questão que se levanta é, quais os interesses dos investidores para que tomem a decisão de investir numa economia? Por outras palavras quais são os determinantes do investimento direto estrangeiro numa economia.

O presente trabalho tem o objetivo de analisar os determinantes do investimento direto estrangeiro. Para tal, recorreu-se a uma metodologia quantitativa de regressão de dados em painel. O objetivo do estudo empírico focou-se em testar a significância de um conjunto de fatores (variáveis dependentes) e o seu impacto no investimento direto estrangeiro (variável independente).

O estudo foi conduzido tendo por base 28 países europeus para os períodos de 2000 a 2016. O estudo efetuado não é só importante para avaliar os determinantes do investimento direto estrangeiro nos países estudados, como para medir o seu impacto positivo ou negativo, permitindo concluir sobre os interesses dos investidores.

Os resultados demonstram que existem quatro variáveis determinantes na atração do IDE, são estas, a densidade populacional, as remunerações, os salários e a exportação de tecnologia.

Palavras chave: Investimento direto estrangeiro, determinantes do investimento direto estrangeiro, dados em painel, países da união europeia.

Abstract:

Foreign direct investment consists of investment made in another company of a foreign country with a minimum percentage of 10%. The inflow of financial flows into a country is expected to trigger economic growth, and as such countries have sought measures to attract investment. In order to create an attractive system for investors, the question arises, what are the interests of investors to make the decision to invest in an economy? In other words, what are the determinants of foreign direct investment in an economy.

The present work has the objective of analyzing the determinants of direct foreign investment. For this, a quantitative methodology of panel data regression was used. The objective of the empirical study was to test the significance of a set of factors (dependent variables) and their impact on foreign direct investment (independent variable).

The study was conducted on the basis of 28 European countries for the periods 2000 to 2016. The study was not only important in assessing the determinants of foreign direct investment in the countries studied, but also in measuring its positive or negative impact, allowing interests of investors.

The results show that there are four variables that determine the location of FDI, are these, population density, remuneration, minimum wage, and technology exports.

Key words: Foreign direct investment, determinants of foreign direct investment, panel data, European Union countries.

Agradecimentos

Expresso nesta secção uma palavra de agradecimento a todos aqueles que foram essenciais ao longo deste percurso.

Um especial agradecimento ao meu orientador Doutor José de Campos Amorim e à minha coorientadora Doutora Patrícia Alexandra de Gregório Ramos por todo apoio.

Um especial agradecimento à minha família por todo o apoio e compreensão demonstrada durante este período de grande ausência em que as prioridades foram o trabalho e os estudos, sem eles nunca teria iniciado este percurso.

Um especial agradecimento também à Sofia Ferreira e à Esmeralda Pinto por toda a amizade e apoio durante este percurso.

Por último, mas não menos importante, um muito obrigado à Maria Bragança por toda a força, pela paciência em me ouvir, principalmente nas fases de menor inspiração, assim como por ter compreendido a minha ausência.

Lista de Abreviaturas

2SLS – *Two stage least squares*

3SLS – *Three stage least squares*

GMM – *Generalized method of moments*

OECD – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

IDE – Investimento direto estrangeiro

OLS – *Ordinary least squares*

PCA – *Principal component analysis*

PIB – Produto interno bruto

PPS – Paridade de poder de compra

UNCTAD – Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

VIF – (*Variance Inflation Factor*)

Índice

Capítulo I – Introdução.....	1
Capítulo II – Revisão da literatura.....	5
2.1. Investimento Direto Estrangeiro	7
2.1.1. Conceito.....	7
2.1.2. Situações em que existe relação de investimento.....	8
2.1.3. Situações em que não existe relação de investimento	11
2.2. O impacto do investimento direto estrangeiro nos países recetores	12
2.3. Fatores que influenciam o investimento direto estrangeiro	16
2.3.1. Abertura de mercado	17
2.3.2. Capital humano e tecnológico	18
2.3.3. Crédito e mercado financeiro	19
2.3.4. Crescimento económico	20
2.3.5. Corrupção	22
2.3.6. Criminalidade	23
2.3.7. Contexto laboral	24
2.3.8. Contexto político	25
2.3.9. Contexto fiscal.....	26
2.3.10. Inflação	27
2.3.11. Infraestruturas.....	28
2.3.12. Produto Interno Bruto.....	28
2.3.13. Tamanho de mercado.....	29
2.4. Objetivo do estudo e formulação das hipóteses de investigação	32
Capítulo III – Metodologia.....	39
3.1. Tipo de metodologia	41
3.2. Amostra e recolha de dados	41

3.3. Método empírico.....	43
3.3.1. Modelo com efeitos constantes (<i>pooled regression</i>).....	44
3.3.2. Modelo com efeitos fixos (<i>fixed effects</i>).....	44
3.3.3. Modelo com efeitos aleatórios (<i>random effects</i>)	45
3.4. Aplicação do método empírico	46
Capítulo IV – Resultados.....	51
Capítulo V – Conclusão.....	61
Referências Bibliográficas.....	65
Apêndices	71
Apêndice 1 - Lista de Países incluídos na amostra.....	73
Apêndice 2 – Dados do estudo	74

Índice de tabelas

Tabela 1- Resumo da revisão da literatura	29
Tabela 2 - Bases de dados de informação.....	42
Tabela 3 - Matriz de correlação	46
Tabela 4 - Resultados do VIF dos modelos	48
Tabela 5 – Resultados do Teste F (OLS pooled versus efeitos fixos).....	49
Tabela 6 – Resultados do teste Breusch-Pagan (efeitos aleatórios versus OLS pooled).....	49
Tabela 7 - Resultados do Teste de Hausman.....	50
Tabela 8 - Estatísticas descritivas das variáveis	53
Tabela 9 - Resultados da regressão com dados em painel com efeitos aleatórios.....	54

Índice de figuras

Figura 1 - Fluxos líquidos de investimento direto estrangeiro. Fonte: Worldbank (acedido em 29/09/2018).....	3
Figura 2 - Controlo continuado (OECD, 2008, p. 51).....	9
Figura 3 - Parceiros de trabalho (OECD, 2008, p. 51)	9
Figura 4 - Vários investidores diretos (OECD, 2008, p. 52).....	10
Figura 5 - Propriedade Conjunta (OECD, 2008, p. 54).....	11
Figura 6- Caso simples de <i>round-tripping</i> . Fonte: (OECD, 2008, p. 158).....	11

Capítulo I – Introdução

Investimento direto estrangeiro consiste em investimento realizado numa outra empresa de um país estrangeiro com uma percentagem mínima de 10%. Os influxos provenientes deste tipo de investimento desempenham um papel fulcral no desenvolvimento de uma economia. Apesar de os países em desenvolvimento necessitarem de um maior volume de investimento, de um modo geral todas as economias beneficiam destes influxos (Ali & Nishat, 2009).

Ao longo dos tempos, são diversos os autores que têm tentado decifrar o impacto do investimento direto estrangeiro nas economias recetoras de investimento, bem como os fatores de atração das economias em relação aos investidores. Estes estudos são fundamentais para que os países possam estar consciencializados com os seus pontos fortes e fracos na ótica dos investidores e, por conseguinte, criarem métodos para se tornarem constantemente competitivos.

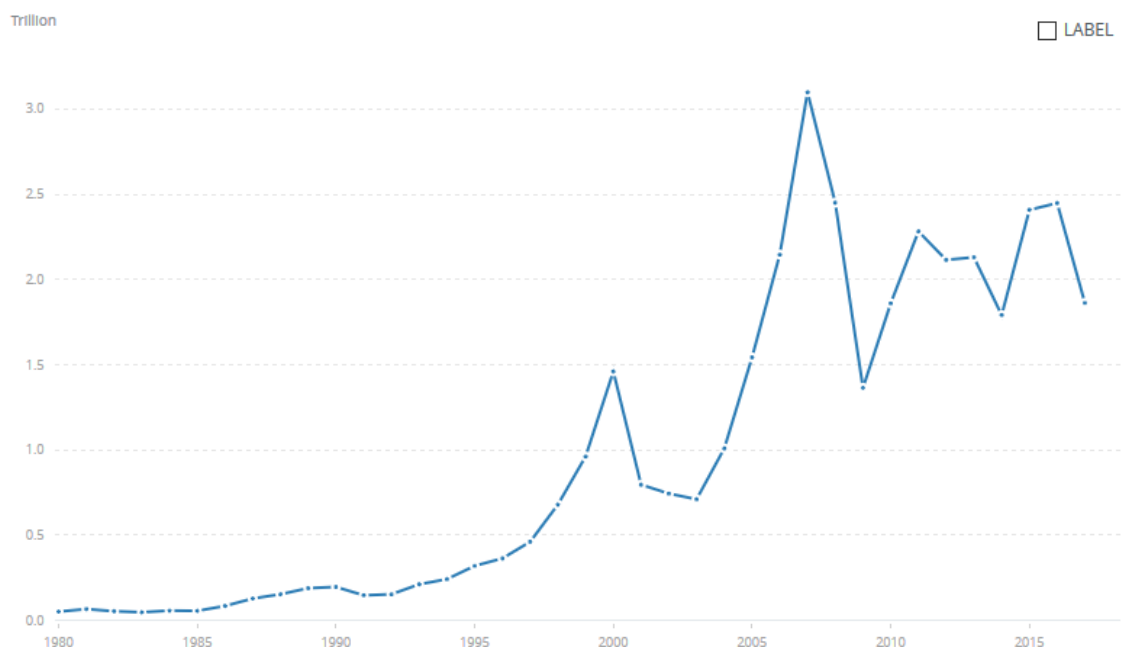


Figura 1 - Fluxos líquidos de investimento direto estrangeiro. Fonte: *Worldbank* (acedido em 29/09/2018)

A figura anterior ilustra em dólares os influxos líquidos de investimento direto estrangeiro (IDE) no mundo, entre 1980 e 2017. É possível verificar um crescimento de forma generalizada do IDE, apenas com alguns momentos de exceção. Observam-se momentos com níveis mais baixos de IDE, dos quais anos 2000 e seguintes (bolha tecnológica) e 2008 e seguintes (crise *subprime*).

A importância e motivação desta dissertação reside no facto de estarmos perante um indicador tão importante para os países pela sua ligação tradicional ao crescimento da economia. Por isso mesmo, é necessário estudar o tema e perceber quais os determinantes que os investidores têm em linha de conta quando investem numa dada economia.

O presente trabalho tem como objetivo principal encontrar esses determinantes com base numa seleção prévia de quinze determinantes, que serão apresentados ao longo da revisão da bibliografia existente, assim como na apresentação das hipóteses em estudo.

A análise destas hipóteses será elaborada através da seleção de um modelo de regressão de dados em painel. No final do trabalho são identificadas quatro dos determinantes que se mostraram significantes para a amostra.

A amostra do presente trabalho são os 28 países que forma a União Europeia para os períodos de 2000 a 2016.

A dissertação vai estar dividida em cinco partes. A presente introdução, de seguida a revisão da literatura onde se apresentará o tema e os autores que o estudaram e ainda serão definidas as hipóteses de investigação. A terceira parte será a metodologia que contará com a apresentação e definição do modelo de regressão de dados em painel. A quarta parte será composta pelos resultados, isto é, pela validação das hipóteses de investigação. Por fim, serão apresentadas as principais conclusões do trabalho.

Capítulo II – Revisão da literatura

Nesta secção serão apresentados os principais estudos levados a cabo para analisar o investimento direto estrangeiro. Podemos dividi-la em três grandes partes. A apresentação do tema, que conta com definições e conceitos, o impacto do investimento direto estrangeiro nos países e os determinantes desse mesmo investimento. Como estamos perante uma economia global, serão abordados estudos conduzidos nas várias regiões do globo, apesar de na parte prática do trabalho se abordar a situação europeia.

2.1. Investimento Direto Estrangeiro

2.1.1. Conceito

Investimento direto estrangeiro, segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OECD), reflete o investimento realizado por uma entidade residente de uma economia (investidor direto) com o objetivo de obter um interesse duradouro numa empresa residente noutra economia (empresa de investimento direto) (OECD, 2008).

O interesse implica uma relação de longo prazo e um grau significativo de influência na gestão. O conceito de IDE não requer que haja um controlo maioritário da empresa, 10% do poder de voto é a evidência necessária de que a empresa tem suficiente influência para ter uma palavra na gestão da empresa.

Existem situações em que 10% do poder de voto não permite ter qualquer influência sobre a empresa, enquanto noutras situações uma percentagem inferior permite possuir algum tipo de controlo sobre a gestão da empresa, através de influência indireta, como por exemplo participações noutras empresas. Porém, para fins estatísticos não são consideradas quaisquer percentagens inferiores a 10% para garantir a consistência estatística entre os países.

Quando um investidor detém uma percentagem de poder de voto superior a 50%, individualmente ou combinado com as suas subsidiárias, a empresa é considerada uma subsidiária. Uma empresa controlada por uma subsidiária de um investidor ou por um grupo de subsidiárias (incluindo o investidor) também é ela própria considerada uma subsidiária para fins de IDE.

Quando um investidor detém uma percentagem de poder de voto entre 10% e 50%, individualmente ou em combinação com as suas subsidiárias, a empresa é considerada uma associada.

Nos investimentos em que a percentagem de poder de voto seja inferior a 10% não se considera que exista influência e por isso não são considerados estatisticamente para o tratamento de dados relativos ao investimento direto estrangeiro, exceto se cumprirem os requisitos dos exemplos referidos no ponto 2.1.2 (situações em que existe relação de investimento).

O investidor pode ser um indivíduo ou grupo de indivíduos relacionados, uma empresa incorporada ou não incorporada, uma empresa pública ou privada, um grupo de empresas relacionadas, um órgão governamental, uma organização social ou qualquer combinação destes (Misra, 2012).

O investimento inclui a transação de capital inicial no mínimo de 10% e todas as transações e posições financeiras subsequentes entre o investidor direto e a empresa onde o investimento é realizado, assim como posições entre empresas associadas, compra de património, distribuição de lucros, dívidas entre empresas, lucros reinvestidos e juros.

Por vezes a relação entre estas empresas é complexa, existindo situações em que a estrutura das empresas esteja ligada através de uma complexa rede de influência. Por essa razão se apresentam algumas situações consideradas investimento direto bem como situações em que não se verifica o conceito de IDE.

2.1.2. Situações em que existe relação de investimento

Para exemplificar e distinguir as situações acima descritas serão apresentados vários cenários de relações entre empresas.

Na figura 2 estão representadas três empresas de economias diferentes, A detém 80% dos votos de B, por sua vez B detém 80% dos votos de C. Desta forma A tem controlo sobre B e através desse controlo tem controlo indireto sobre C, por isso transações financeiras entre a A B e C é considerado IDE.



Figura 2 - Controle continuado Fonte: (OECD, 2008, p. 51)

Neste caso, a relação é simples, existe controle maioritário por parte de uma só empresa, o que clarifica que a relação de investimento direto estrangeiro continua na cadeia de relações, isto é, de A para C. No entanto, em situações em que o poder de voto de uma empresa é detido por mais do que uma empresa, a relação pode ser menos óbvia como se verifica na figura 3.

Na situação que se segue, as empresas A, B e C encontram-se igualmente em economias diferentes, A possui 80% do poder de voto de B e é um investidor direto em B. A possui 20% do poder de voto de C e é um investidor direto em C. A controla B e tem influência significativa sobre C, deste modo as transações entre B e C são relevantes para as estatísticas de IDE, embora não exista participação de capital. B pode emprestar dinheiro a C devido ao controle que A tem sobre B, por isso é razoável considerar que A, B e C estão na mesma relação de investimento direto.

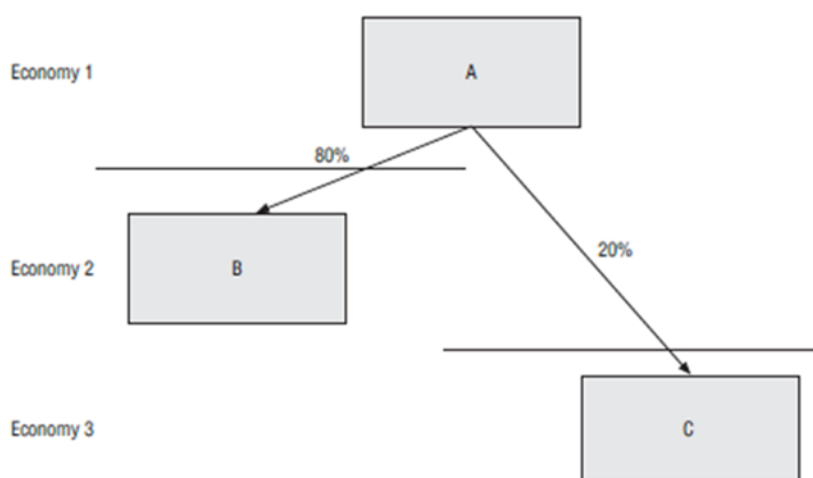


Figura 3 - Parceiros de trabalho. Fonte: (OECD, 2008, p. 51)

Já na figura 4 as empresas A e B são investidoras na empresa C, A possui 70% do poder de voto de C e por isso tem controlo sobre esta empresa, B possui 20% do poder de voto de C e por isso tem influência significativa sobre C. Apesar de A e B terem uma relação com a empresa C, contrariamente ao que acontece na figura 3 não estão em relação direta entre si.

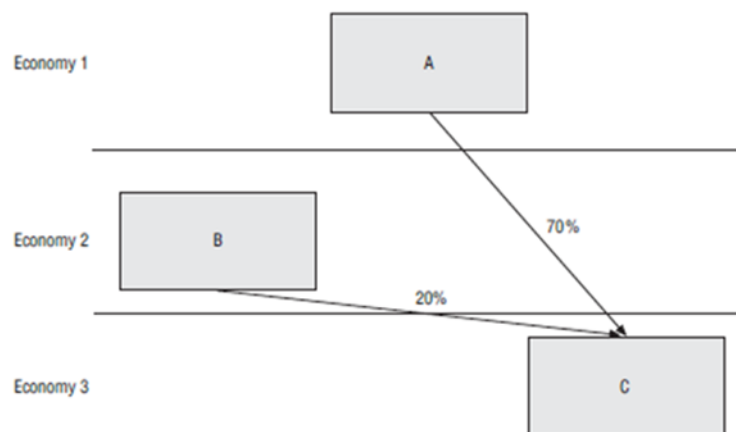


Figura 4 - Vários investidores diretos. Fonte: (OECD, 2008, p. 52)

Uma empresa pode estar numa relação de investimento direto com outra empresa da mesma economia ou de uma economia diferente, sem ser um investidor na outra, desde que ambas as empresas sejam influenciadas direta ou indiretamente pela mesma empresa e que esta, seja um investidor direto em pelo menos uma das empresas em questão, como se observa na figura 2.

Estas empresas são chamadas de “empresas companheiras” e podem estar relacionadas através de uma relação horizontal de menos de 10%.

Para as estatísticas do IDE, transações entre “empresas companheiras” de economias diferentes devem ser registadas. As relações de investimento direto estendem-se a todas as empresas do grupo, subsidiárias, associadas e outros investimentos.

A identificação dos investidores diretos ajuda a identificar empresas que estejam em relação de investimento direto e empresas que não estejam. Uma empresa pode estar numa relação de investimento direto com uma empresa da mesma economia ou com uma empresa de uma economia diferente, sem que haja uma relação direta entre ambas, desde que as duas sejam influenciadas direta ou indiretamente pela mesma empresa na linha hierárquica. O “parente comum” deve ser um investidor direto em pelo menos uma das empresas em questão. A figura 5 ilustra essa situação, se a empresa A for um investidor direto estrangeiro em B e a

empresa C for uma subsidiária da empresa A, então C, por definição não é uma empresa de investimento direto estrangeiro e as empresas B e C estão em relação de investimento direto. A percentagem de capital próprio serve para determinar a extensão das relações de investimento direto. Apesar de B e E serem residentes na mesma economia, assim como C e F, estas relações fazem parte do capital próprio que ajuda a determinar a relação entre as empresas A e E, assim como, A e F.

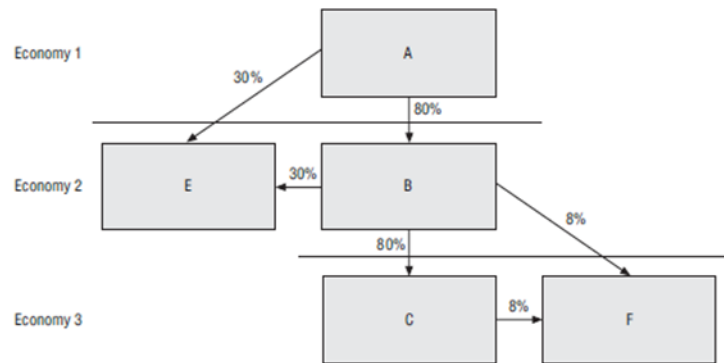


Figura 5 - Propriedade Conjunta. Fonte: (OECD, 2008, p. 54)

2.1.3. Situações em que não existe relação de investimento

Existem situações em que os fluxos financeiros podem ser canalizados para o exterior por parte de investidores diretos e, posteriormente, verificar-se o retorno desses fundos à economia de origem sob a forma de investimento direto. A figura 6 representa essa situação, uma empresa “A” fornece fundos à empresa “B”, uma empresa relacionada não residente, que por sua vez investe na empresa “C” que pertence à mesma economia que a empresa “A”. Esta situação é chamada *round-tripping* e não é abrangido pelo conceito de investimento direto estrangeiro.

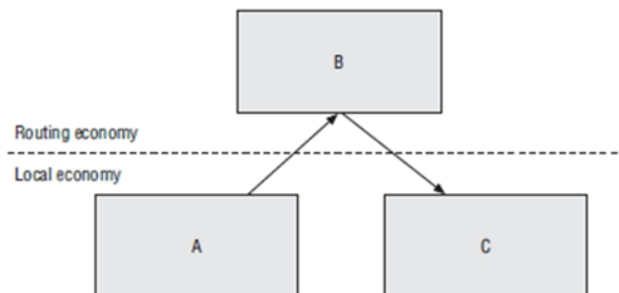


Figura 6- Caso simples de *round-tripping*. Fonte: (OECD, 2008, p. 158)

2.2. O impacto do investimento direto estrangeiro nos países recetores

O desenvolvimento dos mercados financeiros para uma estrutura globalmente mais integrada, a liberalização das trocas internacionais e dos movimentos de capital, a abertura dos mercados financeiros, o desenvolvimento das novas tecnologias e telecomunicações alterou completamente a forma como as empresas operam. A crescente competição entre os vários intervenientes aliada a essa integração levou à introdução de novos instrumentos financeiros com amplo acesso e baixos custos de transação, atraindo investidores de diversas nacionalidades.

O IDE é um meio de criar ligações diretas, estáveis e duradouras, incentivando a transferência de tecnologia e *know-how* entre economias, ao mesmo tempo que permite à economia que recebe o investimento promover os seus produtos nos mercados internacionais. Sob um ambiente político favorável, o IDE pode servir como um veículo importante para o desenvolvimento, contribuindo para a estabilidade financeira (OECD, 2008).

Misra (2012) analisou o impacto do IDE na Índia. O autor define o IDE como um fluxo financeiro entre países, através do qual um pode obter benefícios do seu investimento, enquanto o outro pode aproveitar para se financiar a longo prazo. O autor conclui que o IDE pode ter impacto tanto positivo como negativo. De um modo geral, o impacto existente depende do propósito do investidor. Se o objetivo for investir a longo prazo, então o impacto deverá ser positivo. Por outro lado, se o investimento for de curto prazo, assistir-se-á a um impacto negativo aquando do desinvestimento.

Os fundos obtidos a longo prazo serão cruciais para o desenvolvimento económico do país, visto que se assiste à criação de novos postos de trabalho, melhoria dos salários, aumento da produtividade, melhoria do acesso aos mercados estrangeiros, introdução de novas técnicas de gestão e marketing, acesso a novas tecnologias e ainda atrai empresas de setores inovadores e melhora a balança comercial. O autor reforça também a importância do IDE para as economias em desenvolvimento.

Contudo, também existem implicações negativas. O facto de sociedades estrangeiras poderem comprar um empresa do país recetor do investimento com o intuito de dissolvê-la, a impossibilidade de competitividade das empresas endógenas contra as empresas estrangeiras no mercado do país recetor, a eliminação de postos de trabalho, o facto de as empresas estrangeiras continuarem a utilizar os seus fornecedores habituais o que se traduz num aumento

das importações (não existem grandes consequências se a produção for para exportar), a deterioração da balança de pagamentos consequente da distribuição de lucros, o crescimento dos salários nas sociedades estrangeiras pode influenciar o aumento dos salários nas empresas nacionais, sem que o crescimento da produção permita esse custo, a formação de um setor estrangeiro de ponta enquanto o setor endógeno não acompanha a mesma evolução aliado a benefícios fiscais concedidos a empresas estrangeiras, as preocupações ambientais e o turismo desmedido são alguns dos pontos negativos apontados pelo autor.

Existe uma ideia generalizada de que o aumento do IDE está associado ao crescimento económico do país recetor do investimento, contribuindo para o seu desenvolvimento e prosperidade. Diversos estudos assumem que o que é bom para o crescimento, é bom para as classes mais desfavorecidas. Como a luta para acabar com a pobreza está longe de acabar, a Organização das Nações Unidas tem colocado pressão aos governos para procurarem soluções que permita a redução da pobreza, através das relações nacionais e internacionais. Por esta razão é importante compreender o impacto que o IDE tem sobre a redução da pobreza (Magombeyi & Odhiambo, 2017). Magombeyi e Odhiambo (2017) tentaram encontrar essa relação analisando um conjunto de estudos já realizados sobre o tema. Apesar de encontrarem evidências, na maioria dos estudos, do impacto positivo do IDE em relação à pobreza, existem alguns estudos em que o efeito é negativo ou não é possível calcular. Concluem assim os autores que deve ser analisado e estudado caso a caso.

Fowowe e Shuaibu (2014) que contribuem para o estudo com a análise dos países africanos, afirmam que o IDE pode afetar o crescimento e a pobreza de três formas, de forma direta, através do efeito multiplicativo ou através do efeito contágio. A forma direta ocorre quando multinacionais criam empresas subsidiárias, compram máquinas, contratam trabalhadores, influenciando diretamente a economia local. O impacto na economia depende essencialmente do tipo de investimento que é feito em maquinaria, da quantidade de trabalhadores contratados e dos salários pagos.

O efeito multiplicativo está relacionado com a relação que a empresa subsidiária tem com os seus fornecedores e clientes, o aumento do IDE pode ter um impacto positivo na economia ao permitir o aumento da produção de empresas fornecedoras e distribuidoras. O crescimento de uma empresa pode levar ao crescimento de outras através do efeito multiplicativo.

Por outro lado, o efeito contágio ocorre quando o conhecimento, a inovação tecnológica e a transferência de habilidades passam da empresa subsidiária para empresas no país recetor do

investimento, quer seja através de formações com o objetivo de desenvolver os trabalhadores ou até por imitação de outras empresas.

Num estudo sobre o impacto do IDE na redução da pobreza no Paquistão entre 1973 e 2011, Shamim, Azeem e Naqvi (2014) concluem que o IDE contribui para a redução da pobreza a longo prazo, assim como para o desenvolvimento económico e do capital humano.

Ao contrário dos outros autores, Ali e Nishat (2009) demonstraram que o IDE contribuiu para o aumento da pobreza no Paquistão, que por sua vez aumentou a mortalidade infantil. O aumento do IDE apenas contribuiu para a melhoria da educação no país, no entanto o autor explica que estes resultados estão relacionados com a má redistribuição dos recursos por parte do governo.

Para Kheng, Sun e Anwar (2016) a conclusão não é tão óbvia, apesar de ser importante, o IDE por si só não é suficiente para um crescimento económico sustentável. É necessário que o país invista em capital humano de forma a maximizar os benefícios para a sociedade. O investimento em capital humano é medido pelos níveis de ensino secundário e superior, sendo que se considera que o ensino superior contribui para uma melhoria significativa dos recursos humanos, uma vez que trabalhadores com níveis de habilitação mais elevados tendem a demonstrar maior facilidade na utilização de técnicas modernas.

As empresas podem melhorar a qualidade do capital humano através de formação em contexto de trabalho ou financiando a sua formação em instituições de ensino. A condição geral de saúde do trabalhador é um fator que tem um impacto positivo no desenvolvimento do capital humano.

O estudo realizado por Neycheva (2013) pretendeu analisar se o nível de educação na Bulgária contribui para o crescimento económico. Os resultados demonstraram que o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) não é influenciado pela quantidade de pessoas com nível de educação secundário ou superior, mas sim pela qualidade do capital humano, medido pelo número de pessoas com capacidade para falarem outros idiomas.

Para Borensztein, Gregorio e Lee (1998) o IDE apenas tem um impacto positivo no crescimento da economia se o capital humano do país recetor do investimento for suficientemente desenvolvido, isto é, capaz de trabalhar com tecnologias avançadas. A taxa de crescimento económico depende, essencialmente, da capacidade do país para implementar novas tecno-

logias, utilizadas nos países mais desenvolvidos. Note-se que o investimento direto estrangeiro proveniente de empresas multinacionais é uma das principais formas de acesso a tecnologias avançadas por países em desenvolvimento.

No entanto Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan e Sayek (2006) afirmam que países com instituições financeiras mais desenvolvidas apresentam um crescimento quase duas vezes maior do que países com fracos mercados financeiros. O desenvolvimento dos mercados financeiros locais facilita a criação de novas empresas, uma vez que os empreendedores podem recorrer ao crédito de forma mais acessível.

De um modo geral, os estudos que consideram que existe um efeito positivo apoiam-se nos efeitos colaterais alcançados através da criação de emprego e do aumento do capital investido. Enquanto a literatura que apoia o impacto negativo ou insignificante baseia-se na teoria da dependência que explica o subdesenvolvimento dos países em desenvolvimento e como a natureza do desenvolvimento resulta em pobreza.

Os efeitos colaterais podem ser divididos em duas categorias, horizontais e verticais. Os efeitos colaterais horizontais surgem de transações não contratuais nem comerciais, onde as empresas nacionais beneficiam de recursos de empresas estrangeiras, também chamados de externalidades. A presença de uma empresa estrangeira facilita a adoção de novas tecnologias por empresas locais e, permite a estas, observar a viabilidade de produzir um produto e imitar.

Os trabalhadores da empresa estrangeira recebem formação, que se traduz na melhoria do capital humano e, como tal, conduz à melhoria dos seus salários, e consequentemente, à melhoria do bem-estar dos empregados. Os trabalhadores treinados tornam-se mais competitivos e quando estes trabalhadores abandonam a empresa para trabalhar em empresas locais existe a transferência do conhecimento adquirido com o a empresa estrangeira.

Por outro lado, os efeitos colaterais verticais resultam da relação entre os consumidores e os produtos. O efeito é compreendido através da relação entre a empresa subsidiária e os agentes económicos do país recetor do investimento.

Existem vínculos a montante e a jusante. Os vínculos a montante envolvem o fornecimento de bens por uma empresa estrangeira. O aumento da procura por bens leva a uma expansão da produção em empresas locais e, por sua vez, as empresas estrangeiras podem ajudar as

empresas locais na gestão, organização, fornecimento de matérias-primas e assistência técnica e insistir na melhoria da qualidade dos produtos fornecidos, pressionando assim as empresas locais a adotarem novas tecnologias.

Os vínculos a jusante envolvem o crescimento de uma indústria que adota o *output* da empresa estrangeira. Os benefícios da criação de empresas subsidiárias depende da força desses vínculos e do setor. O modo de entrada da subsidiária estrangeira também é importante, uma vez que, a criação de uma empresa de raiz é diferente da aquisição de outra empresa. A criação de uma empresa de raiz aumenta a concorrência e o emprego, enquanto que numa aquisição apenas existe transferência de propriedade de uma empresa para outra (Magombeyi & Odhiambo, 2017).

Carkovic e Levine (2002) procuraram analisar a relação entre o IDE e o crescimento económico. Os autores consideram que apesar dos países oferecerem taxas especiais e subsídios com o objetivo de atrair o IDE, não se pode afirmar que, isoladamente, este exerça um impacto positivo no crescimento económico de um país.

Contudo o estudo não pretende afirmar que IDE é irrelevante para o crescimento, o IDE pode estar ligado ao crescimento económico a longo prazo e pode ser um bom indicador de sucesso económico. Os autores apenas não apoiam os incentivos fiscais e subsídios com o objetivo de atrair o IDE, por considerarem que por si só o IDE não é sinónimo de crescimento económico.

Dhrifi (2015) contribui para o tema defendendo que não é de esperar que o IDE seja um catalisador do crescimento económico em países com ambientes legais fracos, níveis de inflação altos, défices orçamentais elevados e baixa regulamentação dos sistemas financeiros, ou seja, o impacto depende das diferentes características institucionais e estruturais de cada país.

2.3. Fatores que influenciam o investimento direto estrangeiro

De acordo com um relatório da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) prevê-se que os fluxos globais de IDE atinjam os 1,8 e 1,85 trilhões de dólares, em 2017 e 2018 respetivamente (UNCTAD, 2017). Apesar de representarem uma tendência animadora ainda se encontram abaixo do pico registado em 2007. Com a rápida

globalização dos últimos anos, o investimento tem sofrido profundas alterações, tornando-se cada vez mais complexo, divergente e incerto. A liberalização das condições de entrada para investidores estrangeiros e a simplificação dos procedimentos de registo assim como os novos incentivos ao investimento alteraram as condições para os possíveis investidores.

Aliado a estes fatores está o desenvolvimento da tecnologia que proporcionou um aumento da competitividade em todos os setores, novas oportunidades de negócios e atividades empresariais, assim como novas vias de acesso aos mercados estrangeiros.

Atualmente existem muitos fatores que podem influenciar os investidores, nomeadamente, o recente fenómeno BREXIT, que traduz a ameaça de o Reino Unido sair da União Europeia, bem como a recente nomeação de Donald Trump como Presidente dos Estados Unidos da América, tendo consequências tais como, o abandono por parte dos Estados Unidos da parceria transpácífica e a renegociação dos acordos comerciais, tais como o tratado de Livre Comércio da América do Norte - NAFTA -, ou até mesmo, as eleições na Europa com alguns partidos extremistas a aproximarem-se do poder, devido aos recentes casos de terrorismo (UNCTAD, 2017).

Apesar do impacto destes fatores imprevisíveis no IDE, existem outros que têm sido alvo de estudo e que se estudados permitem às economias adotarem um conjunto de comportamentos políticos e fiscais para atrair possíveis investidores.

2.3.1. Abertura de mercado

A abertura de mercado, como o próprio nome indica, representa as relações comerciais de uma economia com o resto do mundo através de importações e exportações. A opinião literária relativa a este determinante de atração de investimento é praticamente unânime. De um modo geral, os autores que estudaram o tema concluem que abertura de mercado apresentou um efeito positivo na atração de IDE.

Kheng *et al.* (2016) demonstraram que um aumento de 1% na abertura de mercado desencadeia um aumento de 6,2% no IDE. Os autores recorreram a um modelo com dados em painel de efeitos fixos, com uma amostra de 55 países desenvolvidos, entre 1980 e 2011, com o objetivo de analisar a relação entre o IDE e o capital humano.

Janicki e Wunnava (2004) consideram a abertura de mercado o principal determinante na atração de IDE. No seu estudo, os autores estimam que o aumento de 1 ponto percentual das importações em relação ao PIB significa um aumento de 140,28 milhões de dólares nos influxos do IDE, para cada país. Os autores estudaram o contexto europeu, através de uma regressão de mínimos quadrados ponderados¹ para o ano de 1997. A amostra consistiu em 14 países europeus investidores em nove países candidatos à entrada na União Europeia.

Também Chakrabarti (2001) considera que a abertura de mercado é a característica mais importante na atração de IDE e que os países interessados em aumentar os seus fluxos de IDE devem aumentar a sua participação nos mercados internacionais. O estudo foi efetuado com recurso a uma regressão que incluiu 135 países, para o ano de 1994.

Para Hunady e Orviska (2014) a abertura de mercado revelou uma influência significativa na atração de IDE, uma vez que significa menos barreiras para quem quer investir. Os autores recorreram a uma regressão com dados em painel de efeitos fixos, que incluiu 26 países da União Europeia para o período de 2004-2011.

Botrić e Škuflić (2006), Shamim et al. (2014), Helmy (2013) e Demirhan e Masca (2008) demonstraram de igual forma que a abertura de mercado e o conceito de livre circulação de bens provoca a atração do IDE. Shamim et al. (2014) demonstrou que por cada aumento de uma unidade de abertura de mercado, o IDE aumenta em 14,53 unidades. Por outro lado, Helmy (2013) considera que por cada aumento de 1% na abertura de mercado, o IDE aumentou 2,5%.

Contrariamente aos estudos apresentados, para Brown e Hibbert (2017) a abertura de mercado não teve qualquer impacto sobre a atração de IDE. O estudo foi efetuado com recurso a uma regressão com dados em painel, que incluiu 62 países para o período de 1997-2012 e recorreu ao estimador de mínimos quadrados ordinários de efeitos fixos e ao estimador pelo método dos momentos generalizados.

2.3.2. Capital humano e tecnológico

Nas sociedades atuais não é possível dissociar o capital humano do tecnológico. “Exige-se aos cidadãos o elevado desenvolvimento de literacias múltiplas e a criatividade essenciais

¹ *Weighted least squares regression*

para uma autonomia e para o contributo de cada indivíduo na sociedade (...). Estes pressupostos têm (...) como instrumento ou como fim a participação das tecnologias nas nossas vidas.” (Morgado & Costa, 2014).

Chan, Hou, Li e Mountain (2014), através de uma regressão de dados em painel, demonstraram que os níveis de educação têm um impacto positivo na atração de IDE. Ao estudarem os principais fatores que influenciam o IDE na China entre os períodos de 1995 a 2010, os autores afirmam que os fatores mais valorizados são a produtividade e a tecnologia, refletidos nos níveis de educação da população. Esta mudança deve-se ao facto de ao longo dos últimos anos os projetos de IDE terem mudado do setor têxtil e produtos de baixo custo para produtos de tecnologia de ponta tais como automóveis, material eletrónico e telemóveis, revelando assim que a população necessita de um maior nível de literacia e manuseamento de tecnologias.

Dhrifi (2015) ao estudar o papel da inovação tecnológica no âmbito do IDE, considera este determinante como vital para a criação e continuidade dos laços entre os investidores e países recetores, bem como para o crescimento da própria economia. O autor também foca a necessidade de evolução do capital humano para se verificar a inovação tecnológica.

Por outro lado, a pobreza é um dos fatores que influenciam a qualidade do capital humano. Quanto mais pobre um país, menor será o desenvolvimento do capital humano e também menor será a esperança média de vida. Contudo, à medida que a pobreza diminui, a população tende a preocupar-se com a educação, reduzindo assim a taxa de abandono escolar e aumentando a esperança média de vida (Fowowe & Shuaibu, 2014).

2.3.3. Crédito e mercado financeiro

Segundo Júlio, Alves e Tavares (2011) a obtenção de crédito tem um impacto positivo na atração de IDE. Os autores recorreram a uma regressão *Tobit* e a uma análise de componentes principais² que incluiu 29 países da União Europeia para o período de 2006-2008 e utilizaram o estimador de mínimos quadrados ordinários. Note-se que, segundo os autores, o aumento de uma unidade na variável “obtenção de crédito” conduz a um aumento do IDE entre 23 e 26%.

² *Principal Component Analysis (PCA)*

Shamim et al. (2014) evidencia que o desenvolvimento financeiro apresenta um efeito positivo na atração de IDE.

Chakrabarti (2001) ordenou os seguintes fatores por nível de importância: salários, exportações líquidas, taxa de crescimento, impostos e taxas de câmbio, como sendo importantes para explicar os influxos de IDE.

Relativamente à taxa de câmbio verifica-se um efeito direto com a atração de influxos de IDE. Quanto mais fraca for a moeda de um país, menor serão as entradas de IDE, uma vez que, se verificam custos elevados nas trocas de câmbio entre moedas. Esta situação não se coloca em países que utilizam a mesma moeda, como por exemplo no Espaço Económico Europeu.

Janicki e Wunnava (2004) consideram o risco de mercado uma das principais determinantes do IDE. Quanto mais baixo o risco de mercado, mais influxos de IDE são atraídos.

Quazi (2007) provou que o ambiente empresarial e taxa de retorno do investimento têm um impacto positivo no IDE. A liberdade económica também demonstrou ser um fator importante na atração de IDE.

2.3.4. Crescimento económico

Li e Liu (2005) demonstram empiricamente que existe uma relação direta entre o IDE e o crescimento das economias, tanto em países desenvolvidos como em desenvolvimento. Para além desta relação direta, encontram ainda evidência de que este tipo de investimento tem efeitos indiretos que poderão ser considerados endógenos, isto é, a economia tende a investir em si própria. O investimento em capital humano e a evolução tecnológica são dois dos exemplos deste investimento. Consequentemente, esta evolução tende a tornar-se num ciclo, quanto maior o desenvolvimento maior o IDE e quanto maior o IDE maior o crescimento que culminará no aumento da competitividade do país alvo de investimento. O estudo incluiu 84 países entre o período de 1970-1999 e foi realizado com recurso a uma regressão com dados em painel.

Fowowe e Shuaibu (2014) estudaram o impacto do IDE na pobreza dos países africanos. Para isso, recorreram a uma regressão com dados em painel de efeitos fixos, que incluiu 30 países africanos entre o período 1981-2011 e utilizou o estimador do método dos momentos

generalizados³. Os autores consideram que pode existir um efeito de causalidade reversa entre o IDE e as variáveis explicativas, ou seja, o IDE pode afetar as variáveis, assim como estas podem afetar o IDE. A diminuição do nível de pobreza do país proporciona às famílias passarem a ter mais rendimento disponível e, conseqüentemente, que estas aumentem as despesas com bens e serviços, que por sua vez fará aumentar a produção e atrairá mais investimento interno e externo, afetando assim o nível de IDE.

Mullen e Williams (2005) realizaram um estudo do impacto do IDE no crescimento e produtividade a nível regional no período entre 1977 e 1997, através de uma regressão com dados em painel e de dois estimadores, o estimador dos mínimos quadrados ordinários⁴ e o estimador dos mínimos quadrados de dois estágios⁵. Os resultados demonstram que o IDE tem um papel fundamental na economia regional, no que respeita à produtividade regional e ao crescimento. As regiões atrativas a fluxos monetários classificados como IDE caracterizam-se por serem “economias vibrantes” ou por terem prospeção de crescimento (Mullen & Williams, 2005, p. 279).

Segundo Williams (2017) o IDE contribui positivamente para o crescimento económico nos países desenvolvidos, no entanto o crescimento económico não influencia as entradas de IDE. O autor recorreu a um sistema de equações simultâneas, utilizando um estimador de mínimos quadrados de três estágios⁶ para analisar a relação entre o IDE e o crescimento. A contribuição para o crescimento pode ocorrer através da transferência de tecnologia entre países, do aumento da competitividade entre empresas locais ou através de ameaças de deslocalização por parte das empresas, com o objetivo de influenciar os decisores políticos a adotar políticas indutoras de crescimento.

Soler (2012) considera que existe uma relação negativa entre o IDE e o crescimento económico. O autor recorreu a uma regressão com dados em painel, que incluiu 19 países da América Latina para o período de 2002-2008. Foram utilizados dois modelos, o modelo dos efeitos fixos⁷ e o modelo dos efeitos aleatórios⁸.

³ *Generalized method of moments (GMM)*

⁴ *Ordinary Least Squares (OLS)*

⁵ *Two stage least squares (2SLS)*

⁶ *Three-stage least squares (3SLS)*

⁷ *Fixed effects*

⁸ *Random effects*

2.3.5. Corrupção

Recentemente começou-se a considerar a corrupção como um dos principais fatores que influenciam o IDE. A corrupção é definida como a violação de confiança entre duas partes, quando uma das partes celebra um acordo com uma terceira parte contra o interesse de outra. Geralmente está associada ao recebimento ilegal de pagamentos e pode ocorrer quando um funcionário do governo entra em acordo com um investidor estrangeiro contra o interesse da sociedade.

A corrupção pode ser classificada essencialmente em três tipos, grande corrupção, pequena corrupção e corrupção no setor público. A grande corrupção ocorre quando os políticos criam legislação que impede o investimento por parte de algumas instituições, enquanto cria oportunidades para outros investidores com ligação a estes políticos. Este tipo de corrupção pode envolver o pagamento direto de subornos.

A pequena corrupção caracteriza-se pelo abuso diário da posição de trabalho como funcionário público de baixo ou médio escalão, com uma interação direta com funcionários. Este tipo de corrupção não é feito por alguém com poder para alterar legislação, mas sim por um funcionário que através da sua posição consegue facilitar algumas situações em troca de pequenas somas de subornos. Não é um tipo de corrupção que tenha relação direta com os influxos de IDE.

A corrupção no setor público ocorre quando as unidades descentralizadas como a polícia, os tribunais, serviços de saúde ou outras instituições utilizam fundos públicos para satisfazer as suas próprias necessidades, ao invés de aplicar esses fundos para o bem-estar da sociedade. Esta também é um tipo de corrupção que não afeta diretamente o IDE, por isso a grande corrupção deve ser o tipo de corrupção que deve ser estudada (Navickas, Navickas, & Kordoš, 2016).

Navickas *et al.* (2016) consideram que a corrupção diminui os fluxos de IDE ao tornar o negócio mais dispendioso para o investidor. Contudo, podem existir situações em que a corrupção pode contribuir para a atração do IDE, por exemplo, em países com uma regulamentação rígida e um sistema demasiado burocrático que torna lento o processo de investimento. O valor do suborno por vezes é menor do que o valor do tempo de espera por alguns procedimentos burocráticos, além de poder garantir contratos, licenças e acesso a informações importantes.

No entanto, a corrupção deteriora o ambiente empresarial do país, através da desigualdade de rendimentos, da diminuição do investimento público que, conseqüentemente, prejudica a qualidade do sistema de saúde, da educação e de outros indicadores económicos.

Borja (2017) afirma que os fluxos de capitais estrangeiros são importantes para o crescimento da economia e quanto menor o nível de corrupção do país, mais notórios são os efeitos do crescimento. Por esta razão os países em desenvolvimento devem mover esforços para combater a corrupção. O estudo foi efetuado com recurso a uma regressão com dados em painel, que incluiu 130 países desenvolvidos para o período de 1985-2014 e recorreu a três estimadores, o estimador de mínimos quadrados ordinários, o estimador pelo método dos momentos generalizados e o estimador dos mínimos quadrados de dois estágios. Também Júlio *et al.* (2011) comprovaram que a ausência de corrupção apresentou um efeito positivo no IDE.

Num estudo sobre o impacto da corrupção no IDE, em 21 países do Médio Oriente e Norte de África, entre 2003-2009, com recurso a uma regressão com dados em painel, Helmy (2013) constatou que a corrupção contribui para a atração de IDE. O autor considera que, por vezes, os custos associados à corrupção superam os custos de não se fazer um negócio por questões burocráticas.

2.3.6. Criminalidade

Algumas economias, pela sua natureza hostil, enfrentam sérios desafios internos que podem reduzir ou até impossibilitar a atração de fluxos de investimento externo. Um desses desafios é a criminalidade, que pode influenciar na escolha da localização do investimento, implicando sérios problemas tanto para as empresas como para os governos (Brown & Hibbert, 2017).

A criminalidade pode aumentar os custos de um negócio e reduzir a procura por bens e serviços, ao mesmo tempo que torna o negócio incerto para o investidor (Brown & Hibbert, 2017; Navickas *et al.*, 2016).

Os custos podem ser diretos ou indiretos, sendo que os custos diretos estão relacionados com os fluxos monetários despendidos para manter serviços de segurança privada para as empresas e funcionários, os custos suportados pelo governo para manter a segurança nacional, assim como os gastos com enfermeiros e médicos para lidar com os ferimentos de eventuais

crimes que possam surgir. Por outro lado, os custos indiretos não estão associados à parte monetária, mas sim ao lado psicológico, isto é, problemas relacionados com a exposição à atividade criminal ou separação de famílias devido à criminalidade.

Dados estes impactos negativos do crime na atração de IDE e a importância destes fluxos financeiros para a economia dos países, os decisores políticos devem procurar combater a criminalidade. Este é um problema para países que necessitam realmente destes fluxos para a sua sustentabilidade económica e que não conseguem lidar com a criminalidade (Brown & Hibbert, 2017).

Contudo Júlio *et al.* (2011) argumentam que se existir uma proteção dos investimentos por parte do país recetor do investimento, se houver facilidade em realizar negócios e o ambiente económico for favorável, os conflitos e tensões da economia recetora não influenciam a decisão dos investidores.

Brown e Hibbert (2017) analisaram o impacto da criminalidade na decisão da localização por parte dos investidores. Os autores expuseram que a redução da taxa de homicídios encoraja os fluxos de IDE, no entanto também acreditam que o aumento de IDE contribui para a redução da taxa de homicídios, através da redução da taxa de desemprego do país. Também Helmy (2013) encontrou uma relação indireta entre a taxa de homicídios e os fluxos de investimento, concluindo assim que esta taxa apresenta um efeito negativo sobre o IDE. Por outro lado, para o autor, a liberdade e segurança dos investimentos apresentaram um efeito positivo sobre os influxos de IDE.

Já Soler (2012) não encontrou qualquer relação entre a criminalidade e o IDE, no contexto Latino Americano.

2.3.7. Contexto laboral

A mão-de-obra barata e o ambiente de trabalho hospitaleiro são uma das razões que leva os investidores a escolherem uma dada região para ser a recetora de IDE. Os autores exemplificam o investimento realizado por parte da Alemanha e do Japão no sul dos Estados Unidos da América, no setor produtivo de automóveis. De acordo com Robert Scott⁹ cada posto de

⁹ http://www.slate.com/articles/business/moneybox/2008/12/big_three_meet_the_little_eight.html

trabalho neste setor sustenta outros cinco nos setores do aço, pneus, borracha, programadores e vendas. (Mullen & Williams, 2005)

Janicki e Wunnava (2004) consideram os custos de mão-de-obra um dos principais determinantes do IDE. Desta forma, a mão-de-obra tem um impacto negativo sobre a atração de IDE, visto que segundo os autores as empresas procuram países onde a mão-de-obra seja mais barata, contribuindo para a redução de custos.

De um modo geral, a literatura é unânime, baixos salários e educação significam um efeito positivo na atração de IDE, essencialmente na atração de investimento por parte de multinacionais (Chakrabarti, 2001; Chan *et al.*, 2014).

Demirhan e Masca (2008) entendem que os custos de mão-de-obra apresentam um efeito positivo, no entanto o efeito não foi significativo.

Para Hunady e Orviska (2014) os custos de mão-de-obra e de despedimento revelaram uma influência significativa na atração de IDE. Em suma, quanto menos rígidas forem as regras laborais e mais baixos forem custos de mão-de-obra, assim como os custos de despedir, maior a capacidade de captação de IDE por parte de um país.

Já Botrić e Škuflić (2006) não conseguiram apresentar resultados conclusivos sobre o efeito do desemprego no IDE. No primeiro modelo o desemprego apresentou uma relação positiva, enquanto que no segundo modelo a relação foi negativa.

2.3.8. Contexto político

A estabilidade política, isto é, os regimes autocráticos em detrimento dos democráticos, apresentaram um efeito positivo na atração de IDE, no caso paquistanês (Shamim *et al.*, 2014).

O baixo risco político também apresentou um efeito positivo no IDE (Júlio *et al.*, 2011). No entanto, Demirhan e Masca (2008) apresentam resultados contrários, o risco político apesar de ter um efeito negativo, foi insignificante.

Quazi (2007) afirma que a instabilidade política tem um efeito negativo na atração de IDE. O estudo foi efetuado com recurso a uma regressão com dados em painel, que incluiu 7 países do leste da Ásia para o período de 1995-2000.

Os investidores procuram ambientes de investimento caracterizados pela estabilidade política e macroeconómica (Janicki & Wunnava, 2004).

Para Hunady e Orviska (2014) a dívida pública revelou uma influência significativa na atração de IDE. Surpreendentemente dívidas públicas elevadas influenciam de forma positiva os fluxos de IDE. Segundo os autores, uma das explicações possíveis, é que países com despesas públicas mais elevadas tenham melhores infraestruturas, serviços e instituições.

2.3.9. Contexto fiscal

A concorrência fiscal entre países tem vindo a aumentar com o passar dos anos e os países têm reagido através da redução dos impostos, de forma a aumentar os fluxos de IDE (ABDiOĞLU, BiNiŞ, & ARSLAN, 2017).

Muitos países têm reformulado as suas políticas fiscais, introduzindo diversos incentivos fiscais, tais como isenções, subsídios ao investimento, ou deduções, de forma a atrair IDE. Os incentivos fiscais podem ser divididos em quatro categorias, isenções fiscais, crédito fiscal ou subsídios ao investimento, diferenças temporais e taxas reduzidas.

As isenções fiscais isentam as novas empresas de impostos durante um determinado período de tempo, os créditos fiscais de investimento fornecem deduções do imposto a pagar, enquanto que os subsídios ao investimento são deduções que reduzem o rendimento tributável. As diferenças temporais podem ser deduções concedidas no primeiro ano. As taxas reduzidas consistem na redução da taxa de imposto sobre o rendimento e é a forma mais utilizada pelos países para atrair investimento.

Os incentivos fiscais podem dar a impressão de que o sistema é injusto, uma vez que dá preferência a investidores estrangeiros em detrimento das empresas nacionais. Os países abdicam assim de receitas que poderiam ser usadas noutras áreas. No entanto, os incentivos fiscais são uma das medidas mais importantes na captação de IDE (Kaur, 2017).

Agostini e Tulayasathien (2007), num estudo sobre o impacto dos impostos no IDE nos Estados Unidos, consideram que este é bastante sensível aos impostos, sendo que uma pequena alteração do imposto pode causar uma grande variação no IDE, no sentido inverso.

ABDiOĞLU *et al.* (2017) realizaram um estudo com base em 19 países com o objetivo de analisar a relação entre o IDE e o imposto. Os países selecionados apresentaram uma redução do imposto sobre o rendimento, entre o período 2003-2013. Os autores concluíram que a

redução do imposto provocou um aumento do IDE. De um modo geral, os investidores procuram países que ofereçam mais vantagens e a redução do imposto é uma dessas vantagens que permite maximizar lucros. O estudo foi realizado através de uma regressão com dados em painel, recorrendo ao método de efeitos fixos e ao estimador do método dos momentos generalizados. Os autores apontam ainda a qualidade dos serviços públicos e a credibilidade do governo como determinantes do IDE.

Segundo Júlio *et al.* (2011), de uma forma generalizada, países com melhores desempenhos económicos, melhores políticas e melhores instituições podem atrair mais IDE. Também a liberdade económica, a facilidade em fazer negócios, independência do sistema financeiro, a flexibilidade do mercado de trabalho e a imparcialidade do sistema jurídico têm um impacto positivo na atração de IDE.

A liberdade fiscal avalia a carga fiscal do país, sendo que países com maior liberdade fiscal apresentam menores taxas de imposto e por isso, quanto maior a liberdade fiscal, maior a atração de IDE.

De uma forma geral, a carga fiscal é acompanhada de um efeito negativo nos influxos de IDE, quer isto dizer, que quanto menores os impostos de uma economia mais atrativa esta se torna para possíveis investidores (Chakrabarti, 2001; Demirhan & Masca, 2008; Helmy, 2013).

Contudo, Hunady e Orviska (2014) discordam dos autores referenciados e afirmam que os impostos não são importantes para a atração de IDE.

2.3.10. Inflação

A inflação demonstrou ter um efeito negativo em países em desenvolvimento, enquanto em países desenvolvidos o efeito foi insignificante. Estes resultados são explicados pelo facto de as taxas de crescimento estarem associadas à subida da taxa de inflação em países desenvolvidos (Li & Liu, 2005).

Também para Demirhan e Masca (2008), a inflação apresentou um impacto negativo, isto é, níveis mais baixos de inflação atraem mais IDE. Demonstrando assim que os investidores preferem economias mais estáveis.

2.3.11. Infraestruturas

Países subdesenvolvidos ou em desenvolvimento possuem piores infraestruturas devido à falta de rendimento para investir. A grande preocupação da população passa, essencialmente, por bens de primeira necessidade. No entanto, à medida que a situação da população vai melhorando, as pessoas vão exigindo melhorias na qualidade das infraestruturas (Fowowe & Shuaibu, 2014).

De acordo com Chan *et al.* (2014), o desenvolvimento das infraestruturas locais não têm um impacto direto na atração de IDE, porque não estimula diretamente o crescimento no investimento local. No entanto, para Hunady e Orviska (2014) e Brown e Hibbert (2017), a qualidade das infraestruturas revelou uma influência significativa na atração de IDE, uma vez que pode facilitar o sucesso dos investimentos.

2.3.12. Produto Interno Bruto

Kheng *et al.* (2016) estimaram que o aumento de 1% no PIB provoca um aumento de 9,7% no IDE. Também Chakrabarti (2001) assume que a taxa de crescimento do PIB apresenta um efeito positivo na atração de IDE.

Chan *et al.* (2014) consideram que o crescimento do PIB influencia diretamente o IDE. Através do impacto no PIB, assiste-se a um aumento nos fluxos de IDE.

Por outro lado, Brown e Hibbert (2017) ao analisarem o poder de compra da população, medido através do PIB *per capita* revelaram que este não influencia o IDE, contrariamente à expectativa formulada. Já ABDiOĞLU *et al.* (2017), Demirhan e Masca (2008) e Helmy (2013) assumem uma relação positiva entre o PIB *per capita* e a atração de IDE. De acordo com Helmy (2013), por cada aumento de 1% no PIB, o IDE aumentou 1,4%.

No estudo de Hunady e Orviska (2014), o PIB *per capita* revelou uma influência significativa na atração de IDE. Os investidores preferem países com maior PIB *per capita*, pois isso pode indiciar um maior poder de compra da população.

Júlio *et al.* (2011) encontraram uma relação negativa entre o PIB *per capita* e os influxos de IDE.

Botrić e Škuflić (2006) relatam que a relação do PIB com a atração de IDE é inconclusiva, apresentando diferentes resultados nos modelos. Não se pode concluir assim que o IDE contribua para a melhoria das condições de trabalho nos países.

2.3.13. Tamanho de mercado

Janicki e Wunnava (2004) consideram o tamanho de mercado uma das principais determinantes do IDE. Note-se que o impacto é positivo, isto é, quanto maior o mercado, maiores serão os fluxos de IDE.

De um modo geral, todos os autores analisados consideram que o tamanho de mercado apresenta um efeito positivo na atração de investidores estrangeiros (Demirhan & Masca, 2008; Hunady & Orviska, 2014; Júlio *et al.*, 2011; Li & Liu, 2005; Quazi, 2007).

Tabela 1- Resumo da revisão da literatura

Fator	Efeito positivo	Efeito negativo	Efeito insignificante
Abertura de mercado	Botrić & Škuflić (2006) Chakrabarti (2001) Demirhan & Masca (2008) Helmy (2013) Hunady & Orviska (2014) Janicki & Wunnava (2004) Kheng <i>et al.</i> (2016) Shamim <i>et al.</i> (2014)		Brown & Hibbert (2017)
Capital humano	Chan <i>et al.</i> (2014)		

Fator	Efeito positivo	Efeito negativo	Efeito insignificante
	Li & Liu (2005)		
Corrupção	Helmy (2013)	Borja (2017) Júlio <i>et al.</i> (2011) Navickas <i>et al.</i> (2016)	
Crédito	Júlio <i>et al.</i> (2011)		
Crescimento econômico	Fowowe & Shuaibu (2014) Li & Liu (2005) Mullen & Williams (2005)	Soler (2012)	Williams (2017)
Criminalidade		Brown & Hibbert (2017) Helmy (2013)	Soler (2012)
Custos de mão de obra		Chakrabarti (2001) Chan <i>et al.</i> (2014) Hunady & Orviska (2014) Janicki & Wunnava (2004) Mullen & Williams (2005)	Demirhan & Masca (2008)
Desemprego			Botrić & Škuflić (2006) ¹⁰
Desenvolvimento financeiro	Shamim <i>et al.</i> (2014)		
Dívida pública	Hunady & Orviska (2014)		
Estabilidade política	Janicki & Wunnava (2004) Júlio <i>et al.</i> (2011)		Demirhan & Masca (2008)

¹⁰ Resultados inconclusivos

Fator	Efeito positivo	Efeito negativo	Efeito insignificante
	Quazi (2007) Shamim <i>et al.</i> (2014)		
Impostos		ABDiOĞLU <i>et al.</i> (2017) Agostini & Tulayasathien (2007) Chakrabarti (2001) Demirhan & Masca (2008) Helmy (2013) Júlio <i>et al.</i> (2011)	Hunady & Orviska (2014)
Inflação		Demirhan & Masca (2008) Li & Liu (2005) ¹¹	Li & Liu (2005) ¹²
Infraestruturas	Brown & Hibbert (2017) Fowowe & Shuaibu (2014) Hunady & Orviska (2014)		Chan <i>et al.</i> (2014)
PIB	ABDiOĞLU <i>et al.</i> (2017) Chakrabarti (2001) Chan <i>et al.</i> (2014) Demirhan & Masca (2008) Helmy (2013)	Júlio <i>et al.</i> (2011)	Botrić & Škuflić (2006) ¹³ Brown & Hibbert (2017)

¹¹ Efeito negativo em países em desenvolvimento

¹² Efeito insignificante em países em desenvolvimento

¹³ Resultados inconclusivos

Fator	Efeito positivo	Efeito negativo	Efeito insignificante
	Hunady & Orviska (2014) Kheng <i>et al.</i> (2016)		
Qualidade das instituições	Hunady & Orviska (2014) Júlio <i>et al.</i> (2011)		
Risco de mercado		Janicki & Wunnava (2004)	
Tamanho de mercado	Demirhan & Masca (2008) Hunady & Orviska (2014) Janicki & Wunnava (2004) Júlio <i>et al.</i> (2011) Li & Liu (2005) Quazi (2007)		
Taxa de câmbio		Chakrabarti (2001)	
Tecnologia	Li & Liu (2005)		

Fonte: Elaboração própria

2.4. Objetivo do estudo e formulação das hipóteses de investigação

O IDE é um tema em estudo há mais de 60 anos. Kechagia e Metaxas (2018) identificam quatro grandes períodos na investigação do tema, que são desencadeados pelos marcos mundiais.

O primeiro período (1950-1973) é caracterizado pela procura do impacto do IDE no crescimento económico e produtividade das nações. Durante o segundo período (1974-1989) assiste-se a uma alteração da forma do estudo, pelo que o IDE que outrora tratado como uma

variável dependente, passa agora a ser o centro do estudo, isto é a variável independente. Os autores pretendiam assim investigar quais os fatores determinantes para a captação de IDE.

O terceiro período (1990-2004), mais uma vez conta com o IDE como variável dependente, é marcado pela explicação da colaboração dos países para atingirem um determinado crescimento económico. É durante este período de investigação que surgem muitas das variáveis que são abordadas acima, como a abertura de mercado, as diferenças salariais e outros indicadores sociais, políticos e financeiros. Os autores consideram ainda como relevante as zonas económicas em que as localizações em estudo se inserem.

O quarto (2005-presente) e último período é voltado para as questões ambientais e sociais, com o IDE como variável independente. Os autores concluem ainda que desde 2005 o número de países e período de tempo estudados têm vindo a aumentar.

A presente investigação tem o objetivo de averiguar os determinantes do IDE e o impacto positivo ou negativo dos mesmos, que serão as variáveis expostas, estudadas anteriormente, na atração do IDE por parte de um conjunto de países. O IDE representa as entradas líquidas de investimento direto estrangeiro (conforme o ponto 2.1), ou seja, as novas entradas de investimento menos o desinvestimento, reportadas pelos investidores estrangeiros em percentagem do PIB. Esta é a principal variável a ser estudada, ou seja, aquela que o estudo pretende explicar em função de que outras variáveis esta é influenciada. O IDE trata-se da variável independente do estudo.

Para investigar a influência de outras variáveis no IDE, serão formuladas as seguintes hipóteses com recurso às variáveis dependentes:

H1. A abertura de mercado é um determinante do investimento direto estrangeiro

A abertura de mercado corresponde à soma das exportações e importações, em percentagem do PIB (Hunady & Orviska, 2014).

H2. A corrupção é um determinante do investimento direto estrangeiro

A corrupção é medida através de índice que classifica 180 países pelos níveis percebidos de corrupção no setor público de acordo com especialistas e empresários. Para a classificação é utilizada uma escala de 0 a 100, onde 0 significa que o país é altamente corrupto e 100 que

o país não é corrupto. Os valores serão apresentados em percentagem do PIB (Transparency International, 28 agosto 2018).

H3. O défice ou excedente público é um determinante do investimento direto estrangeiro

O défice/excedente indica o saldo global das contas das administrações públicas. Resulta da diferença entre as receitas e as despesas públicas no final de cada ano civil. Quando as receitas ultrapassam as despesas, o saldo é positivo e por isso, denomina-se excedente orçamental. No entanto, quando as despesas são superiores às receitas, o saldo é negativo e por conseguinte, estamos numa situação de défice orçamental. Os valores são apresentados em percentagem do PIB (Pordata, 2018).

H4. A densidade populacional é um determinante do investimento direto estrangeiro

De acordo com o INE, a densidade populacional corresponde à “intensidade do povoamento expressa pela relação entre o número de habitantes de uma área territorial determinada e a superfície desse território (habitualmente expressa em número de habitantes por quilómetro quadrado)”. O momento de referência é a um de janeiro de cada ano civil (Pordata, 2018).

H5. A taxa de desemprego é um determinante do investimento direto estrangeiro

A taxa de desemprego representa a população desempregada que inclui indivíduos com idade compreendida entre os 15 e os 74 anos sobre o total da população ativa. Isto é, indivíduos que fazem parte integrante da população ativa que já trabalharam e se encontram à procura de emprego, assim como aqueles que se encontram à procura do primeiro emprego. Os valores são apresentados em percentagem (Pordata, 2018).

H6. O nível de escolaridade é um determinante do investimento direto estrangeiro

A escolaridade é medida em percentagem e diz respeito à população com ensino secundário e pós-secundário entre os 25 e os 64 anos de idade. O ensino pós-secundário corresponde a um nível posterior ao secundário e pode ser um curso de especialização tecnológica ou qualquer formação superior (Pordata, 2018).

H7. As horas trabalhadas é um determinante do investimento direto estrangeiro

A variável horas trabalhadas diz respeito ao número médio de horas trabalhadas por semana por um indivíduo. Note-se que inclui trabalhadores por conta de outrem e por conta própria. (Pordata, 2018).

H8. A inflação é um determinante do investimento direto estrangeiro

A inflação reflete a variação anual no nível dos preços considerados representativos da estrutura de consumo da população. Esta variação é calculada através da análise de uma cesta de bens e serviços. Quando os preços dos bens e serviços aumentam, existe inflação e o valor do dinheiro diminui porque um determinado montante passa a comprar menos bens e serviços do que no período anterior. A inflação negativa ou deflação dá-se quando existe descida dos preços da generalidade dos bens e serviços (Worldbank, 2018).

H9. O imposto sobre o rendimento coletivo (IRC) é um determinante do investimento direto estrangeiro

O IRC representa a taxa máxima de imposto sobre o rendimento pago pelas entidades. No caso de Portugal a taxa 29,5% que é constituído por 21% de imposto somado de 1,5% de taxa máxima de derrama municipal e de 7% da taxa máxima de derrama estadual (Eurostat, 2018).

H10. O PIB *per capita* é um determinante do investimento direto estrangeiro

O PIB *per capita* representa o produto interno bruto por indivíduo num determinado país, que é igual à soma dos valores brutos acrescentados por todos os produtores residentes na economia menos os subsídios não incluídos no valor dos produtos. O PIB representa a riqueza que um país consegue criar e por essa razão é utilizado habitualmente para avaliar o desempenho da economia e compará-la com outras. Os dados encontram-se em dólares (Worldbank, 2018).

H11. A produtividade é um determinante do investimento direto estrangeiro

A produtividade é um indicador da competitividade da economia e, neste caso, é a divisão do PIB pelo número de horas trabalhadas no ano civil. Têm-se, deste modo, a produtividade por hora de um determinado país. (Pordata, 2018).

H12. A remuneração dos empregados é um determinante do investimento direto estrangeiro

“A remuneração dos empregados é o que eles recebem pelo seu trabalho. Inclui o salário acordado e outras remunerações pagas pelo empregador tais como subsídios, ajudas de custo, horas extra, prémios, e outros bens e serviços como o fornecimento de automóvel da empresa ou de creche para os filhos dos empregados. Diz-se que a remuneração é líquida ou é bruta quando inclui ou não o pagamento de impostos e de contribuições sociais” (Pordata, 2018). A variável em estudo é calculada pela divisão da remuneração dos trabalhadores por conta de outrem num dado ano civil sobre a população média residente. A população média, segundo o Eurostat (2018), é calculada pela média da população a um de janeiro de dois anos consecutivos.

H13. O risco de pobreza é um determinante do investimento direto estrangeiro

O risco de pobreza corresponde à percentagem de pessoas que têm rendimentos considerados baixos face à restante população, ou seja, que ficam abaixo do valor fixado para o limiar de pobreza após transferências sociais. As transferências sociais incluem pensões de velhice (reforma), de sobrevivência, subsídios de desemprego, subsídios à família, subsídios de doença, de invalidez, subsídios de educação, subsídios de habitação e subsídios de combate à exclusão social (Pordata, 2018).

H14. O salário mínimo é um determinante do investimento direto estrangeiro

O salário mínimo representa o montante bruto mínimo que as empresas são obrigadas a pagar a um trabalhador em regime de tempo integral, antes de dedução do imposto sobre o rendimento e das contribuições sociais. O salário mínimo é imposto por lei, após consulta com os parceiros sociais ou diretamente por acordo intersectorial. Alguns países não têm salário mínimo ou o valor não estava disponível. Os valores obtidos são apresentados através da divisão do montante global anual pelo número de meses em que o salário mínimo é atribuído.

No caso português, existem 14 meses de pagamento logo os cálculos serão $(14 \times \text{salário}) / 12$ (Pordata, 2018).

H15. A exportação de tecnologia é um determinante do investimento direto estrangeiro

A exportação tecnológica traduz o valor das vendas internacionais de tecnologia e de conhecimento de um dado país, em percentagem do PIB. As transações podem estar relacionadas com a utilização de patentes, licenças, conhecimento, marcas, modelos, desenhos, serviços técnicos (incluindo assistência técnica) e investigação e desenvolvimento industrial (I&D). (Pordata, 2018).

Capítulo III – Metodología

Neste capítulo será apresentado o estudo empírico desenvolvido. Será apresentada a amostra que servirá de base ao estudo empírico, assim como será feita uma breve explanação do modelo e das variáveis a utilizar.

3.1. Tipo de metodologia

Por forma a alcançar o objetivo de concordar ou refutar as hipóteses formuladas será realizado um estudo empírico com recurso a dados em painel. A investigação será realizada no *software R*.

Barnham (2015) distingue a natureza da investigação pela pergunta a que a mesma responde. A pesquisa é quantitativa se o estudo pretende responder à pergunta “o quê?” e qualitativa se a pergunta é “porquê?”.

Polit e Beck (2012) afirmam que a pesquisa quantitativa emprega números e precisão, enquanto a qualitativa se concentra em experiências e percepções humanas.

Na investigação quantitativa os fenómenos em estudo são representados por teorias, hipóteses, modelos, equações, amostras, dados ou parâmetros de estimação e é normalmente utilizada em ciências como a psicologia, sociologia, economia, estatística e filosofia analítica (Zyphur & Pierides, 2017).

De acordo com os autores referidos, pode considerar-se a metodologia a utilizar como qualitativa visto que se pretende estimar que fatores influenciam a atração de IDE. Serão utilizados conjuntos de dados secundários, isto é, obtidos a partir de terceiros que se encontram devidamente identificados, para explicar as variáveis em estudo.

3.2. Amostra e recolha de dados

A amostra que serve de base à análise econométrica da presente dissertação compreende um conjunto de 28 países da União Europeia (Apêndice 1) entre o período 2000-2016.

As variáveis foram selecionadas com base no artigo de Hunady e Orviska (2014), com o objetivo de replicar o estudo feito por estes autores para um período temporal maior. Como alguns dados deixaram de estar disponíveis, procurou-se selecionar dados similares com os

utilizados pelos autores. No entanto, existem ainda variáveis que foram introduzidas como forma de contribuir para o desenvolvimento do tema, que foram o desemprego, a densidade populacional, as horas trabalhadas e a produtividade. A seguinte tabela apresenta a lista das variáveis já apresentadas na formulação das hipóteses de investigação, bem como a sua fonte.

Tabela 2 - Bases de dados de informação

Variável	Fonte
Abertura de mercado (% do PIB)	https://data.worldbank.org
Corrupção (Índice perceção corrupção)	https://www.transparency.org/research/cpi
Défice/Excedente público (% do PIB)	https://www.pordata.pt/Europa
Densidade populacional (média habitantes por km²)	https://www.pordata.pt/Europa
Desemprego (%)	https://www.pordata.pt/Europa
Escolaridade (% população com ensino secundário e pós-secundário)	https://www.pordata.pt/Europa
Horas (horas por ano)	https://www.pordata.pt/Europa
IDE (% PIB)	https://data.worldbank.org
Inflação (%)	https://data.worldbank.org
IRC (% Imposto sobre rendimento)	https://ec.europa.eu/eurostat/
PIB per capita (Dólares)	https://data.worldbank.org
Produtividade (PPS)	https://www.pordata.pt/Europa
Remuneração (PPS)	https://www.pordata.pt/Europa
Risco de pobreza (%)	https://www.pordata.pt/Europa
Salário mínimo (€)	https://www.pordata.pt/Europa
Exportação Tecnologia (% PIB)	https://www.pordata.pt/Europa

Fonte: Elaboração própria

3.3. Método empírico

Para averiguar os fatores determinantes para a captação de IDE da amostra anteriormente apresentada, recorreu-se a uma regressão com dados em painel. Os dados em painel permitem estudar o comportamento do objeto de estudo ao longo do período de tempo. São assim observados N indivíduos durante T períodos de tempo. Portanto, a dimensão dos dados será $N \times T$, se existirem observações para todos os períodos de todos os indivíduos. No caso do estudo os indivíduos são os países, e os períodos de tempo são os anos.

Quando todos os indivíduos são observados em todos os períodos de tempo ($T_i = T$) diz-se que os dados são equilibrados, por outro lado, quando os indivíduos não são observados em todos os períodos de tempo, diz que os dados são desequilibrados.

Os dados referem-se a um conjunto de países observados ao longo do tempo. A opção por este modelo (observação de grupos de indivíduos ao longo de vários períodos de tempo) tem a vantagem de proporcionar uma informação mais rica do que a análise de dados meramente seccionais ou temporais, permitindo obter estimadores mais eficientes dos parâmetros de regressão. Este método também tem a vantagem de permitir o controlo da heterogeneidade individual. Se se negligenciar eventuais efeitos individuais não observados, incorre-se no risco de utilizar estimadores enviesados e inconsistentes. Através dos dados em painel é possível identificar e estimar efeitos não detetáveis por séries meramente temporais ou seccionais.

Na análise de regressão com dados em painel é crucial levar em conta a possível correlação, ou não, entre o efeito individual e as variáveis explicativas do modelo. Dado que α não é observável, há que assumir algum pressuposto a respeito desta correlação (Baltagi, 2005). A abordagem a esta questão é feita através de um dos seguintes modelos:

- Modelo com efeitos constantes (*pooled regression*)
- Modelo com efeitos fixos (*fixed effects*)
- Modelo com efeitos aleatórios (*random effects*)

3.3.1. Modelo com efeitos constantes (*pooled regression*)

O modelo dos efeitos constantes descreve a relação entre a variável independente X e uma variável dependente y . Este modelo assume um pressuposto irrealista, a uniformidade de comportamento para todos os indivíduos ao longo do tempo, e que todas as observações são homogêneas. O modelo ao ignorar a eventual heterogeneidade, padecerá de um grave erro de especificação e os enviesamentos serão grandes (Marques, 2000).

O modelo por ser especificado da seguinte forma:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Em que:

i = indivíduo;

t = instante;

y_i = variável dependente

β = parâmetros coeficientes de regressão

X = variáveis independentes

ε_i = erros, termo de perturbação, resíduos

3.3.2. Modelo com efeitos fixos (*fixed effects*)

Diz-se que se adota uma abordagem de efeitos fixos, ou um modelo de efeitos fixos, quando se realiza inferência a respeito de β condicionada pelos efeitos individuais presentes na amostra α . Em consequência, os efeitos individuais não observados são tratados como fixos e não se torna necessário especificar a distribuição condicional de α . Daí a designação “efeitos fixos” (e não por motivo de uma hipotética não aleatoriedade de α , o qual, se considera sempre uma variável aleatória). No entanto, pode ocorrer correlação entre a heterogeneidade não observável α e a heterogeneidade não observável X , por exemplo, se X designa o número de anos de escolaridade e α a aptidão, parece razoável admitir a possibilidade de correlação entre ambos (Baltagi, 2005).

O modelo por ser especificado da seguinte forma:

$$y_{it} = X_{it}\beta + \alpha_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Em que:

i = indivíduo;

t = instante;

y_{it} = variável dependente, explicada ou exógena;

$X_{it}\beta$ = covariáveis explicativas;

α_i = efeitos individuais

ε_{it} = erro de medida

3.3.3. Modelo com efeitos aleatórios (*random effects*)

Diz-se que se adota uma abordagem de efeitos aleatórios, ou um modelo de efeitos aleatórios, quando se realiza inferência a respeito de β de modo incondicional, relativamente à variável não observada α . Para este efeito, torna-se usualmente necessário especificar a distribuição condicional de α . Os efeitos individuais não observados α são tratados como uma variável aleatória com distribuição normal de média zero e variância a estimar. A abordagem de efeitos aleatórios assenta usualmente no pressuposto simples de que a heterogeneidade não observável α e a heterogeneidade observável X não são correlacionadas. Quando esta hipótese é válida, pode-se obter estimadores mais eficientes do que sob uma abordagem de efeitos fixos. Contudo, particularmente em muitos contextos económicos, a hipótese de ausência de correlação entre α e todos os elementos de X afigura-se frequentemente irrealista, de modo que os estimadores que nela se baseiam resultam inconsistentes (Baltagi, 2005).

O modelo por ser especificado da seguinte forma:

$$y_{it} = X_{it}\beta + b_i + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

Em que:

i = indivíduo;

t = instante;

y_{it} = variável dependente, explicada ou exógena;

$X_{it}\beta$ = covariáveis explicativas;

b_i = especificidade de cada indivíduo

ε_{it} = erro de medida

A escolha do método mais adequado entre os dois modelos de dados em painel, é feita através do teste de Hausman. Este teste estatístico foi desenvolvido por Hausman e testa a hipótese nula de os termos de erro ε_{it} não se encontrarem correlacionados com as variáveis explicativas, contra a hipótese alternativa de estarem correlacionados com alguma dessas variáveis. Se a hipótese nula for rejeitada, opta-se pelo método dos efeitos fixos, se a hipótese nula não for rejeitada, então opta-se pelo modelo com efeitos aleatórios (Baltagi, 2005).

3.4. Aplicação do método empírico

Recorreu-se ao *software* R, com o objetivo de elaborar um modelo de regressão linear com dados em painel para estudar o impacto dos fatores que influenciam o IDE nos 28 estados membros da EU, entre o período 2000-2016. Para isso, selecionou-se 15 variáveis devidamente explicadas no ponto 2.4. deste artigo e retirados das fontes devidamente identificadas no mesmo ponto do artigo.

Tabela 3 - Matriz de correlação

	IDE	Aber	Corr	Déf/Exc	Dens	Des	Esc	Hor	Infl	IRC	PIB	Prod	Rem	Riscpob	Sal	Tecn
IDE	1.000															
Aber	0.365	1.000														
Corr	0.052	0.123	1.000													
Déf/Exc	0.044	0.182	0.357	1.000												
Dens	0.489	0.486	0.074	-0.04	1.000											
Des	-0.11	-0.23	-0.46	-0.4	-0.2	1.000										
Esc	-0.24	-0.1	-0.35	0.042	-0.43	0.071	1.000									
Hor	0.139	0.015	-0.65	-0.3	0.145	0.285	-0.01	1.000								
Infl	-0	-0.06	-0.32	0.012	-0.07	-0.09	0.175	0.174	1.000							
IRC	0.086	-0.070	0.313	0.089	0.380	-0.12	-0.42	-0.24	-0.06	1.000						
PIB	0.073	0.371	0.725	0.209	0.043	-0.35	-0.31	-0.6	-0.27	0.225	1.000					
Prod	0.057	0.306	0.749	0.188	0.098	-0.31	-0.33	-0.69	-0.37	0.334	0.919	1.000				
Rem	0.090	0.436	0.749	0.258	0.095	-0.4	-0.31	-0.64	-0.29	0.306	0.953	0.924	1.000			
Riscpob	-0.08	-0.22	-0.49	-0.2	-0.14	0.366	-0.19	0.463	0.052	-0.230	-0.32	-0.38	-0.37	1.000		
Sal	0.093	0.327	0.798	0.036	0.199	-0.3	-0.46	-0.61	-0.33	0.409	0.876	0.935	0.858	-0.389	1.000	
Tecn	0.289	0.434	0.294	-0.08	-0.040	-0.04	-0.15	-0.18	-0.21	-0.390	0.442	0.488	0.340	-0.087	0.516	1.000

Fonte: Elaboração própria

Legenda: O significado das variáveis é o seguinte: IDE é o investimento direto estrangeiro; Aber é a abertura de mercado; Corr é a corrupção; Déf/Exc é o déficit ou excedente público; Dens é a densidade populacional; Des é a taxa de desemprego; Esc é o nível de escolaridade; Hor são as horas trabalhadas; Infl é a inflação; IRC é o imposto sobre o rendimento coletivo; PIB é o produto interno bruto; Prod é a produtividade; Rem é a remuneração; Riscpob é o risco de pobreza; Sal é o salário mínimo; Tecn é a exportação de tecnologia.

Foram utilizadas cinco equações para tentar selecionar o melhor modelo. Devido ao elevado índice de correlação entre algumas variáveis, não foi possível testar todas as variáveis independentes no primeiro modelo. Por essa razão, as variáveis foram distribuídas pelos vários modelos, excluindo-se gradualmente as que não tinham significância, ou seja, aquelas que apresentaram um *p-value* superior a 0,05.

A correlação entre as diversas variáveis do estudo foi analisada de forma a evitar a existência de multicolinearidade. Para se evitar este problema, recorreu-se à tabela 3 de forma a analisar a correlação entre as variáveis e não incluir variáveis muito correlacionadas no mesmo modelo. A inclusão destas variáveis no mesmo modelo pode comprometer a precisão do estudo. Pela análise da tabela 3 é possível verificar que algumas variáveis não devem ser testadas no mesmo modelo, como é o caso da produtividade e o PIB; a remuneração e o PIB; a remuneração e a produtividade; o salário e o PIB; o salário e a produtividade; e o salário e a remuneração, que têm um índice de correlação de 0.919, 0.953, 0.924, 0.876, 0.935 e 0.858 respetivamente.

No entanto, através do *software* R foi possível testar para cada um dos modelos, se existia multicolinearidade entre as variáveis, através do *Variance Inflation Factor* (VIF). Este teste indica a magnitude da inflação nos erros padrão associados a um determinado peso beta, sendo que quanto mais baixos os níveis do VIF, menor a presença de multicolinearidade. Níveis de VIF inferiores a 10 são considerados aceitáveis.

Na tabela 4 é possível observar os valores do VIF de cada modelo.

Como não foi possível testar todas as variáveis no primeiro modelo, devido aos problemas de multicolinearidade, foram selecionadas 11 variáveis para o modelo I, nomeadamente, a abertura, corrupção, défice/excedente, densidade, desemprego, escolaridade, inflação, IRC, produtividade, risco de pobreza e tecnologia.

No modelo II optou-se por incluir duas variáveis ainda não testadas, as horas e o PIB e retirou-se três variáveis que não apresentaram resultados significativos, ou seja, o *p-value* foi superior a 0.05. As variáveis escolhidas foram o défice/excedente, a inflação e a produtividade. A produtividade foi excluída, porque apresenta um alto valor de correlação com o PIB de 0.919 como é possível observar pela tabela 3. A opção pela exclusão das variáveis défice/excedente e inflação, deveu-se pelo facto de a sua correlação com o IDE ser das mais baixas.

No modelo III continuou-se a excluir as variáveis que não apresentaram resultados significativos, nomeadamente a corrupção, as horas e o PIB, e incluiu-se a remuneração, variável que ainda não tinha sido testada em nenhum dos modelos anteriores.

No modelo IV excluiu-se o desemprego, a escolaridade, o IRC e o risco de pobreza por não terem sido variáveis significativas e incluiu-se a variável salários que demonstrou ser uma variável significativa na explicação do IDE.

No modelo V decidiu retirar-se a única variável que não era significativa do modelo anterior, a abertura, e optar apenas por variáveis que expliquem a variação do IDE.

No modelo final utilizou-se o salário e a remuneração, por serem duas variáveis significativas nos modelos anteriores e por terem passado nos testes de multicolinearidade efetuadas pelo *software* R.

Tabela 4 - Resultados do VIF dos modelos

Modelo I		Modelo II		Modelo III	
Abertura	2.0640	Abertura	2.2760	Abertura	2.4313
Corrupção	3.5704	Corrupção	3.9677	Densidade	1.3698
Défice/Excedente	1.7320	Densidade	1.8956	Desemprego	1.4367
Densidade	1.7941	Desemprego	1.6306	Escolaridade	2.1787
Desemprego	1.7889	Escolaridade	2.4384	IRC	2.3772
Escolaridade	2.4515	Horas	4.3900	Remuneração	2.9205
Inflação	1.3744	IRC	2.3558	Risco pobreza	1.7207
IRC	2.6849	PIB	3.8429	Tecnologia	1.8243
Produtividade	4.9833	Risco pobreza	2.3396		
Risco pobreza	2.1362	Tecnologia	1.9673		
Tecnologia	2.5649				
Modelo IV		Modelo V			
Abertura	3.4845	Densidade	2.1468		
Densidade	2.1941	Remuneração	3.4916		
Remuneração	8.9442	Salário	6.4836		
Salário	9.4051	Tecnologia	1.8861		
Tecnologia	2.7416				

Fonte: Elaboração própria

A escolha do modelo apropriado, entre o modelo com efeitos constantes, modelo com efeitos fixos e modelo com efeitos aleatórios foi feita com base em três testes, o teste F (tabela 5), o teste de Breusch-Pagan (tabela 6) e o teste de Hausman (tabela 7). O teste F permite comparar o modelo dos efeitos fixos com o modelo *pooled* OLS. Se o *p-value* for superior a 0.05,

o modelo dos efeitos fixos é o mais adequado, caso contrário, opta-se pelo modelo *pooled* OLS. Através da tabela 5 é possível observar que o modelo dos efeitos fixos foi selecionado em detrimento do modelo *pooled* OLS em todos os modelos testados.

Tabela 5 – Resultados do Teste F (*pooled* OLS *versus* efeitos fixos)

Modelo	Teste F				
	I	II	III	IV	V
F	0.8618	0.9714	0.9618	0.545	0.4942
df1	21	21	21	15	15
df2	233	234	236	176	177
p-value	0.6408	0.4	0.5	0.9119	0.9000

Fonte: Elaboração própria

De seguida recorreu-se ao teste de Breusch-Pagan para comparar o modelo dos efeitos aleatórios com o modelo *pooled* OLS. Se o *p-value* for superior a 0.05, o modelo dos efeitos aleatórios é o mais adequado, caso contrário, opta-se pelo modelo *pooled* OLS. Através da tabela 6 foi possível observar que o modelo dos efeitos aleatórios foi selecionado em detrimento do modelo *pooled* OLS em todos os modelos testados.

Tabela 6 – Resultados do teste Breusch-Pagan (efeitos aleatórios *versus* OLS *pooled*)

Modelo	Teste Breush-Pagan				
	I	II	III	IV	V
Normal	-1.6331	-1.6575	-1.5209	-1.6115	-1.6091
p-value	0.9466	0.9513	0.9359	0.9465	0.9462

Fonte: Elaboração própria

Por fim foi necessário selecionar entre o modelo de efeitos fixos e o modelo dos efeitos aleatórios. Para isso, recorreu-se ao teste de Hausman, que permite perceber qual destes dois modelos é o mais adequado. O teste verifica se existe ou não, correlação entre os efeitos e as variáveis explicativas. Se o *p-value* for superior a 0.05, o modelo dos efeitos aleatórios é o mais adequado, caso contrário, opta-se pelo método dos efeitos fixos. Em todos os modelos testados o *p-value* foi superior a 0.05 como é possível observar na tabela 7, o que significa que o modelo mais adequado é o modelo dos efeitos aleatórios.

Tabela 7 - Resultados do Teste de Hausman

Modelo	Teste Hausman				
	I	II	III	IV	V
Chi-Sq. Statistic	7.6171	10.511	9.7457	2.8849	1.4259
Chi-Sq. d.f.	11	10	8	5	4
p-value	0.7471	0.3968	0.2833	0.7177	0.8397

Fonte: Elaboração própria

As equações dos modelos selecionados foram as seguintes:

O modelo I:

$$\begin{aligned}
 IDE_{it} = & -14.5862 + 0.1053 * Abertura_{it} + 0.0784 * Corrupção_{it} \\
 & + 0.2009 * Défice.Excedente_{it} + 0.0365 * Densidade_{it} \\
 & + 0.0785 * Desemprego_{it} - 0.0695 * Escolaridade_{it} \\
 & + 0.8179 * Inflação_{it} + 0.1919 * IRC_{it} \\
 & - 0.1682 * Produtividade_{it} - 0.0148 * Risco pobreza_{it} \\
 & + 1.1088 * Tecnologia_{it}
 \end{aligned} \tag{3}$$

O modelo II:

$$\begin{aligned}
 IDE_{it} = & -54.641 + 0.1000 * Abertura_{it} + 0.1325 * Corrupção_{it} + 0.0398 \\
 & * Densidade_{it} - 0.0276 * Desemprego_{it} - 0.0330 \\
 & * Escolaridade_{it} + 1.0226 * Horas_{it} + 0.1941 * IRC_{it} \\
 & + 0.00002 * PIB_{it} - 0.1997 * Risco pobreza_{it} + 0.8325 \\
 & * Tecnologia_{it}
 \end{aligned} \tag{4}$$

O modelo III:

$$\begin{aligned}
 IDE_{it} = & -5.9042 + 0.1021 * Abertura_{it} - 0.0263 * Densidade_{it} - 0.1539 \\
 & * Desemprego_{it} - 0.0761 * Escolaridade_{it} + 0.1030 * IRC_{it} \\
 & - 0.00001 * Remuneração_{it} - 0.0329 * Risco pobreza_{it} \\
 & + 0.7941 * Tecnologia_{it}
 \end{aligned} \tag{5}$$

O modelo IV:

$$\begin{aligned}
 IDE_{it} = & -8.0263 + 0.0003 * Abertura_{it} + 0.0630 * Densidade_{it} + 0.0021 \\
 & * Remuneração_{it} - 0.0259 * Salário_{it} + 1.9965 \\
 & * Tecnologia_{it}
 \end{aligned} \tag{6}$$

O modelo V (final)

$$\begin{aligned}
 IDE_{it} = & -8.0140 + 0.0630 * Densidade_{it} + 0.0021 * Remuneração_{it} \\
 & - 0.0259 * Salário_{it} + 1.9993 * Tecnologia_{it}
 \end{aligned} \tag{7}$$

Capítulo IV – Resultados

A tabela 8 mostra a descrição das variáveis estatísticas utilizadas neste estudo, nomeadamente a média, a mediana, o máximo, o mínimo, o desvio padrão e as observações. A média representa o valor média da variável, a mediana é o valor que separa a metade superior da metade inferior, ou seja, o valor do meio; o máximo mostra o valor máximo da variável; o mínimo representa o valor mínimo da variável; o desvio padrão expressa o grau de dispersão dos dados, quanto mais próximos de zero, mais uniformes são os dados; e por fim, as observações indicam o número de dados estudados por variável.

Tabela 8 - Estatísticas descritivas das variáveis

	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Desvio padrão	Observações
IDE	10.975	3.619	451.716	-58.323	37.2129	476
Abertura	114.66	97.93	410.17	45.61	63.2264	476
Corrupção	63.1	63.0	100.0	26.0	18.4098	476
Défice Excedente	-2.720	-2.580	6.860	-32.020	3.5964	476
Densidade	165.0	101.4	1394.10	0.0	237.5851	476
Desemprego	8.928	7.800	27.500	1.800	4.3978	476
Escolaridade	47.70	45.75	76.90	9.50	15.5101	476
Horas	33.77	33.90	43.30	26.10	3.7245	476
Inflação	2.680	2.216	45.667	-4.480	3.5627	476
IRC	25.22	25.00	51.60	10.00	7.7806	476
PIB	28 309	23 489	119 225	1 609	20 258.15	476
Produtividade	30.37	28.50	71.40	5.80	12.7269	476
Remuneração	10 909	10 206	37 273	1 995	5 684.39	476
Risco pobreza	16.04	15.65	26.40	8.00	3.8173	476
Salário	694.62	539.09	2 881.55	29.41	537.4633	476
Tecnologia	2.274	1.200	29.500	0.100	3.806	476

Fonte: Elaboração própria

Os resultados obtidos a partir da regressão em dados em painel com efeitos aleatórios encontram-se sumariados na tabela 9. As variáveis independentes foram distribuídas pelos cinco modelos, para evitar o problema da multicolinearidade e gradualmente foram excluídas as que não apresentaram significância, ou seja, aquelas que apresentaram um *p-value* superior a 0,05.

Tabela 9 - Resultados da regressão com dados em painel com efeitos aleatórios

	Modelo I	Modelo II	Modelo III	Modelo IV	Modelo V (Final)
Constante	-14.5862 (-0.7105)	-54.641 (-1.6014)	-5.9042 (-0.4139)	-8.0263* (-2.4042)	-8.0140** (-2.6052)
Abertura	0.1053*** (4.1067)	0.1000*** (3.7596)	0.1021*** (3.7089)	0.0003 (0.0096)	
Corrupção	0.0784 (0.6374)	0.1325 (1.0322)			
Défice/Excedente	0.2009 (0.5489)				
Densidade	0.0365* (2.3534)	0.0398* (2.5334)	-0.0263 (1.9689)	0.0630** (3.0792)	0.0630** (3.1225)
Desemprego	0.0785 (0.2312)	-0.0276 (-0.0855)	-0.1539 (-0.5187)		
Escolaridade	-0.0695 (-0.6070)	-0.0330 (-0.2924)	-0.0761 (-0.7127)		
Horas		1.0226 (1.6298)			
Inflação	0.8179 (1.3298)				
IRC	0.1919 (0.7036)	0.1941 (0.7633)	0.1030 (0.4027)		
PIB		0.00002 (0.2325)			
Produtividade	-0.1682 (-0.8156)				
Remuneração			-0.00001 (-0.0585)	0.0021** (3.2764)	0.0021*** (5.2696)
Risco pobreza	-0.0148 (-0.0334)	-0.1997 (-0.4335)	-0.0329 (-0.0832)		
Salário				-0.0259** (-3.1802)	-0.0259*** (-3.8467)
Tecnologia	1.1088* (2.4643)	0.8325* (2.1289)	0.7941* (2.1055)	1.9965*** (3.8332)	1.9993*** (4.6400)
R ²	0.2121	0.2136	0.2051	0.2377	0.2377
Adj.R ²	0.1780	0.1828	0.1804	0.2178	0.2218
F-statistic	6.2176	6.9298	8.2925	11.9155	14.9723
Observações	476	476	476	476	476

Fonte: Elaboração própria

Nota: números entre parênteses referem-se à estatística t.

*, ** e *** indicam que os parâmetros estimados são estatisticamente significativos a um nível de 5%, 1% e 0.1% respetivamente.

O modelo V foi selecionado como modelo final, visto que foi o modelo que apresentou o maior *adjusted R*². O R² deste modelo indica que as variáveis selecionadas explicam 23,77% dos fluxos de IDE.

As variáveis significativas do modelo escolhido são a densidade, a remuneração, os salários e a tecnologia. A remuneração, os salários e a tecnologia foram as variáveis que se revelaram estatisticamente significativas com um nível de significância superior, 0.1% enquanto a densidade apresentou um nível de significância de 1%. O impacto da densidade foi positivo na atração de IDE, indicando que países com maiores populações são mais atrativos para os investidores.

Já o salário mínimo apresentou um efeito negativo na atração de IDE, isto é, quanto maior esta variável menor o IDE. Os resultados revelam que os investidores procuram países onde a mão-de-obra seja mais barata. Por outro lado, a remuneração apresentou um efeito positivo, demonstrando que os investidores preferem investir em países onde as remunerações são mais altas. Em suma os investidores estão preocupados com aquilo a que estão obrigados a pagar aos trabalhadores por lei (salário mínimo), e procuram países onde a população no geral tenha rendimentos elevados, porque em princípio isto significa maior poder de compra.

A tecnologia apresentou um efeito positivo e significativo na atração de IDE revelando que, países que são exportadores de tecnologia conseguem atrair mais investidores.

Pela análise da tabela 6 foi possível responder às hipóteses de investigação, bem como confrontar a informação revelada na tabela 1.

H1. A abertura de mercado é um determinante do investimento direto estrangeiro.

De acordo com o estudo conduzido, não se verifica esta hipótese. Os resultados não foram significativos no modelo final e por isso mesmo, a abertura de mercado não foi considerada uma determinante do IDE. Os resultados estão de acordo com o estudo de Brown e Hibbert (2017) que considera que a abertura de mercado tem um efeito insignificante sobre o IDE e contraria a maioria dos autores estudados, que encontraram uma relação positiva entre esta variável e o IDE, como é possível verificar na tabela 1.

H2. A corrupção é um determinante do investimento direto estrangeiro.

O estudo contraria esta hipótese, a corrupção não é um determinante do IDE. Os resultados deste estudo contrariam o estudo de Helmy (2013) que considera que a corrupção tem um impacto positivo no IDE e os estudos de Borja (2017), Júlio *et al.* (2011) e Navickas *et al.* (2016) que consideram que a corrupção tem uma influência negativa no IDE.

H3. O déficit ou excedente público é um determinante do investimento direto estrangeiro.

O estudo contraria esta hipótese, o déficit ou excedente orçamental não consta no modelo final e por isso mesmo não tem um efeito significativo. Ao contrário do estudo de Hunady e Orviska (2014), que consideram que quanto maior a dívida pública, melhores as infraestruturas, os serviços e instituições e maior as entradas de IDE.

H4. A densidade populacional é um determinante do investimento direto estrangeiro.

A densidade populacional apresentou um efeito positivo e significativo sobre o IDE, no modelo final. Os resultados demonstraram que por cada 1% de aumento de densidade populacional, o IDE aumenta 6,3%. A hipótese formulada confirma-se, isto é, estamos perante um determinante do IDE no estudo conduzido. Os investidores preferem países com maiores populações, tal como os estudos realizados por Demirhan e Masca (2008), Hunady e Orviska (2014), Janicki e Wunnava (2004), Júlio *et al.* (2011), Li e Liu (2005) e Quazi (2007), em que o tamanho de mercado apresentou um efeito positivo sobre o IDE.

H5. A taxa de desemprego é um determinante do investimento direto estrangeiro.

A taxa de desemprego não influencia o IDE contrariando assim a hipótese formulada. Os resultados estão de acordo com o estudo realizado por Botrić & Škuflić (2006) que também não considera que a taxa de desemprego seja um fator que influencie o IDE.

H6. O nível de escolaridade é um determinante do investimento direto estrangeiro.

O nível de escolaridade não influencia o IDE contrariando assim a hipótese formulada. Os resultados contrariam os estudos de Chan *et al.* (2014) e Li e Liu (2005), que consideram que o desenvolvimento do capital humano é importante para a atração de IDE.

H7. As horas trabalhadas é um determinante do investimento direto estrangeiro.

As horas trabalhadas não tem influência sobre o IDE, a hipótese formulada não se confirma.

H8. A inflação é um determinante do investimento direto estrangeiro.

A inflação não é um determinante do IDE no modelo estudado, a hipótese formulada não se confirma. Os resultados estão de acordo com os resultados obtidos por Li e Liu (2005) para países desenvolvidos, que obtiveram resultados insignificantes. Por outro lado, os resultados contrariam os estudos de Demirhan e Masca (2008) e Li e Liu (2005) para países em desenvolvimento, que obtiveram uma influência negativa da inflação sobre o IDE. Contudo, o resultado obtido é coerente visto a amostra ser constituída por países maioritariamente desenvolvidos.

H9. O imposto sobre o rendimento coletivo (IRC) é um determinante do investimento direto estrangeiro.

O IRC não apresentou um efeito significativo sobre o IDE, negando assim a questão formulada. Os resultados estão de acordo com o estudo de Hunady e Orviska (2014) e contraria os estudos de ABDiOĞLU *et al.* (2017), Agostini e Tulayasathien (2007), Chakrabarti (2001), Demirhan e Masca (2008), Helmy (2013) e Júlio *et al.* (2011).

H10. O PIB *per capita* é um determinante do investimento direto estrangeiro.

O PIB não apresentou uma influência significativa sobre o IDE, negando assim a questão de investigação. Os resultados obtidos estão de acordo com os estudos de Botrić e Škuflić (2006) e Brown e Hibbert (2017), que não encontraram uma influência entre o PIB e o IDE. Por outro lado os resultados contrariam os estudos de ABDiOĞLU *et al.* (2017), Chakrabarti (2001), Chan *et al.* (2014), Demirhan e Masca (2008), Helmy (2013), Hunady e Orviska (2014), e Kheng *et al.* (2016) que consideram que o PIB tem um impacto positivo no IDE, assim como o estudo de Júlio *et al.* (2011) que considera que o impacto é negativo.

H11. A produtividade é um determinante do investimento direto estrangeiro.

A produtividade não detém uma relação significativa com o IDE, negando assim a questão de investigação.

H12. A remuneração dos empregados é um determinante do investimento direto estrangeiro.

A remuneração apresentou um efeito positivo sobre o IDE, e este efeito foi significativo confirmando assim a hipótese formulada. Por cada aumento de 1% nas remunerações, o IDE aumenta 0,21%. Os resultados contrariam os estudos de Chakrabarti (2001), Chan *et al.* (2014), Hunady e Orviska (2014), Janicki e Wunnava (2004) e Mullen e Williams (2005) que consideram que os custos de mão-de-obra influenciam negativamente o IDE, assim como o estudo de Demirhan e Masca (2008) que considera os custos de mão-de-obra não são significativos.

H13. O risco de pobreza é um determinante do investimento direto estrangeiro.

O risco de pobreza não se apresentou como um fator significativo para a atração de IDE, os resultados obtidos negam a hipótese formulada. E contrariam o estudo de Fowowe e Shuaibu (2014) que consideram que a diminuição do nível de pobreza atrai o IDE.

H14. O salário mínimo é um determinante do investimento direto estrangeiro.

O salário mínimo apresentou um efeito negativo sobre o IDE e o efeito foi significativo, confirmando assim a hipótese formulada. O estudo demonstra que por cada aumento de 1% no salário mínimo, o IDE diminui 2,59%. Os resultados estão de acordo com os estudos de Chakrabarti (2001), Chan *et al.* (2014), Hunady e Orviska (2014) Janicki e Wunnava (2004) e Mullen e Williams (2005) que consideram que os custos de mão-de-obra têm uma influência negativa no IDE, e contrariam o estudo de Demirhan e Masca (2008) que não consideram os custos de mão-de-obra importantes na atração de IDE.

H15. A exportação de tecnologia é um determinante do investimento direto estrangeiro.

A exportação de tecnologia apresentou um efeito positivo sobre o IDE, e o efeito foi significativo, confirmando assim a hipótese formulada. Por cada aumento de 1% da exportação de tecnologia, os fluxos de IDE aumentam 199%. Os resultados estão de acordo com o estudo de Li e Liu (2005).

Das quinze variáveis estudadas apenas quatro se mostraram significativas, isto é, podem afirmar-se como determinantes na atração de investimento direto estrangeiro no contexto europeu, para o período analisado.

É visível que o estudo conduzido não é consensual, como todos os outros que foram apresentados ao longo do trabalho. O estado de desenvolvimento das economias, as suas características demográficas e ou políticas entre outros fatores fazem com que nos diversos estudos a diversos países os resultados sejam diferentes. Por outras palavras, pode dizer-se que dependendo do tipo de economia que está prestes a receber investimento, os investidores tendem a valorizar diferentes aspetos.

No caso particular europeu, para o período estudado, os investidores preferiram a evolução tecnológica e a melhoria das condições laborais, bem como a densidade populacional. Determinantes como a abertura de mercado podem não surtir grande efeito na atração de investimento direto estrangeiro pelo facto de a amostra em si já ser uma união económica onde se aplica a livre circulação de pessoas e bens.

Capítulo V – Conclusão

O investimento direto estrangeiro é considerado um fluxo financeiro que ajuda as economias, especialmente economias em desenvolvimento, a superar os desafios de crescimento. Esses possíveis benefícios podem ser muito atraentes, especialmente para economias em transição e países em desenvolvimento que muitas vezes lutam para atrair um fluxo constante de IDE. Genericamente, acredita-se que a entrada de capital estrangeiro contribui para a inovação tecnológica, criação de empregos, crescimento económico e aumento da produtividade. Por isso mesmo, países que têm dificuldade em se financiar e desenvolver o seu próprio capital devem melhorar as suas condições de forma a criar um ambiente propício a este tipo de investimento.

Com o presente trabalho pretendeu-se identificar os determinantes do IDE e analisar o seu impacto. O estudo foi realizado através de uma regressão de dados em painel de efeitos aleatórios que incluiu os 28 países da União Europeia para o período de 2000 a 2016.

Foram testadas quinze variáveis, no entanto apenas quatro destas se mostraram significativas na explicação da atração do IDE na União Europeia para o período de 2000 a 2016. As determinantes do IDE neste estudo foram a densidade populacional, a remuneração, o salário mínimo e a exportação de tecnologia. Os resultados deste estudo revelaram que quanto maior a densidade do país recetor, isto é, quanto maior a população do país, maiores as entradas de IDE. E revelam ainda que os investidores procuram países com grandes populações, pois isso significa uma maior população alvo.

O salário mínimo teve um impacto negativo na atração do IDE, o que significa que os investidores se preocupam com os custos de mão-de-obra que terão de suportar com o investimento. Por outro lado, a remuneração teve um impacto positivo no IDE, evidenciando que os países investidores procuram países onde o poder de compra da população seja maior.

A exportação de tecnologia teve um impacto positivo na atração de IDE significando que os investidores procuram países que sejam exportadores de tecnologia.

Em suma os investidores procuram países com grandes populações, com elevadas remunerações, uma vez que isso pode significar um maior rédito através do elevado poder de compra. Por outro lado, os investidores também têm em atenção ao salário mínimo do país recetor, na ótica do empregador. Por último, também são valorizados países exportadores de tecnologia, o que indica a procura por um elevado nível de inovação tecnológica

Referências Bibliográficas

- ABDiOĞLU, N., BiNiŞ, M., & ARSLAN, M. (2017). The Effect of Corporate Tax Rate on Foreign Direct Investment: A Panel Study for OECD Countries. 599-610.
- Agostini, C., & Tulayasathien, S. (2007). The Impact of State Corporate Taxes on FDI Location. *Public Finance Review*, 35(3), 335-360.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., & Sayek, S. (2006). Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages.
- Ali, M., & Nishat, M. (2009). Do Foreign Inflows Benefit Pakistani Poor? *The Pakistan Development Review*, 48(4), 715-738.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data Third Edition* L. John Wiley & Sons (Ed.)
- Barnham, C. (2015). Quantitative and Qualitative Research: Perceptual Foundations. *International Journal of Market Research*, 57(6), 837-854.
- Borensztein, E., Gregorio, J. D., & Lee, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115-135.
- Borja, K. (2017). Corruption indicators, foreign capital, and economic growth in developing countries. *The Journal of Developing Areas*, 51(4), 95-107.
- Botrić, V., & Škuflić, L. (2006). Main Determinants of Foreign Direct Investment in the Southeast European Countries. *Transition Studies Review*, 13(2), 359-377.
- Brown, L., & Hibbert, K. (2017). The Effect of Crime on Foreign Direct Investment: A Multi-Country Panel Data Analysis. *The Journal of Developing Areas*, 51(1), 295-307.
- Carkovic, M., & Levine, R. (2002). Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? *SSRN Electronic Journal*.
- Chakrabarti, A. (2001). The Determinants of Foreign Direct Investments: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions. *Kyklos*, 54(1), 89-114.
- Chan, M. W. L., Hou, K., Li, X., & Mountain, D. C. (2014). Foreign direct investment and its determinants: A regional panel causality analysis. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 54(4), 579-589.

- Demirhan, E., & Masca, M. (2008). Determinants of foreign direct investment flows to developing countries: a cross-sectional analysis. *Prague Economic Papers*, 17(4), 356-369.
- Dhrifi, A. (2015). Foreign direct investment, technological innovation and economic growth: empirical evidence using simultaneous equations model. *International Review of Economics*, 62(4), 381-400.
- Fowowe, B., & Shuaibu, M. I. (2014). Is foreign direct investment good for the poor? New evidence from African countries. *Economic Change and Restructuring*, 47(4), 321-339.
- Helmy, H. E. (2013). The impact of corruption on FDI: is MENA an exception? *International Review of Applied Economics*, 27(4), 491-514.
- Hunady, J., & Orviska, M. (2014). Determinants of Foreign Direct Investment in EU Countries – Do Corporate Taxes Really Matter? *Procedia Economics and Finance*, 12, 243-250.
- Janicki, H. P., & Wunnava, P. V. (2004). Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics*, 36(5), 505-509.
- Júlio, P., Alves, R. P., & Tavares, J. (2011). Economic and institutional determinants of FDI: an application to the Portuguese case.
- Kaur, J. (2017). <(Kaur, J. (2017)) - Impact of Taxation on Foreign Direct Investment.pdf>. *International Journal Of Research In Commerce & Management*, 8(6), 38-40.
- Kechagia, P., & Metaxas, T. (2018). Sixty Years of FDI Empirical Research: Review, Comparison and Critique. *The Journal of Developing Areas*, 52(1), 169-181.
- Kheng, V., Sun, S., & Anwar, S. (2016). Foreign direct investment and human capital in developing countries: a panel data approach. *Economic Change and Restructuring*, 50(4), 341-365.
- Li, X., & Liu, X. (2005). Foreign Direct Investment and Economic Growth: An Increasingly Endogenous Relationship. *World Development*, 33(3), 393-407.
- Magombeyi, M. T., & Odhiambo, N. M. (2017). Foreign Direct Investment And Poverty Reduction. *Comparative Economic Research*, 20(2), 73-89.

- Marques, L. D. (2000). Modelos Dinâmicos com Dados em Painel: revisão de literatura. *CEMPRE – Centro de Estudos Macroeconómicos e Previsão, Faculdade de Economia do Porto*.
- Misra, S. (2012). Study of Implications of FDI on Indian Economy. *Postmodern Opening Journal*.
- Morgado, E., & Costa, A. P. (2014). Capital Humano vs. Capital Tecnológico Projetos Tecnológicos na Educação: Uma Leitura da Estratégia Portuguesa. *Internet Latent Corpus Journal*, 4(2), 103-115.
- Mullen, J. K., & Williams, M. (2005). Foreign Direct Investment and Regional Economic Performance. *Kyklos*, 58(2), 265-282.
- Navickas, V., Navickas, M., & Kordoš, M. (2016). Corruption effect on foreign direct investments in European Union countries. *Verlas: teorija ir praktika*, 17(4), 299-306.
- Eurostat (2018). European Commission. Disponível em: <https://ec.europa.eu/eurostat/>. Acesso em: 28 Agosto, 2018.
- Neycheva, M. (2013). Does higher level of education of the labor force cause growth? Evidence from Bulgaria. *Economic Change and Restructuring*, 46(3), 321-339.
- OECD. (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008: Fourth Edition* (pp. 250).
- Polit, D. F., & Beck, C. T. (2012). *Nursing Research: Generating and Assessing Evidence for Nursing Practice* (pp. 471).
- Pordata (2018). Base de Dados Portugal Contemporâneo. Disponível em: <https://www.pordata.pt/Europa>. Acesso em: 28 Agosto, 2018.
- Quazi, R. (2007). Economic Freedom and Foreign Direct Investment in East Asia. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 12(3), 329-344.
- Shamim, A., Azeem, P., & Naqvi, S. M. M. A. (2014). Impact of Foreign Direct Investment on Poverty Reduction in Pakistan. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(10).
- Soler, S. G. (2012). Organized Crime, Foreign Investment and Economic Growth: The Latin American Case. *Economía & Región*, 6(2), 5-32.

- Transparency Internacional (2018). The Global Anti-Corruption Coalition. Disponível em: <https://www.transparency.org/research/cpi>. Acesso em: 28 Agosto, 2018.
- UNCTAD. (2017). *World Investment Report 2017 - Investment and the Digital Economy* (pp. 237).
- Williams, K. (2017). Foreign direct investment, economic growth, and political instability. *Journal of Economic Development*, 42(2), 17-37.
- Worldbank (2018). World Development Indicators Database. Disponível em: <https://data.worldbank.org>. Acesso em: 28 Agosto, 2018.
- Zyphur, M. J., & Pierides, D. C. (2017). Is Quantitative Research Ethical? Tools for Ethically Practicing, Evaluating, and Using Quantitative Research. *Journal of Business Ethics*, 143(1), 1-16.

Apêndices

Apêndice 1 - Lista de Países incluídos na amostra

Países	
Alemanha	Hungria
Áustria	Irlanda
Bélgica	Itália
Bulgária	Letónia
Chipre	Lituânia
Croácia	Luxemburgo
Dinamarca	Malta
Eslováquia	Países Baixos
Eslovénia	Polónia
Espanha	Portugal
Estónia	Reino Unido
Finlândia	República Checa
França	Roménia
Grécia	Suécia

Apêndice 2 – Dados do estudo

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Alemanha	2000	61,3899966	76	0,86	230,1	7,9	57,4	27,9	12,7	1,471334348	51,6	23718,7467	33,9	12663,7	10	-	0,7
Alemanha	2001	61,9777966	74	-3,11	230,4	7,8	59	27,7	2,91855001	1,983856851	38,3	23687,31689	35,5	12900,5	11	-	0,7
Alemanha	2002	60,7730085	73	-3,94	230,9	8,5	60,7	27,5	2,463620165	1,420806713	38,3	25205,16445	36,6	13050,1	-	-	0,8
Alemanha	2003	61,5191345	77	-4,18	231,2	9,8	59,5	27,4	2,607953141	1,034223392	39,6	30359,95215	37,6	13133,8	-	-	0,9
Alemanha	2004	65,8561098	82	-3,74	231,2	10,7	59	27,4	-0,72518418	1,665736088	38,3	34165,93403	39,2	13445,2	-	-	1
Alemanha	2005	70,4211903	82	-3,42	231	11,2	58,6	27,1	2,091827252	1,546910755	38,7	34696,62092	40,4	13530,1	12,2	-	1,1
Alemanha	2006	77,0821686	80	-1,72	230,9	10,3	59,3	27,4	2,912349683	1,577429241	38,7	36447,87232	41,3	13800,5	12,5	-	1,1
Alemanha	2007	79,3705312	78	0,19	230,5	8,7	60,1	27,4	1,478073761	2,29834058	38,7	41814,8191	43	14309	15,2	-	1,2
Alemanha	2008	80,9449046	79	-0,18	230,2	7,5	59,9	27,3	0,824174902	2,628383067	30,2	45699,19832	42,6	14560,4	15,2	-	1,3
Alemanha	2009	70,6650463	80	-3,23	229,6	7,7	59,1	26,4	1,657945651	0,312737723	30,2	41732,70725	41,1	14263,6	15,5	-	1,4
Alemanha	2010	79,3030782	79	-4,22	229,1	7	59,4	26,7	2,518329046	1,103808561	30,2	41785,55691	43	15039,6	15,6	-	1,7
Alemanha	2011	84,747736	80	-0,96	224,6	5,8	59	26,8	2,594160673	2,075172931	30,2	46810,32796	44,6	15931,4	15,8	-	1,9
Alemanha	2012	85,8747544	79	-0,03	224,9	5,4	58,4	26,4	1,847194475	2,008491182	30,2	44065,24891	45,8	16574,7	16,1	-	2
Alemanha	2013	84,8364258	78	-0,14	225,5	5,2	58,1	26,2	1,796331306	1,504722267	30,2	46530,91143	46,5	16779,2	16,1	-	1,8
Alemanha	2014	84,4856725	79	0,53	226	5	59,8	26,3	0,50836175	0,906797035	30,2	48042,56343	48,2	17549,5	16,7	-	2
Alemanha	2015	85,7557866	81	0,84	227,2	4,6	59,1	26,3	1,603198082	0,234429945	30,2	41323,9215	50,1	18269,7	16,7	1440	2,1
Alemanha	2016	84,2672667	81	1,01	-	4,1	58,2	26,1	1,669357641	0,483355422	30,2	42161,31966	50	18310,2	16,5	1440	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Áustria	2000	85,3095796	77	-2,4	95,4	4,7	-	34,6	4,332020304	2,395185512	34	24564,45829	30,5	12455,8	12	-	0,9
Áustria	2001	87,4679606	78	-0,66	0	4	-	34,3	2,992775978	2,663440722	34	24537,51426	30,7	12349,6	12	-	1,1
Áustria	2002	86,7940455	78	-1,38	96,1	4,8	-	34,3	0,149093503	1,802101999	34	26401,74546	32,1	12702,5	-	-	1,1
Áustria	2003	86,170051	80	-1,79	96,6	4,8	-	34,1	2,712406032	1,355541125	34	32222,89724	32,8	12919,8	13,2	-	1,3
Áustria	2004	90,6179479	84	-4,8	0	5,8	61,8	34,2	1,293452982	2,061228151	34	36821,52147	34,3	13284,5	13	-	1,3
Áustria	2005	93,7670223	87	-2,51	97,8	5,6	62,7	33,7	25,72610677	2,304765879	25	38403,13388	36,1	13631,1	12,6	-	1,5
Áustria	2006	97,7364165	86	-2,54	98,4	5,2	62,7	33,4	3,124253652	1,449618451	25	40635,28182	37,6	14187	12,6	-	2
Áustria	2007	100,239769	81	-1,35	98,8	4,9	62,6	33,2	17,72237605	2,168599053	25	46855,77175	38,9	14652,4	12	-	2
Áustria	2008	101,488331	81	-1,5	99	4,1	63	33	1,466623559	3,21592066	25	51708,76575	38,7	14994,9	15,2	-	2,2
Áustria	2009	86,2478069	79	-5,33	99,4	5,3	62,7	32,2	3,571764839	0,506312509	25	47963,1794	38,2	14716,9	14,5	-	2,1
Áustria	2010	99,0197962	79	-4,44	99,6	4,8	63,2	32	-5,6152091	1,813535031	25	46858,04327	39,4	15085,7	14,7	-	2,1
Áustria	2011	105,102789	78	-2,55	99,8	4,6	63,2	32,1	5,328997441	3,266938912	25	51374,95841	40,4	15603,6	14,5	-	2,5
Áustria	2012	105,152177	69	-2,19	100,2	4,9	63,1	31,7	1,274867727	2,485675087	25	48567,69529	42,7	16560,3	14,4	-	2,7
Áustria	2013	104,066414	69	-1,95	100,8	5,3	62,4	31,4	0,104941938	2,000157493	25	50719,38828	43,3	16790,1	14,4	-	2,8
Áustria	2014	103,528973	72	-2,73	101,4	5,6	54	31,2	0,387515471	1,605805605	25	51733,48192	44,5	17142,8	14,1	-	3
Áustria	2015	102,13601	76	-1,05	102,3	5,7	54,1	30,7	-2,24497448	0,896567005	25	44255,58336	47,5	17912,4	13,9	-	3
Áustria	2016	101,167013	75	-1,59	-	6	53,1	30,9	-7,66336097	0,891590693	25	44757,6349	46,5	17900,9	14,1	-	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Bélgica	2000	141,079072	61	-0,07	335,4	6,6	31,5	30,7	-	2,54463963	40,2	23207,40591	38,4	12206,1	13	1095,89	1,7
Bélgica	2001	138,694465	66	0,17	336,2	6,2	31,8	30,5	-	2,474444836	40,2	23121,60114	39,1	12829,9	13	1129,06	1,8
Bélgica	2002	135,124885	71	0,05	337,7	6,9	32,7	30,4	6,984681409	1,641900569	40,2	25052,33939	41,1	13410,9	-	1151,63	1,5
Bélgica	2003	131,990313	76	-1,76	339,2	7,7	33	30,3	10,82872618	1,592816533	34	30743,90254	41,7	13381,2	15,4	1174,67	1,6
Bélgica	2004	136,037833	75	-0,16	340,6	7,4	33,9	30,2	11,97545937	2,091938708	34	35589,68912	43,1	13490,8	14,3	1186,31	1,5
Bélgica	2005	143,376221	74	-2,76	342,2	8,4	35	30,1	8,695613929	2,784303489	34	36967,25918	44,6	13900,8	14,8	1210	1,8
Bélgica	2006	147,693901	73	0,22	344,3	8,2	35,2	30,2	14,35475886	1,79094071	34	38852,37293	45,7	14368,1	14,7	1234	2
Bélgica	2007	151,163622	71	0,07	346,7	7,5	35,9	30,3	20,4713015	1,824988301	34	44403,7669	46,8	14889,5	15,2	1271	1,5
Bélgica	2008	158,908045	73	-1,1	349,4	7	37,3	30,2	3,67E+01	4,4921875	34	48424,5756	46,2	15179,2	14,7	1322,7	1,8
Bélgica	2009	136,356758	71	-5,38	352,2	7,9	37,2	29,8	17,85728562	-0,054975261	34	44880,57302	45,3	14887,1	14,6	1387,5	2,4
Bélgica	2010	151,100177	71	-4	355,1	8,3	35,5	29,7	2,31E+01	2,189218922	34	44380,17663	48,3	15345,7	14,6	1387,5	2,4
Bélgica	2011	162,753666	75	-4,13	360,3	7,1	36,7	30	3,00E+01	3,531058241	34	47702,81189	48,6	15740,8	15,3	1429,39	2,5
Bélgica	2012	163,994977	75	-4,23	362,8	7,5	36,3	30	1,342343942	2,838723095	34	44740,58325	50,1	16409,5	15,3	1457,98	3
Bélgica	2013	162,218643	75	-3,14	364,8	8,4	37,2	30	-5,44707652	1,11223458	34	46582,66955	50,5	16514,2	15,1	1501,82	3,3
Bélgica	2014	164,615445	76	-3,08	366,2	8,5	36,7	29,9	-4,50874514	0,34	34	47379,17392	52	16832	15,5	2252,73	3,6
Bélgica	2015	160,172836	77	-2,48	368,1	8,5	37,8	29,7	-6,39894945	0,558102452	34	40375,38864	54,4	17263,7	14,9	1501,82	3,9
Bélgica	2016	164,40048	77	-2,48	-	7,8	37,6	29,7	7,916495923	1,972249752	34	41271,48215	53,8	16903,5	15,5	1516,88	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Bulgária	2000	78,3236194	35	-0,53	73,8	16,2	49,3	31,5	7,614252135	10,3162598	32,5	1609,280586	8,6	1995	14	36,31	-
Bulgária	2001	79,3504902	39	1,05	73,4	19,9	49,7	31,8	5,775535198	7,360950516	28	1764,907387	9	2154,4	16	42,04	-
Bulgária	2002	75,4651411	40	-1,17	70,9	18,1	50,5	31,8	5,55808812	5,810130513	23,5	2087,534843	9,8	2306	14	51,31	-
Bulgária	2003	79,2771073	39	-0,39	70,3	13,7	49,9	31,5	9,992947051	2,157107037	23,5	2710,468024	10,1	2469,6	-	56,4	-
Bulgária	2004	93,2895451	41	1,81	69,8	12	50	32	11,83663766	6,346133143	19,5	3381,507837	10,5	2615	-	61,36	-
Bulgária	2005	99,8734425	40	1,02	69,3	10,1	50,9	31,9	13,82790359	5,038843534	15	3893,68998	11,5	2922,3	-	76,69	-
Bulgária	2006	111,291414	40	1,82	68,7	8,9	53,6	31,8	23,07192498	7,261613313	15	4513,13628	11,9	3064,5	18,4	81,8	-
Bulgária	2007	122,613849	41	1,1	68,2	6,9	55,1	31,8	31,24253354	8,402486753	10	5932,899677	12,9	3398,5	22	92,03	-
Bulgária	2008	124,844858	36	1,59	67,7	5,6	54,8	32,6	18,92461619	12,34877209	10	7261,754492	13,1	3805,2	21,4	112,49	-
Bulgária	2009	92,9411023	38	-4,06	67,3	6,8	54,9	31,7	7,51026984	2,753172487	10	6969,558557	13	3813,3	21,8	122,71	-
Bulgária	2010	103,207385	36	-3,11	66,9	10,3	55,8	31,6	3,641371034	2,438990605	10	6843,263289	14,3	4156	20,7	122,71	-
Bulgária	2011	117,761967	33	-1,97	66,5	11,3	56,5	31,6	3,663998768	4,219903466	10	7813,803499	15	4186,1	22,2	122,71	-
Bulgária	2012	124,776325	41	-0,32	66,1	12,3	57	31,6	3,317272246	2,954568298	10	7378,025539	15,8	4514,3	21,2	143,17	-
Bulgária	2013	129,714842	41	-0,36	65,7	12,9	56,3	31,6	3,567224615	0,890093541	10	7674,860559	15,8	4836	21	158,5	-
Bulgária	2014	130,967909	43	-5,45	65,3	11,4	54,1	31,6	3,644398851	-1,418122662	10	7853,335191	16,5	5289,6	21,8	260,76	-
Bulgária	2015	128,066637	41	-1,6	65,3	9,1	54,4	31,6	5,391908932	-0,104872333	10	6993,47736	17,3	5648,4	22	189,18	-
Bulgária	2016	123,643922	41	0,22	-	7,6	54,6	31,6	3,109545851	-0,79852306	10	7469,025247	17,7	5925,9	22,9	214,75	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Chipre	2000	137,496414	-	-2,19	74,6	5	36,4	37	8,394850452	4,141657647	29	14672,88206	21,4	7412,4	-	-	-
Chipre	2001	131,848934	-	-2,06	75,4	4	36,2	37,5	8,940244901	1,977056383	28	15062,92433	22,2	7800,4	-	-	-
Chipre	2002	123,640652	-	-4,06	76,3	3,3	36	37	9,497539644	2,801155052	28	16372,29152	22,7	8240,9	-	-	-
Chipre	2003	114,004693	61	-5,9	77,2	4,1	35,2	36,8	6,230046913	4,139065387	10	20293,40789	22,7	8592	-	-	-
Chipre	2004	113,904534	54	-3,68	78,2	4,3	34,9	36,1	6,421867332	2,286217068	10	23932,49128	24	9047,4	-	-	-
Chipre	2005	111,917522	57	-2,17	79,3	5,3	37,9	35,5	6,212716768	2,558451986	10	25324,48666	25,7	10164,1	16,1	-	-
Chipre	2006	109,806441	56	-1,03	80,4	4,5	39	35,2	9,176726278	2,495874931	10	27169,99256	27,2	10751,2	15,6	-	-
Chipre	2007	111,275084	53	3,22	81,9	3,9	38,9	35,8	9,533621619	2,372492743	10	31386,63265	28,6	11798	15,5	-	-
Chipre	2008	112,946964	64	0,87	83,9	3,6	38,6	36,2	8,397982397	4,669171081	10	35390,70488	28,5	12131,6	15,9	-	-
Chipre	2009	102,801832	66	-5,43	86,2	5,4	38,2	36	10,91093545	0,374079976	10	32105,8159	27,6	12315,2	15,8	-	-
Chipre	2010	107,690873	63	-4,72	88,5	6,3	38,4	35,7	53,19095304	2,381258363	10	30818,46396	28	12127,9	15,6	-	-
Chipre	2011	108,788664	63	-5,69	90,8	7,9	37,4	35,4	-43,4625542	3,289449396	10	32233,83942	28,5	12043,8	14,8	-	-
Chipre	2012	108,369549	66	-5,55	93,2	11,8	38,2	35,3	198,0744779	2,389768958	10	28984,91481	28,9	11581,4	14,7	-	-
Chipre	2013	115,473113	63	-5,13	93,6	15,9	39,3	34,7	-25,0167049	-0,400053061	12,5	27942,31667	29,1	10304,2	15,3	-	-
Chipre	2014	122,064194	63	-8,96	92,7	16,1	37,3	34,5	-3,22935488	-1,354988854	12,5	27400,80299	29,3	9973,9	14,4	-	-
Chipre	2015	128,943749	61	-1,33	91,6	14,9	37,5	34,4	41,20065736	-2,096997691	12,5	23212,2247	30,6	10555	16,2	-	-
Chipre	2016	131,389709	55	0,32	-	12,9	37,6	34,3	12,93613835	-1,429166667	12,5	23541,48825	30,3	10720	16,1	-	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Croácia	2000	76,0569443	37	-	-	-	-	37	4,853347868	4,611315547	35	4919,628069	13,9	4814,4	-	-	-
Croácia	2001	80,8447736	39	-2,09	-	-	-	37	4,225770552	3,776702467	20	5245,421419	14,6	4864,6	-	-	-
Croácia	2002	83,2189941	38	-3,48	-	15,1	54,5	37	3,54838051	1,671784374	20	6053,716037	15,5	5330	-	-	-
Croácia	2003	85,2191435	37	-4,67	-	13,9	54,1	37	5,269253836	1,767337808	20	7805,881418	16	5636,9	-	-	-
Croácia	2004	84,9248777	35	-5,2	-	13,7	55,4	37	3,110282898	2,055396791	20	9365,742468	16,9	5930	-	-	-
Croácia	2005	84,7278407	34	-3,86	-	12,6	56,8	37	3,950817898	3,317178244	20	10224,30403	17,8	6235,7	-	-	-
Croácia	2006	86,0656735	34	-3,39	-	11,1	57,9	37,1	6,538759448	3,189825915	20	11363,41845	19,1	6807,5	-	-	-
Croácia	2007	85,2684564	41	-2,44	49,2	9,9	59,9	37,1	7,600486632	2,899282756	20	13546,69872	20,4	7543,6	-	-	-
Croácia	2008	84,9946413	44	-2,76	49,2	8,5	60,5	37,2	7,360581688	6,076968388	20	15893,86056	20,6	7837	-	-	-
Croácia	2009	72,7617959	41	-5,99	49,2	9,2	60,3	37,1	5,101522637	2,378528459	20	14157,14416	19,3	7537	-	380,19	-
Croácia	2010	75,8976305	41	-6,46	49,1	11,6	58,7	37,4	2,380274877	1,030555053	20	13505,74586	19,7	7294	20,6	388,21	-
Croácia	2011	81,2732194	40	-7,78	48,9	13,7	60,3	37,3	2,272704207	2,272727273	20	14539,18421	21,1	7424,8	20,9	380,67	-
Croácia	2012	82,6755788	46	-5,22	48,8	15,9	62	37	2,59009588	3,412073491	20	13235,97757	22,5	7584,9	20,4	373,84	-
Croácia	2013	85,5963044	48	-5,28	48,6	17,3	61,5	36,7	1,613662643	2,216582064	20	13574,74009	23,3	7461,1	19,5	386,51	-
Croácia	2014	90,8490674	48	-5,14	48,4	17,3	61,3	36,4	6,871231651	-0,21519616	20	13467,46827	23,1	7608,4	19,4	594,83	-
Croácia	2015	95,0511574	51	-3,44	48,2	16,2	60,4	35,1	0,32163295	-0,464499005	20	11638,07948	24,8	7957	20	397,33	-
Croácia	2016	96,2807571	49	-0,93	-	13,1	59,7	35,3	3,631428161	-1,1	20	12149,18958	25	8157,4	19,5	411,47	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Dinamarca	2000	82,9839507	98	1,89	123,7	4,5	52,4	28,2	21,93808544	2,924779141	32	30743,55917	33,2	12535	-	-	-
Dinamarca	2001	83,9685868	95	1,14	124,1	4,2	52,3	28,2	5,635247886	2,35	30	30751,64946	33,5	12988,8	10	-	-
Dinamarca	2002	84,5569398	95	-0,02	124,6	4,3	51,5	28,1	2,480308564	2,426314932	30	33228,69291	34,7	13474,3	-	-	-
Dinamarca	2003	80,8817255	95	-0,13	124,9	5,4	48,7	28	0,543258554	2,090620032	30	40458,77064	35	13470,3	11,7	-	-
Dinamarca	2004	82,2077807	95	2,07	125,2	5,2	48,3	28	-3,50243034	1,16016507	30	46511,60457	37,6	14107,3	10,9	-	-
Dinamarca	2005	89,399767	95	4,96	125,6	4,8	47,5	27,9	4,857701103	1,808805419	28	48799,82037	38,9	14656,2	11,8	-	1,8
Dinamarca	2006	97,3666972	95	4,99	125,9	3,9	46,9	28	0,843187169	1,890073335	28	52026,99311	40,5	15579,4	11,7	-	2,1
Dinamarca	2007	100,067861	94	5,02	126,4	3,8	43,4	27,6	3,697114746	1,714031313	25	58487,04501	42	16671,8	11,7	-	2,1
Dinamarca	2008	104,828224	93	3,17	127,1	3,4	42,4	27,5	0,620106723	3,399474759	25	64322,06664	42,5	17197,3	11,8	-	2,2
Dinamarca	2009	89,755032	93	-2,8	127,9	6	42,3	27,3	1,173902083	1,326372231	25	58163,29359	41,9	16847	13,1	-	2,3
Dinamarca	2010	94,0999798	93	-2,71	128,4	7,5	42,4	27,4	-3,65466828	2,297730121	25	58041,41122	46	17327	13,3	-	2
Dinamarca	2011	101,24574	94	-2,06	129,4	7,6	43,2	27,6	3,941502362	2,758682261	25	61753,66007	46,6	17527,6	12,1	-	2,2
Dinamarca	2012	103,240999	90	-3,49	130,1	7,5	43,1	27,4	-4,997671	2,397914857	25	58507,50021	48,1	17463,4	12	-	2,5
Dinamarca	2013	103,050148	91	-1,24	130,5	7	42,8	27,4	0,198012184	0,78907178	25	61191,19263	48,9	17675,4	11,9	-	2,5
Dinamarca	2014	102,263921	92	1,14	131,1	6,6	43,5	27,2	1,863305275	0,56402054	24,5	62548,98502	50,5	18136,1	12,1	-	2,5
Dinamarca	2015	104,058935	91	-1,47	131,9	6,2	43,3	27,1	0,6142649	0,452034154	23,5	53012,99658	52,4	19032,5	12,2	-	2,6
Dinamarca	2016	100,974123	90	-0,41	-	6,2	42,7	27,2	2,779111458	0,25	22	53578,75657	50,9	18902,6	11,9	-	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Eslováquia	2000	110,699432	35	-12,02	110,1	19,1	73,5	34,9	7,498294564	12,03577678	29	5402,929754	14,6	3998,4	-	94,08	0,3
Eslováquia	2001	123,61564	37	-6,4	109,7	19,4	74,2	34,6	4,991639843	7,329630915	29	5708,082659	15,8	4210,3	-	102,13	0,3
Eslováquia	2002	122,196135	37	-8,09	109,7	18,7	75,1	33,7	12,00685359	3,32331065	25	6524,861878	17,2	4468	-	113,52	0,2
Eslováquia	2003	126,282995	37	-2,7	109,6	17,1	74,9	32,6	2,073965037	8,554143054	25	8696,913242	18,4	4578	-	134,14	0,5
Eslováquia	2004	140,161824	40	-2,31	109,6	18,6	74,2	33,5	7,094384561	7,548500882	19	10654,79371	19,3	4648,8	-	150,08	0,5
Eslováquia	2005	148,679397	43	-2,88	109,6	16,3	73,9	34	6,259706525	2,709084946	19	11669,41975	20,5	5152,4	13,3	168,49	0,4
Eslováquia	2006	166,0311	47	-3,59	109,6	13,4	74,2	34,1	8,068986332	4,483331204	19	13139,03218	22,2	5608,4	11,6	181,04	0,6
Eslováquia	2007	167,670855	49	-1,95	109,6	11,1	74,7	34,4	5,862432149	2,756723716	19	16057,73314	24	6169,3	10,6	223,34	0,6
Eslováquia	2008	162,92093	50	-2,43	109,6	9,5	75,2	34,5	4,62687859	4,598179763	19	18650,35912	25	6629,8	10,9	254,68	0,8
Eslováquia	2009	136,701527	45	-7,8	109,8	12	75,2	34,2	1,707853803	1,615104641	19	16512,98197	24,1	6591,6	11	295,5	0,5
Eslováquia	2010	154,12306	43	-7,48	109,9	14,4	73,6	34,7	2,365847361	0,957018133	19	16600,61359	26,3	7059	12	307,7	0,6
Eslováquia	2011	171,007873	40	-4,28	110	13,6	72,6	34,5	5,527148518	3,919285991	19	18187,15744	26,6	7205	13	317	0,8
Eslováquia	2012	179,193879	46	-4,34	110,2	14	72,7	34,4	1,90202119	3,606102635	19	17274,6423	27,5	7457,8	13,2	327	1
Eslováquia	2013	183,405464	47	-2,72	110,3	14,2	72	34,1	1,019320811	1,40047369	23	18191,61279	28,6	7592,1	12,8	337,7	-
Eslováquia	2014	180,278819	50	-2,7	110,5	13,2	70,6	33,8	-0,35904221	-0,07616533	22	18629,77966	29,5	8015,2	12,6	528	-
Eslováquia	2015	184,327741	51	-2,73	110,6	11,5	70,2	33,7	1,736896452	-0,325219777	22	16132,86031	30,4	8570,6	12,3	380	-
Eslováquia	2016	185,747109	51	-2,21	-	9,7	69,9	33,5	3,952910865	-0,520010196	22	16529,54097	30,1	8815,7	12,7	405	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Espanha	2000	60,2378337	70	-1,1	80	13,8	15,9	33,7	6,800352553	3,43261428	35	14676,70609	26,2	9146,4	18	495,6	0,4
Espanha	2001	58,0741586	70	-0,55	80,4	10,3	16,6	33,9	4,615555866	3,591100876	35	15323,6114	26,7	9604,1	19	505,69	0,4
Espanha	2002	54,9828637	71	-0,41	81,1	11,1	17,3	33,9	5,588865584	3,066777271	35	17019,53541	27,8	10071,7	19	515,9	0,4
Espanha	2003	53,1113717	69	-0,36	82,7	11,3	18	33,8	3,389781133	3,03988488	35	21495,70741	27,9	10216,3	-	526,4	0,3
Espanha	2004	54,2124631	71	-0,04	84,1	11,1	18,6	33,5	2,353909191	3,037486218	35	24918,64584	28,8	10577,4	20,1	554,93	0,4
Espanha	2005	54,3351036	70	1,21	85,6	9,1	20,2	33,2	2,308899543	3,369714479	35	26510,71745	30,1	11233,8	20,1	598,5	0,4
Espanha	2006	55,659273	68	2,2	87	8,5	20,9	33	2,608815937	3,515374911	35	28482,60948	32	12175,6	20,3	631,05	0,5
Espanha	2007	57,4064565	67	1,92	88,5	8,2	21,4	32,8	4,986868503	2,787030473	32,5	32709,40104	33,5	12989	19,7	665,7	0,4
Espanha	2008	55,7579341	65	-4,42	90,3	11,3	21,6	32,9	4,865873989	4,075660764	30	35579,30993	33,3	13260,6	19,8	700	1,1
Espanha	2009	46,4972031	61	-10,95	91,4	17,9	21,6	33,1	0,899122315	-0,287996835	30	32334,00548	33,2	12537,3	20,4	728	1,1
Espanha	2010	52,3435729	61	-9,38	91,9	19,9	21,9	32,9	2,865295766	1,79988133	30	30736,62785	33,9	12236,2	20,7	738,85	1,1
Espanha	2011	58,0860929	62	-9,64	92,2	21,4	22,1	33	2,135799937	3,196146412	30	31835,2888	34,5	11998,9	20,6	748,3	1,2
Espanha	2012	59,9311416	65	-10,47	92,5	24,8	22	32,7	1,864880658	2,446000185	30	28563,85904	36,2	11594,5	20,8	748,3	1,2
Espanha	2013	61,1796122	59	-6,99	92,3	26,1	21,7	32,6	3,839448478	1,408546292	30	29211,77375	36,9	11330,9	20,4	752,85	1,2
Espanha	2014	62,9964734	60	-5,97	91,9	24,4	21,9	32,6	2,533915532	-0,150870313	30	29623,16445	37,8	11769,6	22,2	1129,28	1,4
Espanha	2015	63,6103956	58	-5,28	91,8	22,1	22,4	32,7	2,862051274	-0,500461321	28	25789,51955	38,8	12604,9	22,1	756,7	1,4
Espanha	2016	62,8760096	58	-4,51	-	19,6	22,6	32,7	2,595788744	-0,202671741	25	26616,4881	38,4	12729	22,3	764,4	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Eslovênia	2000	103,679123	55	-3,64	98	6,9	59,4	32,9	0,6675777	8,878803678	25	10227,73677	20,1	7979,7	11	372,38	0,1
Eslovênia	2001	104,538694	52	-3,88	98,2	5,7	61,4	32,6	2,400913566	8,422484628	25	10479,29634	21	8371,6	11	390,91	-
Eslovênia	2002	103,327149	60	-2,4	98,4	5,9	61,8	33,1	7,850251339	7,470087529	25	11814,09994	21,6	8723,1	10	425,25	-
Eslovênia	2003	102,108467	59	-2,62	98,4	6,5	60,4	33,2	1,803521966	5,578801861	25	14880,47154	22,3	8911,3	-	446,66	-
Eslovênia	2004	111,377109	60	-1,96	98,5	6	60,6	33,4	2,213794501	3,589026796	25	17260,90151	23,7	9621,3	-	467,77	-
Eslovênia	2005	119,797481	61	-1,33	98,5	6,5	60,1	32,6	2,670923857	2,477454396	25	18169,18091	25,8	10176,4	12,2	490,37	-
Eslovênia	2006	129,438621	64	-1,2	98,8	5,9	60,2	32,1	1,746976636	2,462561564	25	19726,1265	27,2	10576,1	11,6	511,76	-
Eslovênia	2007	136,491965	66	-0,08	99,2	4,8	59,6	31,8	3,917583057	3,611165333	23	23841,31792	28,4	11183	11,5	521,8	-
Eslovênia	2008	134,144353	67	-1,41	99,2	4,4	59,4	32,2	1,944743913	5,65184627	22	27501,81027	28,2	11692	12,3	552,52	0,8
Eslovênia	2009	112,616537	66	-5,84	100,2	5,9	60	32,3	-0,68916437	0,855920114	21	24633,79785	25,8	10856,3	11,3	589,19	0,6
Eslovênia	2010	127,14133	64	-5,63	101	7,2	59,6	32,3	0,664509447	1,840965347	20	23437,47202	26,9	11135,1	12,7	665,79	0,6
Eslovênia	2011	138,912301	59	-6,67	101,1	8,2	59,4	32	1,707021412	1,810579921	20	24985,24827	28,3	11142,4	13,6	748,1	0,6
Eslovênia	2012	142,031251	61	-4,04	101,4	8,8	58,5	31,6	0,072375532	2,598297643	18	22532,43564	29,1	11190,5	13,5	763,06	0,7
Eslovênia	2013	143,474868	57	-14,68	101,6	10,1	57,6	32	0,216095859	1,760351239	17	23357,9392	29,3	10914,5	14,5	783,66	-
Eslovênia	2014	144,227959	58	-5,52	101,7	9,7	57,1	32,3	2,042466544	0,200074858	17	24202,43084	30	11130,7	14,5	1183,73	-
Eslovênia	2015	145,396637	60	-2,86	101,8	9	56,6	32,5	4,015186157	-0,518126124	17	20873,16111	30,9	11565,4	14,3	790,73	-
Eslovênia	2016	146,15222	61	-1,93	-	8	56,6	32,1	3,269248556	-0,056665722	17	21650,21276	31,1	11863,4	13,9	790,73	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Estónia	2000	126,513531	57	-0,07	32,1	13,4	57,1	38	7,320273855	4,019980616	26	4070,032827	10	3731,2	18	89,48	-
Estónia	2001	126,650969	56	0,2	31,9	13,1	57	37,9	9,493722335	5,745330486	26	4498,957027	10,7	3982,8	18	102,26	-
Estónia	2002	124,091364	56	0,42	31,7	10	57,6	37,9	4,619380625	3,57128333	26	5308,347781	11,8	4406,6	18	118,24	-
Estónia	2003	123,278055	55	1,8	31,5	11,3	58,1	38	10,55276822	1,338289476	26	7174,237415	12,8	4915,2	-	138,05	0,5
Estónia	2004	130,912751	60	2,39	31,3	10,3	57,6	38,2	9,009741451	3,048071707	26	8850,465115	14	5377,3	20,2	158,5	0,5
Estónia	2005	136,916601	64	1,12	31,1	8	55,8	38,6	22,32813285	4,089689921	24	10338,31322	15,5	6147,8	18,3	171,92	0,6
Estónia	2006	137,121408	67	2,91	29,9	5,9	55,2	38,5	13,04073383	4,42991487	23	12595,41065	16,7	6976	18,3	191,73	0,7
Estónia	2007	135,265678	65	2,72	29,7	4,6	55,8	38,4	15,42039675	6,597638594	22	16586,4052	18,9	8196,3	19,4	230,08	0,9
Estónia	2008	137,522953	66	-2,67	29,6	5,4	54,2	37,8	7,742610752	10,36560303	21	18094,54805	19	8932	19,5	278,02	1,1
Estónia	2009	116,649645	66	-2,18	29,5	13,6	52,7	35,2	9,492747024	-0,084776494	21	14726,31828	19,7	7872,1	19,7	278,02	1,4
Estónia	2010	143,800152	65	0,19	29,5	16,7	53,8	36,1	13,3026104	2,975580329	21	14638,60482	21,4	7808,9	15,8	278,02	1,5
Estónia	2011	167,349949	64	1,16	29,4	12,3	52,1	36,9	4,827558145	4,977614784	21	17454,84342	21,9	8283,7	17,5	278,02	1,6
Estónia	2012	170,428334	64	-0,26	29,3	10	52,3	36,3	7,759292018	3,934921578	21	17421,89022	23,2	8928,3	17,5	290	1,7
Estónia	2013	165,794501	68	-0,17	29,2	8,6	53,2	35,9	4,370606686	2,788496796	21	19072,23852	23,7	9187,7	18,6	320	1,8
Estónia	2014	162,314151	69	0,68	29,1	7,4	50,6	35,8	6,677263791	-0,144815519	21	19949,58138	24,6	9836,7	21,8	532,5	1,9
Estónia	2015	153,210233	70	0,07	29,1	6,2	50,5	35,6	-3,20182758	-0,456766653	20	17155,87418	24,7	10457,3	21,6	390	2
Estónia	2016	154,10285	70	-0,29	-	6,8	50,2	35,7	3,177755049	0,149108978	20	17736,8027	24,9	10802,2	21,7	430	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Finlândia	2000	74,9943124	100	6,86	15,3	11,1	40,9	33,5	10,75309164	3,367666887	29	24253,25042	30,3	10933,8	11	-	1,2
Finlândia	2001	70,2659291	99	4,98	15,3	10,3	41,5	33,1	2,493015644	2,56623896	29	24913,24452	31,1	11209,9	11	-	1
Finlândia	2002	69,2903722	97	4,07	15,4	10,4	42,6	33	5,790621615	1,562144598	29	26834,02625	31,6	11462,7	11	-	1,1
Finlândia	2003	68,0376594	97	2,44	15,4	10,5	42,9	32,8	3,48601093	0,877438551	29	32816,16088	31,8	11511,7	-	-	1
Finlândia	2004	70,9913741	97	2,21	15,4	10,4	43,4	32,8	3,441250236	0,187123375	29	37636,11173	34	12283,8	11	-	1,1
Finlândia	2005	76,6277139	96	2,59	15,5	8,4	44,2	32,6	5,319918012	0,861059229	26	38969,17163	34,9	12864,4	11,7	-	1,8
Finlândia	2006	82,1827894	96	3,93	15,5	7,7	44,5	32,6	2,138794724	1,566666667	26	41120,67651	36	13468,1	12,6	-	1,5
Finlândia	2007	83,1759422	94	5,13	15,6	6,9	44,2	32,5	8,608610241	2,510666229	26	48288,5491	38,8	14372,2	13	-	1,5
Finlândia	2008	86,5118656	90	4,18	15,7	6,4	44,5	32,4	6,838304827	4,065951657	26	53401,31487	38,9	14997,2	13,6	-	3,8
Finlândia	2009	70,5312409	89	-2,53	15,7	8,2	44,7	31,9	-3,50956219	0,00061529	26	47107,15571	37	14453	13,8	-	3,8
Finlândia	2010	76,0897916	92	-2,61	15,8	8,4	44,8	32,1	4,933997863	1,210357625	26	46202,41516	38,4	14638,9	13,1	-	3,8
Finlândia	2011	79,1699049	94	-1,04	15,9	7,8	44,4	32	-2,19536929	3,416809034	26	50790,72415	39,5	15093,5	13,7	-	3,9
Finlândia	2012	80,4057199	90	-2,18	16	7,7	45,1	31,7	1,921589008	2,808332326	24,5	47415,55987	39,7	15406,7	13,2	-	3,9
Finlândia	2013	78,5136079	89	-2,61	16	8,2	45,3	31,5	-1,83002632	1,478288133	24,5	49638,07713	39,9	15090,3	11,8	-	4,2
Finlândia	2014	75,3744999	89	-3,21	16,1	8,7	44,7	31,5	6,32538914	1,041200006	20	49914,61864	40,7	15085,2	12,8	-	4,3
Finlândia	2015	73,4599531	90	-2,76	16,2	9,4	45	31,5	7,245495286	-0,207164371	20	42424,22081	42,5	15538,2	12,4	-	4,6
Finlândia	2016	72,8075338	89	-1,79	-	8,8	45	31,5	1,887048708	0,3569705	20	43433,03222	42,7	15415,2	11,6	-	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Défice/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
França	2000	55,2593646	67	-1,32	95,7	10,2	40,7	29,9	3,037790407	1,699411423	37,8	22465,6411	34,9	11649,9	16	1066,39	0,2
França	2001	54,3166676	67	-1,38	96,4	8,6	40,7	29,5	3,64169108	1,630257581	36,4	22527,31812	36,7	12220	13	1105,26	0,2
França	2002	52,4155109	63	-3,16	97,1	8,7	40,6	28,9	3,446008033	1,916907283	35,4	24275,2426	38,6	12649,2	12	1140,75	0,2
França	2003	50,1319745	69	-4,02	97,8	8,3	41,2	28,9	2,299666939	2,109073739	35,4	29691,18063	37,8	12354,6	-	1184,69	0,3
França	2004	51,196778	71	-3,59	98,4	8,9	41,4	29,4	1,681735972	2,134874759	35,4	33874,74363	38,5	12594,1	13,5	1250,6	-
França	2005	53,1520143	75	-3,36	99,2	8,5	41,3	29,4	3,878609687	1,735587081	35	34879,72909	40,6	13293,3	13	1251,99	-
França	2006	55,187245	74	-2,44	99,9	8,4	41,2	29,1	3,404896104	1,68372645	34,4	36544,50566	42,4	13724,1	13,2	1236,08	-
França	2007	55,5477034	73	-2,64	100,6	7,7	41,8	29,5	3,152963433	1,488073528	34,4	41600,58527	43,4	14223,4	13,1	1267,18	-
França	2008	56,523837	69	-3,26	101,1	7,1	42,4	29,6	2,330029924	2,813915043	34,4	45413,06642	42,7	14103,7	12,5	1300,55	-
França	2009	49,567848	69	-7,17	101,7	8,7	41,7	29,4	0,683222197	0,088084169	34,4	41631,13141	41,6	13843,2	12,9	1329,36	-
França	2010	53,968439	68	-6,89	102,2	8,9	41,8	29,6	1,472026946	1,529639382	34,4	40703,34592	43,2	14367,1	13,3	1343,77	-
França	2011	58,1690044	70	-5,15	102,7	8,8	41,9	29,7	1,544405384	2,117486809	36,1	43810,20155	44,1	14714,6	14	1365	-
França	2012	59,2003849	71	-4,98	103,2	9,4	41,7	29,6	1,227742161	1,9556855	36,1	40838,02506	44,7	14939,4	14,1	1412,02	-
França	2013	59,0988041	71	-4,08	103,7	9,9	42,9	29,3	1,12374195	0,86360693	38	42554,12012	46,2	15265,1	13,7	1430,22	-
França	2014	59,7918895	69	-3,9	104,1	10,3	43,5	29,2	0,203690144	0,507700673	38	42955,24189	47,3	15533	13,3	2168,07	-
França	2015	60,852057	70	-3,63	105	10,4	43,4	29,2	1,8014589	0,037803733	38	36526,77011	49	15903,7	13,6	1457,52	-
França	2016	60,4691553	69	-3,41	-	10,1	43,5	29,3	1,436341497	0,183334861	34,4	36857,11923	48,3	15844,6	13,6	1466,62	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Défice/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Grécia	2000	58,4156775	49	-4,06	81,7	11,2	34,6	40,5	-0,00630121	3,166082521	40	12042,95373	20,3	5265	20	-	0,1
Grécia	2001	56,1399693	42	-5,47	82,1	10,5	34,9	40,4	0,001468522	3,37396641	37,5	12538,17883	21,7	5608,1	20	547,63	0,3
Grécia	2002	50,3489963	42	-6,02	82,5	10	36	40,3	0,022230787	3,629362936	35	14110,31339	22,8	6422	-	576,86	0,1
Grécia	2003	48,1900537	43	-7,83	82,7	9,4	37,3	40,2	0,697028195	3,530650791	35	18477,57841	23,5	6729,5	20,7	606,52	0,1
Grécia	2004	49,8984416	43	-8,83	82,9	10,3	38,5	40	0,892831182	2,89884797	35	21955,10409	24,6	7126,3	19,9	630,77	0,1
Grécia	2005	50,9008641	43	-6,19	83,1	10	39,6	41,1	0,278453411	3,54507305	32	22551,73574	24,1	7448	19,6	667,68	0,1
Grécia	2006	52,8502386	44	-5,95	83,4	9	37,6	40,9	1,979103017	3,19594597	29	24801,15781	25,9	7917,2	20,5	709,71	0,1
Grécia	2007	57,5243742	46	-6,71	83,6	8,4	38	40,6	0,614657039	2,89500102	25	28827,32636	26,4	8138	20,3	748,93	0,1
Grécia	2008	59,3297157	47	-10,18	83,8	7,8	38,6	40,5	1,617501485	4,15279636	35	31997,28201	26,4	8357,4	20,1	794,02	0,2
Grécia	2009	47,7438465	38	-15,14	84,1	9,6	38,6	40	0,83714687	1,210073956	35	29710,9703	25,5	8251,7	19,7	840,33	0,2
Grécia	2010	52,8290979	35	-11,2	84,3	12,7	38,7	38,8	0,178275809	4,712981576	24	26917,75898	25,2	7826,2	20,1	862,82	0,2
Grécia	2011	57,84462	34	-10,28	84,3	17,9	39,1	39,2	0,379464972	3,329870174	20	25916,29353	24,5	6977,6	21,4	869,72	0,3
Grécia	2012	61,8177666	36	-8,87	84	24,4	39,7	39,5	0,677055668	1,501519795	20	22242,68193	25	6602,8	23,1	780,19	0,3
Grécia	2013	63,5191425	40	-13,15	83,4	27,5	39,8	39,6	1,227963495	-0,921271918	26	21874,8195	25,5	6336,2	23,1	683,76	0,3
Grécia	2014	67,1494537	43	-3,62	82,8	26,5	40,3	38,9	1,137746769	-1,312242411	26	21760,9798	26,4	6554,1	22,1	1025,64	0,4
Grécia	2015	63,3936165	46	-5,67	82,3	24,9	41,3	39,1	0,648613958	-1,735902366	29	18070,77678	26,4	6676,4	21,4	683,76	0,4
Grécia	2016	61,639869	44	0,63	-	23,5	41,6	39	1,58844378	-0,825657581	29	17890,57494	25,6	6602	21,2	683,76	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Hungria	2000	136,990372	52	-3,03	109,9	6,6	55,3	39,1	5,80781299	9,780586324	19,6	4633,312923	12,3	4585,8	11	99,07	0,5
Hungria	2001	130,697898	53	-4,05	109,6	5,7	56	38,3	7,541286488	9,156272293	19,6	5283,034459	13,9	5123,5	11	157,56	0,2
Hungria	2002	117,951385	49	-8,83	109,4	5,6	57,2	38,6	5,380383727	5,261540654	19,6	6665,961242	15	5494	10	204,04	0,6
Hungria	2003	116,428384	48	-7,12	109	5,8	58,6	38	4,872571389	4,648457584	19,6	8423,350987	15,9	5955,2	-	199,57	0,4
Hungria	2004	122,982849	48	-6,54	108,7	5,8	58,6	38,2	4,360764311	6,779959775	17,6	10296,33979	16,7	6235,3	-	206,28	1,1
Hungria	2005	127,353678	50	-7,77	108,5	7,2	59,3	38,2	7,524515088	3,550808314	17,5	11205,97134	17,7	6686	13,5	231,15	1,4
Hungria	2006	149,052826	52	-9,27	108,3	7,5	60,3	38,1	16,20077863	3,878312373	17,5	11447,81687	18,3	6900,8	15,9	233,87	1,4
Hungria	2007	155,200085	53	-5,02	108,2	7,4	61	38,1	50,50475212	7,935008875	21,3	13907,50338	19	7160	12,3	263,13	1,9
Hungria	2008	158,207963	51	-3,68	108	7,8	60,4	38,1	47,47705642	6,066157153	21,3	15739,73541	20,1	7423,3	12,4	282,51	2,3
Hungria	2009	144,78139	51	-4,54	107,8	10	60,7	37,8	-2,27204382	4,209189843	21,3	13029,88338	20	7075,1	12,4	265,7	2,8
Hungria	2010	158,352698	47	-4,47	107,6	11,2	61,1	34,2	-15,9892196	4,881345076	20,6	13092,23376	23,4	7250,3	12,3	264,4	3,2
Hungria	2011	167,388044	46	-5,41	107,3	11	60,4	34	7,462726101	3,920735315	20,6	14118,12263	24,5	7566	14,1	286,87	3,2
Hungria	2012	166,125856	55	-2,4	106,8	11	59,9	33,7	8,305308382	5,667639606	20,6	12888,30459	24,9	7666,2	14,3	309,4	3,5
Hungria	2013	164,343533	54	-2,62	106,5	10,2	59,9	33,5	-2,78970809	1,721102477	20,6	13667,70279	25,3	7809,8	15	333,82	3,5
Hungria	2014	168,92383	54	-2,6	106,2	7,7	59,7	33,7	9,196772796	-0,222315061	20,6	14201,44883	25,1	8046,9	15	505,78	3,5
Hungria	2015	171,56587	51	-1,91	106	6,8	59	33,6	-4,00313632	-0,070282476	20,6	12483,86594	25,7	8127,3	14,9	336,67	3,4
Hungria	2016	168,992646	48	-1,66	-	5,1	59,6	33,8	55,48993078	0,400742226	20,6	12820,0882	24,7	8383,8	14,5	350,69	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Irlanda	2000	175,139938	72	4,87	54,1	4,3	35,6	37,2	25,53841926	5,564830273	24	26241,51451	30,7	10158,9	20	-	-
Irlanda	2001	175,02733	75	0,97	54,9	3,7	35,3	37	8,771371937	4,872354846	20	28227,27791	32,5	10789,7	21	976,82	-
Irlanda	2002	163,770868	69	-0,49	55,9	4,2	35,2	36,6	23,03907725	4,651952462	16	32539,95499	35,2	11102,7	-	1008,93	-
Irlanda	2003	146,550759	75	0,39	56,8	4,5	35,5	36,3	13,64141096	3,479883193	12,5	41107,03151	36	11476,2	20,5	1073,15	9,1
Irlanda	2004	146,697664	75	1,34	57,7	4,5	34,9	36,1	-5,67092096	2,194873403	12,5	47630,92531	38	12369,5	20,9	1128,08	10,2
Irlanda	2005	148,277924	74	1,62	58,9	4,3	35,6	36,2	22,21984164	2,431540999	12,5	50878,63814	38,7	13275,9	19,7	1237,93	10,2
Irlanda	2006	149,957462	74	2,82	60,3	4,4	35,2	36,1	9,514137169	3,938894713	12,5	54306,91278	40,5	14318,3	18,5	1292,85	10,8
Irlanda	2007	153,293919	75	0,32	62,2	5	34,7	35,9	22,20717377	4,87992471	12,5	61359,64477	42,4	15497,5	17,2	1432,28	11,9
Irlanda	2008	159,635393	77	-6,95	63,9	6,8	35	35,5	8,457043718	4,053506283	12,5	61257,89572	40	15164,8	15,5	1461,85	13,7
Irlanda	2009	173,00174	80	-13,8	64,8	12,6	34,9	34,8	22,82381583	-4,47993767	12,5	52104,03515	40,4	13773,9	15	1461,85	15,7
Irlanda	2010	189,590171	80	-32,02	65,2	14,5	34,9	34,6	17,01437624	-0,946166395	12,5	48671,88829	44,5	13683,9	15,2	1461,85	18,5
Irlanda	2011	187,53473	75	-12,78	65,5	15,4	35,2	32,7	9,900871612	2,578870455	12,5	52224,01021	48,7	13564,8	15,2	1461,85	20,7
Irlanda	2012	196,609118	69	-8,05	65,8	15,5	34,8	32,8	18,15902194	1,692784715	12,5	49177,44026	50,6	13742,1	16,6	1461,85	24,4
Irlanda	2013	193,290657	72	-6,12	66	13,7	35,1	33,1	20,86982428	0,502678204	12,5	52060,46867	49,6	13779,1	15,7	1461,85	26,6
Irlanda	2014	208,170881	74	-3,62	66,4	11,9	37,7	33,3	33,61718172	0,196785831	12,5	55899,16325	52,3	14089	16,4	2192,78	29,5
Irlanda	2015	216,186707	75	-1,89	67	9,9	36,9	33,5	8,10E+01	-0,294599018	12,5	62544,63165	70,4	15345,1	16,3	1461,85	25,8
Irlanda	2016	221,158016	73	-0,52	-	8,4	36,8	33,4	25,9706084	0	12,5	64175,43772	69,7	15725,8	16,6	1546,35	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Itália	2000	50,4745187	46	-2,44	188,9	10,8	35,5	35,6	1,154043175	2,519318302	41,3	20051,24215	31,6	8752,2	18	-	0,2
Itália	2001	50,2082239	55	-3,39	189	9,6	33,2	35,3	1,279676598	2,787816211	40,3	20400,81111	32	9013,8	19	-	0,2
Itália	2002	48,198417	52	-3	189,1	9,2	33,9	35,1	1,359400888	2,461074837	40,3	22196,50675	32,2	9235,7	-	-	0,2
Itália	2003	46,2686387	53	-3,34	189,6	8,9	35,7	34,9	1,245687658	2,676470588	38,3	27387,22632	32,1	9336,4	-	-	0,2
Itália	2004	47,5436436	48	-3,5	190,8	7,9	37	34,9	1,116981883	2,21522009	37,3	31174,56109	32,5	9386,4	18,9	-	0,2
Itália	2005	49,4138148	50	-4,11	192,1	7,7	37,8	34,8	1,985132053	1,999065857	37,3	31959,26295	33,3	9759,4	19,2	-	0,2
Itália	2006	53,2922748	49	-3,52	192,7	6,8	38,4	34,9	2,932354168	2,06978661	37,3	33410,74744	34,4	10279,2	19,3	-	0,3
Itália	2007	55,2136472	52	-1,46	193,2	6,1	38,7	35	2,995266538	1,821444594	37,3	37698,78665	35,6	10744,3	19,5	-	0,3
Itália	2008	54,7180077	48	-2,63	194,6	6,7	38,9	34,8	-0,39738153	3,375044061	31,4	40640,18386	35,9	10955,2	18,9	-	0,5
Itália	2009	45,6091167	43	-5,25	195,8	7,7	39,7	34,1	0,758499235	0,750149177	31,4	36976,84553	35	10594	18,4	-	0,4
Itália	2010	52,3455974	39	-4,21	196,4	8,4	40,3	34,2	0,467633055	1,539893392	31,4	35849,3732	36,1	10723,9	18,7	-	0,5
Itália	2011	55,5829876	39	-3,68	197	8,4	41	34,1	1,513143765	2,741438213	31,4	38334,68385	37	10907,9	19,8	-	0,5
Itália	2012	56,1848797	42	-2,92	197,1	10,7	41,4	33,3	0,001679455	3,04136253	31,3	34814,12512	38	10914,5	19,5	-	0,7
Itália	2013	55,4665898	43	-2,92	197,6	12,1	41,8	33,1	0,916716928	1,219992129	31,3	35370,27526	38,2	10538,2	19,3	-	0,7
Itália	2014	55,759769	43	-2,99	201,2	12,7	42,4	33	0,79136233	0,241057543	31,3	35396,66572	38,7	10478,7	19,4	-	0,7
Itália	2015	56,9220626	44	-2,58	201,3	11,9	42,3	33	0,725588548	0,03878675	31,3	30180,32151	39,9	10925,3	19,9	-	0,7
Itália	2016	56,3510379	47	-2,48	-	11,7	42,4	33,2	1,056043417	-0,123335389	31,3	30668,98143	40	11228,6	20,6	-	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Letônia	2000	81,7529078	34	-2,73	36,9	14,2	65	38	4,084622814	2,648592284	25	3352,731296	9,1	2903,8	16	86,4	-
Letônia	2001	86,4939768	34	-1,95	36,4	13,8	61,4	38,2	2,077607756	2,478667208	25	3572,80513	9,8	3145,4	-	99,03	-
Letônia	2002	83,2986585	37	-2,28	35,9	13,8	63,2	37,3	1,675797086	1,923076923	22	4132,349207	10,8	3301,4	-	104,02	-
Letônia	2003	84,7807483	38	-1,46	35,6	12,1	65	37,1	2,692573213	2,956623225	19	5134,905694	11,6	3584,8	-	110,94	-
Letônia	2004	93,713351	40	-0,92	35,2	11,7	64,5	36,1	4,111913334	6,21575666	15	6351,080125	13	3950,2	-	120,37	0,5
Letônia	2005	100,833398	42	-0,36	34,8	10	64,1	36,6	4,788929857	6,723585912	15	7558,742006	14,3	4729,8	19,4	114,78	0,5
Letônia	2006	100,6186	47	-0,49	34,5	7	63,2	36,7	7,949722828	6,5	15	9667,9757	14,8	5385,5	23,5	129,28	0,5
Letônia	2007	95,9230193	48	-0,51	34,2	6,1	62,5	36,1	8,781932565	10,14084507	15	14044,01589	16,5	6597,2	21,2	172,23	0,5
Letônia	2008	92,001379	50	-4,2	34	7,7	61	38,5	4,024856371	15,43052003	15	16348,53121	15,8	7403	25,9	228,4	0,5
Letônia	2009	86,8264215	45	-9,13	33,5	17,5	60,9	37,5	-0,1237738	3,471196455	15	12219,37379	15,6	6017,3	26,4	254,98	0,6
Letônia	2010	108,788987	43	-8,69	32,8	19,5	61,7	37,2	1,83308293	-1,070663812	15	11326,21947	17,3	5762,8	20,9	253,77	0,8
Letônia	2011	120,611251	42	-4,31	32,1	16,2	60,2	37,5	5,316447899	4,401154401	15	13702,68947	18,4	5887,1	19	281,95	0,9
Letônia	2012	127,065799	49	-1,21	31,7	15	59,9	37,2	3,8359266	2,211472011	15	13822,80559	19,4	6418,1	19,2	286,5	0,9
Letônia	2013	124,15811	53	-1,16	31,3	11,9	58,3	37,1	3,270579409	0	15	15032,28201	19,6	6882,6	19,4	285,7	1
Letônia	2014	122,927194	55	-1,49	31	10,8	59,3	37,3	2,999291448	0,60851927	15	15716,36907	20,6	7498,6	21,2	480	1
Letônia	2015	121,317923	56	-1,36	30,8	9,9	58,5	36,6	3,109153555	0,201612903	15	13639,69412	21,6	8301,4	22,5	360	1,2
Letônia	2016	119,18226	57	0,06	-	9,6	57,4	36,6	0,883172032	0,134138162	15	14071,02723	21,9	8743,9	21,8	370	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Défice/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Lituânia	2000	83,2742947	41	-3,18	53,8	15,9	41,8	35,5	3,29548081	1,00678733	24	3297,354701	10	2895,4	17	109,83	-
Lituânia	2001	93,5501806	48	-3,53	53,4	16,8	62	35,2	3,610692014	1,355134954	24	3530,147337	11,6	3101	17	121,13	-
Lituânia	2002	100,359882	48	-1,86	52,9	13	63	34,7	4,627916817	0,298342541	15	4146,987928	12,3	3444,6	-	123,31	-
Lituânia	2003	98,1259502	47	-1,26	52,5	12,9	62,8	34,3	1,156218321	-1,145753002	15	5505,535669	13,7	3956,7	-	124,55	-
Lituânia	2004	101,73061	46	-1,39	52,1	10,7	61,1	36,1	3,514950081	1,181321743	15	6706,966998	14,1	4419,7	-	137,58	-
Lituânia	2005	114,916939	48	-0,34	51,4	8,3	61	36,1	3,237739095	2,643462936	15	7863,162009	15,4	5007,8	20,5	152,05	-
Lituânia	2006	121,504193	48	-0,27	50,4	5,8	61,7	36	6,840974109	3,745037021	19	9240,642548	16,8	5823,8	20	166,53	-
Lituânia	2007	113,841429	48	-0,82	49,8	4,2	60,2	36,6	5,771451089	5,730244104	18	12297,91535	18,5	6679,7	19,1	188,25	-
Lituânia	2008	125,849417	46	-3,08	49,2	5,8	60,2	37,2	3,986456618	10,92741147	15	14961,56818	19	7196,6	20,9	231,7	-
Lituânia	2009	105,558582	49	-9,11	48,8	13,8	60,4	35,8	0,048024373	4,451512479	20	11837,39103	17,8	6137,2	20,3	231,7	-
Lituânia	2010	132,561782	50	-6,9	48,1	17,8	59,5	36,2	2,33111629	1,319184445	15	11984,86857	20,3	6291,2	20,5	231,7	-
Lituânia	2011	152,541265	48	-8,94	46,7	15,4	59,4	35,7	3,537486364	4,130300688	15	14357,73523	22,4	6777,7	19,2	231,7	-
Lituânia	2012	162,386066	54	-3,15	46	13,4	59,3	35,7	1,343443289	3,089983269	15	14341,18163	23,5	7250,4	18,6	231,7	-
Lituânia	2013	166,873793	57	-2,61	45,5	11,8	58,2	35,4	1,525915426	1,047466621	15	15693,78673	24,3	7697,7	20,6	289,62	-
Lituânia	2014	160,129279	58	-0,62	45,1	10,7	56,6	35,3	1,039798767	0,103789914	15	16545,12267	25,2	8304,1	19,1	434,43	-
Lituânia	2015	152,153275	59	-0,24	44,7	9,1	54,8	35,8	2,336907637	-0,884108435	15	14289,12057	25,4	9081,2	22,2	312,5	-
Lituânia	2016	147,610119	59	0,27	-	7,9	54,9	36,3	2,249776204	0,905521554	15	14912,68654	24,6	9621,9	21,9	365	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Défice/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Luxemburgo	2000	271,950966	86	5,89	167,7	2,3	42,6	30,8	-	3,147371816	37,5	48735,99549	50	22442,6	12	1206,01	-
Luxemburgo	2001	271,344449	87	5,91	169,8	1,8	41	30,5	-	2,667458005	37,5	48179,42085	48,4	23813,4	12	1274,48	-
Luxemburgo	2002	258,843148	90	2,44	171,7	2,6	43	30,4	17,96712096	2,074076174	30,4	52930,64115	49,6	25134,3	-	1306,34	2,6
Luxemburgo	2003	254,101052	87	0,19	173,4	3,7	44,8	30,4	14,51790944	2,049840427	30,4	65445,88503	49,8	25087,8	11,9	1368,74	2,4
Luxemburgo	2004	281,208394	84	-1,28	175,9	5,1	39,6	30,3	14,93326034	2,22568082	30,4	75716,35108	52,6	26612,6	12,7	1402,96	2,5
Luxemburgo	2005	297,772974	85	0,08	178,4	4,5	39,3	29,8	12,43666267	2,489582068	30,4	80289,69641	56,6	28260,3	13,7	1466,77	2,8
Luxemburgo	2006	320,598262	86	1,94	181,4	4,7	41,5	29,9	75,96383407	2,675833333	29,6	89739,7117	61,5	30308,5	14,1	1503,42	2,7
Luxemburgo	2007	332,504849	84	4,15	184,1	4,1	39,2	30,1	-58,3228805	2,303365771	29,6	106018,4928	63,6	32206,9	13,5	1570,28	2,5
Luxemburgo	2008	343,561828	83	3,32	187,1	5,1	40,3	30,1	12,74333532	3,400264976	29,6	114293,8433	61,1	33503,4	13,4	1589,91	2,7
Luxemburgo	2009	295,972806	82	-0,67	190,8	5,1	42,5	29,2	53,05599775	0,369816243	28,6	103198,6693	58,2	32418,1	14,9	1662,25	3,2
Luxemburgo	2010	316,1614	85	-0,66	194,1	4,4	42,2	29,2	73,53262074	2,273404833	28,6	104965,3061	60,9	32409,1	14,5	1703,79	4,5
Luxemburgo	2011	323,449607	85	0,51	197,9	4,9	40,2	29,1	14,73745723	3,409795876	28,8	115761,5077	64,1	33531,6	13,6	1757,56	4,9
Luxemburgo	2012	341,862022	80	0,35	203	5,1	39,2	29	2,52E+02	2,664199548	28,8	106749,0136	64,3	34141,7	15,1	1801,49	7,9
Luxemburgo	2013	349,241939	80	0,98	207,7	5,8	39,8	28,9	16,97650882	1,734030794	29,2	113625,1329	65,8	34215,5	15,9	1874,19	8
Luxemburgo	2014	382,291462	82	1,33	212,6	5,9	36	29	-15,8822313	0,629749069	29,2	119225,38	69,8	35567,4	16,4	2881,55	8,7
Luxemburgo	2015	410,171637	85	1,36	217,7	6,7	34,9	29,3	27,68996365	0,474513795	29,2	101446,7863	71,4	37273,1	15,3	1922,96	8,7
Luxemburgo	2016	407,431104	81	1,61	-	6,3	35,8	29,2	45,80719854	0,299166667	29,2	100738,6842	69	36941,6	16,5	1922,96	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Malta	2000	245,862249	-	-5,51	1231,8	6,3	12,8	43,3	17,25852562	2,369592875	35	11039,05651	19	6955,9	15	507,32	-
Malta	2001	218,660677	-	-6,12	1240,2	7,1	9,8	41,5	9,623767656	2,929492443	35	11021,78636	19,5	7248,8	-	539,09	-
Malta	2002	218,852909	-	-5,39	1250,4	6,9	9,5	42,6	-10,6143767	2,188490481	35	11843,93902	20,1	7457,9	-	544,92	-
Malta	2003	214,57234	-	-9,02	1258,9	7,5	10,6	42,1	16,70412588	1,303837774	35	13689,98999	21,5	7815,7	-	545,05	-
Malta	2004	208,257314	68	-4,31	1267	7,3	12,4	40,2	123,0996608	2,790828481	35	15109,05497	23,2	8097,8	-	544,27	-
Malta	2005	211,188036	66	-2,62	1275,9	6,9	13,8	41,5	341,0950449	3,007966525	35	15835,34667	23,4	8192	14,3	558,3	-
Malta	2006	250,284993	64	-2,52	1283,3	6,8	14,6	41,6	370,3371366	2,773264171	35	16671,5672	23,5	8441	14,2	584,24	-
Malta	2007	258,50977	58	-2,14	1285,2	6,5	14,2	41,4	451,7155445	1,251349406	35	19375,5696	24,7	8919,1	15,1	601,9	-
Malta	2008	297,20169	58	-4,18	1290,6	6	14,6	41,6	165,2798044	4,256736946	35	21928,70067	24,3	9013,2	15,3	617,21	-
Malta	2009	296,97488	52	-3,24	1300,4	6,9	16,9	41,7	16,93357836	2,085357332	35	20675,58259	23,5	8860,9	14,9	634,88	-
Malta	2010	307,421774	56	-2,39	1310,2	6,9	18,1	40,6	105,7851974	1,516833766	35	21087,79469	25,5	9174,2	15,5	659,92	-
Malta	2011	318,473599	56	-2,41	1313,3	6,4	19,3	39,4	82,05377004	2,721905169	35	22833,36127	26	9581,8	15,6	664,95	-
Malta	2012	326,069522	57	-3,49	1321,3	6,3	20,6	38,9	36,10201797	2,417624644	35	21942,11474	26,7	9954,1	15,1	685,14	-
Malta	2013	307,826554	56	-2,43	1337,1	6,4	21,7	38,5	5,031076513	1,374906203	35	23964,49551	27,1	10195,9	15,7	702,82	-
Malta	2014	285,705591	55	-1,76	1358,9	5,8	22,7	37,8	1,371345291	0,311500058	35	26248,77189	28,7	10585	15,9	1076,93	-
Malta	2015	279,489603	60	-1,09	1394,1	5,4	24	37,5	27,89423829	1,099931591	35	23816,08514	31,5	11327,6	16,3	720,46	-
Malta	2016	268,189186	55	0,99	-	4,7	25,2	38,9	21,97900874	0,577054664	35	25145,39315	30,4	11537,1	16,5	728,04	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Países Baixos	2000	126,451979	89	1,86	382	2,7	42,1	28,2	15,29013855	2,316666342	35	25921,12794	36,9	14007,5	11	1101,4	-
Países Baixos	2001	120,986541	88	-0,34	385	2,1	42,9	28	12,18538289	4,162336858	35	26584,12169	37,9	14294,4	11	1167,45	-
Países Baixos	2002	114,710385	90	-2,05	387,8	2,6	42,8	27,7	5,470315926	3,286685765	34,5	28817,32321	39,4	14820,5	11	1219,2	-
Países Baixos	2003	112,65476	89	-2,98	389,9	3,6	41,7	27,5	3,574411352	2,112538768	34,5	35245,16407	39,1	14549,3	-	1257	2,9
Países Baixos	2004	119,148222	87	-1,71	391,5	4,6	41,4	27,9	2,15E+01	1,238349793	34,5	39954,64222	41	14961,9	-	1264,8	3
Países Baixos	2005	124,553847	86	-0,25	392,5	4,7	41,7	27,7	3,09E+01	1,674081313	31,5	41577,16009	43,5	15427,2	10,7	1264,8	2,9
Países Baixos	2006	129,825867	87	0,21	393,2	3,9	42,2	27,6	5,16E+01	1,16765306	29,6	44453,97119	45,3	15933,2	9,7	1278,6	2,1
Países Baixos	2007	131,721889	90	0,21	393,9	3,2	42,4	27,6	8,74E+01	1,614180118	25,5	51241,31562	47,1	16969,4	10,2	1308,9	2,9
Países Baixos	2008	134,658608	89	0,22	394,9	2,8	41,1	27,6	2,08E+01	2,486550321	25,5	56928,82048	47,2	17433,7	10,5	1345,8	3,3
Países Baixos	2009	118,980471	89	-5,37	396,8	3,4	40,6	27,4	11,18168466	1,189904616	25,5	51900,34009	44,5	16934,6	11,1	1389,9	3,4
Países Baixos	2010	135,545009	88	-4,93	399	4,5	40,4	27,4	1,38E+01	1,275552568	25,5	50338,25483	45,8	16807,2	10,3	1411,8	-
Países Baixos	2011	146,173217	89	-4,24	400,9	5	40,3	27,4	3,71E+01	2,341070178	25	53540,60536	46,5	17271,1	11	1429,8	4,5
Países Baixos	2012	154,270852	84	-3,84	402,7	5,8	40,4	27,2	2,89E+01	2,455547653	25	49474,70561	47,8	17716,7	10,1	1451,4	4,8
Países Baixos	2013	153,324407	83	-2,35	403,9	7,2	41,9	27,3	3,79E+01	2,506898527	25	51574,48942	49	17779,5	10,4	1473,6	5,1
Países Baixos	2014	154,288485	83	-2,24	405,1	7,4	41,5	27,5	1,34E+01	0,97603508	25	52157,40687	49	17731,5	11,6	2233,2	5,9
Países Baixos	2015	156,296739	84	-2,03	406,8	6,9	41,1	27,4	1,94E+01	0,600248147	25	44746,33405	50,9	18072,6	11,6	1504,8	7,5
Países Baixos	2016	153,888828	83	0,36	-	6	41,1	27,7	2,39E+01	0,316666667	25	45637,88675	49,9	18029,3	12,7	1530,9	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Défice/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Polónia	2000	60,7907024	41	-2,97	122,4	16,3	68,4	40	5,430937831	10,05981512	30	4492,727604	11,8	3848	16	164,22	0,1
Polónia	2001	58,0751947	41	-4,78	122,3	18,4	68,4	40,1	2,979719901	5,491247883	28	4981,198619	12,5	4055,7	16	211,48	0,1
Polónia	2002	60,9244563	40	-4,85	122,3	19,9	68,3	40	2,05908339	1,90017396	28	5196,932921	13,5	4065,1	-	202,32	0,2
Polónia	2003	69,4373057	36	-6,08	122,2	19,4	68,2	40,1	2,469277139	0,787918582	27	5693,52416	14	4073,2	-	188,82	0,2
Polónia	2004	71,213167	35	-5,04	122,1	19,1	68	40,1	5,436251482	3,576547231	19	6681,178818	15	4184,1	-	178,71	0,2
Polónia	2005	70,2749609	34	-3,96	122,1	17,7	68	40	3,606694563	2,107050758	19	8021,251569	15,4	4356,3	20,5	209,04	0,3
Polónia	2006	77,7913937	37	-3,56	122	13,8	67,9	40	6,228595881	1,114943945	19	9040,770206	15,8	4587,4	19,1	227,31	0,4
Polónia	2007	80,6620046	42	-1,85	121,9	9,6	67,6	40	5,833867734	2,388059701	19	11260,31852	16,8	5107,9	17,3	246,38	0,4
Polónia	2008	80,7544541	46	-3,6	121,9	7,1	67,6	39,8	2,730155287	4,349378235	19	14001,44688	16,9	5598,5	16,9	324,67	0,6
Polónia	2009	75,2259133	50	-7,25	122	8,2	66,8	39,5	3,188977363	3,825977877	19	11542,02029	17,2	5527,5	17,1	296,91	0,5
Polónia	2010	82,1083265	53	-7,34	121,6	9,6	66	39,4	3,837716755	2,707452359	19	12597,86239	19,5	6103	17,6	319,23	0,7
Polónia	2011	87,0827228	55	-4,83	121,7	9,6	65,6	39,3	3,495437777	4,258333333	19	13890,69624	20,8	6386,4	17,7	348,01	0,7
Polónia	2012	89,3274621	58	-3,71	121,7	10,1	65,1	39,2	1,47053881	3,556869954	19	13143,52122	21,7	6701,4	17,1	344,76	0,8
Polónia	2013	90,6918664	60	-4,11	121,7	10,3	64,4	39,1	0,151649742	1,034269836	19	13780,19061	22	6781,2	17,3	380,8	0,9
Polónia	2014	93,7329374	61	-3,62	121,6	9	63,5	39,3	3,627428567	0,106951872	19	14339,67455	22,3	7093	17	606,48	1,1
Polónia	2015	95,9473533	63	-2,65	121,5	7,5	63	39,4	3,155928086	-0,991300366	19	12564,48353	23,3	7457,2	17,6	415,94	1
Polónia	2016	100,472389	62	-2,35	-	6,2	62,6	39,4	3,554940658	-0,609676201	19	12414,09873	23,2	7710,5	17,3	425,45	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Défice/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Portugal	2000	67,4233901	64	-3,21	111,2	3,8	10,4	36,9	6,162014712	2,846721116	35,2	11502,39681	17,6	7964,4	21	371,27	0,2
Portugal	2001	65,0640678	63	-4,79	112,4	3,8	10,9	36,5	5,033016442	4,394757132	35,2	11729,14616	18	8167,2	20	389,89	0,2
Portugal	2002	62,1610538	63	-3,34	113,1	4,5	11,2	36,4	0,443836368	3,545051699	33	12882,28897	18,7	8391,6	20	406,01	0,2
Portugal	2003	60,4382672	66	-4,42	113,6	6,1	11,8	36,3	6,26550497	3,283333333	33	15772,7334	19,2	8483,4	-	416,03	0,2
Portugal	2004	62,7629807	63	-6,19	113,8	6,3	12,5	36,4	1,319840386	2,355978699	27,5	18045,5881	19,9	8626,1	20,4	425,95	0,2
Portugal	2005	62,5718057	65	-6,19	113,9	7,6	13,5	36,4	2,244709965	2,293867255	27,5	18784,9485	21,2	9225,1	19,4	437,15	0,2
Portugal	2006	68,0730362	66	-4,33	114,1	7,6	14	36,2	6,328223238	2,743315096	27,5	19821,44463	22,5	9555,8	18,5	449,98	0,4
Portugal	2007	69,6530798	65	-3,01	114,3	8	13,7	36,5	2,509138013	2,805070127	26,5	22780,05845	23,2	9783,3	18,1	470,17	0,5
Portugal	2008	71,9633281	61	-3,77	114,6	7,6	13,9	36,3	2,985171797	2,590407797	26,5	24815,60884	23,2	9839,8	18,5	497	0,5
Portugal	2009	61,0822773	58	-9,81	114,7	9,4	15,1	36,3	2,288819188	-0,835530022	26,5	23063,97161	22,8	9594,9	17,9	525	0,6
Portugal	2010	67,3048494	60	-11,17	114,7	10,8	16,2	36,3	3,54832691	1,402572899	29	22538,65408	24	9852,8	17,9	554,17	0,5
Portugal	2011	72,8638806	61	-7,38	114,7	12,7	17,4	35,9	4,00893304	3,653011004	29	23196,18375	23,9	9358,8	18	565,83	0,6
Portugal	2012	75,9289615	63	-5,66	114,3	15,5	18,8	35,6	10,15704951	2,773338541	31,5	20577,40264	24,8	8938,8	17,9	565,83	0,7
Portugal	2013	78,0273443	62	-4,84	113,7	16,2	20,4	35,8	4,779368877	0,274416667	31,5	21618,73534	25,9	9180,3	18,7	565,83	0,8
Portugal	2014	79,959756	63	-7,17	113,1	13,9	21,6	35,9	5,743441241	-0,278153367	31,5	22077,53613	26,2	9361,1	19,5	848,75	0,9
Portugal	2015	80,2229566	64	-4,4	112,5	12,4	22,3	36,1	1,256897389	0,487938624	29,5	19252,63495	26,9	9748,7	19,5	589,17	0,9
Portugal	2016	79,1371567	62	-1,98	-	11,1	23,1	35,9	4,592150881	0,607397075	29,5	19871,71897	26,9	9966	19	618,33	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Reino Unido	2000	51,5308994	87	1,4	236,5	5,6	36	32,7	9,96E+00	0,785269429	30	27982,35576	29	11365,5	19	944,25	1,2
Reino Unido	2001	51,7804846	83	0,25	237,4	4,7	35,9	32,7	3,459178461	1,23589468	30	27427,5875	30	12148	18	994,43	1,4
Reino Unido	2002	50,3423224	87	-1,86	238,4	5	36,5	32,3	5,075783918	1,256192498	30	29785,98629	31,3	12435	18	1074,04	1,4
Reino Unido	2003	49,4715731	87	-3,12	239,4	4,8	41,9	32,1	1,766646733	1,362921545	30	34173,97998	32,4	12696,3	-	1031,04	1,3
Reino Unido	2004	49,5113698	86	-3,06	240,6	4,6	41,3	31,8	3,62966887	1,344595759	30	39983,98467	34,2	13472,3	-	1080,96	1,4
Reino Unido	2005	51,9389982	86	-3,14	242,2	4,8	42	32,2	1,00E+01	2,049668311	30	41732,64054	34,6	13690,8	19	1160,63	1,2
Reino Unido	2006	55,8255064	86	-2,76	243,9	5,3	41,9	32,1	7,56E+00	2,333527794	30	44252,31582	35,8	14316,1	19	1206,65	1,1
Reino Unido	2007	52,2020871	84	-2,63	245,7	5,3	41,4	32,1	6,81E+00	2,321035915	30	50134,3161	36,5	14739	18,6	1312,53	1,1
Reino Unido	2008	56,4678941	77	-5,15	247,7	5,6	41,5	31,7	8,77E+00	3,613498886	28	46767,59222	36,5	14397	18,7	1196,07	1,2
Reino Unido	2009	54,4446813	77	-10,07	249,6	7,5	41,2	31,6	0,610498145	2,166231372	28	38262,18213	34,4	13650,3	17,3	1053,92	1,2
Reino Unido	2010	59,0339628	76	-9,37	251,5	7,8	41	31,3	2,733707955	3,285714286	28	38893,01849	36,3	14162,3	17,1	1122,98	1,3
Reino Unido	2011	62,560013	78	-7,43	253,6	8	39,4	31,6	1,031112185	4,484239645	26	41412,34924	36,4	13965,7	16,2	1109,91	1,4
Reino Unido	2012	61,4442582	74	-8,11	255,5	7,9	39,3	31,9	1,756171827	2,821709747	24	41790,77914	37,1	14323,8	16	1223,19	1,5
Reino Unido	2013	61,350064	76	-5,37	257,1	7,5	38,7	32,1	1,988203664	2,554546687	23	42724,06788	37,1	14508,3	15,9	1219,89	1,5
Reino Unido	2014	58,4999853	78	-5,43	258,9	6,1	38,6	32,2	1,948190552	1,460191609	21	46783,46922	37,8	14697,8	16,8	1901,71	1,5
Reino Unido	2015	56,4764708	81	-4,25	261	5,3	38	31,9	2,025615418	0,050020842	20	44305,55463	39,6	15434,5	16,6	1452,11	1,4
Reino Unido	2016	58,5823133	81	-2,96	-	4,8	37,2	32,2	1,00E+01	0,641613199	20	40412,03362	38,9	15405	15,9	1477,9	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
República Checa	2000	98,2331208	43	-3,57	130,3	8,8	74,5	36,5	8,089408203	3,902835019	31	6011,61522	15,8	5456,7	-	-	0,4
República Checa	2001	99,309974	39	-5,48	129,7	8	74,7	35	8,353677389	4,705811647	31	6609,20553	17,7	5864,2	8	-	0,4
República Checa	2002	91,5259818	37	-6,36	129,4	7	76	34,9	10,37300569	1,7850993	31	8032,896612	18	6180	-	-	0,4
República Checa	2003	95,0151972	39	-6,88	129,2	7,5	76,5	34,7	2,028840475	0,107708792	31	9773,117503	19,2	6558,5	-	-	0,2
República Checa	2004	113,868335	42	-2,38	129,3	8,2	76,8	34,9	5,390523702	2,82727114	28	11685,88724	20,5	6966,9	-	-	0,2
República Checa	2005	122,015259	43	-2,99	129,3	7,9	76,9	34,9	10,07491575	1,846170702	26	13346,17639	21,3	7424,9	10,4	-	0,7
República Checa	2006	127,632503	48	-2,17	129,6	7,1	76,8	34,6	4,587564489	2,528104997	24	15183,63605	22,4	7810	9,9	-	0,9
República Checa	2007	130,372903	52	-0,65	130	5,3	76,8	34,3	7,301099895	2,927443471	24	18373,649	24,4	8483,6	9,6	-	0,7
República Checa	2008	124,288832	52	-1,98	131,2	4,4	76,4	34,4	3,739795465	6,350986289	21	22698,85396	24,5	8839,7	9	-	1
República Checa	2009	113,492769	49	-5,45	132,2	6,7	75,9	34,2	2,5568019	1,044811886	20	19741,59763	24,1	8375,9	8,6	-	1,1
República Checa	2010	128,967077	46	-4,19	132,7	7,3	75,2	34,6	4,900684091	1,408717924	19	19808,07109	24,4	8500,9	9	-	1,1
República Checa	2011	138,784978	44	-2,72	133	6,7	74,1	34,7	1,837581407	1,936389149	19	21717,45794	25	8758,3	9,8	-	1,4
República Checa	2012	147,537459	49	-3,93	133,2	7	73,2	34,2	4,548829363	3,299073139	19	19729,87051	25,6	8999,6	9,6	-	1,6
República Checa	2013	147,978174	48	-1,25	133,3	7	72,4	33,9	3,513606851	1,434726602	19	19916,01939	26,3	9158,4	8,6	-	1,8
República Checa	2014	158,726957	51	-2,1	133,3	6,1	71,7	34,2	3,892179242	0,337186898	19	19744,55861	27,6	9561,8	9,7	-	1,9
República Checa	2015	156,099864	56	-0,61	133,6	5	71	33,8	0,909872696	0,344782438	19	17715,61685	29,3	10014,5	9,7	-	2
República Checa	2016	151,598767	55	0,73	-	4	70,5	34,3	5,555724426	0,639352818	19	18483,71648	28,8	10330,7	9,7	-	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Roménia	2000	70,7125043	29	-4,57	94,2	7	60	35,6	2,769873873	45,66659404	25	1668,162731	5,8	2019,9	17	29,41	-
Roménia	2001	73,4969644	28	-3,43	94,1	6,6	60,8	35,6	2,841576324	34,46776732	25	1839,72945	6,4	2343,7	17	49,03	-
Roménia	2002	76,049204	26	-1,93	91,6	8,1	61,2	35,9	2,477554871	22,53721	25	2124,873613	7,5	2430,7	18	51,36	-
Roménia	2003	76,5125067	28	-1,4	90,7	7	60,9	35,3	3,080119802	15,27397114	25	2774,955806	8,1	2459	-	68,77	-
Roménia	2004	80,2141609	29	-1,09	90,3	7,7	60,9	35,5	8,453556577	11,87686787	25	3552,92452	9,5	2827,7	-	68,48	-
Roménia	2005	75,9276433	30	-0,82	89,7	7,2	62	35,6	6,518364169	8,9890568	16	4676,315183	10,3	3214,3	-	82,37	-
Roménia	2006	76,0526311	31	-2,13	89,2	7,3	62,5	35,9	8,909855322	6,584588413	16	5828,745662	11,8	3685,5	-	91,05	-
Roménia	2007	72,5920539	37	-2,72	88,6	6,4	63	36,1	5,742555195	4,835779384	16	8214,185378	13,5	3835,7	24,6	119,86	-
Roménia	2008	67,1199627	38	-5,38	86,6	5,8	62,5	36,1	6,398642373	7,848325144	16	10136,47356	15,4	4822,2	23,6	137,95	-
Roménia	2009	61,1534098	38	-9,16	85,7	6,9	61,4	35,9	2,686770928	5,587663497	16	8220,108329	14,9	4365,3	22,1	145,89	-
Roménia	2010	70,7445722	37	-6,93	85,1	7	60,2	35,8	1,928339072	6,094215787	16	8297,483621	15,5	4664,3	21,6	139,47	-
Roménia	2011	79,2578162	36	-5,43	84,7	7,2	59,9	36,4	1,285529577	5,78777738	16	9200,277825	15,9	4479,6	22,3	157,55	-
Roménia	2012	79,9016674	44	-3,66	84,3	6,8	60,1	34,8	1,775304301	3,333800252	16	8558,397606	18,4	4703,5	22,9	159,59	-
Roménia	2013	80,2721757	43	-2,15	84	7,1	60,2	34,7	2,012445325	3,985359902	16	9585,266593	18,8	4618,9	23	168,43	-
Roménia	2014	82,8234679	43	-1,34	83,7	6,8	56,9	34,5	1,939510435	1,068961022	16	10020,27733	19,6	4983,9	25,1	292,78	-
Roménia	2015	82,6493054	46	-0,79	83,4	6,8	57,8	34,3	2,426903904	-0,593318715	16	8978,389254	21,2	5257,1	25,4	227,94	-
Roménia	2016	83,71065	48	-2,96	-	5,9	59,4	34,5	3,328987546	-1,538403049	16	9522,771041	22,2	5873,9	25,3	254,22	-

País	Ano	Abertura (% PIB)	Corrupção (IPC)	Déficit/Excedente (% PIB)	Densidade (média por m ²)	Desemprego (%)	Escolaridade (%)	Horas (Horas)	IDE (% PIB)	Inflação (%)	IRC (%)	PIB (Dólares)	Produtividade (PPS)	Remuneração (PPS)	Risco pobreza (%)	Salário (€)	Tecnologia (% PIB)
Suécia	2000	82,3274062	94	3,22	20,1	5,5	47,5	31,6	8,782779083	1,037254649	28	29283,00505	32,2	11546,1	-	-	2
Suécia	2001	81,2762042	90	1,42	20,1	4,7	55	31,1	7,593370088	2,405958341	28	26969,24457	32,2	11879,8	9	-	2,4
Suécia	2002	77,8635623	93	-1,45	20,2	5	55	30,7	6,964690884	2,158482136	28	29571,70446	33,5	12104,1	11	-	2,4
Suécia	2003	76,1481277	93	-1,28	20,3	5,6	54,9	30,4	1,814413079	1,925655349	28	36961,42537	34,6	12221,5	-	-	2,2
Suécia	2004	79,2938257	92	0,35	20,3	6,7	54,7	30,9	4,415617064	0,373659829	28	42442,22045	36,6	12806,2	11,3	-	2,4
Suécia	2005	84,5739697	92	1,83	20,4	7,8	53,9	30,9	5,34201209	0,453170853	28	43085,35315	37,3	12996,6	9,5	-	2,5
Suécia	2006	88,7894831	92	2,21	20,5	7,1	48,4	30,8	5,250230933	1,360214686	28	46256,4716	39,8	13713,5	12,3	-	2,7
Suécia	2007	89,5397799	93	3,35	20,6	6,2	48	31	9,459197008	2,212168834	28	53324,37937	42	15003,3	10,5	-	3,4
Suécia	2008	93,3591314	93	1,9	20,8	6,2	47,9	31,1	8,062125152	3,437049106	28	55746,84238	41,3	15151,7	13,5	-	3,5
Suécia	2009	83,1433029	92	-0,72	21	8,4	47,6	30,9	2,085587092	-0,494460544	26,3	46207,0592	39,1	14234,7	14,4	-	3,9
Suécia	2010	86,902847	92	-0,03	21,2	8,6	47,3	31,4	0,127995639	1,157988027	26,3	52076,25591	40,6	14469,9	14,8	-	3,6
Suécia	2011	88,6615269	93	-0,21	21,3	7,8	46,8	31,4	1,239430649	2,961150738	26,3	59593,28711	41,6	15279,5	15,4	-	4,1
Suécia	2012	87,7150185	88	-0,98	21,6	8	46,7	31,1	0,785748042	0,888377507	26,3	57134,07707	43	16145,1	15,2	-	4,3
Suécia	2013	83,0936768	89	-1,36	21,8	8,1	46,2	30,9	0,227568151	-0,04429297	22	60283,24522	42,9	16135,7	16	-	4,6
Suécia	2014	85,7506528	87	-1,56	22	8	45	31	-1,50296249	-0,179638494	22	59180,19898	43,6	16400,4	15,6	-	4,9
Suécia	2015	86,2408033	89	0,18	22,2	7,4	44,5	31	1,748485676	-0,046784745	22	50812,19086	45,8	16938	16,3	-	5,6
Suécia	2016	83,7076218	88	1,19	-	7	43,9	31,3	1,576084941	0,984269245	22	51844,76126	44,9	16874,6	16,2	-	-