



**THE WORLD BANK**

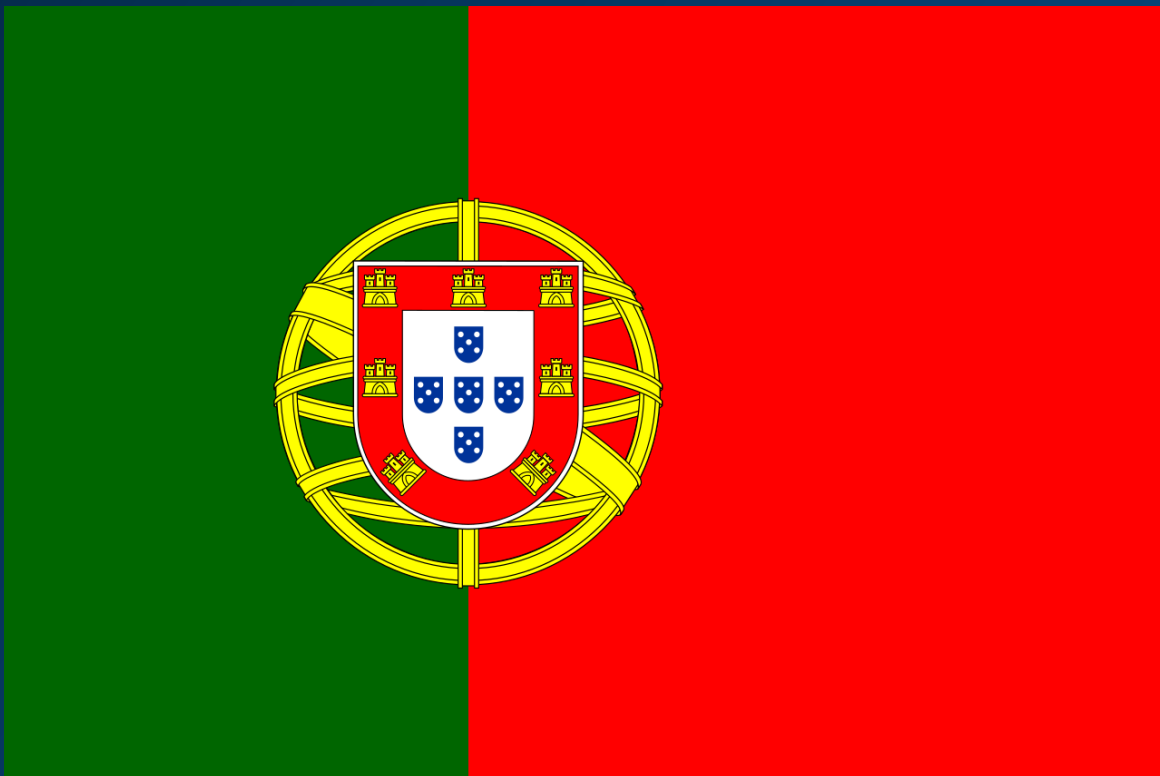
Development Economics • Global Indicators

# ENTERPRISE SURVEYS

WHAT BUSINESSES EXPERIENCE

Portugal 2023

Perfil do País



ENTERPRISE SURVEYS

# ENTERPRISE SURVEYS

## Conteúdo

Introdução .....	3
Características das Empresas .....	4
Força de trabalho .....	5
Desempenho da empresa .....	5
Infra-estrutura Física .....	6
Comércio Internacional .....	6
Acesso a financiamentos .....	7
Práticas de Gerenciamento .....	8
Informalidade .....	8
Regulamentos, Licenças e Impostos .....	8
Corrupção .....	9
Obstáculos para o Ambiente de Negócios .....	10
Apêndice .....	12

Os Perfis dos Países produzidos pela Unidade de Análise de Empresas do Banco Mundial fornecem uma visão geral dos principais indicadores do ambiente de negócios em cada economia, comparando-os com a sua respectiva região geográfica e grupo de países com níveis de rendimento semelhantes. Os mesmos tópicos são abordados para todos os países, com ligeiras variações de indicadores. Todos os indicadores baseiam-se nas respostas das empresas. Para saber mais sobre a Unidade de Análise Empresarial e obter Perfis de Países para outros países, visite [www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org)

© 2024 Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento / Banco Mundial  
1818 H Street NW  
Washington DC 20433  
Telephone: 202-473-1000  
Internet: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Este trabalho é um produto dos funcionários do Banco Mundial com contribuições externas. As constatações, interpretações e conclusões expressas neste trabalho não refletem necessariamente as opiniões do Banco Mundial, do seu Conselho de Diretores Executivos ou dos governos que eles representam. O Banco Mundial não garante a exatidão dos dados incluídos neste trabalho. Os limites, cores, denominações e outras informações mostradas em qualquer mapa deste trabalho não implicam qualquer julgamento por parte do Banco Mundial sobre a situação legal de qualquer território ou o endosso ou aceitação de tais limites..

### Direitos e Permissões

O material deste trabalho está sujeito a direitos autorais. Dado que o Banco Mundial incentiva a divulgação do seu conhecimento, este trabalho pode ser reproduzido, no todo ou em parte, para fins não comerciais, desde que seja dada a atribuição completa a este trabalho. Quaisquer dúvidas sobre direitos e licenças, incluindo direitos subsidiários, devem ser dirigidas a Publicações do Banco Mundial, Banco Mundial, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, EUA; fax: 202-522-2625; e-mail: [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org).

Por favor, cite os dados da Enterprise Surveys da seguinte forma: Enterprise Surveys [www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org) Banco Mundial.

A equipe do Enterprise Surveys pode ser contactada em:  
O Banco Mundial  
Avenida Pensilvânia, 2121, NW  
Washington DC, 20433 EUA  
Tel. (202) 479-3800

# ENTERPRISE SURVEYS

## Visão Geral da Economia

Portugal2023

Região: Europa e Ásia Central

Grupo de Rendimento: Rendimento alto

## Introdução

Os Inquéritos Empresariais (ES) concentram-se em muitos aspectos do ambiente empresarial. Estes factores podem ser acomodativos ou restritivos para as empresas e desempenhar um papel importante na prosperidade ou não do sector privado de uma economia. Um ambiente de negócios acolhedor é aquele que incentiva as empresas a operar de forma eficiente. Estas condições reforçam os incentivos para que as empresas inovem e aumentem a produtividade – factores-chave para o desenvolvimento sustentável. Um sector privado mais produtivo, por sua vez, expande o emprego e contribui com os impostos necessários para o investimento público na saúde, educação e outros serviços. As perguntas contidas no ES visam cobrir a maioria dos tópicos mencionados acima. Os tópicos incluem infraestrutura, comércio, finanças, regulamentações, impostos e licenciamento de negócios, corrupção, práticas de gestão e informalidade, acesso ao financiamento, inovação, trabalho e percepções sobre os obstáculos à realização de negócios.

Os ES são conduzidos pelo Banco Mundial e pelos seus parceiros em todas as regiões geográficas e abrangem pequenas, médias e grandes empresas. O tamanho da empresa é determinado pelo número de funcionários: 5 a 19 (pequena), 20 a 99 (média) e 100 ou mais (grande). Empresas com menos de cinco funcionários não são elegíveis para a pesquisa. As empresas que são 100% estatais também não são elegíveis.

Os levantamentos são feitos numa amostra<sup>1</sup> representativa das empresas na economia privada, formal e não agrícola. A cobertura do sector é definida de forma consistente em todas as economias e inclui todo o sector fabril e a maior parte dos sectores de serviços: retalho, venda por atacado, reparação automóvel, hotéis

e restaurantes, transportes, armazenamento, comunicações, construção e TI. Os sectores de serviços públicos, serviços governamentais, saúde e serviços financeiros não estão incluídos na amostra (Figura 1). A entrevista do ES é feita a gestores máximos e proprietários dos negócios.

Os ES são repetidos a cada três anos para uma economia específica. Ao acompanhar as mudanças no ambiente empresarial, os decisores políticos e os investigadores podem observar os efeitos das reformas políticas e regulamentares no desempenho das empresas. Inquéritos repetidos ajudam a estudar a evolução do ambiente de negócios e como este afecta a dinâmica do sector privado.

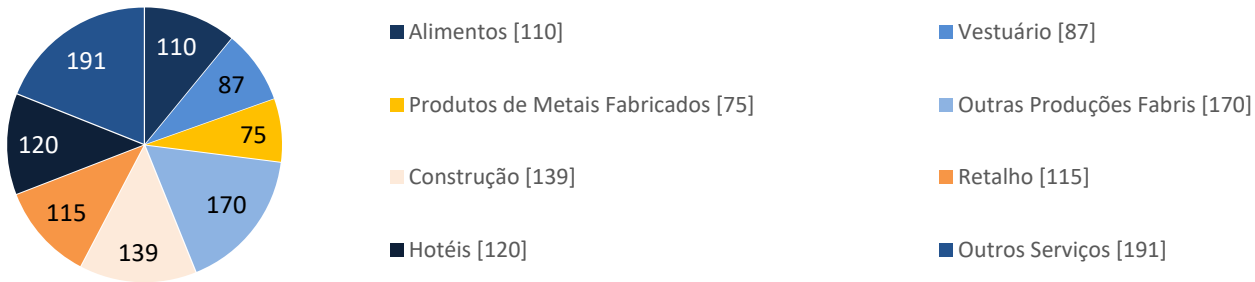
Este documento resume os resultados do Inquérito às Empresas de Portugal. Proprietários de empresas e gestores de topo de 1.007 empresas foram entrevistados entre abril de 2023 e fevereiro de 2024. A Figura 2 fornece uma descrição da divisão da amostra nas três categorias de desenho do inquérito: setor empresarial, dimensão da empresa e localização.

**Figura 1: Sectores da economia abrangidos pelos Levantamentos Empresariais**

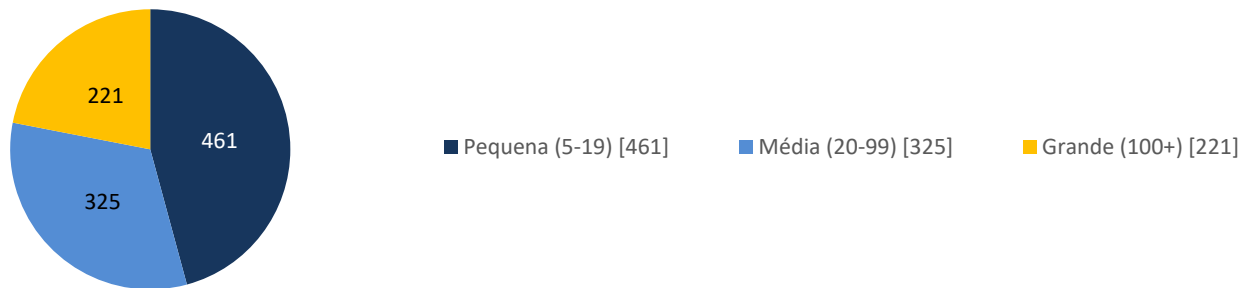
Excluídos	Incluídos
<b>SECTORES</b> Agricultura Pesca Mineração Serviços Públicos Intermediação financeira Administração pública Educação, saúde e trabalho social	<b>SECTORES</b> Fabril (todos subsectores) Construção Venda e reparação de veículos automóveis Venda por atacado Retalho Hotéis e restaurantes Armazenamento, transportes e comunicações TI
<b>CRITÉRIOS ADICIONAIS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• &lt; 5 trabalhadores</li><li>• Empresas informais</li><li>• Empresas 100% estatais</li></ul>	<b>CRITÉRIOS ADICIONAIS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 5+ trabalhadores</li><li>• Empresas formais (registadas)</li><li>• Mínimo de 1% de propriedade privada</li></ul>

# ENTERPRISE SURVEYS

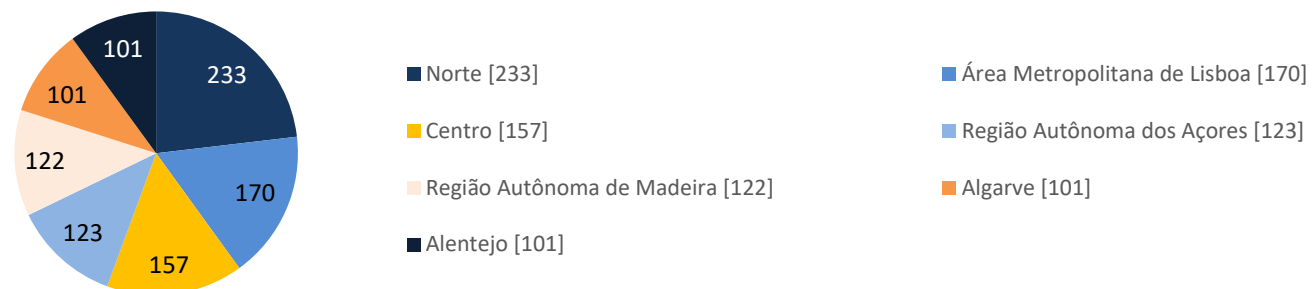
**Figura 2: Características das empresas pesquisadas**  
Sector



**Size**



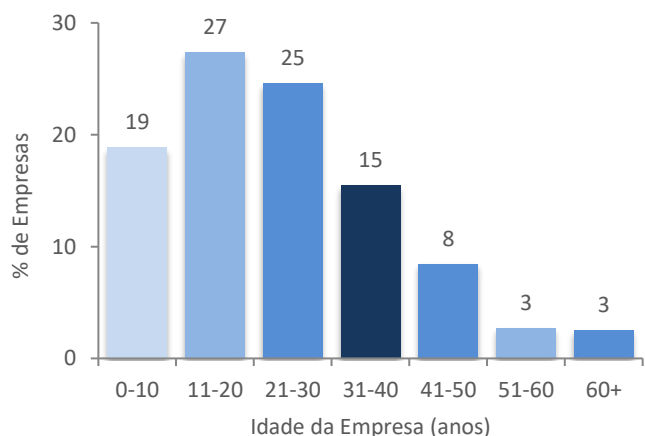
**Location**



## Características das Empresas

Além de colectar informação sobre o ambiente de negócios e o desempenho das empresas, o ES também recolhe informação sobre as características das empresas privadas. A Figura 3 mostra a distribuição das empresas no sector privado de acordo com a idade, medida em número de anos em operação. O impacto do ambiente de negócios no desempenho da empresa pode depender da experiência e na longevidade das empresas. Além disso, as empresas mais velhas e mais novas podem ser diferentes em termos de capacidade para navegar com sucesso no ambiente de negócios.

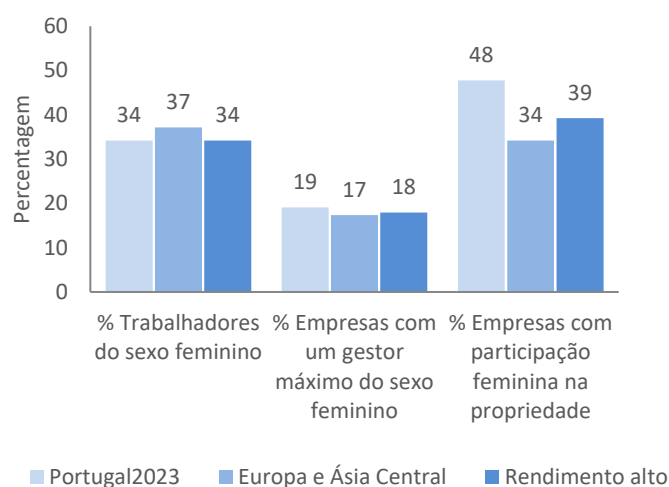
**Figura 3: Distribuição por idade das empresas (percentagem de empresas)**



# ENTERPRISE SURVEYS

Figure 4 exhibits the percentage of female participation in employment, in top management and in firm ownership, compared to the equivalent percentages for the region and for economies with similar income levels. Female inclusion in economic activity is necessary for promoting shared prosperity, one of the twin development goals of the World Bank.

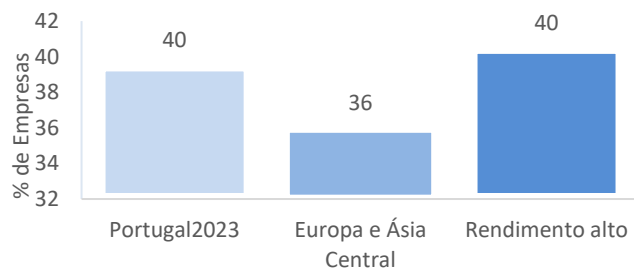
**Figura 4: Participação feminina no emprego, gestão de topo e propriedade**



## Força de trabalho

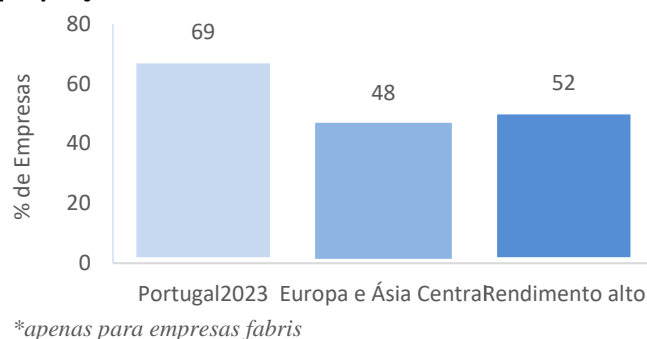
O ES recolhe informações sobre a força de trabalho como o número de trabalhadores permanentes a tempo inteiro, número de trabalhadores temporários, trabalhadores por género, se é oferecida formação formal e a experiência de trabalho do gestor máximo no sector da empresa. Ademais, para as empresas fabris, o ES também recolhe a divisão da força de trabalho entre trabalhadores de produção e não de produção e entre trabalhadores de produção qualificados e não qualificados. As Figuras 5 e 6 destacam o investimento das empresas nas habilidades e capacidades das suas forças de trabalho.

**Figure 5: Percentage of firms offering formal training**



A incidência da formação é medida pela percentagem das empresas que oferecem formação formal e a intensidade de formação é medida pela porção de trabalhadores que recebem formação no sector fabril.

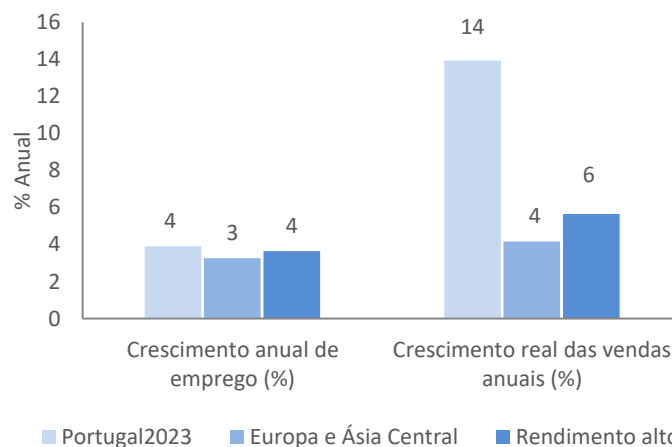
**Figura 6: Nas empresas que oferecem formação, proporção de trabalhadores formados\***



## Desempenho da empresa

Se o ambiente de negócios de uma economia é favorável e competitiva, os recursos são normalmente canalizados para os usos mais produtivos e as empresas investem para aumentar ainda mais a produtividade. Usando as respostas às perguntas sobre vendas anuais e o número total de trabalhadores permanentes a tempo inteiro, no último fiscal e três anos fiscais antes, as medidas de crescimento podem ser computadas para cada empresa. A Figura 7 mostra a resultante taxa de crescimento anual no emprego e nas vendas reais. Observando as medidas do ambiente de negócios em conjunto com as medidas de desempenho disponíveis, os formuladores de políticas podem determinar que aspectos do ambiente de negócios podem estar a impedir ou a permitir o crescimento do sector privado.

**Figura 7: Crescimento anual de emprego e vendas**



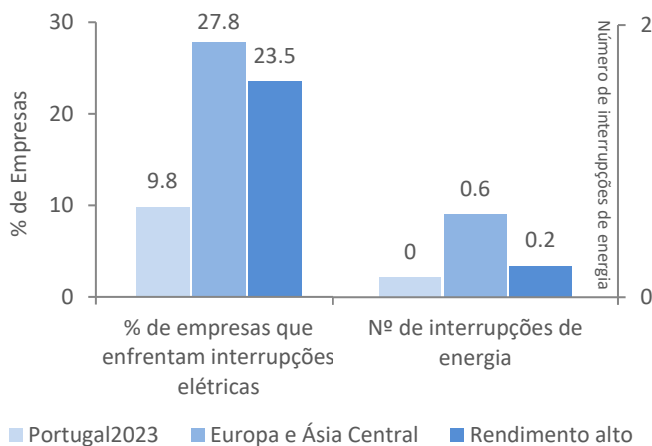
## Infra-estrutura Física

Uma infra-estrutura física bem desenvolvida, incluindo estradas, electricidade, água e telecomunicações, é fundamental para a competitividade e crescimento de uma economia. Infra-estruturas de qualidade conectam empresas e mercados para insumos, produtos e tecnologias de forma eficiente. Estas reduzem o custo da produção e melhoram a competitividade das empresas nos mercados domésticos e internacionais.

A ES captura o desafio duplo de fornecer uma infra-estrutura forte para electricidade, abastecimento de água e telecomunicações, e adicionalmente informações sobre o desenvolvimento de instituições que efectivamente fornecem e mantêm estes serviços públicos.

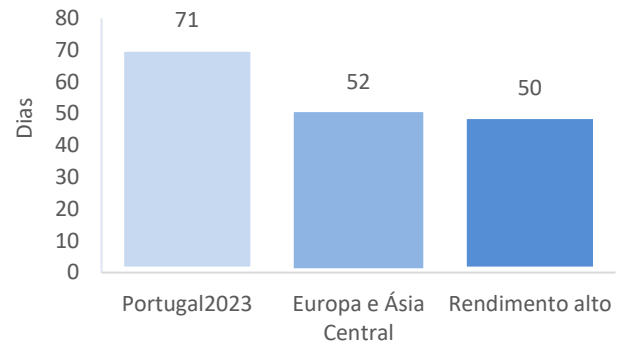
A eficiência no funcionamento do sector privado requer um fornecimento fiável de electricidade. A Figura 8 mostra até que ponto as empresas enfrentam falhas no fornecimento de electricidade, conforme medido pela percentagem de empresas que sofrem cortes de energia e pelo número de cortes de energia. O fornecimento inadequado de electricidade pode aumentar os custos, interromper a produção e reduzir a rentabilidade.

**Figura 8: Confiabilidade do abastecimento de electricidade e perdas relacionadas com o mesmo**



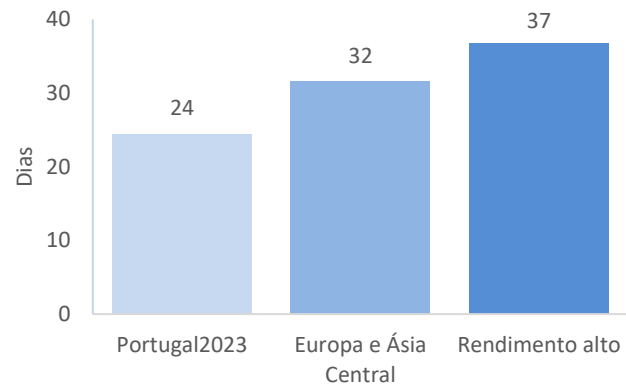
A Figura 9 mostra a eficiência dos serviços de infraestrutura quantificando o número de dias necessários para obter uma ligação eléctrica. Os atrasos nos serviços impõem custos adicionais às empresas e podem funcionar como barreiras à entrada e ao investimento.

**Figura 9: Dias para obter uma ligação eléctrica**



Para muitas indústrias do sector industrial, a água também é um insumo importante no processo de fabricação. A Figura 10 apresenta o número de dias necessários para obter uma ligação de água. Estes atrasos nos serviços também impõem custos adicionais às empresas e podem funcionar como barreiras à entrada e ao investimento.

**Figura 10: Dias para obter uma ligação de água**



## Comércio Internacional

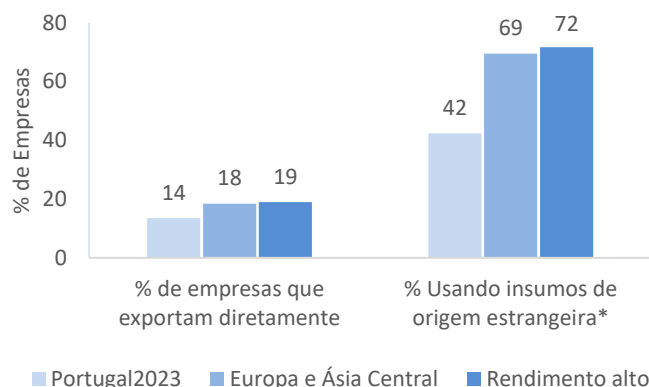
A participação no comércio internacional permite às empresas expandir, aumentar os padrões para eficiência, importar materiais a custos mais baixos e adquirir tecnologias melhores e actualizadas. No entanto, o comércio também exige que as empresas lidem com os regulamentos aduaneiros e comerciais e, muitas vezes, as empresas também são obrigadas a obter licenças de exportação e importação.

Os ES quantificam a actividade comercial das empresas e recolhem informações sobre as restrições operacionais enfrentadas ao exportar e importar. A Figura 11 fornece uma medida da intensidade do comércio estrangeiro no sector privado, colectada pela percentagem de exportações (quer directas ou indirectas) das empresas e

# ENTERPRISE SURVEYS

também a percentagem das empresas fabris que usam insumos ou suprimentos de origem estrangeira.

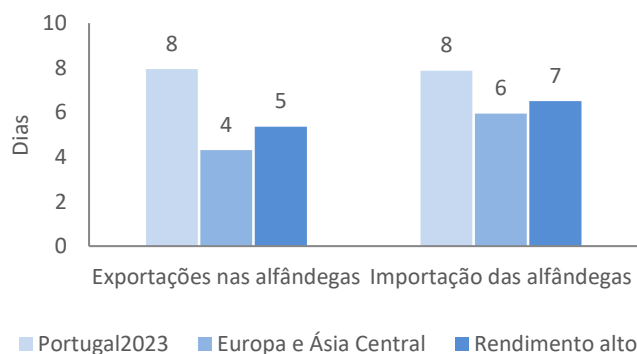
**Figura 11: Percentagem de exportação e importação**



\*apenas para empresas fabris

Procedimentos aduaneiros eficientes permitem que os negócios exportem e importem produtos directamente. A Figura 12 mostra o número médio de dias para o desalfandegamento para exportações e importações. Os atrasos nos desalfandegamentos para exportações e importações criam custos adicionais para a empresa, podem interromper a produção, interferir com as vendas e podem resultar em suprimentos ou mercadoria danificados.

**Figura 12: Média de dias para libertar exportações e importações através das alfândegas\***



\* apenas para empresas fabris

## Acesso a financiamentos

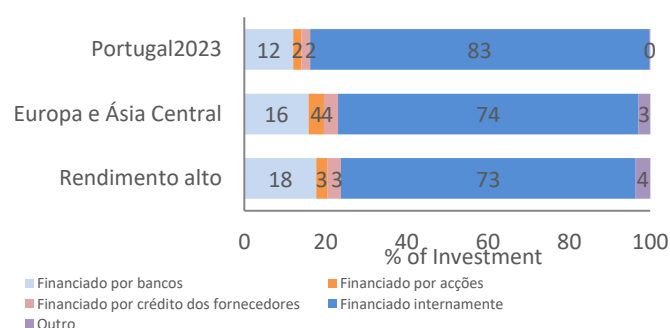
Mercados financeiros bem desenvolvidos fornecem serviços de pagamento, mobilizam depósitos e facilitam o financiamento para a compra de activos fixos - tais como edifícios, terra, maquinaria e equipamento - nem como fundos de maneio. Mercados financeiros eficientes reduzem a dependência de fundos internos ou de fontes

informais, como família e amigos, conectando empresas que são dignas de crédito a uma ampla gama de credores e investidores.

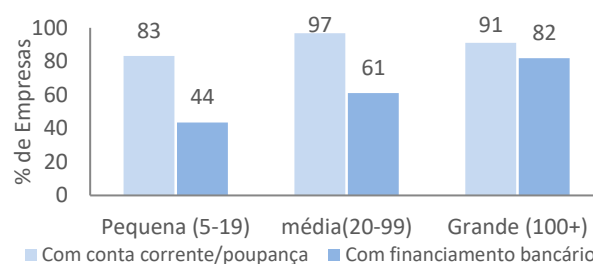
Os ES fornecem indicadores das fontes dos financiamentos das empresas e sobre as características das suas transacções financeiras. A Figura 13 compara as várias fontes usadas para financiar as compras de activos fixos (investimentos). As compras de investimentos podem ser financiadas por fontes internas, bancos, crédito de fornecedores de insumos, ou outras fontes, incluindo instituições não bancárias ou redes pessoais. A dependência excessiva nos fundos internos pode indicar uma intermediação financeira potencialmente ineficiente.

A Figura 14 apresenta dois indicadores do uso de serviços financeiros por empresas privadas: a percentagem das empresas com contas correntes ou poupança e a percentagem de empresas com empréstimos bancários. O primeiro indicador mede o uso de serviços de mobilização de depósitos que ajuda as empresas a gerir a sua liquidez e pagamentos. O segundo indicador mede o uso de serviços financeiros do lado do crédito. a Disponibilidade de crédito permite financiar projectos que, de outra forma, seriam limitados pelo conjunto limitado de fundos de cada empresa.

**Figura 13: Fontes de financiamento para compra de activos fixos**



**Figura 14: Uso de serviços financeiros**

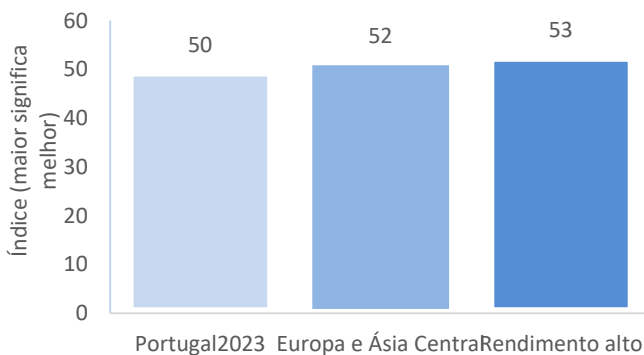


## Práticas de Gerenciamento

Foi demonstrado que boas práticas de gestão são um elemento-chave na produtividade das empresas e no seu desempenho global. Os indicadores do ES sobre práticas de gestão cobrem oito aspectos importantes que vão desde a tomada de medidas de longo prazo para corrigir e evitar problemas na produção ou na prestação de serviços; número, horizonte temporal e outras características das metas de produção ou prestação de serviços; ao uso de bônus ou promoções para recompensar o melhor desempenho e ações para limitar o mau desempenho.

A Figura 15 ilustra o índice composto de práticas de gestão, que combinam informações de todos os oito componentes, cada um também disponível como um indicador ES separado no Apêndice. Os oito componentes individuais e este índice composto são úteis ao comparar um país com pares ou grupos de comparação. O índice composto de práticas de gestão varia de 0 a 100, com 100 denotando uma prática de gestão ideal e mais bem estruturada, em que todos os oito subcomponentes são tratados de forma mais eficaz. Os indicadores do ES sobre práticas de gestão são calculados para empresas com pelo menos 20 trabalhadores.

Figura 15: Índice de práticas de gestão



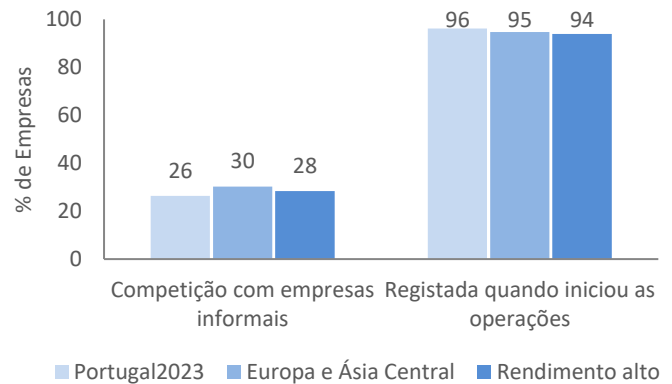
## Informalidade

Quando as firmas são registadas formalmente são obrigadas a obedecer as regras e regulamentos, que são normalmente estabelecidos pelos governos. Pagar impostos é geralmente a consequência mais tangível de se tornar parte do sector privado formal. Algumas empresas tentam evitar estas consequências não registando os seus negócios e portanto continuam a

pertencer ao sector informal. Um sector informal grande pode representar um desafio para as empresas formais concorrentes uma vez que as empresas informais conseguem envolver-se em práticas que podem dar uma vantagem injusta sobre as empresas formais que devem cumprir com as regras e regulamentos vigentes.

A Figura 16 fornece duas medidas da incidência da informalidade no sector privado. O primeiro indicador é a percentagem de empresas que indicam que têm que competir com empresas não registadas e informais. O segundo indicador é a percentagem de empresas actualmente registadas que iniciaram as operações estando formalmente registadas.

Figura 16: Empresas e Informalidade



## Regulamentos, Licenças e Impostos

Boa governança económica em áreas como regulamentos, licenciamento de negócios e tributação é um pilar fundamental para um ambiente de negócios favorável. As empresas registadas pagam impostos e devem cumprir com os regulamentos.

Geralmente, são necessárias autorizações e licenças para que as empresas possam operar, construir uma nova estrutura e importar diretamente, entre outras atividades. Idealmente, estes regulamentos e licenças salvaguardam o interesse do público em geral, permanecendo transparentes e não impondo encargos pesados ao sector privado.

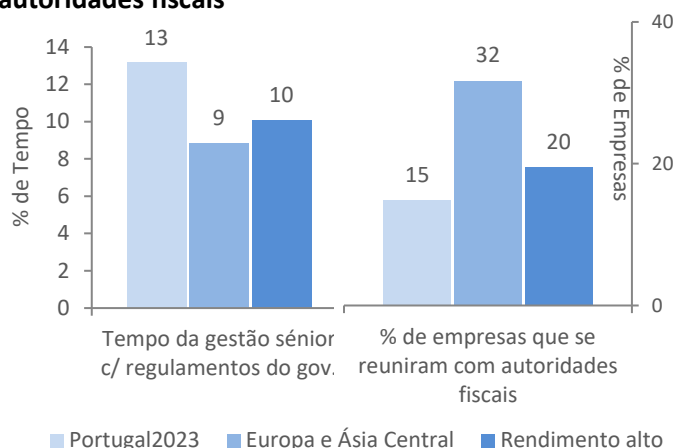
O ES fornece medidas quantitativas de regulamentações, como licenciamento de negócios e tributação. A Figura 17 ilustra o “imposto sobre o tempo” imposto pelos regulamentos, que é a percentagem de tempo gasto pela gestão de topo a lidar com a conformidade regulamentar.



# ENTERPRISE SURVEYS

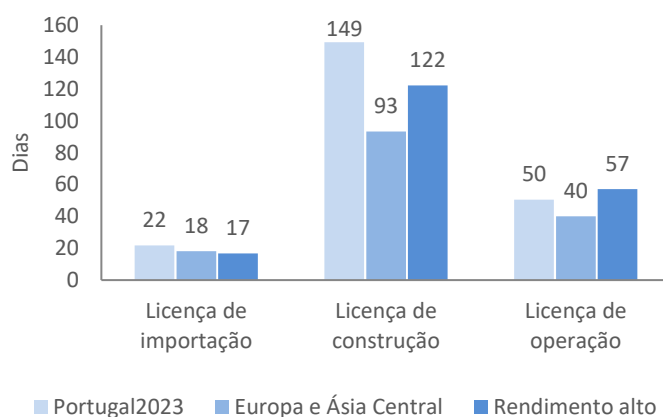
A Figura 17 também apresenta a percentagem de empresas que foram visitadas ou obrigadas a reunir-se com autoridades fiscais

**Figura 17: Tempo de impostos e de reuniões com autoridades fiscais**



A Figura 18 foca-se na eficiência nos serviços de licenciamento e autorizações empresariais. Os indicadores medem o tempo necessário para obter uma licença de importação, uma licença de construção e uma licença de operação. Os atrasos na obtenção de licenças podem ser oneroso para os empreendedores, visto que acrescentam uma incerteza e custos adicionais às transacções comerciais necessárias.

**Figura 18: Número de dias para obter licenças**



Cumprir com os regulamentos é oneroso para as empresas. Regulamentos excessivos ou ineficientes podem desencorajar a actividade do sector privado e o investimento estrangeiro directo.

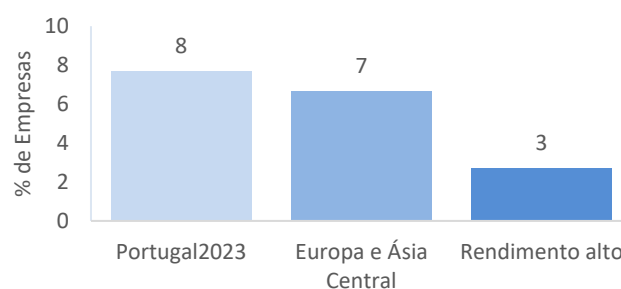
## Corrupção

A corrupção por funcionários públicos pode constituir um grande encargo financeiro e administrativo para as empresas. A corrupção cria um ambiente de negócios desfavorável comprometendo a eficiência operacional e aumentando os custos e riscos associados à administração de uma empresa privada.

Regulamentos ineficientes prejudicam as operações empresariais uma vez que abrem oportunidades para a solicitação de subornos, onde as empresas são obrigadas a fazer pagamentos "não-oficiais" aos funcionários públicos para que as coisas sejam feitas. Em muitas economias os subornos são comuns e bastante elevados e aumentam os custos burocráticos na obtenção das licenças e autorizações exigidas. Eles podem constituir um grave impedimento para o crescimento e desenvolvimento das empresas.

A Figura 19 fornece um índice composto de corrupção, a incidência de subornos, que reflecte a percentagem de empresas que recebem pelo menos uma vez a solicitação de pagamento de suborno em seis transacções diferentes incluindo pagamento de impostos, obtenção de licenças e autorizações e obtenção de ligações de serviços públicos.

**Figura 19: Incidência de Subornos (percentagem de empresas que recebem pelo menos um pedido de pagamento de suborno)**

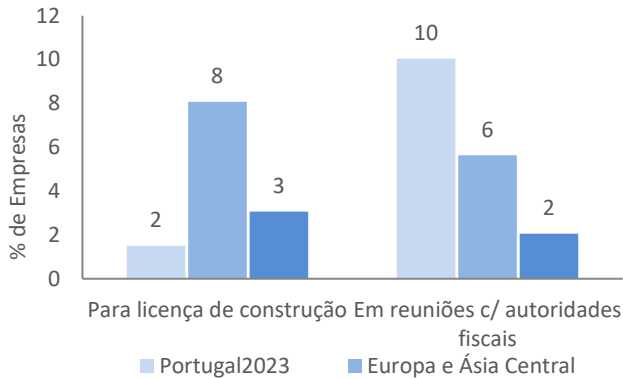


Os ES capturam as transacções individuais em que subornos podem ser solicitados. A Figura 20 mostra até que ponto as empresas são solicitadas a pagar o suborno de modo a receber os serviços públicos seleccionados. As empresas podem ser solicitadas a pagar subornos quando pedem uma licença de construção, quando tentam assegurar um contrato com o governo ou durante reuniões com autoridades fiscais. Estes três tipos de

# ENTERPRISE SURVEYS

transacções são situações onde ocorrem oportunidades de suborno.

**Figura 20: Percentagem de empresas que é solicitada ou que se espera que faça ofertas ou pagamentos informais**



## Obstáculos para o Ambiente de Negócios

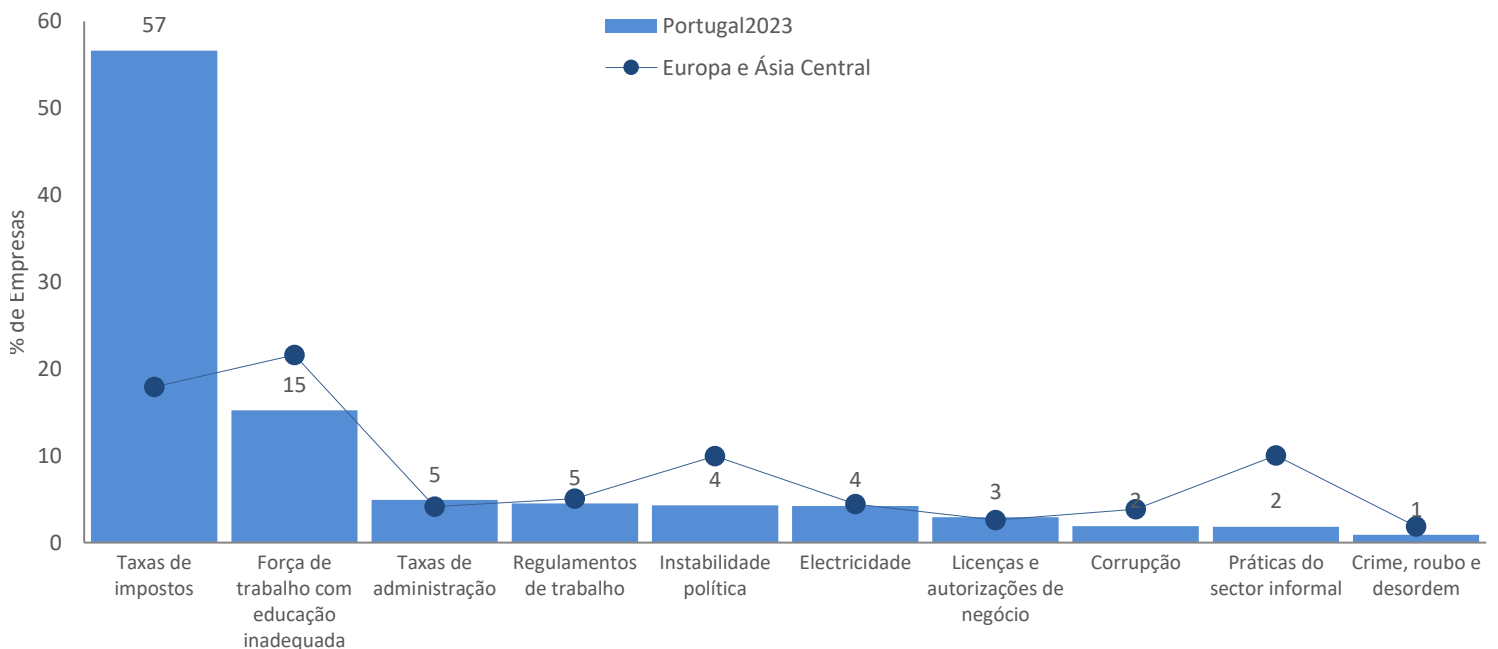
A maioria dos indicadores nos ES derivam de perguntas de questionários que são feitas às empresas sobre as suas experiências reais em lidar com o ambiente de negócios. Por exemplo, "Quantos dias demorou-se para conseguir a

licença?" ou "Quantas horas durou a interrupção de energia?". Um pequeno número de perguntas do questionário são feitas aos proprietários do negócio ou gestores máximos em relação às suas opiniões subjectivas sobre a importância de vários elementos do ambiente de negócios.

A Figura 21 mostra a percentagem de empresas que consideram um obstáculo específico do ambiente de negócios como sendo o mais importante. Pediu-se ao entrevistado que escolhesse o maior obstáculo para o seu negócio de uma lista de 15 obstáculos para o ambiente de negócios. A figura apresenta a classificação dos 10 principais obstáculos em comparação com as médias regionais.

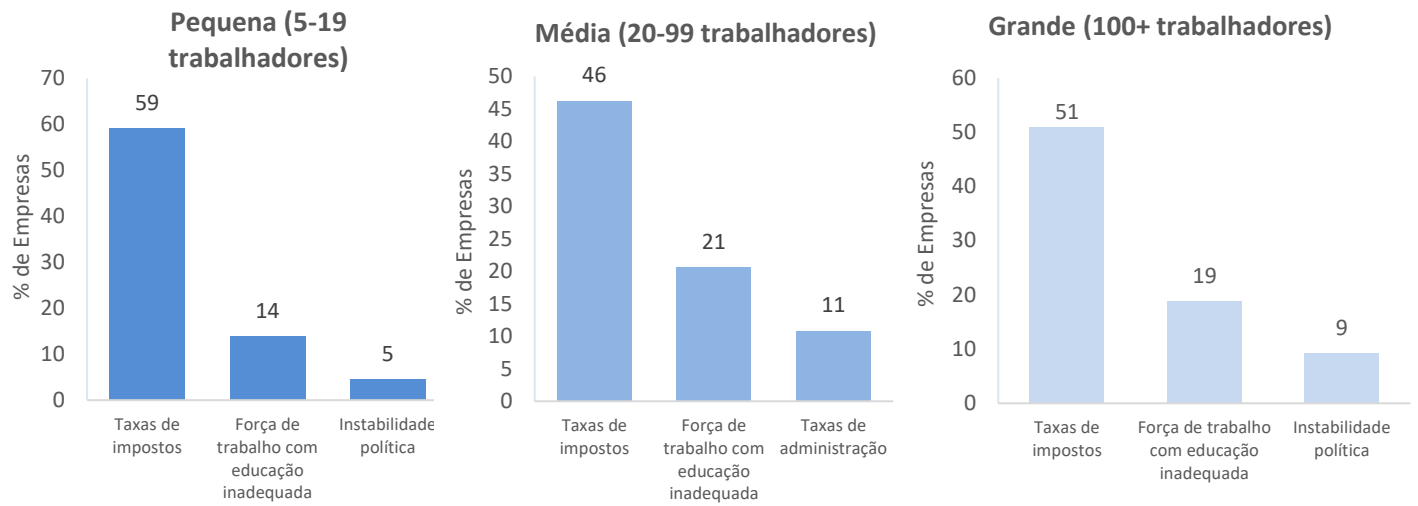
A Figura 22 apresenta os 10 principais obstáculos para as pequenas, médias e grandes empresas. Em muitas economias, as percepções dos gestores das grandes empresas são muito diferentes das percepções dos gestores das médias e pequenas empresas. Isto está relacionado com a capacidade de navegar entre os obstáculos do ambiente de negócios: as empresas maiores podem ter mais opções para enfrentar os obstáculos mas, ao mesmo tempo, estão também mais visíveis e mais expostas a falhas do ambiente de negócios.

**Figura 21: Dez principais constrangimentos do ambiente de negócios (percentagem das empresas)**



# ENTERPRISE SURVEYS

Figura 22: Três principais restrições do ambiente de negócios por tamanho



# ENTERPRISE SURVEYS

## Apêndice

A tabela seguinte contém os valores de todas as variáveis indicadoras utilizadas no perfil do país.

	Portugal2023			Europa e Ásia Central	Rendimento alto	
	Todas as Empresas	Pequena	Média			Grande
<b>Características da empresa</b>						
Idade do estabelecimento (anos)	24.2	22.5	28.6	38.0	21.2	24.3
Percentagem de empresas com pelo menos 10% de propriedade estrangeira	4.7	3.7	5.9	16.8	8.0	9.7
Percentagem de empresas com pelo menos 10% de propriedade governamental/estatal	0.0	0.0	0.0	0.2	0.6	0.3
<b>Género</b>						
Percentagem de empresas com participação feminina na propriedade	47.8	47.2	49.8	50.2	34.2	39.2
Percentagem de empresas com gestor máximo do sexo feminino	19.1	21.2	13.3	4.2	17.3	17.9
Proporção de trabalhadores permanentes a tempo inteiro que são do sexo feminino (%)	34.2	32.9	38.8	38.9	37.1	34.2
Percentagem de trabalhadores permanentes a tempo inteiro que não são de produção e que são do sexo feminino.	48.9	47.4	55.0	41.4	49.0	46.7
Percentagem de trabalhadores permanentes a tempo inteiro de produção que são do sexo feminino.	31.0	28.4	36.5	38.0	33.7	26.7
<b>Força de trabalho</b>						
Percentagem de empresas que oferecem formação formal	39.5	34.8	56.8	59.3	36.0	40.5
Proporção de trabalhadores que receberam ofertas de formação formal (%)*	68.8	67.9	69.3	71.9	48.4	51.8
Anos de experiência do gestor máximo a trabalhar no sector da empresa	28.3	27.4	30.8	33.8	21.8	23.8
Número de trabalhadores	23.5	9.2	37.9	214.3	28.9	26.6
Proporção de trabalhadores permanentes (de todos os trabalhadores)	98.3	98.2	98.5	99.3	96.4	96.5
Proporção de trabalhadores temporários (de todos os trabalhadores)	1.7	1.8	1.5	0.7	3.6	3.5
Proporção de trabalhadores na produção (de todos os trabalhadores permanentes)*	73.1	71.8	76.2	75.3	69.9	68.2
Proporção de trabalhadores qualificados (entre todos os trabalhadores da produção)*	74.7	78.1	69.4	56.6	79.9	80.9
<b>Desempenho</b>						
Crescimento real das vendas anuais (%)	13.9	14.0	15.0	9.0	4.2	5.6
Crescimento anual de emprego (%)	3.9	3.9	3.8	4.4	3.3	3.6
<b>Inovação e Tecnologia</b>						
Percentagem de empresas que investem em P&D	16.3	n.a.	13.8	24.7	19.6	22.9
Percentagem de empresas que introduziram um novo produto/serviço	5.1	4.5	7.1	9.4	31.6	37.4
Percentagem de empresas cujo novo produto/serviço também é novo no mercado principal	57.7	64.1	26.9	86.9	63.5	63.6
Percentagem de empresas que introduziram uma inovação no processo	2.2	1.8	3.2	4.7	19.1	24.4
<b>Infra-estrutura</b>						
Número de interrupções de energia num mês normal	0.1	0.2	0.1	0.1	0.6	0.2
Porcentagem de empresas que enfrentam interrupções eléctricas	9.8	10.3	9.2	4.0	27.8	23.5
Dias para obter uma ligação eléctrica (mediante submissão de pedido)	71.3	78.2	52.8	50.3	51.9	50.2
Atraso na obtenção de ligações de água (dias)	24.5	29.5	12.8	13.0	31.6	36.7
<b>Comércio</b>						
Dias para desalfandegamento de exportações directas	7.9	8.9	7.9	4.5	4.3	5.4

# ENTERPRISE SURVEYS

	Portugal2023				Europa e Ásia Central	Rendimento alto
	Todas as Empresas	Pequena	Média	Grande		
Percentagem de empresas que exportam diretamente (pelo menos 10% das vendas)	13.5	9.3	25.8	41.1	18.4	18.9
Percentagem de empresas que exportam direta ou indiretamente (pelo menos 10% das vendas)	18.2	13.0	35.4	45.2	23.0	23.6
Dias para desalfandegamento de importações*	7.9	6.7	6.6	15.0	5.9	6.5
Percentagem de empresas que usam insumos materiais e/ou suprimentos de origem estrangeira*	42.4	37.2	51.5	61.7	69.5	71.7
<b>Finanças</b>						
Percentagem de empresas com conta corrente ou poupança	85.7	83.2	96.7	91.0	94.4	93.3
Percentagem de empresas que utilizam bancos para financiar investimentos	17.2	16.3	19.0	19.0	27.5	29.3
Proporção de investimento financiado internamente (%)	83.4	82.8	83.9	87.0	73.9	72.5
Proporção de investimento financiado por bancos (%)	12.1	12.1	12.3	11.1	15.9	17.8
Proporção de investimento financiado por crédito de fornecedores (%)	2.1	2.8	0.7	0.9	3.5	3.4
Percentagem de empresas que utilizam crédito de fornecedor/cliente para financiar capital de giro	16.4	15.6	18.9	20.4	20.3	23.6
Proporção de investimento financiado por ações ou venda de ações (%)	2.1	2.2	2.3	0.8	3.7	2.7
<b>Práticas de Gerenciamento</b>						
Índice de práticas de gestão	49.8	n.a.	47.0	58.4	51.7	52.8
Pontuação na ação quando surgiu um problema	74.4	n.a.	73.6	76.8	75.6	78.0
Pontuação no número de indicadores de desempenho monitorados	48.3	n.a.	46.2	54.7	44.4	48.3
Pontuação com foco no tempo das metas de produção/prestação de serviços	45.8	n.a.	42.1	57.4	57.6	59.1
Pontuação na viabilidade das metas de produção/prestação de serviços	49.4	n.a.	47.8	54.2	48.9	49.7
Pontuação no conhecimento das metas de produção/prestação de serviços	41.1	n.a.	40.0	44.5	41.2	45.9
Pontuação com base nos bônus de desempenho dos gestores	21.7	n.a.	16.3	38.6	31.3	28.7
Pontuação sobre até que ponto os não-gestores são promovidos com base no desempenho	66.5	n.a.	63.1	77.2	63.6	65.6
Pontuação sobre até que ponto os não-gestores com baixo desempenho são transferidos ou demitidos	54.6	n.a.	52.9	60.1	37.1	36.6
<b>Informalidade</b>						
Percentagem de empresas que competem contra empresas não registadas ou informais	26.4	26.9	25.9	18.8	30.2	28.3
Percentagem de empresas formalmente registadas quando iniciaram as operações no país	96.2	96.0	97.2	96.4	94.7	93.9
<b>Regulamentos e Impostos</b>						
Tempo da gestão sénior gasto a lidar com os requisitos dos regulamentos governamentais (%)	13.2	12.9	14.9	11.6	8.8	10.0
Percentagem de empresas que foram visitadas ou obrigadas a reunir-se com autoridades fiscais	14.9	12.9	21.9	24.0	31.7	19.5
Dias para obter licença de importação	21.7	21.3	15.7	41.1	18.2	16.7
Dias para obter licença relacionada com construção	149.2	143.7	153.0	170.9	93.2	122.1
Dias para obter licença de operação	50.5	47.3	41.1	103.9	40.0	57.1
<b>Corrupção</b>						
Incidência de suborno (percentagem de empresas que recebem pelo menos um pedido de pagamento de suborno)	7.7	10.4	1.3	0.0	6.7	2.7
Percentagem de empresas que se espera que façam ofertas para conseguir uma licença de construção	1.5	2.3	0.4	0.0	8.1	3.1
Percentagem de empresas que se espera que façam ofertas em reuniões com autoridades fiscais	10.0	14.1	2.3	0.0	5.6	2.1
<b>Maior Obstáculo</b>						
Acesso a financiamentos	0.9	0.9	0.6	0.3	9.1	7.2

# ENTERPRISE SURVEYS

	Portugal2023				Europa e Ásia Central	Rendimento alto
	Todas as Empresas	Pequena	Média	Grande		
Acesso a terras	0.4	0.2	0.6	2.2	1.6	2.9
Licenças e autorizações de negócio	2.9	3.2	1.5	3.6	2.6	3.4
Corrupção	1.9	2.0	1.9	1.0	3.8	1.5
Tribunais	0.5	0.5	0.3	0.2	1.3	0.6
Crime, roubo e desordem	0.9	1.1	0.1	0.2	1.9	2.0
Regulamentos aduaneiros e comerciais	0.5	0.5	0.5	0.2	2.7	3.2
Electricidade	4.2	4.6	3.4	0.6	4.4	4.1
Força de trabalho com educação inadequada	15.2	13.9	20.6	18.8	21.6	25.6
Regulamentos de trabalho	4.5	3.4	9.0	7.5	5.1	8.5
Instabilidade política	4.3	4.6	1.5	9.2	10.0	6.1
Práticas do sector informal	1.8	1.9	2.0	0.2	10.0	8.2
Taxas de administração	4.9	3.7	10.9	4.6	4.1	4.0
Taxas de impostos	56.7	59.1	46.2	51.0	17.9	17.7
Transporte	0.4	0.3	0.9	0.4	3.8	5.0

\* Estes indicadores são computados apenas para o sector fabril

1. A amostra para cada economia é estratificada por indústria, tamanho da empresa e região geográfica. O nível de detalhe da estratificação por indústria depende do tamanho da economia. A estratificação por tamanho segue os três níveis apresentados no texto: pequeno, médio e grande. A estratificação regional inclui as principais regiões económicas em cada economia. Através desta metodologia, podem ser calculadas estimativas para diferentes níveis de estratificação de forma separada, enquanto, ao mesmo tempo, são feitas inferências para a economia privada não-agrícola como um todo. Para mais detalhes sobre a estratégia de amostragem, reveja a Nota de Amostragem disponível em [www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org).