



UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR

Ciências Sociais e Humanas

# **A Importância dos Benefícios Fiscais para as Empresas do Interior de Portugal**

**António Borges Fernandes**

Tese para obtenção do Grau de Doutor em

**Gestão**

(3º ciclo de estudos)

Orientador: Prof.<sup>a</sup> Doutora Zélia Silva Serrasqueiro

**Covilhã, Outubro de 2013**



# Dedicatória

Dedico esta tese à memória da minha madrinha de batismo Leopoldina Borges, por todo o carinho e amor que sempre me soube transmitir ao longo da vida.

Aos meus filhos Joana e Nuno por todo o amor, carinho e energia que me dão e pelo tempo que lhes suprimi, em especial aquando das suas interpolações para participar nas suas brincadeiras.



# Agradecimentos

Ao longo da realização desta investigação foram muitas as pessoas que, de uma forma ou de outra, contribuíram com o seu apoio e incentivo para que a mesma se concretizasse. A todas elas expresso aqui o meu sincero agradecimento.

À Prof. Doutora Zélia Serrasqueiro pela confiança depositada, espírito crítico construtivo e invulgar disponibilidade e contribuição valiosa, sem a qual não teria conseguido realizar este árduo trabalho de investigação.

Ao Prof. Doutor Jacinto Vidigal e Prof. Doutor Luís Coelho pelos valiosos comentários, que ambos fizeram, na apresentação pública da proposta de tese no XIII Seminário Luso-Espanhol de Economia Empresarial na UE e no Seminário de Investigação no Âmbito do 3.º Ciclo em Gestão na UBI, respetivamente.

Ao Prof. Doutor João Marôco pela valiosa contribuição aquando do ajustamento do modelo de Análise de Equações Estruturais (AEE).

A todos os profissionais de contabilidade que colaboraram na angariação das diversas IES (Informação Empresarial Simplificada), sem as quais este trabalho não tinha esta dimensão, entre os quais: Ana Roque; Ângela Rodrigues; Aníbal Sousa; Antonieta Nobrega; Armindo Plácido; Cláudia Matias; Delmar Santos; Fernando Lobo; Fernando Peixinho; Lara Fonseca; Licínio Gomes; Mário Cancela; Nuno Esteves; Nuno Gomes; Rui Azevedo; Rui Costa; Rui Vidal; Tiago Preto; Tomé João.

Ao Miguel Fraga pelo excelente contributo que me facultou nomeadamente na área fiscal.

Ao José Eduardo e Nelson Figueiredo, dois grandes informáticos! A ajuda de ambos foi fundamental para automatizar a leitura e tratamento em *excel* das declarações fiscais.

À Clarisse Pais, bibliotecária do Instituto Politécnico de Bragança que se manifestou sempre disponível para arranjar os artigos científicos aos quais eu não tinha acesso.

À minha prima Sandra Fernandes pela leitura cuidada de toda a tese.

Ao Jorge Vaz pela troca de informação no âmbito da AEE.

Ao Instituto Politécnico de Bragança, mais especificamente à Escola Superior de Tecnologia e Gestão, na pessoa do Prof. Doutor Albano Alves, pelas condições proporcionadas para a frequência do programa avançado de Doutoramento em Gestão e realização da presente tese.

À Paula Odete, amiga de longa data, pelo apoio e disponibilidade que sempre demonstrou, bem como a partilha de conhecimento, especialmente no que diz respeito ao tratamento e análise de dados.

Ao Nuno Ribeiro, amigo de longa data e colega de gabinete, por toda a discussão que sempre mantivemos em torno da tese. Os seus conselhos, incentivos, e conhecimento de AEE, foram fundamentais para concretização desta tese.

Ao Luís Peixoto, meu afilhado, pelo tempo que de mim prescindiu.

Um agradecimento especial ao Maurício Vaz, por toda a confiança que sempre depositou em mim ao longo destes 20 anos. Os seus conselhos bem como as palavras de incentivo foram fundamentais e marcantes para todo o meu percurso académico e profissional.

À Fernanda Pinto, por me ter acompanhado ao longo de todo este percurso.

Agradeço a todos os que, de forma direta ou indireta, contribuíram para a realização desta tese de doutoramento.

Por último, mas não menos importante, agradeço à minha família: ao meu pai, à minha mãe, e à minha irmã pela força e constante ânimo em todos os momentos.

# Resumo

No presente trabalho de investigação pretendeu-se analisar a importância dos benefícios fiscais para as empresas do interior de Portugal. O objetivo principal assentou em verificar se os benefícios fiscais à interioridade produziram algum efeito nas empresas do interior de Portugal.

Inicialmente analisou-se a importância das medidas de apoio ao desenvolvimento e ao crescimento económico de uma região, nomeadamente das regiões pertencentes à NUT III: Alto Trás-os-Montes, Ave, Douro, Tâmega, Beira Interior Norte, Beira Interior Sul, Cova da Beira, e Dão Lafões. Para tal, foram consideradas diversas medidas de apoio, para as regiões em estudo, atraírem empresas em resultado da crescente mobilidade internacional. Teve-se por base a Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, criada para combate à desertificação humana e empresarial das zonas do interior de Portugal.

Com base na revisão e sistematização da literatura, foram construídos e incluídos nas hipóteses de investigação indicadores que estão na base do processo dos benefícios fiscais à interioridade, nomeadamente a dimensão da empresa, o setor de atividade, a região, a rendibilidade e o técnico oficial de contas. Recorrendo à técnica estatística da análise de equações estruturais, foi analisado o efeito dos benefícios fiscais à interioridade no crescimento e na *performance* das empresas nas regiões economicamente mais desfavorecidas.

A evidência empírica permitiu comprovar a existência de diferenças, estatisticamente significativas, na utilização dos benefícios fiscais à interioridade, em função da dimensão da empresa, do setor de atividade, da região, da rendibilidade e do técnico oficial de contas. Concluiu-se, também, que existe um efeito direto e positivo, para a globalidade das empresas, dos benefícios fiscais à interioridade na *performance* e no crescimento das empresas. Todavia, o efeito direto e positivo obtido apresentou um valor fraco.

## Palavras-chave

Benefícios fiscais à interioridade, crescimento, PME, *performance*, regiões do interior.



# Abstract

The purpose of the current study is to analyze the importance of tax benefits for the companies in the interior regions of Portugal. The main objective was to verify if the tax benefits have effects on companies in the interior of Portugal.

Initially, it is analyzed the importance of supporting measures to the development and economic growth of one geographical area, in particular the regions that belong to the NUT III: Alto Trás-os-Montes, Ave, Douro, Tâmega, Beira Interior Norte, Beira Interior Sul, Cova da Beira and Dão Lafões. For this, several supporting measures are considered for those regions under study, in order to attract companies, as a result of the increased international mobility. On the basis of the current study, it is the Portuguese Law nº 171/99 of 18 September, created to reduce the human and business desertification of the interior of Portugal.

Based on the review of the literature, several indicators were built and included in the research hypotheses that are on the basis of the process of tax benefits to interiority, specially firm size, sector of activity, region, profitability and accountant. It has also analyzed the effect of the tax benefits to the interior regions on growth and *performance* of businesses, in economically disadvantaged regions, using the statistical technique of structural equation analysis.

The empirical evidence allowed us to identify differences statistical significant for the use of tax benefits to interiority, depending on companies' size, sector of activity, region, profitability and accountant. For the companies in general, we also conclude that there is a direct and positive effect, between the tax benefits to interiority and the performance growth of the companies. However, the direct and positive effect obtained, presents a weak value.

## Keywords

Tax benefits, growth, SMEs, *performance*, interior regions.



# Índice

1 - Introdução .....	1
1.1 - Enquadramento e relevância do tema.....	1
1.2 - Problema, objetivos e questões de investigação .....	3
1.3 - Contributos .....	4
1.4 - Estrutura da tese .....	5
2 - Revisão da Literatura .....	7
2.1 - Introdução .....	7
2.2 - Importância das medidas de apoio ao desenvolvimento e ao crescimento .....	10
2.2.1 - Desenvolvimento.....	10
2.2.2 - Crescimento .....	13
2.2.3 - Desigualdades regionais .....	17
2.3 - Importância das medidas de apoio para a <i>performance</i> e crescimento da empresa .....	21
2.4 - Medidas de apoio .....	24
2.4.1 - Tipos de benefícios diretos .....	27
2.4.1.1 - Benefícios financeiros .....	28
2.4.1.2 - Benefícios fiscais .....	30
2.4.1.3 - Outros benefícios .....	38
2.4.2 - Eficácia dos benefícios diretos .....	38
2.4.3 - Medidas de apoio indireto.....	40
2.5 - Conclusão.....	47
3 - Metodologia da Investigação.....	51
3.1 - Regiões do interior de Portugal Continental .....	51
3.1.1 - Caracterização do interior de Portugal Continental .....	51
3.1.2 - Benefícios fiscais à interioridade em Portugal .....	63
3.2 - Abordagem de investigação .....	66
3.3 - Objetivos e hipóteses de investigação .....	67
3.3.1 - Objetivos .....	67
3.3.2 - Hipóteses de investigação.....	68
3.4 - Recolha, variáveis de investigação, tratamento e análise dos dados.....	72
3.4.1 - Recolha dos dados .....	72
3.4.2 - Amostra da investigação .....	73
3.4.3- Caracterização da amostra .....	81
3.4.4 - Apresentação das variáveis .....	92
3.4.5 - Tratamento e análise dos dados .....	95
3.4.5.1 - Análise inferencial .....	95
3.4.5.2 - Análise de equações estruturais .....	96

4 - Análise de Resultados .....	105
4.1 - Benefícios Fiscais à Interioridade <i>versus</i> dimensão, setor de atividade, região, rendibilidade e TOC .....	105
4.1.1 - Dimensão .....	105
4.1.2 - Setor de atividade .....	105
4.1.3 - Região (NUTS III) .....	106
4.1.4 - Rácio RAI/ATL .....	107
4.1.5 - TOC - Técnico Oficial de Contas .....	107
4.1.6 - Discussão dos resultados .....	109
4.2 - Uma nova abordagem ao efeito direto dos benefícios fiscais à interioridade: análise de equações estruturais .....	110
4.2.1 - Objetivos e variáveis .....	111
4.2.1.1 - Objetivos .....	111
4.2.1.2 - Variáveis e hipóteses de investigação .....	111
4.2.2 - Tratamento estatístico dos dados .....	114
4.2.3 - Especificação e validação do modelo - Modelo estrutural BFI .....	115
4.2.3.1 - Especificação e validação do modelo de medida .....	115
4.2.3.2 - Especificação, estimação e validação do modelo estrutural .....	117
4.2.4 - Análise por dimensão .....	122
4.2.4.1 - Estimação do modelo estrutural - micro empresas .....	122
4.2.4.2 - Estimação do modelo estrutural - pequenas empresas .....	123
4.2.4.3 - Estimação do modelo estrutural - médias e grandes empresas .....	125
4.2.5 - Análise por setor .....	127
4.2.5.1 - Estimação do modelo estrutural - setor primário .....	127
4.2.5.2 - Estimação do modelo estrutural - setor secundário .....	128
4.2.5.3 - Estimação do modelo estrutural - setor terciário .....	129
4.2.6 - Análise por rendibilidade do ativo total líquido .....	131
4.2.6.1 - Estimação do modelo estrutural - rendibilidade reduzida .....	131
4.2.6.2 - Estimação do modelo estrutural - rendibilidade elevada .....	132
4.2.7 - Discussão dos resultados .....	134
5 - Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futura .....	135
5.1 - Conclusões .....	135
5.2 - Limitações .....	139
5.3 - Linhas de investigação futura .....	140
Referências Bibliográficas .....	141
Legislação .....	157
Apêndice .....	161

# Índice de Figuras

Figura 1: NUTS III de Portugal Continental .....	52
Figura 2: Total de sociedades não financeiras em 2009 .....	53
Figura 3: Índice de sustentabilidade potencial, no ano de 2011 .....	55
Figura 4: Teste do modelo de AEE .....	103
Figura 5: Construto dos Benefícios Fiscais à Interioridade .....	112
Figura 6: Construto da Dimensão das empresas .....	113
Figura 7: Análise fatorial confirmatória .....	115
Figura 8: Modelo estrutural .....	117
Figura 9: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	118
Figura 10: Resultados da estimação do modelo estrutura com RAI negativo igual a zero .	120
Figura 11: Resultados da estimação do modelo estrutura com RAI negativo excluído .....	121
Figura 12: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	122
Figura 13: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	124
Figura 14: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	125
Figura 15: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	127
Figura 16: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	129
Figura 17: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	130
Figura 18: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	131
Figura 19: Resultados da estimação do modelo estrutura .....	133



# Índice de Quadros

Quadro 1: Sociedades não financeiras: total e por escalão de pessoal ao serviço .....	53
Quadro 2: Empresas não financeiras, total e por escalão de pessoal ao serviço .....	54
Quadro 3: Volume de negócios e postos de trabalho, total e por escalão de pessoal ao serviço .....	54
Quadro 4: População residente: total e por grupo etário .....	56
Quadro 5: Empresas por habitante .....	56
Quadro 6: Distribuição geográfica do território .....	57
Quadro 7: Indicadores da população portuguesa.....	57
Quadro 8: Alunos matriculados no ensino superior por localização geográfica .....	58
Quadro 9: Taxa bruta de escolarização no ensino secundário por localização geográfica .	59
Quadro 10: Ganho médio mensal por localização geográfica .....	60
Quadro 11: Médicas(os) por 1000 habitantes por local de residência .....	61
Quadro 12: Produto interno bruto por NUTS III (preços correntes) .....	61
Quadro 13: Variação média anual do produto interno bruto por NUTS III (preços correntes) .....	62
Quadro 14: Poder de compra <i>per capita</i> por localização geográfica .....	62
Quadro 15: Resumo dos benefícios fiscais à interioridade .....	65
Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continua) .....	75
Quadro 17: Dimensão das empresas por setor de atividade.....	82
Quadro 18: Distribuição das empresas por NUT e setor de atividade .....	83
Quadro 19: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2006 .....	84
Quadro 20: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2007 .....	84
Quadro 21: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2008 .....	85
Quadro 22: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2009 .....	85
Quadro 23: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade por NUT III .....	86
Quadro 24: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade por setor de atividade .....	87
Quadro 25: RAI das empresas que compõem a amostra .....	88
Quadro 26: N.º de empresas com RAI positivo e RAI negativo .....	89
Quadro 27: ATL das empresas que compõem a amostra.....	90
Quadro 28: VN das empresas que compõem a amostra .....	90
Quadro 29: Postos de trabalho das empresas que compõem a amostra .....	90
Quadro 30: Rendibilidade e crescimento por dimensão da empresa .....	91
Quadro 31: Comparação dos RAI/ATL com ou sem BFI.....	92
Quadro 32: Variáveis observáveis .....	93
Quadro 33: Resultados do teste <i>Kruskal-Wallis</i> .....	107
Quadro 34: Número de empresas por TOC .....	108
Quadro 35: Número de empresas por TOC para o escalão $\leq 20$ .....	108

Quadro 36: Índices de qualidade de ajustamento da análise fatorial confirmatória .....	116
Quadro 37: <i>Alpha</i> de <i>Cronbach</i> dos constructos.....	116
Quadro 38: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	118
Quadro 39: Índices de qualidade de ajustamento do modelo.....	119
Quadro 40: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	123
Quadro 41: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	124
Quadro 42: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	125
Quadro 43: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	128
Quadro 44: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	129
Quadro 45: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	130
Quadro 46: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	132
Quadro 47: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias .....	133

## Lista de Acrónimos

AEE	Análise de Equações Estruturais
AIC	<i>Akaike Information Criterion</i>
AMOS	<i>Analysis of Moments Structures</i>
AT	Autoridade Tributária e Aduaneira
ATL	Ativo Total Líquido
BCC	<i>Browne-Cudeck Criterion</i>
BFI	Benefícios Fiscais à Interioridade
BIC	<i>Bayes Information Criterion</i>
CFI	<i>Comparative Fit Index</i>
DA	Declaração Anual
EBF	Estatuto dos Benefícios Fiscais
ECVI	<i>Expected Cross-Validation Index</i>
EUA	Estados Unidos da América
FC	Fiabilidade Compósita
FGLS	<i>Feasible Generalized Least Squares</i>
GFI	<i>Goodness Fit Index</i>
GLS	<i>Generalized Least Squares</i>
I&D	Investigação e Desenvolvimento
IES	Informação Empresarial Simplificada
IMT	Imposto Municipal Sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis
IRC	Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
IRS	Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Singulares
KMO	<i>Kaiser-Meyer-Olkin</i>
LSDV	<i>Least Squares Dummy-Variable Model</i>
ML	<i>Maximum Likelihood</i>
NCP	<i>Non-Centrality Parameter</i>
NFI	<i>Normed Fit Index</i>
NUTS	Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos
OLS	<i>Ordinary Least Squares</i>
OTOC	Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas
PCFI	<i>Parsimony Comparative Fit Index</i>
PCSE	<i>Panel Corrected Standard Errors</i>
PGFI	<i>Parsimony Goodness Fit Index</i>
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
PNFI	<i>Parsimony Normed Fit Index</i>
PT	Postos de Trabalho

QBIC	<i>Quebec Business Investment Company</i>
RFI	<i>Relative Fit Index</i>
RLA	Rendibilidade Líquida do Ativo
RLV	Rendibilidade Líquida das Vendas
RMSEA	<i>Root Mean Square Error of Approximation</i>
RMSR	<i>Root Mean Square Residual</i>
SISA	Imposto Aplicável a Transações de Propriedades Imobiliárias
SNC	Sistema de Normalização contabilística
SPSS	<i>Statistical Package for Social Sciences</i>
TLI	<i>Tucker-Lewis Index</i>
TOC	Técnico Oficial de Contas
UE	União Europeia
ULS	<i>Unweighted Least Squares</i>
VN	Volume de Negócios
WLS	<i>Weighted Least Squares</i>

# 1 - Introdução

## 1.1 - Enquadramento e relevância do tema

Portugal é um país com acentuadas desigualdades entre as diversas regiões. O litoral é caracterizado por ser uma região economicamente mais rica que o interior. Essas assimetrias regionais geram desigualdades entre os portugueses, sendo, de certa forma, um obstáculo ao desenvolvimento do país.

Além da transferência de recursos para o erário público, o sistema tributário significa a vontade do governo para diferenciar entre atividades económicas e os agentes, a fim de atingir os objetivos promocionais específicos (Shah, 2003). Surgem, desta forma, os benefícios fiscais que, segundo d'Oliveira Martins (2006), representam todo o desagramento fiscal derogatório do princípio da igualdade tributária instituído para a tutela de interesses extrafiscais de maior relevância<sup>1</sup>.

Através da Lei n.º 171/99, de 18/9, o governo criou alguns benefícios para combater a desertificação, assimetrias e recuperação do desenvolvimento nas áreas do interior. Sequeira e Sá (2008:2433) consideram que “Estas medidas visam a criação de capital fixo e o investimento nas diversas atividades produtivas, potenciadas pelas características de cada região, estimulando o emprego e desta forma fixando os jovens”. De acordo com a referida lei, os benefícios que se reputam de mais relevantes são: a utilização de uma linha de crédito bonificado entre 50% a 75% dos juros, consoante os casos; a redução de 7% da taxa de IRC - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas para empresas existentes, fixando-se a mesma nos 25%. As empresas a criar suportarão uma taxa de IRC de 20%. Todas as empresas elegíveis têm uma majoração de 30% nas amortizações das despesas de investimento; uma majoração de 50% dos encargos sociais obrigatórios com a criação líquida de postos de trabalho e a isenção das contribuições para a segurança social durante um período de 3 a 5 anos.

O artigo 54.º da Lei n.º 30-C/2000, de 29/12, alterou alguns benefícios, nomeadamente o da redução em sede de IRC no regime simplificado para 15%. Esta lei foi revogada pelo artigo 83º da Lei n.º 53-A/2006, de 29/12, a qual reduziu a taxa de IRC para 20% e 15% para as empresas existentes e novas empresas respetivamente, mantendo-se os restantes benefícios de acordo com o diploma anterior. Esta lei foi revogada pelo artigo 73º da Lei n.º 67-A/2007, de 31/12, que por sua vez foi revogada com o orçamento de estado de 2012. Este diploma altera a taxa

---

<sup>1</sup> Como sinónimos de benefício fiscal pode-se encontrar: subvenção fiscal, liberação fiscal, concessões fiscais, promoções indiretas (d'Oliveira Martins, 2006).

de IRC para 15%, beneficiando as novas empresas de uma taxa de IRC de 10%, quando a taxa normal no país é de 25%. A dedução dos prejuízos fiscais passou para 7 anos. Quanto aos restantes benefícios, concedidos em diplomas anteriores, mantêm-se em vigor.

No que diz respeito ao IRC e para um conjunto de parâmetros empiricamente plausíveis, Guo e Lansing (1999) concluíram que o imposto ideal aplicado a rendimentos de capital, pode variar entre os 10% e 22%, encontrando-se o imposto aplicado, no âmbito dos BFI - Benefícios Fiscais à Interioridade, dentro deste intervalo.

No entanto, supondo que as famílias têm acesso aos mercados financeiros internacionais, enquanto o governo pode pedir emprestado e emprestar apenas a uma taxa de juros livre de risco neste cenário, Angyridis (2007) demonstra que a taxa de imposto sobre os rendimentos de capital ideal é zero em todos os períodos, exceto no período inicial. O autor considera que a receita fiscal podia ser recolhida pela tributação dos bens finais evitando, desta forma, a ineficiência na produção. O impacto económico verificado na Irlanda deve-se, em parte, à maior queda das taxas de imposto sobre as sociedades que afetam o negócio e o setor financeiro, passando de 40% em 1994 para 12,5% em 2003 (Conefrey & Fitz Gerald, 2011).

Para alguns autores, nomeadamente Ayyagari et al. (2003), Psillaki e Daskalakis (2008), Schmieder et al. (2009), as empresas, principalmente as PME - Pequenas e Médias Empresas, são a base das economias de mercado, sendo essencial a sua existência para que se verifique o desenvolvimento de uma região. A localização deste tipo de empresas fora das grandes zonas industriais, acarreta maiores custos de pessoal técnico e pior qualidade das infraestruturas e telecomunicações (Bennett, Robson & Bratton, 2001). Esta parece ser uma das razões que leva os países em geral, e a Comissão Europeia em particular, a desenvolverem medidas que permitam às regiões, afetadas por dificuldades no desenvolvimento de atividades económicas, ultrapassarem essas mesmas dificuldades. Estas medidas têm por objetivo a promoção do espírito empresarial regional, focalizando o apoio, no tipo de empreendedores de que uma região necessite. Como exemplo, podemos referir que os empresários da área comercial podem ser atraídos para as regiões com alta densidade populacional e rendimentos altos, enquanto os empresários do sector industrial podem ser atraídos para regiões com baixos salários e infraestruturas bem desenvolvidas. A escolha do local de investimento é impulsionada por oportunidades regionais, com a presença ou ausência de barreiras à entrada (Verheul et al., 2008). Tanto os países, como as suas regiões, utilizam com alguma frequência, os benefícios fiscais como forma de captar investimento internacional, ou nacional. É fundamental averiguar se o dinheiro dos contribuintes, pago através dos impostos, está a ser bem aplicado neste tipo de benefícios (Bloom, Griffith & Reenen, 2002; Blonigen & Davies, 2003).

O reduzido número de estudos científicos nesta área, quer em termos nacionais quer internacionais, aliado à necessidade de promover a convergência entre regiões, suscitaram o interesse na elaboração deste estudo. Pretende-se, desta forma, contribuir para o conhecimento, mais aprofundado, dos efeitos diretos que os BFI produzem no crescimento e na *performance* das empresas do interior, utilizando para o efeito a análise de equações estruturais.

## 1.2 - Problema, objetivos e questões de investigação

O governo Português implementou os BFI como forma de fomentar a criação e desenvolvimento das empresas, e consecutivamente, o desenvolvimento das regiões do interior. No entanto, estas medidas ainda não surtiram efeito, ou se surtiram, ainda não se fizeram sentir, como referem alguns estudos (Sequeira & Sá, 2008).

A pesquisa efetuada sugere-nos que, apesar da relevância política óbvia do tema, quer em Portugal, quer a nível internacional (Poot, 2000; Haufler & Wooton, 2006), existem poucos estudos sobre o efeito direto dos benefícios fiscais, quer em termos regionais quer em termos nacionais, no crescimento e na *performance* das empresas (Ayele, 2002).

Uma das razões que torna relevante estudar os BFI nas regiões do interior, prende-se com a análise do efeito direto que esta ferramenta pode ter no desenvolvimento das regiões economicamente desfavorecidas do país<sup>2</sup>.

Consequentemente, o presente estudo tem como objetivo geral verificar se os BFI produziram algum efeito nas empresas do interior de Portugal. Pretende-se identificar os efeitos diretos que os benefícios fiscais originam, nomeadamente na produção de riqueza, através do crescimento e melhoria da *performance* das empresas.

Os objetivos, anteriormente definidos, levantam as seguintes questões de investigação, que é nosso propósito responder ao longo deste trabalho, tomando como referência, para análise, o período de 2006 a 2009<sup>3</sup>:

---

<sup>2</sup> O Regulamento (CE) n.º 1257/1999 de 17 de Maio, no Capítulo V, no artigo 17.º, apresenta a definição de Zonas Desfavorecidas e Regiões com Condicionantes Ambientais.

<sup>3</sup> De referir que na IES de 2006 foi retirada a informação do volume de negócios e ativo total líquido relativo ao ano 2005 evitando-se, desta forma, a perda da análise de um ano para se obter a variação quer do ativo total líquido quer do volume de negócios.

- a) Verificam-se diferenças na utilização dos BFI em função: da dimensão, do setor de atividade, da região onde a empresa desenvolve a sua atividade, da rendibilidade, e do TOC responsável pela contabilidade?
- b) Qual o papel dos benefícios fiscais no crescimento e na *performance* das empresas em regiões economicamente mais desfavorecidas?
- c) Que variáveis manifestas<sup>4</sup>, inseridas nos BFI, têm efeito direto no crescimento e na *performance* das empresas do interior?

A procura de respostas para estas questões levou à formulação de hipóteses de investigação, tendo em conta não só a revisão da literatura efetuada, mas também os diversos estudos internacionais.

### 1.3 - Contributos

Pretende-se, com a elaboração desta tese, contribuir para o enriquecimento do conhecimento sobre a implicação dos BFI como forma de promover o crescimento e a *performance* das empresas sediadas no interior de Portugal. Desta forma, contribui-se para o aumento do número de estudos sobre benefícios fiscais regionais. Na revisão da literatura apenas se encontrou um trabalho que aborda os BFI (Sequeira & Sá, 2008), aplicado ao distrito de Vila Real.

Os trabalhos internacionais, analisados na revisão da literatura, fazem referência à captação de investimento direto estrangeiro, por parte dos países, assim como aos efeitos macroeconómicos regionais produzidos pelos benefícios fiscais. Não foram encontrados estudos específicos envolvendo apenas regiões. Desta forma, espera-se que os resultados obtidos ajudem os governantes a adequar as ferramentas de que dispõem, para promover a convergência regional.

Diversos estudos internacionais (Fan, 2002; Jones, 2002; Baltagi, 2004; Thornton, 2007; Baskaran & Feld, 2009; Laoswatchaikul, 2011) utilizaram modelos de dados em painel. Não foi encontrado nenhum trabalho, tanto a nível nacional como internacional, que tivesse utilizado o modelo AEE - Análise das Equações Estruturais.

O modelo de AEE pode ser descrito como “uma combinação das técnicas clássicas de Análise Fatorial - que define um modelo de medida que operacionaliza variáveis latentes ou constructos - e de Regressão Linear - que estabelece, no modelo estrutural, a relação entre as diferentes variáveis sob estudo” (Marôco, 2010:3). Atendendo ao facto de, no processo de

---

<sup>4</sup> “As variáveis manifestas, ou variáveis observadas, são variáveis medidas, manipuladas ou observadas diretamente” (João Marôco, 2010:9).

crescimento e desenvolvimento das empresas existirem diversos fatores com natureza diferente, julga-se este método adequado para se conhecer o efeito direto que os BFI e a dimensão produziram nas empresas em análise. Os trabalhos de investigação internacionais, que abordam os benefícios fiscais, apenas analisam variáveis observáveis, para compreenderem o impacto desses benefícios no crescimento e desenvolvimento das empresas. No entanto, poderão existir fenómenos, conjunturais ou outros aspetos, que não sendo diretamente observáveis, podem estar relacionados com o crescimento e desenvolvimento das empresas. Desta forma, atendendo ao comportamento das variáveis não observadas, vai-se utilizar a AEE, modelo que desconhecemos que tenha sido aplicado em estudos relacionados com o efeito direto dos benefícios fiscais nas empresas.

Desta forma, considera-se que a introdução da AEE no estudo é um contributo importante, dado que poderão surgir, no futuro, estudos que considerem as variáveis não observáveis<sup>5</sup>, por nós identificadas e estudadas, que de outra forma não poderiam ser analisadas.

O facto de se avaliar o efeito direto que os BFI tiveram nas empresas do interior de Portugal, permite identificar os resultados que a Lei n.º 171/99, de 18/9, com as respetivas alterações, proporcionou na região do interior de Portugal. Desta forma, futuros BFI poderão ser objeto de ajustamento com vista à melhoria da sua eficiência.

## 1.4 - Estrutura da tese

Para a consecução dos objetivos traçados, este estudo compreende, para além desta parte introdutória, mais quatro Capítulos: no Capítulo II efetua-se uma revisão da literatura, sendo feito o enquadramento teórico do tema. Neste Capítulo são apresentadas as teorias consideradas como suporte teórico das medidas de apoio às empresas.

No Capítulo III, é apresentada a metodologia de investigação: objetivos e hipóteses de investigação, caracterização das regiões e das empresas que compõem a amostra, variáveis utilizadas, recolha, tratamento e análise dos dados.

O Capítulo IV apresenta a análise dos resultados, onde se apresentam os resultados obtidos pela aplicação da análise bi-variada e análise das equações estruturais.

Por último, no Capítulo V, serão apresentadas as principais conclusões da investigação, com referência a algumas limitações, bem como possíveis linhas de investigação futura.

---

<sup>5</sup> As variáveis não observáveis são também denominadas por variáveis latentes, fatores ou constructos, sendo a sua existência indicada pela sua manifestação em variáveis indicadoras ou manifestas, observadas medidas ou manipuladas diretamente (Marôco, 2010).



## 2 - Revisão da Literatura

### 2.1 - Introdução

Os países diferem não só nas suas políticas fiscais, comerciais e regulamentares como também em diversos fatores, tais como: características dos seus mercados de trabalho, natureza da concorrência nos mercados de produtos, custos e disponibilidade local de fornecimentos intermédios, proximidade a mercados finais, e outros fatores que influenciam a conveniência de localização dos investimentos (Hines, 2003).

Na literatura como fatores importantes de captação de investimento, os que apresentam maior destaque são: o capital humano, a dimensão do mercado, o risco do país, o *deficit*, e os benefícios fiscais (Bello, 2005).

Normalmente, as diferentes combinações institucionais induzem a diferentes comportamentos económicos dos indivíduos, diferentes políticas fiscais do governo e, portanto, a diferentes velocidades de crescimento económico de um país ou até mesmo de uma região (Dai, 2013). North (1994) salienta que as instituições políticas e económicas são determinantes no desempenho económico, pois aquelas formam o tecido estrutural de uma sociedade. No contexto da teoria dos jogos pode-se resumir da seguinte forma: diferentes estruturas de jogo implicam diferentes estruturas de benefícios, induzindo diferentes equilíbrios de jogos com diferentes níveis de eficiência, ou seja, as instituições económicas determinam os benefícios e as restrições sobre os agentes económicos e, portanto, moldam os resultados económicos (Dai, 2013).

Os países, em particular os que possuem menores recursos financeiros, têm implementado benefícios fiscais para sua promoção e desenvolvimento. Atualmente, a maioria dos governos, tanto em países desenvolvidos como em vias de desenvolvimento, apadrinham ativamente as suas economias, com vista a acelerar o seu ritmo de crescimento económico sustentado, melhorando e facilitando, para o efeito, as atividades de investimento privado (Shah, 2003).

Desta forma, a fim de atingir os objetivos específicos de desenvolvimento, os governos estão a oferecer uma infinidade de benefícios fiscais e monetários. Sobre o impacto que os benefícios fiscais produzem na economia existem conceções divergentes. Alguns estudos, nomeadamente Garner (1959), Bloom (2002), Peters e Fisher (2004), Bartik (2005), Sequeira e Sá (2008), Fini et al. (2009), Freedman et al. (2010), concluem que os benefícios fiscais produzem impacto na criação e desenvolvimento das empresas, consecutivamente esse

impacto reflete-se no desenvolvimento do país. No entanto, outros autores, tais como Meier (1964), Easson e Zolt (2002), Gergely (2003) e Klemm (2010) consideram que os gastos associados aos benefícios fiscais são superiores aos proveitos proporcionados por esses mesmos benefícios fiscais. Nos pontos que se seguem, dentro deste Capítulo, são analisadas cada uma destas posições evidenciando as respetivas vantagens e inconvenientes.

O desenvolvimento e crescimento económico de uma região ou até mesmo de um país estão dependentes, em grande parte, do espírito empreendedor da sua população. Cada vez mais, o processo de criar e manter uma empresa é de certa forma complexo, com início na aspiração do empresário. O processo envolve um conjunto de recursos, alguns dos quais, não controlados pelo próprio empresário, para prosseguir uma oportunidade de negócio com sucesso (Sarasvathy, 2001).

Existem diversas definições do conceito de empreendedor, mas aquela que nos parece mais completa é a de Henrekson (2005) que considera um empreendedor a pessoa com capacidade e vontade, tanto em termos individuais como em termos empresariais, para:

- a) identificar e explorar novas oportunidades económicas;
- b) divulgar as suas ideias no mercado fazendo face à incerteza e a outros obstáculos, tomando decisões sobre a localização, forma e uso dos recursos e das instituições;
- c) competir com os concorrentes, para conquista de quota de mercado.

Dada a importância dos empreendedores na economia, torna-se relevante analisar o impacto dos benefícios fiscais na potenciação do espírito empreendedor, permitindo a concretização da capacidade de iniciativa e de implementação do empreendedor.

Neste contexto, entende-se por benefícios fiscais todas as medidas que provêm explicitamente do tratamento fiscal mais favorável de determinadas atividades, ou até mesmo setores, comparado com o tratamento fiscal dado à atividade em geral (Bartik, 2005; d'Oliveira Martins, 2006; Klemm, 2010). Ou seja, os benefícios fiscais incluem medidas destinadas especificamente a aumentar a taxa de retorno do investimento efetuado pelas empresas, ou para reduzir os seus gastos ou riscos (Gergely, 2003). No entanto, é necessário ter-se em conta que, o nível de impacto da política fiscal do país anfitrião sobre benefícios fiscais, não depende só do país anfitrião, mas também do tratamento fiscal dado pelo país de origem aos lucros externos (Bello, 2005). Por esta via, entra-se na chamada concorrência fiscal entre países ou até mesmo entre regiões dentro do mesmo país.

Neste sentido, Gergely (2003) considera que, na década de 90, verificou-se uma grande competição entre os diversos países para captar investimento estrangeiro. Mesmo dentro do

próprio país, verifica-se uma grande competição entre as entidades a nível central, regional, ou, até mesmo autárquico, para atrair investimento. No entanto, a lista de falhas do mercado é grande e as respostas políticas são longas e tardias em alguns casos (Gergely, 2003).

Não restam dúvidas de que o ponto básico, no mundo real, com mercados imperfeitos, se centra no facto de os governos terem um papel importante, na medida em que influenciam a realização de investimentos, e consequentemente, o desenvolvimento regional (Easson & Zolt, 2002; Gergely, 2003; Bello, 2005; Fuest & Huber, 2006). Em consequência desta influência na realização do investimento, as mudanças de perceções, assim como as atitudes e perspectivas competitivas provocam alterações na postura restritiva e política protecionista dos países, com vista à liberalização e voltadas para as políticas externas (Shah, 2003).

O principal objetivo deste estudo consiste em avaliar o papel e o efeito direto dos benefícios fiscais nas empresas sediadas no interior de Portugal. Em particular, este estudo examina se os BFI têm contribuído para o crescimento e a *performance* das empresas, em termos de localização, setor de atividade e tamanho das empresas. Neste âmbito, Hall e Van Reenen (2000) consideram existir duas abordagens, para avaliar a eficácia da projeção de qualquer política fiscal.

A primeira abordagem, procura verificar se o nível do bem fornecido, após a aplicação da política, é tal, que o retorno social é igual ao custo social. O retorno social obtém-se com base num método que aplica princípios para medir o valor extra-financeiro em relação aos recursos investidos (Moretti, 2004). O custo social engloba todos os custos que são associados a alguma atividade económica, incluindo os custos externos à empresa, que são percebidos pela sociedade como um todo (Coase, 1960).

A segunda abordagem consiste em comparar o crescimento industrial provocado pela política fiscal com a perda de receitas fiscais, ou seja, é uma análise de custo/benefício (Klemm, 2010).

A literatura neste Capítulo está intimamente relacionada com o tema deste estudo e divide-se em duas partes fundamentais. A primeira parte aborda a importância das medidas de apoio ao crescimento e *performance* das empresas, fazendo referências às desigualdades regionais. A segunda parte apresenta as medidas de apoio mais utilizadas pelos governos como forma de promover o desenvolvimento empresarial e combater as desigualdades regionais. Nesta parte abordam-se, em particular, os principais fatores que incentivam o investimento, nomeadamente os benefícios diretos, assim como a sua eficácia e as medidas de apoio indiretas.

## 2.2 - Importância das medidas de apoio ao desenvolvimento e ao crescimento

### 2.2.1 - Desenvolvimento

O conceito de desenvolvimento pode ser dividido numa dimensão normativa e numa dimensão estrutural. A dimensão normativa, até aos anos 60, reconhecia o desenvolvimento no aumento do bem-estar material, sofrendo uma evolução nos anos seguintes, para a equidade, satisfação das necessidades básicas, igualdade entre géneros e, mais recentemente, para a proteção e melhoria do ambiente (Sequeira & Sá, 2008). A dimensão estrutural foca-se na utilização de novas tecnologias, melhoria de recursos humanos, que geralmente são investigados a partir de um duplo ponto de vista. Se por um lado, o desenvolvimento tecnológico permite obter ganhos de produtividade com o fator positivo do aumento do rendimento *per capita*, por outro lado, essas atividades muitas vezes têm consequências negativas para o meio ambiente, o que inevitavelmente faz com que a qualidade de vida piore (Carlei et al., 2011).

Em conformidade com Carlei et al. (2011) a partir da definição de desenvolvimento sustentável, fornecido pelo *Brundtland Commission* em 1987, no debate internacional foram inicialmente focadas, exclusivamente, as questões relativas ao meio ambiente (sustentabilidade ambiental), levando à necessidade absoluta de analisar recursos relacionados com os temas da desigualdade e os aspetos sociais, o que permite reavaliar a importância de políticas que promovem o crescimento.

O aumento do rendimento *per capita* leva-nos ao relacionamento entre desenvolvimento e crescimento. Ao contrário do que se afirmou até aos anos setenta, onde o crescimento pode ser sustentado sem limites, a evidência empírica mostra uma imagem diferente. Já na década de sessenta, os cientistas perceberam que a poluição ambiental se tornou um grande problema (Gupta & Barman, 2009). Isso provocou uma atitude pessimista em relação a políticas voltadas para a aceleração do processo de crescimento. Inevitavelmente, esse crescimento reflete-se com consequências negativas no que diz respeito à escassez de recursos. A falta de recursos, assim como o avanço tecnológico, só podem ser alcançados através da redução dos encargos públicos e pelo aumento da atividade empresarial privada do país (Shah, 2003).

Desta forma, para se verificar crescimento e desenvolvimento empresarial é necessário existir espírito para investir, o qual só pode ocorrer se houver um conjunto de regras que permitam facilitar a possibilidade de ganho por parte do investidor. Nesse sentido, o contexto ambiental deve ser orientado, sobretudo, para facilitar o empreendedorismo, uma vez que

ele é a causa imediata de muitos problemas ecológicos, mas também poderá ser a solução para esses mesmos problemas (Potts et al., 2010).

Deste modo, o investimento tem um papel fundamental, não só no desenvolvimento, como também no crescimento económico, na medida em que promove o surgimento de novas empresas, assim como a remodelação das já existentes, sendo incumbência do Estado apoiar este processo através de um sistema de benefícios. Assim sendo, existem duas razões fundamentais que justificam os benefícios promovidos pelos governos. A primeira razão prende-se com o facto de os benefícios promoverem investimento, e consecutivamente, a criação de postos de trabalho (Bartik, 2005). A segunda razão diz respeito ao crescimento económico, que por sua vez aumenta as receitas públicas, permitindo assim melhorar os serviços públicos (Dixon & Lawler, 1996; Peters & Fisher, 2004).

A política ambiental afeta o crescimento económico, tornando-se numa questão central e controversa, na área do meio ambiente e da literatura sobre o crescimento, assim como no debate político atual sobre a conceção de políticas ambientais (Itaya, 2008). Para garantir que o crescimento económico e a preservação ambiental sejam compatíveis e socialmente aceites, é crucial compreender as interações simultâneas e dinâmicas entre diversos fatores, nomeadamente: necessidades de gastos públicos, impostos sobre o consumo, impostos sobre a poluição, progresso tecnológico, externalidades de poluição, regeneração ecológica, atividades económicas privadas, bem-estar e crescimento (Fullerton & Kim, 2008).

Pode-se concluir que, quando um caminho de crescimento equilibrado exhibe indeterminação, um aumento no imposto sobre a poluição tem um impacto positivo sobre o crescimento a longo prazo, a menos que a curva de oferta de trabalho *Frisch* cruze a curva de procura de trabalho com um declive "errado" (Itaya, 2008).

Gupta e Barman (2009) indicam diversas formas pelas quais a degradação da qualidade ambiental reduz o benefício efetivo das despesas de investimento público. Por exemplo, o corte de árvores contribui para a redução de precipitação, com consequências, por sua vez, na redução e eficácia do programa de irrigação pública através da redução do fluxo dos canais de água e redução da taxa de recarga de água subterrânea. Má qualidade dos recursos naturais (carvão) e a falta de corrente na água do rio afetam negativamente a geração de eletricidade. O aquecimento global leva a desastres naturais, como inundações, terremotos, ciclones, entre outros. Estes, por sua vez, causam graves danos nas infraestruturas, como por exemplo: nas estradas, linhas elétricas, edifícios, instalações industriais, poluição, entre outros. Estes danos representam um custo para o programa de despesas públicas, o qual não consegue proporcionar o benefício desejado aos trabalhadores que, por sua vez, reduzem a sua eficácia. A acrescentar a esta lista de preocupações, Bardy, Drew, e Kennedy (2011)

adicionam o trabalho infantil, violações dos direitos humanos e a deterioração das normas sociais, tal como a segurança do emprego e a luta contra a corrupção.

Dentro de tal contexto, os pais estão preocupados com o rendimento disponível dos seus descendentes imediatos e não com a utilização deste rendimento (Kunze, 2010). Surge a ideia de altruísmo familiar, caracterizado pelo facto de os pais se preocuparem apenas com o rendimento e não com a utilização do rendimento em prol das crianças (Lambrecht, Michel & Thibault, 2006; Svec, 2012). As famílias agem como se vivessem infinitamente, o que origina a inexistência de efeito líquido de riqueza marginal de títulos do governo, desde que exista uma cadeia operatória de transferências intergeracionais que faça a ligação das gerações atuais para as gerações futuras (Barro, 1974).

Neste contexto, Diamond (1965) entende que um regime de pensões não tem efeito sobre o equilíbrio intertemporal, enquanto que a dívida pública não é neutra, porque as transferências intergeracionais privadas não podem neutralizar as transferências públicas intergeracionais induzidas por dívida pública (Lambrecht et al., 2006). De referir que cada família forma uma unidade distinta de decisão, tendo um horizonte de tempo finito (Lambrecht et al., 2006).

A estrutura básica é um modelo de sobreposição de geração na tradição de Diamond (1965), em que os pais têm uma preocupação altruísta para com os seus filhos. Em contraste com a maioria da literatura existente, esta preocupação é modelada por proporcionar às crianças a disponibilidade de um rendimento mais tarde na vida, ou seja, o lucro disponível da criança torna-se um argumento da função de utilidade individual (Lambrecht et al., 2006).

Finalmente Bréchet e Lambrecht (2009) examinaram a interação entre o crescimento da população e o uso de recursos naturais, que podem ser utilizados na produção ou legado para os filhos. Para estudar a interação entre o crescimento populacional e o uso de um recurso renovável com altruísmo, os autores não seguiram o altruísmo dinástico e infinito de Barro (1974) nem o altruísmo finito, alegria-de-dar, de Andreoni (1989) mas seguiram o altruísmo familiar. A força motriz do legado é crucial para determinar o papel da conservação dos recursos como reação aos choques demográficos (Bréchet & Lambrecht, 2009).

Rivas (2003), por outro lado, apresenta um modelo de sobreposição de gerações em que o crescimento sustentado é assegurado pelo investimento público em infraestruturas de um país. Na verdade, trata-se de uma fonte diferente de externalidade da produção que é capaz de gerar o crescimento endógeno (Kunze, 2010). O modelo de Rivas (2003) mostra que dentro de um cenário deste tipo, o aumento da tributação do capital pode aumentar o crescimento, apenas, se a elasticidade dos juros da poupança possuir algumas restrições. No entanto, o resultado não exige uma mudança da carga tributária, mas decorre do efeito da tributação

sobre o fator de produtividade, o que constitui um canal alternativo para a redistribuição do rendimento entre gerações (Kunze, 2010).

Desta forma, crescimento e desenvolvimento não são sinónimos, uma vez que o desenvolvimento ultrapassa o crescimento, podendo naturalmente servir-se deste último para prevalecer (Sequeira & Sá, 2008). No entanto, pode-se referir que os países com crescimento mais rápido são aqueles que apresentam melhores índices de desenvolvimento com os impostos iniciais sobre lucros mais baixos, os cidadãos melhor formados, um comércio mais aberto, o governo menos corrupto, e as taxas de inflação mais baixas (Lee & Gordon, 2005).

### 2.2.2 - Crescimento

As duas principais teorias, de crescimento económico, consideradas neste estudo são o modelo neoclássico e o novo modelo de crescimento.

A teoria do crescimento, na sua forma neoclássica, implica a convergência entre as regiões pobres e as regiões ricas. Desta forma, a convergência implica que as regiões mais pobres tenham inicialmente uma maior taxa de crescimento do que as regiões mais ricas (de la Fuente & Vives, 1995; Martin, 1997). O modelo neoclássico constitui a base para a nova teoria do crescimento (Bello, 2005). Enquanto a teoria neoclássica do crescimento económico antecede o modelo proposto por *Robert Solow* em 1956, o modelo de crescimento de *Solow* foi mencionado na literatura como a teoria padrão de crescimento económico (Ireland, 1994).

A teoria do crescimento neoclássico de *Solow* explica o crescimento económico com a acumulação de fatores de produção, para ser sujeito a retornos decrescentes à escala. Como resultado de retornos decrescentes, para o capital, a teoria neoclássica de *Solow* argumenta que existe uma taxa de crescimento mais rápida que ocorre nas economias com um ponto de partida anterior às suas posições em estado estacionário. Ou seja, na fixação dos determinantes das posições dos estados estacionários fixos, o modelo neoclássico previu uma taxa de crescimento *per capita* mais rápida nas economias mais pobres, designada por convergência condicional (Barro & Sala-i-Martin, 1995). O modelo neoclássico também reconheceu o progresso técnico apenas como variáveis exógenas que tornou possível o crescimento sustentável do lucro nacional *per capita* a uma taxa constante (Ireland, 1994).

Esta teoria assenta no pressuposto de que num mercado perfeito as empresas multinacionais investem no exterior, em resultado de diferenças nos retornos sobre os investimentos entre os diversos países. De acordo com esta teoria, os fatores de produção são, geralmente, movidos de países com menores retornos sobre o investimento para os países com maiores retornos sobre o investimento (Fan, 2002).

A teoria neoclássica aborda o investimento direto estrangeiro, a partir da perspectiva de livre comércio. Bello (2005) considera que esta perspectiva é irrealista, porque o mercado não é perfeito, e a teoria não explica como a região pode ter um elevado retorno do capital num determinado período, e ainda não seja suficientemente atrativa, para os investidores estrangeiros, durante o mesmo período. A característica central da teoria neoclássica é a resposta do retorno de capital, a mudanças nos preços relativos dos fatores ou a relação entre os preços dos fatores para o preço de saída (Jorgenson, 1963).

A maior fraqueza do modelo neoclássico recai sobre o capital, pelo facto de o tratar como um fator de produção exógeno, com diminuição da função de retorno, reconhecendo o efeito de curto prazo do capital, mas não o seu efeito duradouro sobre o crescimento da economia (Bello, 2005). Neste sentido, Bello (2005) considera que o tratamento do capital, do ponto de vista da empresa, sem dar muita consideração aos impactos que as políticas governamentais têm sobre os determinantes de investimento direto estrangeiro, continua a ser a principal fraqueza desta teoria. O modelo também não explica a variação, amplamente observada, em taxas de crescimento de longo prazo, tanto no interior dos países, ao longo do tempo, como em todos os países, num determinado ponto no tempo (Ireland, 1994).

Essas falhas levaram economistas a procurarem modelos alternativos para explicação da variação do crescimento a longo prazo, bem como para analisar o progresso tecnológico atribuído ao capital baseado no conhecimento, com menores atributos de retornos. A partir da década de setenta tem-se verificado um desenvolvimento significativo na literatura, sobre a teoria do crescimento económico endógeno, também conhecida por nova teoria do crescimento. Uma vertente dessa literatura explica o crescimento endógeno em termos de despesa pública produtiva e, em seguida, analisa as propriedades da política fiscal ótima (Gupta & Barman, 2009). Desta forma, a nova teoria do crescimento torna-se uma alternativa e não um substituto, à teoria neoclássica (Bello, 2005). Esta teoria vem ampliar a definição de capital para incluir o capital físico e humano, tal como a terra e o conhecimento científico. Estes fatores são considerados como capital endógeno com retorno, para os recursos, em escala crescente, ao inverso dos retornos decrescentes da teoria neoclássica (Bello, 2005). Por este meio, a nova teoria expande a definição de capital, onde os fatores de produção são interdependentes e qualquer folga no desempenho de um fator é compensado pelo desempenho de outros fatores, mantendo assim, um maior retorno dos recursos. Por esta via, a nova teoria do crescimento reconhece os efeitos de crescimento a longo prazo, o que o investimento direto estrangeiro representa para a economia, o que a teoria neoclássica não conseguiu reconhecer (Bello, 2005). Ao expandir a definição de capital, por forma a poder incluir o conhecimento, a nova teoria do crescimento<sup>6</sup> considera, essencialmente, que o conhecimento e a tecnologia são caracterizados por permitirem retornos crescentes que, por sua vez, levam ao processo de crescimento económico.

---

<sup>6</sup> Também denominada de endógena.

Bello (2005) considera importante esta distinção nas duas teorias, uma vez que o capital como um fator de produção sujeito a retornos decrescentes, conforme a teoria neoclássica, e a ideia de que o capital, na forma de conhecimento e tecnologia, é caracterizado por retornos crescentes como defendido pelo modelo endógeno, torna a teoria do investimento direto estrangeiro muito crítica. Ou seja, ambas as teorias utilizam o capital como o tema central dos seus argumentos, mas os métodos utilizados produzem diferentes efeitos e resultados. No entanto, como a teoria do investimento direto estrangeiro deriva da teoria do crescimento económico, alguns investigadores que explicam os determinantes do investimento direto estrangeiro, com base na teoria neoclássica, enquanto outros investigadores usam a nova teoria do crescimento (Bello, 2005).

Ao contrário da teoria neoclássica, a nova teoria do crescimento, ou teoria endógena, assume condições de mercado imperfeitas. Com os mercados imperfeitos, monopolista ou oligopolista, as empresas tendem a lucrar através da diferenciação do produto, devido à assimetria de informação ou economias de escala. Além disso, nas indústrias oligopolistas, as empresas poderão ter economias de escala e outras características que lhes dão vantagens competitivas de mercado (Bello, 2005). Essas vantagens competitivas de mercado são geralmente tidas como desvantagens para as empresas multinacionais, dado que, frequentemente, têm de operar em diversos países de acolhimento, concorrendo diretamente com as empresas locais (Brewer, 1993).

A teoria eclética de Dunning (1998), que integra a teoria da internacionalização continua a ser a teoria mais amplamente mencionada até ao momento sobre os determinantes de investimento direto estrangeiro, porque procura ser uma teoria mais abrangente, plausível dos determinantes de investimento direto estrangeiro (Bello, 2005). Yeaple (2003) considera que a teoria do investimento direto estrangeiro de *Dunning* depende muito da configuração de três conjuntos de forças para o investimento direto estrangeiro ocorrer num determinado local.

Em primeiro lugar, a empresa deve ser capaz de competir com as empresas nacionais, que têm óbvias vantagens devido à posse de informação sobre a economia local. A empresa estrangeira é capaz de superar as desvantagens de informação assimétrica com as vantagens do mercado de energia e tecnologia, formação humana e o saber fazer, incluindo o acesso ao capital, entre outros.

Em segundo lugar, deve haver vantagens de localização (possuindo recursos naturais), para atrair investimento direto estrangeiro mais do que os recursos naturais em outros locais.

Em terceiro lugar, deve haver internacionalização, ou seja, os custos de transação diferenciais (como o comércio e licenciamento) criados por um mercado imperfeito, através das fronteiras, torna o investimento direto estrangeiro uma alternativa mais atraente. Por exemplo, evitando os custos associados com o comércio internacional é considerado um grande motivo, para uma empresa multinacional criar empresas em vários países, e onde as empresas podem decompor o seu processo de produção em vários estágios. Ou seja, as empresas podem produzir em vários países para determinar, onde os seus fatores produtivos poderiam ser colocados a um custo mínimo.

Existem outros fatores, analisados por Chilarescu (2008), como a locação intertemporal do consumo de bens, horas de trabalho e educação que, em conjunto, determinam a dinâmica de transição para uma determinada situação estável e proporcionar o crescimento da economia, no longo prazo. O nível de educação e habilitações académicas do capital humano afetam o nível de lucro, sendo finalmente afetada a formação de capital humano pela política fiscal, nomeadamente os gastos do governo com educação (Bello, 2005).

Nas últimas décadas tem havido um longo debate na literatura económica teórica e empírica, sobre se, e de que forma, a política fiscal afeta o crescimento económico (Kunze, 2010). Nesta matéria, Barro (1990) como pioneiro mostra que a proporção ideal do imposto sobre lucros deve permitir financiar a despesa pública produtiva. No entanto, a literatura mais recente sobre crescimento endógeno sugere que as externalidades positivas omitidas nos modelos tradicionais neoclássicos, desempenham um importante papel na explicação do crescimento a longo prazo (Quah, 1996; Lee & Gordon, 2005). Neste sentido, Bello (2005) considera que uma das diferenças entre as duas teorias, exógena e endógena, foca-se na produção de capital. Se o capital é exógeno, em seguida, as políticas do governo não são fatores relevantes para o crescimento económico. Na perspetiva da nova teoria do crescimento endógeno, a qual torna o conhecimento e a tecnologia como fatores endógenos, é possível valorizar a importância da política do governo no crescimento económico.

Barro (1990) no seu modelo não exhibe propriedades dinâmicas de transição, e o seu pressuposto vai no sentido que a despesa pública é uma variável de fluxo, sendo questionada por muitas outras. Futagami, Morita e Shibata (1993) alteraram o modelo de Barro (1990) assumindo que a despesa pública produtiva é uma variável de ativo corpóreo como o capital físico.

Posteriormente, o modelo desenvolvido por Gupta e Barman (2009) teve por base os modelos anteriores de Greiner (2005) e Economides e Philippopoulos (2008). O objetivo daqueles autores foi desenvolver um modelo de crescimento económico endógeno, para analisar as propriedades de política fiscal ótima, na presença de despesas públicas produtivas e degradação ambiental. Este modelo não tem uma taxa de poluição separada, mas faz uma

análise endógena da repartição da receita obtida pelo imposto sobre lucros com as despesas públicas produtivas e as despesas de consumo. Nesse modelo é analisada a interação entre crescimento económico e poluição ambiental, adotando o quadro *Ramsey-Solow*, lidando com as propriedades teóricas das políticas de redução, procurando explicar a validade da curva Ambiental de *Kuznets*, a qual relaciona os impactos ambientais com os lucros *per capita* das sociedades (Gupta & Barman, 2009). Estes modelos dinâmicos podem referir-se quer aos modelos de crescimento exógeno quer aos modelos de crescimento endógeno, onde o crescimento é explicado em termos de progresso técnico endógeno. No entanto, esses modelos não analisam o papel do gasto público produtivo e da qualidade ambiental no crescimento endógeno.

Alguma literatura estuda a tributação dinâmica, pressupondo que os impostos são decididos por um político que tem o poder de fixar os impostos submetendo-se ao julgamento pelos cidadãos no ato eleitoral (Acemoglu, Golosov & Tsyvinski, 2008, 2009, 2011). Além disso, Acemoglu et al. (2008), (2009), (2011) analisam as distorções da economia política através do pressuposto que o político tem o poder de alocar parte da receita tributária, a si mesmo como lucros ou para consumo do governo, assim como a imagem formal do político utilitário que, normalmente, é diferente daquele que é fornecido ao indivíduo ou cidadão comum. Para combater estas situações, Yared (2010) defende o aluguer de equipamento ao nível das instituições governamentais, em vez da compra, aumentando desta forma a utilidade necessária dos bens, e evitando eventuais situações de corrupção.

### 2.2.3 - Desigualdades regionais

Poot (2000) considera que a maioria das economias de mercado apresenta, nas duas últimas décadas, uma tendência para uma maior confiança nas forças de mercado e menos envolvimento na economia, por parte dos governos. No entanto, os governos nacionais, regionais e locais continuam, com um ambiente económico mais liberal, influenciando a economia, em pelo menos, sete formas diferentes, entre as quais se encontram as taxas de imposto (Poot, 2000). As economias abertas têm a oportunidade de beneficiar de condições económicas mundiais, mas para isso é necessário a adoção de políticas governamentais apropriadas. As pressões sobre os países com economias abertas, para reduzir a sua tributação sobre os rendimentos de negócios, surgem a partir de vários canais, mas todos exortam aproximadamente a mesma resposta política (Hines, 2003).

Na UE - União Europeia verificam-se profundas disparidades no rendimento das regiões, tendo sido criados os fundos estruturais como o principal instrumento da sua política regional (de la Fuente & Vives, 1995; Puga, 2001; Fuest & Huber, 2006; Sequeira & Sá, 2008). De referir que as disparidades regionais do rendimento, no contexto da integração económica, podem ser um grave problema económico e político (Ludema & Wooton, 2000). Neste sentido, o objetivo

regional da Comissão Europeia, consagrado no artigo 130 ° do Tratado da União Europeia, é o de promover um desenvolvimento harmonioso, o qual visa reduzir as disparidades entre os níveis de desenvolvimento das diversas regiões.

A abordagem para a coesão económica tem uma justificação política e uma justificação económica. Enquanto a justificação política considera que as grandes disparidades são intoleráveis numa comunidade, a justificação económica considera que os desequilíbrios verificados indicam uma subutilização do potencial humano e um fracasso para tirar proveito das oportunidades económicas que beneficiam a União Europeia como um todo (Ulltveit-Moe, 2007).

Puga (2001), tal como Faini (1999), consideram que, apesar das despesas elevadas associadas a medidas da política regional, as desigualdades entre os estados membros da UE têm vindo a diminuir, embora as disparidades regionais dentro de cada país não tenham diminuído substancialmente ao longo das últimas décadas, verificando-se, em alguns casos, um aumento. Quah (1996) observa que os dois países que alcançaram as maiores taxas de crescimento económico, Espanha e Portugal, são aqueles que tiveram o maior aumento nos desequilíbrios regionais. Isto é consistente com a evidência relatada por de la Fuente e Vives (1995) que observam que o processo de integração económica na UE promove a convergência internacional entre os países, ao invés da convergência inter-regional entre as regiões dentro do mesmo país. De facto, cerca de metade da divergência, entre as regiões europeias, é devida a um aumento da polarização dentro de alguns estados-membros (Behrens, Gaigné, Ottaviano & Thisse, 2007).

Essas desigualdades devem-se, em parte, à geografia dos países, dado que as regiões mais ricas estão agrupadas na parte noroeste do continente, enquanto os quatro países com menor PIB *per capita* estão na periferia (em termos de localização) da Europa: Irlanda, Grécia, Portugal e Espanha, podendo ser considerada também a parte sul da Itália (Martin, 1997; Baldwin & Krugman, 2004; H. Bennett et al., 2008; Santis, 2012).

A entrada de Portugal e Espanha (1986) na UE aumentou drasticamente a disparidade do rendimento das regiões mais ricas e mais pobres dentro da UE (Martin, 1997). O autor considera esta situação pertinente, constituindo um problema para os políticos corrigirem com o tempo, recorrendo, para o efeito, às políticas regionais colocadas ao seu dispor pela UE.

Ezcurra e Rapún (2006) concluíram, no trabalho desenvolvido, sobre 14 países da Europa Ocidental, durante o período de 1980 a 2002, que para além de um determinado nível do PIB *per capita*, há uma diminuição na desigualdade regional, conduzindo finalmente a uma estabilização dos desequilíbrios territoriais. Os autores defendem a existência de uma política

regional específica, assumindo que existe uma vontade política para reduzir as elevadas diferenças em termos de desenvolvimento.

Por seu lado, Krugman (1991) e Baldwin e Krugman (2002) consideram que, no âmbito da nova geografia económica, no que diz respeito à escolha da região para o empresário realizar o seu investimento, as diversas forças de aglomeração da região têm um contributo maior, comparativamente com as taxas médias de tributação. Dessa forma, um padrão de crescimento, altamente agregado numa geografia mais eficiente, mas também economicamente mais desigual, pode provocar o aumento das desigualdades dos rendimentos regionais (Judd, 1997; Martin, 1997). Essa desigualdade ocorrida nos modelos da nova geografia, na opinião de Martin (1997), deve-se à diminuição do rendimento real e à perda de bem-estar das regiões mais pobres, provocada pelo facto de terem de suportar os custos de transação sobre os bens do sector de fabricação, que são produzidos nas regiões mais ricas. Fuest e Huber (2006) consideram, um outro potencial argumento, o facto dos desequilíbrios regionais, de desenvolvimento económico, poderem induzir a migração das regiões pobres para as regiões mais ricas, o que é considerado prejudicial. No entanto, Ulltveit-Moe (2007) considera que o trabalho não qualificado é imóvel entre as regiões, enquanto a mão-de-obra qualificada é regionalmente móvel. Isto está de acordo com estudos empíricos que consideram a mão-de-obra qualificada, realmente, mais móvel do que o trabalho não qualificado (Shields & Shields, 1989). Uma possível razão prende-se com o facto de a educação gerar capital humano, sendo facilmente transferível para outra região e facilitando a procura de trabalho (Ottaviano & Thisse, 2002).

Neste sentido, Soukiazis e Martinho (2003:29) consideram que “têm vindo a ser desenvolvidas novas ferramentas para a Geografia Económica, tais como, os rendimentos crescentes, as interligações produtivas, os equilíbrios múltiplos (com as forças centrípetas a favor da aglomeração e centrífugas contra a aglomeração) e a competição imperfeita”.

Martin (1997) considera que as políticas regionais têm duas dimensões, que podem afetar a localização das empresas.

Primeiro, elas constituem transferências de poder de compra para as regiões mais pobres, não sendo insignificantes em termos quantitativos.

Em segundo lugar, o financiamento de infraestruturas públicas com um elevado peso em infraestruturas de transportes afeta o custo do comércio entre e dentro das regiões (Fuest & Huber, 2006).

Apesar das grandes diferenças existentes no rendimento entre as regiões na UE, essas diferenças aumentam no que diz respeito às infraestruturas existentes entre as diversas

regiões (Martin, 1999). Behrens et al. (2007) verificaram que os custos de transportes intranacionais mais baixos promovem divergência regional, quando os custos do comércio internacional são suficientemente altos, enquanto os custos do comércio internacional mais baixos promovem a convergência regional, quando os custos de transporte intranacionais são suficientemente altos. Isso mostra claramente que, quando os fatores de produção têm diferentes graus de mobilidade, em diferentes escalas espaciais de análise, a integração internacional e inter-regional desempenham importantes, mas distintos, papéis para explicar a evolução da geografia e bem-estar dentro de cada país. Estes custos comerciais também significam que os trabalhadores (que também são consumidores) preferem viver no país com mais empresas, pois oferece melhor acesso a bens manufaturados (Ludema & Wooton, 2000).

O custo e a disponibilidade de trabalhadores qualificados podem determinar a distribuição regional da produção (Faini, 1999). Este facto permite que a atividade sindical tenha um efeito marcante no crescimento regional, assim como no processo de convergência regional, dependendo o impacto dos sindicatos de fatores institucionais e económicos (Faini, 1999).

Desta forma, as políticas regionais têm por objetivo ajudar a diminuir o custo das transações entre regiões ricas e regiões pobres, beneficiando as regiões pobres, ao deslocar para estas últimas as empresas de sectores com elevada intensidade de trabalho (Martin, 1997). O autor considera ainda que, o processo de especialização, incentivado através da redução dos custos de transação induzido por políticas regionais, pode não ser o tipo de convergência que os decisores políticos europeus têm em mente. Ou seja, as regiões pobres especializam-se em bens com elevada intensidade de trabalho, enquanto as regiões ricas especializam-se em capitais (humano e físico) mais intensivos (Martin, 1997).

Modelos anteriores sobre a concorrência fiscal entre países, têm assumido que a atividade económica é uniformemente espalhada pelo espaço físico de um país (Krugman, 1990; Liu, 2009). No entanto, Kind, Knarvik e Schjelderup (2000) consideram que a atividade económica tem tendência a agrupar-se em "*clusters*". Os autores consideram que o país anfitrião do investimento pode aumentar o seu bem-estar *per capita*, por intermédio da cobrança de um imposto sobre o capital, pois o capital tornou-se efetivamente imóvel devido à externalidade pecuniária decorrente da aglomeração de atividades.

Enquanto não existir um amplo consenso entre as políticas, na área do euro, os desequilíbrios fiscais provocados pelo excesso de dívida pública proporcionalmente ao PIB, são prejudiciais para o crescimento e estabilidade macroeconómica (Coenen, Mohr & Straub, 2008).

## 2.3 - Importância das medidas de apoio para a *performance* e crescimento da empresa

A avaliação da *performance* é considerada um princípio fundamental na gestão das empresas (Muchiri, Pintelon, Gelders & Martin, 2011). Este tema tornou-se recorrente para a grande parte dos gestores, sendo de interesse para os gestores e investigadores (Venkatraman & Ramanujam, 1986). A pressão competitiva, assim como a evolução dos produtos e dos processos tecnológicos desafiam os sistemas de gestão a aperfeiçoarem o indicador da *performance* em termos da sua conceção e do seu uso tanto estratégico como operacional (Lima, Costa, Angelis & Munik, 2013).

De acordo com Zu, Robbins e Fredendall (2010) o sistema de gestão estratégico indicador da *performance* é um sistema que utiliza a informação sobre a *performance* para produzir uma mudança positiva na cultura organizacional, através dos seus sistemas e dos seus processos.

Os autores Venkatraman e Ramanujam (1986) consideram que um conceito mais restrito sobre a *performance*, do negócio, centra-se na utilização de indicadores financeiros apoiados em resultados simples. Segundo os mesmos autores, estes são assumidos para refletir o cumprimento dos objetivos económicos da empresa, tal como a análise de diversos indicadores como o crescimento das vendas, a rendibilidade, o retorno das vendas, o lucro líquido, entre outros. Porém, tendo em conta um conceito mais amplo da *performance* de um negócio, deve dar-se relevância a indicadores de desempenho operacional, ou seja, indicadores não-financeiros, para além de indicadores de desempenho financeiro.

Segundo alguns autores, como por exemplo Muchiri et al. (2011), os indicadores de *performance*, bem definidos, podem potencialmente identificar e apoiar as lacunas na *performance* da empresa ao comparar *performance* atual com a *performance* desejada. Desta forma, obtém-se indicação do progresso alcançado no sentido de se eliminarem as lacunas existentes. No âmbito da *performance* é lógico abordar medidas como: a participação nos mercados, a introdução de novos produtos, a qualidade dos produtos, a eficácia do *marketing*, o valor agregado de produção, e outras medidas de eficiência tecnológica no domínio da *performance* do negócio (Venkatraman & Ramanujam, 1986; Eisenmann, 2006).

Esta *performance* do negócio pode estar dependente, em certa medida, do desgaste normal dos ativos não correntes, assim como pela deterioração desses mesmos ativos, ou ainda por outras falhas que possam ocorrer, especialmente quando os equipamentos ultrapassam os limites da sua vida útil. Como resultado, o tempo de inatividade do equipamento, problemas de qualidade, perdas de velocidade, os riscos de segurança ou de poluição ambiental afetam negativamente o custo operacional, a rendibilidade, a satisfação da procura dos clientes, e a produtividade entre outros requisitos importantes da *performance* da empresa (Muchiri et al.,

2011). Para combater estes fatores torna-se necessário definir uma adequada manutenção de todos os equipamentos, suportada por uma estratégia de manutenção determinada de forma coerente tendo em conta determinados fatores como a política da empresa, a política de produção e outras políticas que causem restrições à empresa (Swanson, 1997, 2001). Deste modo, torna-se relevante uma adequada gestão da manutenção do equipamento produtivo para que uma empresa se consiga manter produtiva e rentável (Van Horenbeek & Pintelon, 2014).

A *performance* da empresa assim como o seu crescimento estão muito dependentes do investimento realizado. As empresas que efetuam um maior investimento, fundamentalmente quando esse investimento se encontra relacionado com a inovação, de uma forma geral, conseguem gerar uma maior capacidade tecnológica, em termos dos seus processos e inovações do produto, obtendo como resultado, um efeito maior sobre a *performance* e crescimento da empresa (Zahra & Das, 1993; Wang & Shyu, 2009). Para as empresas realizarem investimento carecem de fontes de financiamento acessíveis quer em quantidade quer em preço. No entanto, em sistemas económicos pouco eficientes, onde são evidentes as dificuldades no acesso ao financiamento, essas dificuldades produzem um impacto negativo, quer direto como indireto, sobre a *performance* das empresas com consequências para o crescimento económico (Schneider & Veugelers, 2010). Essa é uma das razões apontadas pelos autores Schneider e Veugelers (2010) para justificar a diferença no crescimento da *performance* entre as empresas da União Europeia e a dos Estados Unidos. Para ultrapassar estas limitações vários Estados Membros da UE têm vindo a desenvolver diversas medidas para facilitar o crescimento e *performance* das empresas (Schneider & Veugelers, 2010).

Van Horenbeek e Pintelon (2014) consideram que cada setor empresarial tem os seus objetivos específicos, em diferentes níveis organizacionais, os quais definem a sua estratégia. Este reconhecimento é crucial para a implementação e aplicação de um sistema de mensuração da *performance*. Do mesmo modo, cada ambiente de negócios tem necessidade de possuir diferentes indicadores de *performance* em todos os níveis organizacionais, a fim de medir a *performance* de forma adequada. Não esquecendo que quem tem o poder de decisão consegue obter uma visão geral da *performance* da empresa em cada nível de gestão por forma a melhorar a *performance* global da empresa através do seu lucro (IPQ, 2009). Não obstante, isso também significa que as pessoas que trabalham nos diferentes níveis de gestão dentro da empresa têm os seus próprios indicadores de *performance* personalizados (Van Horenbeek & Pintelon, 2014).

Neste sentido, foi amplamente aceite que a *performance* da empresa é influenciada pelo conjunto de práticas de gestão de recursos humanos e capital humano no domínio da gestão estratégica de recursos humanos (Wang & Shyu, 2009). Alguns estudos (e. g., Arthur, 1994; Whicker & Andrews, 2004; Dalton, 2005; Wang & Shyu, 2009) têm indicado que a eficácia da

gestão de recursos humanos de uma empresa tem um impacto positivo e direto sobre a *performance* da organização. Gollan (2005) considera que o envolvimento e participação dos trabalhadores, nas políticas da empresa, incentiva os trabalhadores a potenciarem uma importante contribuição para a competitividade da empresa.

A *performance* da empresa tem influência no seu crescimento que, nomeadamente nas empresas de pequena dimensão, pode tornar-se motivo de preocupação, por parte dos governantes, uma vez que este tipo de empresas pode ser grande responsável pelo desenvolvimento económico, pela criação de emprego traduzindo-se no bem-estar económico dos países (Morrison, Breen & Ali, 2003). O crescimento pode ser medido por diversas variáveis entre as quais o número de postos de trabalho, o crescimento das vendas, o crescimento do ativo, entre outros (Birley & Westhead, 1990; Wang & Shyu, 2009; Laitinen, 2014).

De uma forma geral, os empresários, substancialmente os oportunistas, planeiam o crescimento da empresa e identificam oportunidades de crescimento da empresa (Bracker & Pearson, 1986).

Alguns autores (e. g., Birley & Westhead, 1990; Taani, 2013) consideram que o tamanho da empresa não tem efeito significativo sobre a sua *performance*. A *performance* das empresas é reforçada por intermédio de regras, procedimentos e estruturas bem definidas, onde se destacam a coerência e a estimativa orçamental (Berson, Oreg & Dvir, 2008).

O crescimento e a *performance* de uma empresa, de pequena dimensão, podem ser vistos, de forma simples, como a facilidade com que o proprietário e gerente se adapta e aprende com a experiência de lidar com o ambiente interno e o meio envolvente externo, no qual a empresa faz o seu negócio (Birley & Westhead, 1990; Eisenmann, 2006). Os valores individuais dos empresários são a chave para compreender a relação entre as características pessoais dos empresários e a *performance* da empresa (Berson et al., 2008; Tomczyk, Lee & Winslow, 2013). Enz (1988) considera que os principais gestores pretendem transmitir os seus valores aos funcionários como forma de moldar o seu comportamento e gerir por esta via a empresa. Logo, os valores dos gestores têm uma influência significativa sobre as suas perceções e comportamentos, que por sua vez têm um papel em moldar as características da organização bem como a sua *performance* (Berson et al., 2008).

No que diz respeito à influência dos benefícios fiscais no crescimento e na *performance* das empresas existem autores com opinião diferente. Schneider e Veugelers (2010), num estudo realizado na Alemanha não encontraram diferenças na *performance* das empresas quando compararam as empresas que foram subsidiadas pelo estado com as empresas que não foram subsidiadas. No entanto, Kahle e Shastri (2005) consideram que as empresas com benefícios

fiscais são mais rentáveis e possuem uma maior oportunidade de crescimento do que as empresas sem benefícios fiscais.

## 2.4 - Medidas de apoio

A integração dos mercados financeiros europeus, no início dos anos 80, criou um ambiente de quase perfeita mobilidade de capitais, entre os diversos países, criando entre eles, uma harmonização nos impostos indiretos mantendo, no entanto, grandes diferenças nos impostos diretos sobre o capital (Mendoza & Tesar, 2005). A opinião generalizada é que o aumento da mobilidade internacional leva a uma concorrência fiscal mais intensa (Becker & Fuest, 2010). Esta crescente mobilidade internacional das empresas é a principal razão para os governos oferecerem condições, cada vez mais favoráveis, para atrair empresas para as suas jurisdições (Haufler & Wooton, 2006). Contudo, não se pode ignorar que, a opinião generalizada que vai no sentido do aumento da mobilidade internacional, provoca uma concorrência fiscal mais intensa (Becker & Fuest, 2010).

O aumento da mobilidade da localização das empresas deve-se a diversos fatores, entre os quais, as tendências de integração da política económica internacional, tanto na Europa como na América do Norte, com consequências ao nível das implicações fiscais (Cremer & Gahvari, 2000; Sorensen, 2004; Auerbach, 2013). A preocupação central prende-se com o facto da concorrência fiscal levar a uma diminuição das receitas fiscais implicando, por conseguinte, níveis sub-ótimos de gastos em bens públicos e políticas sociais. Esta tendência do aumento de a concorrência fiscal, a nível nacional ou regional, torna-se uma preocupação, cada vez mais importante, para os governos (Dembour & Wauthy, 2009). No limite, os autores consideram que as autoridades locais, a fim de atraírem investimento, enfrentam o risco de as empresas lançarem uma região contra outras regiões, com o objetivo de obterem benefícios fiscais ou investimentos em infraestrutura específicas.

Estes dois tipos de benefícios têm um grau de importância diferente entre os países. Becker e Fuest (2010) assumem que alguns países formam uma união conseguindo, por esta via, coordenar as suas políticas de infraestruturas. Mas, o mesmo já não se verifica com as suas políticas fiscais. Este facto é revelador da situação atual em que se encontra a UE, onde as políticas de grandes infraestruturas são financiadas, ou cofinanciadas pela UE a nível supranacional, enquanto os impostos sobre os lucros empresariais permanecem descoordenados (Becker & Fuest, 2010). Uma das possíveis razões para ocorrer esta situação prende-se com o facto de, com a criação da UE, os países deixarem de contar com a política monetária, nomeadamente a política cambial, obrigando-os a encontrar novas medidas para cativar os empreendedores. Diversos autores partilham da mesma opinião, considerando que

a perda nacional de autonomia monetária deve dar origem a uma elevada flexibilidade da política fiscal (Gorostiaga, 2003; Norén, 2009).

Alguns trabalhos, como Lee e Gordon (2005), Freedman et al. (2010) consideram que um pacote de medidas fiscais, cuidadosamente escolhido, acompanhado de um apoio de medidas de estímulo monetário, pode fornecer uma contribuição, significativa, para o apoio às economias globais, no mercado interno, durante um período de curtas crises. Mas, essas medidas devem também ser incorporadas num plano fiscal a médio prazo, estruturado e estável. Gorostiaga (2003) considera que a política fiscal não deve ser anti cíclica. Assegurando-se, desta maneira, que os défices dos países não continuam a subir de forma permanente, quando a economia recupera. Na ausência de tal quadro, os custos a longo prazo podem exceder os benefícios a curto prazo.

A rivalidade, para atrair investimento, não é exclusiva dos países. Dentro do mesmo país, existem regiões com rendimentos *per capita* inferiores à média nacional, sendo prática, nesses países, proceder a transferências financeiras por forma a minimizar as disparidades entre regiões (Baretti, Huber & Lichtblau, 2002).

Assim sendo, cabe à UE a harmonização fiscal entre os estados membros, sendo uma meta que envolve grandes dificuldades na sua implementação. Desde logo, os diversos países deparam-se com um *trade-off* entre as receitas fiscais, geradas pelos impostos, e a perda de eficiência induzida pelo código tributário (Fernández-de-Córdoba & Torres, 2012). Os autores consideram que este processo, de harmonização fiscal, é particularmente importante no que diz respeito a impostos sobre o capital, dada a perfeita mobilidade de capitais entre os países europeus. Em resposta a essa mobilidade, verifica-se uma pressão constante sobre os governos, para manterem e atraírem capital para as suas jurisdições (Devereux & Griffith, 2002). Os governos podem fazer essa captação de capital de diferentes maneiras, utilizando benefícios fiscais e não fiscais para o efeito, como se expõe mais à frente.

Relativamente à convergência regional, Fuest e Huber (2006) desenvolveram uma racionalidade económica para as políticas regionais, com base na eficiência económica, em vez das considerações distributivas. Os autores consideraram um modelo com duas regiões, uma região rica e uma região pobre. As empresas da região rica exportam os bens para a região pobre embora, se os custos salariais na região pobre forem mais baixos do que na região rica, as empresas podem decidir transferir as suas fábricas da região rica para a região pobre. No entanto, uma vez que as empresas enfrentam diferentes custos, para efetuar essa mudança, surge um equilíbrio sendo que algumas empresas permanecerão na região rica, enquanto outras empresas transferem a sua produção para a região pobre. Em consequência, nesse equilíbrio, o número de empresas ineficiente, que produzem na região pobre é baixo, se os mercados de trabalho forem competitivos em ambas as regiões. O principal motivo para

essa reduzida ineficiência é que as empresas não têm em conta o impacto da redução dos custos de produção, no preço final a praticar aos consumidores. Assim, o modelo desenvolvido por Fuest e Huber (2006) fornece uma razão simples para os subsídios regionais serem atribuídos com base na eficiência económica.

No entanto, as recentes contribuições para a literatura tributária, resultantes da fusão das ideias da nova teoria da geografia económica com a teoria das finanças públicas têm evidenciado que a aglomeração do rendimento, gerado por uma aglomeração industrial, afeta a elasticidade fiscal dos fatores empregados pela aglomeração (Kind et al., 2000; Ludema & Wooton, 2000; Baldwin & Krugman, 2004). Neste sentido, Ulltveit-Moe (2007) verificou que a existência da aglomeração de rendimentos implica que os elementos móveis, de uma aglomeração industrial têm impostos inelásticos até um certo limite. Até esse limite, o governo pode usar impostos para extrair rendimentos da aglomeração, sem afetar a sustentabilidade da aglomeração, ou seja, sem provocar distorção e originando a deslocalização da atividade.

A introdução de um imposto sobre o rendimento, para toda a economia, a fim de financiar os subsídios atribuídos às regiões periféricas, pode ser considerado, em termos políticos, de difícil execução, uma vez que também abrange uma significativa rede de carga tributária em grupos de baixo rendimento (Ulltveit-Moe, 2007). De forma a aliviar esta dificuldade, o autor defende um imposto sobre os rendimentos mais elevados.

A comparação entre benefícios fiscais e não-fiscais influencia o comportamento das empresas, no entanto, estas considerações permanecem empiricamente indescritíveis (Killian, 2006). Há indícios de que os preços de transferência, assim como a escolha do local de uma empresa representam técnicas de evasão fiscal (Hines, 2003; Killian, 2006; Conefrey & Fitz Gerald, 2011; Karampinis & Hevas, 2013). Na presença de evasão fiscal, as receitas fiscais não são determinadas apenas pela lei, que legisla as taxas de imposto dos diferentes países, mas também pelas suas políticas de execução (Cremer & Gahvari, 2000).

As taxas de evasão fiscal, em muitas economias em desenvolvimento, são de tal forma elevadas, que tornam as taxas legais de imposto pouco relacionadas com as taxas efetivas de imposto (Lee & Gordon, 2005). No trabalho realizado com empresas americanas detentoras de investimento direto estrangeiro, Hines (2003) verificou que a rentabilidade antes de impostos está negativamente correlacionada com as taxas locais de imposto, situação que o autor considera ser fortemente indicador de evasão fiscal ativa. Esta situação verificou-se igualmente na Irlanda, onde o aumento da taxa de lucro é meramente indicativo de um crescimento da importância dos preços de transferência. Apesar da redução da taxa de imposto, ao longo do período, as receitas fiscais das empresas de negócios e de serviços

(exceto as empresas financeiras) corresponderam, em 2005, a 29% da geração total de impostos corporativos, em comparação com os 20% em 1994 (Conefrey & Fitz Gerald, 2011).

Lee e Gordon (2005) chegaram a idêntica conclusão, ao verificar que as taxas de imposto estão significativa e negativamente correlacionadas com as diferenças na média das taxas de crescimento económico, assim como com o controlo de vários outros fatores determinantes do crescimento económico e outras variáveis fiscais padrão. Nesse mesmo trabalho, Lee e Gordon (2005), tendo por base dados para um conjunto de 70 países, durante 1970-1997, verificaram que o coeficiente do modelo implica que um decréscimo de 10% nas taxas de tributação das empresas, está associado a um aumento de 0,64% na taxa de crescimento anual do PIB *per capita*.

Ulltveit-Moe (2007) considera que se o governo tem como objetivo projetar uma política regional, que não só elimina as desigualdades regionais, mas também reduz as desigualdades pessoais, taxando a aglomeração industrial na região mais desenvolvida, esta pode ser uma alternativa atrativa. No entanto, ela só será viável se os custos comerciais forem relativamente baixos.

Em resumo, cabe ao governo fomentar o crescimento e desenvolvimento de um país ou mesmo de uma região. Os diversos governos têm objetivos económicos, possuindo uma variedade de ferramentas, para atingirem esses mesmos objetivos. A política de benefícios é apenas uma alternativa, das diversas existentes, para os atingir (Easson & Zolt, 2002), como se pode verificar nos pontos que se seguem.

Contudo, destaque-se a importância da escolha da localização do investimento (Bardy et al., 2011), dado que recai no âmbito de decisões de longo prazo com fortes consequências para o sucesso das empresas e dos investidores, e em última análise, da região e do país.

Nos pontos que se seguem identificam-se algumas medidas utilizadas pelos governos de alguns países, para fomentar o investimento. Essas medidas correspondem a benefícios, podendo ser obtidos sob a forma de apoios diretos ou indiretos. Os apoios diretos são concedidos diretamente ao sistema empreendedor (empresários ou empresas ou, eventualmente, aos intermediários do processo empreendedor), enquanto os apoios indiretos correspondem a apoios públicos ao desenvolvimento de outros fatores que, apesar de não estarem diretamente ligados ao empreendedorismo, são facilitadores deste processo.

#### **2.4.1 - Tipos de benefícios diretos**

O conceito de estado social pode ser alargado para além dos serviços que o estado presta aos cidadãos, como é o caso da segurança, saúde, educação, justiça, entre outros. Esse

alargamento passa pelo apoio às empresas por intermédio dos vários benefícios existentes. Os autores Sequeira e Sá (2008:2420) consideram que “a promoção do desenvolvimento e a redução das assimetrias regionais constituem um dos principais argumentos teóricos apresentados para a existência de benefícios, sejam de natureza fiscal ou financeira”. Neste contexto, Henrekson (2005) considera que o Estado tem um papel fundamental na criação de um ambiente de promoção do sucesso e viabilidade das empresas, de modo que, as boas ideias sejam apoiadas de forma a traduzirem-se em casos de sucesso.

O governo ao definir os critérios, para conceder os benefícios diretos, pode considerá-los automáticos ou discricionários. Segundo Zee, Stotsky e Ley (2002) e Klemm (2010) este tipo de benefícios devem ser automáticos e não discricionários, baseados em critérios claramente definidos e com reduzido risco de corrupção. Na concessão dos incentivos fiscais, as autoridades competentes apenas se comprometem a garantir que os critérios de qualificação sejam cumpridos, sendo irrelevantes todos os outros aspetos do investimento (Zee et al., 2002). Gergely (2003) também considera que os benefícios diretos muito segmentados fazem aumentar os custos exponencialmente, e levam a preconceitos e distorções. Easson e Zolt (2002) consideram que as oportunidades de corrupção são muito maiores nos regimes de benefícios diretos, onde os agentes decisores têm poder para selecionar os projetos, ou os empreendedores, que beneficiam de um tratamento favorável. Os mesmos autores consideram ainda que, o potencial de abuso é maior quando não existem diretrizes claras para a atribuição dos respetivos benefícios.

Por outro lado, os benefícios discricionários podem ser preferíveis aos automáticos, uma vez que, não sendo cegos, permitem limitar recursos e maximizar o retorno social possível. Neste sentido, Schwartz et al. (2008) consideram a assimetria de informação, verificada entre o governo e os empreendedores, um entrave para a eficiência dos benefícios automáticos. Os autores dão como exemplo o Reino Unido, onde determinados benefícios atraem grandes projetos de investimento, com resultados muito fracos ao nível da criação de emprego. Apesar dos riscos que correm com os benefícios discricionários, existem alguns países que os estão a aplicar, nomeadamente o governo Tailandês, que criou um organismo denominado conselho de investimento, com poderes para conceder benefícios fiscais de forma discricionária ou personalizada (Rochananonda, 2006).

Existem diversos tipos de apoios diretos, no entanto, Gergely (2003) considera três grupos de benefícios distintos, utilizados pelos diversos países, para canalizar investimento, sendo eles: benefícios financeiros, benefícios fiscais e outros benefícios.

#### **2.4.1.1 - Benefícios financeiros**

Os benefícios financeiros, à semelhança dos benefícios fiscais, verificaram um aumento significativo no decorrer da década de 90. Estes benefícios são de extrema importância para o

desenvolvimento dos países, na medida em que promovem a indústria e as regiões mais desfavorecidas, por intermédio da disponibilização de fundos diretamente às empresas, para as mesmas financiarem novos investimentos (Gergely, 2003; Bartik, 2005). Os tipos mais comuns dos benefícios fiscais são: subsídios diretos, crédito bonificado, garantias e participação pública no investimento (Sequeira & Sá, 2008).

O subsídio ao investimento é normalmente concedido às empresas que desenvolvam a sua atividade em regiões mais desfavorecidas, constituindo, desta forma, um instrumento de redistribuição do lucro entre as regiões ricas e as regiões pobres (Fuest & Huber, 2006). De uma forma geral, este tipo de incentivo é determinado com base numa percentagem sobre o investimento considerado elegível.

Estes benefícios financeiros podem ser atribuídos sob a forma de fundo não reembolsável, mais conhecido por fundo perdido, se a empresa não tiver de devolver o apoio obtido ou, fundo reembolsável, se a empresa tiver de devolver ao Estado o apoio obtido, podendo esse reembolso ser acrescido, ou não, do pagamento de juros, ou parte dos juros.

Existe alguma controvérsia em redor destes dois tipos de benefícios, reembolsáveis ou não reembolsáveis. Gergely (2003) considera que os governos são mais generosos com a atribuição dos benefícios reembolsáveis, dado que vão obter de volta esses fundos, podendo esses montantes beneficiar novas empresas e, como normalmente está associado, ao reembolso dos benefícios, o cumprimento de metas, acaba por existir uma maior exigência na atribuição do incentivo.

Os benefícios financeiros, ao contrário dos benefícios fiscais, não se encontram dependentes da realização de lucros para serem concedidos aos empreendedores. O recebimento coincide normalmente com a realização do investimento que deu origem a esse incentivo. Pelo facto destes benefícios serem concedidos, na fase de criação ou expansão das empresas, tornam-se muito relevantes para as pequenas empresas, bem como para os jovens empreendedores (Fini et al., 2009). Ayele (2002) considera que os benefícios ao investimento contribuem para o aumento dos ganhos financeiros, nas empresas beneficiadas, afetando, desta forma, positivamente o tamanho de algumas empresas numa fase muito crítica da sua vida como é a fase de arranque.

No entanto, o aumento dos ganhos financeiros, por intermédio dos benefícios ao investimento, pode contribuir para embelezar os documentos contabilísticos. Karampinis e Hevas (2013) consideram que, na Grécia, o reconhecimento fiscal, destes benefícios, por parte dos gestores, pode ser manipulado originando resultados financeiros dissimulados. Numa veia similar, Roubi e Richardson (1998) encontraram evidências, na manipulação de resultados em resposta a reduções nas taxas de imposto sobre as sociedades, no Canadá e em

Singapura, com resultados mais fracos na Malásia. Ainda no mesmo sentido, Lin (2006) detetou que as empresas de investimento estrangeiro na China, relatam acréscimos significativos de lucros, nos anos que antecedem os conhecidos aumentos das taxas de imposto. Neste sentido, alguns autores (Hanlon, 2005; Cook, Huston & Omer, 2008; Inger, 2012; Karampinis & Hevas, 2013) consideram existir evidência empírica convincente sugerindo que, os impostos diferidos, obtidos por intermédio dos benefícios financeiros, são usados, em alguns casos, para manipular os resultados financeiros.

Em mercados com concorrência imperfeita, Judd (1997) considera que o sistema fiscal ideal tenderá a fornecer benefícios ao investimento, de forma a compensar algumas lacunas, devendo a política fiscal subsidiar a formação de capital em proporção à distorção. Nesse trabalho o autor demonstra que o imposto ideal, aplicado aos rendimentos de capital, pode ser negativo. A ideia básica é que o governo pode usar a política fiscal como um substituto para a política *anti trust* (Judd, 1997). A taxa de imposto negativo sobre os rendimentos de capital, ajuda a corrigir a ineficiência do monopólio, uma vez que incentiva o investimento (Guo & Lansing, 1999). Por seu lado, Hellwig (2007) considera que o imposto marginal sobre os lucros nunca pode ser negativo, uma vez que leva as pessoas a consumirem mais do que trabalham, não sendo, desta forma, eficiente. No entanto, a eliminação da tributação do rendimento de capital tem efeitos regressivos e gera um grande *deficit* orçamental (Mathieu-Bolh, 2010). O autor considera que o problema das elevadas taxas de imposto uniforme sobre o consumo é injusto para os mais desfavorecidos. Mathieu-Bolh (2010) defende a substituição do imposto sobre o capital pelos impostos progressivos sobre o consumo assim como sobre os bens de luxo. Embora este tipo de reforma atinja a neutralidade na redistribuição somente a longo prazo, gera ganhos de bem-estar para toda a população durante a transição (Mathieu-Bolh, 2010).

Nem sempre este tipo de benefícios diretos produz os objetivos inicialmente previstos. A Argentina utilizou benefícios ao investimento para alterar os padrões de produção normais das empresas industriais (Ayele, 2002), no entanto, este autor considera que esses benefícios ao investimento não promoveram o desenvolvimento desejado. Aponta, como causas para o fracasso, as decisões dos empresários não terem em conta determinada informação, como por exemplo, o facto de os empresários terem uma visão distorcida e tendenciosa do interior do país. Desta forma, Ayele (2002) considera que, nem sempre o crescimento de uma empresa é determinado (ou mesmo necessariamente suportado) por um apoio público, dado que, algumas empresas crescem com sucesso e sem apoio.

#### **2.4.1.2 - Benefícios fiscais**

O objetivo dos benefícios fiscais é a redução de impostos com vista à dinamização da economia. Segundo d'Oliveira Martins (2006:16) “o conceito de benefício fiscal representa o resultado da implementação de um sistema de monopolização fiscal por parte do Estado”. O

mesmo autor considera que, no caso de Portugal, os benefícios fiscais tiveram início com a reforma fiscal de 1830. Os benefícios fiscais caracterizam-se por se traduzirem numa derrogação às regras gerais de tributação, constituindo um afastamento do quadro normativo tributário (Pereira, 2007). Refere o autor que “tratando-se de derrogação a regras gerais, ao regime normal de tributação, está implícito no conceito de benefícios fiscais uma natureza excecional” (Pereira, 2007:369)<sup>7</sup>.

Num estudo realizado sobre os incentivos fiscais para o investimento empresarial, Zee et al. (2002) definiram o incentivo fiscal, em termos legais e em termos efetivos. Em termos legais, o incentivo fiscal seria uma disposição especial de tributação concedida a projetos de investimento qualificados que representa um desvio estatutariamente favorável comparativamente aos projetos de investimento em geral. Em termos efetivos, o incentivo fiscal seria uma disposição especial de tributação concedida a projetos de investimento qualificados que tem o efeito de reduzir a carga fiscal efetiva sobre os projetos, em relação à carga tributária efetiva que seria suportada pelos investidores, na ausência de provisão de imposto especial.

Como referido anteriormente, na década de noventa, este tipo de incentivo foi muito utilizado pelos governos para canalizar investimento estrangeiro e estimular as indústrias nacionais (Easson & Zolt, 2002).

Portanto, os benefícios fiscais são considerados exclusões, isenções ou deduções que fornecem créditos especiais, taxas de imposto preferenciais ou diferimento do imposto (Easson & Zolt, 2002; d’Oliveira Martins, 2006; Saldanha Sanches, 2006; Pereira, 2007). Podem ser classificados de diversas formas, dependendo da base tributável, ou seja sobre, os ganhos, o trabalho, as importações, as exportações, o capital investido, entre outros (Gergely, 2003). Ao contrário dos benefícios financeiros, os benefícios fiscais não têm um impacto imediato nos fluxos de caixa, no entanto, têm um impacto significativo no resultado líquido e, consecutivamente, no imposto sobre os lucros, a entregar ao Estado.

Através dos benefícios fiscais, as empresas têm ao seu dispor uma ferramenta que permite obter uma redução da carga fiscal, de forma clara e transparente à luz da administração tributária. Desta forma, a redução de impostos, dentro da lei, não deve ser associada como um desconto de valorização da empresa à semelhança do que acontece quando essa evasão fiscal é feita fora da lei (Pereira, 2007; Inger, 2012). No entanto, alguns trabalhos consideram que, a má gestão atenua a relação positiva entre evasão fiscal e o valor da empresa (Desai &

---

<sup>7</sup> O autor distingue benefícios fiscais de incentivos fiscais. O incentivo atua *ex ante*, determinando um comportamento ligado aos objetivos económico-sociais que o justificam. O benefício fiscal atua *ex post*, uma vez que não é necessário verificar de que modo a sua existência desempenhou o referido papel motivador. Ou seja, o benefício fiscal tem uma natureza essencialmente estática, enquanto que o incentivo fiscal caracteriza-se por ter uma natureza dinâmica.

Dharmapala, 2009; Wilson, 2009), presumivelmente porque os investidores acreditam que os benefícios da evasão fiscal são desviados para os gestores (Inger, 2012).

Alguns dos princípios das políticas fiscais também se aplicam aos benefícios fiscais, como é o caso da transparência e da previsibilidade. Estes princípios são importantes, na medida em que os empreendedores têm necessidade de compreender os benefícios para poderem realizar os seus investimentos, bem como sentirem alguma estabilidade dos mesmos. As quebras provocadas por mudanças políticas, assim como pelas crises, podem ter efeitos nefastos sobre as decisões dos empreendedores (Uctum & Uctum, 2011).

Relativamente à transparência, Zee et al. (2002) consideram que a concessão de incentivos fiscais tem três dimensões. Em primeiro lugar, há a dimensão legal e regulamentar: todos os incentivos fiscais devem ter por base as leis fiscais relevantes, e alterações a esses incentivos devem exigir retificações da legislação correspondente. Isto implica que a disposição de incentivos não deve ser incorporada na legislação não relacionada com a tributação, para evitar possíveis conflitos, inconsistências e sobreposições entre a diversa legislação. Os incentivos fiscais devem ser concedidos, sem exceção, com base em critérios claramente especificados de qualificação. A segunda dimensão está relacionada com a parte económica, explicando as razões para a concessão de quaisquer incentivos fiscais, com base em argumentos economicamente bem pensados; estimar o impacto económico e os custos de receita de concessão dos incentivos, baseados em pressupostos claramente definidos e metodológicos; e submeter a receita estimada ao escrutínio público no processo orçamental como gastos fiscais. Finalmente, existe a dimensão administrativa de transparência, que envolve a formulação de critérios de qualificação para os incentivos fiscais os quais devem ser simples, específicos e objetivos minimizando a necessidade de interpretações subjetivas da sua aplicação por parte dos funcionários que administram o sistema de incentivos, bem como para facilitar a monitorização e responsabilidades de execução por parte dos administradores tributários.

No que diz respeito à previsibilidade este princípio influencia o desempenho futuro das empresas, na medida em que vai gerar previsíveis acréscimos futuros, podendo criar falsas expectativas nos empresários (Kothari, Leone & Wasley, 2005).

Os governos podem conceder os benefícios fiscais diretamente aos beneficiários, o que nem sempre acontece, ou através da triangulação, envolvendo um terceiro agente económico. Existem países, como por exemplo o Canadá, que oferecem benefícios de carácter fiscal às sociedades de capital de risco, para estas financiarem as empresas que se encontram com dificuldade financeira. Exemplo disso verifica-se no *Quebec*, com os denominados “*Business Angels*”, os quais financiam as empresas com dificuldades financeiras por intermédio de *holdings* criadas para o efeito, denominadas de QBIC’s - *Quebec Business Investment Company*

(Carpentier et al., 2005). Quando os benefícios fiscais são concedidos de forma indireta, existindo intermediários no meio do processo, o seu sucesso pode estar em risco. A falta de capacidade de seleção e os benefícios fiscais extremamente fortes tornaram, no caso do QBIC, o programa altamente vulnerável aos projetos com alta probabilidade de insucesso. O problema poderá estar mesmo no excesso dos benefícios concedidos, dado que o número de “*Business Angels*”, com sucesso, tem aumentado na Europa nos últimos anos (Brzozowska, 2008; Bruton, Filatotchev, Chahine & Wright, 2010). Além disso, porque os créditos fiscais oferecidos são elevados, os empreendedores têm pouca motivação para se envolverem em atividades de controlo de gestão, essenciais num universo marcado por uma forte assimetria. Esse desinteresse deve-se ao facto dos “*Business Angels*” investirem, em média, pequenas quantidades monetárias, pelo que o custo/benefício de controlo de gestão da atividade acaba por não se justificar (Ayayi, 2004).

Os benefícios fiscais também são uma medida muito utilizada pelos governos, para incentivar o investimento em I&D - Investigação e Desenvolvimento, muitas vezes envolvendo vultosas somas de dinheiro dos contribuintes (Bloom et al., 2002; Blonigen & Davies, 2003; Lee & Gordon, 2005). Esta ferramenta, ao alcance dos políticos, pode levar a um maior crescimento, menores lucros monopolistas, proporcionando uma adequada distribuição dos rendimentos e das atividades económicas (Martin, 1999; Ayele, 2002). Serrasqueiro, Nunes, Leitao e Armada (2010) encontraram evidência empírica sobre o efeito positivo da intensidade de I&D sobre o crescimento das PME sugerindo, neste sentido, o desenvolvimento de atividades de I&D, seja internamente ou externamente, em parceria com instituições públicas e privadas, com vista a obterem oportunidades de crescimento.

O facto de a atividade inovadora se ter tornado mais importante não é surpreendente. O que, talvez o seja, é o facto da grande parte da atividade inovadora estar menos associada a grandes multinacionais e mais associada à alta tecnologia inovadora regional, desenvolvida por PME, originando os denominados “*clusters*” (Audretsch, 1998). A estratégia de “*clusters*” é mais atraente para a região, pois representa um maior envolvimento dos recursos regionais a partir de uma variedade de participantes, como empresas, instituições de pesquisa, universidades e autoridades (Pedersen & Bech, 2005).

Os autores Bloom et al. (2002) consideram que o investimento por parte de algumas empresas, em I&D deve-se, essencialmente, à redução dos impostos proporcionados por esses investimentos, devido aos elevados lucros obtidos. No entanto, Hall e Van Reenen (2000) consideram que as empresas apresentam uma grande heterogeneidade entre elas. Os autores verificaram que, a menos que haja um reembolso total dos benefícios, muitas empresas, com especial destaque para as PME, não são capazes de usar o valor integral do crédito tributário, uma vez que não apresentam lucros tributáveis suficientes.

No que se refere ao retorno deste tipo de investimento, Bloom et al. (2002) consideram que a elasticidade do impacto destes benefícios fiscais não é grande, mas a longo prazo, estes investimentos podem ser considerados de extrema importância.

Neste sentido, Easson & Zolt (2002), tal como outros autores, consideram que os benefícios fiscais, mais comuns são:

- a) redução das taxas de imposto sobre o rendimento das sociedades (Garner, 1959; Zee et al., 2002; Bello, 2005; Rochananonda, 2006; Graetz, 2007);
- b) isenções fiscais (isto é, redução ou isenção do imposto para uma duração limitada) (Shah, 2003; Rochananonda, 2006);
- c) créditos ao investimento ou subsídios (Shah, 2003);
- d) créditos tributários, ou denominados de dupla tributação (Knoll, 2008);
- e) depreciação acelerada do ativo não corrente (Garner, 1959; Zee et al., 2002; Shah, 2003; Inger, 2012);
- f) regras de dedução fiscal favorável para certos tipos de despesas (Shah, 2003);
- g) deduções ou créditos para os lucros reinvestidos;
- h) taxas reduzidas de retenção na fonte de imposto sobre as transferências de capital para o país de origem (Shah, 2003; Henrekson, 2005; Rochananonda, 2006);
- i) redução dos encargos sociais para os executivos e funcionários;
- j) redução das taxas de IVA;
- k) redução das taxas de importação e de direitos aduaneiros;
- l) redução da contribuição predial (Henrekson, 2005);
- m) criação de “zonas” especiais (Shah, 2003).

Estas medidas possuem graus de importância diferentes para as diversas empresas. Por exemplo, as deduções fiscais obtidas pela depreciação acelerada de ativo não corrente, são consideradas, por Raedy, Seidman, e Shackelford (2011), mais benéficas para as empresas com ativo não corrente mais elevado e com maior taxa de depreciação. Mas atendendo à variedade das medidas, é perfeitamente possível abarcar uma grande variedade de empresas. O importante, como considera Garner (1959), é tornar a redução dos impostos num dos maiores estímulos que um governo pode oferecer aos empreendedores, a fim de aumentar o investimento. A baixa taxa de imposto, por exemplo na Irlanda, contribuiu para um importante ambiente favorável para o investimento das empresas, contribuindo significativamente, por esta via, para o aumento da participação do investimento direto estrangeiro no país (Poot, 2000).

Alguns estudos relatam consistentemente, a nível da indústria, uma correlação positiva entre os níveis de investimento direto estrangeiro e a carga fiscal de um país (Hines, 2003; Lin, 2006). Devereux e Griffith (2002) concluíram que há alguma evidência de que os impostos

afetam a localização das empresas e as decisões de investimento, embora não possuam uma ideia precisa sobre o tamanho desse efeito. Baretta et al. (2002) concluíram que as altas taxas de impostos marginais, impostas pelo sistema federal alemão aos diversos estados, contribuíram para a redução da atividade, com consequências na execução fiscal dos estados, levando, assim à redução da receita fiscal.

No entanto, é primordial ter-se em conta que os benefícios fiscais obtidos pela redução da taxa de imposto sobre as sociedades podem ajudar a melhorar o lucro, a margem de comercialização e o retorno de capital das empresas. Mas estas medidas são consideradas como custos para os países de acolhimento, que as oferecem na esperança de virem a obter alguns benefícios com o investimento realizado, como moeda de troca (Bello, 2005). Neste sentido, Zee et al. (2002) consideram que, apesar da utilização dos benefícios se ter generalizada nos diversos países, a evidência empírica disponível sobre o custo-efetividade de tais incentivos em estimular o investimento é altamente inconclusiva.

Os resultados do trabalho de Lahiri e Ratnasiri (2013) sugerem que uma baixa taxa de tributação aumenta a desigualdade no processo de adoção da tecnologia. A longo prazo, essa desigualdade tende a diminuir, ou seja, países em que existem sistemas fiscais eficazes são suscetíveis de reduzir a desigualdade mais cedo.

A harmonização das políticas fiscais, entre os países torna-se primordial na medida em que pode influenciar o comportamento dos diversos países. Konrad e Schjelderup (1999) consideram que se estender o modelo de competição básica de imposto, coordenado entre um subgrupo de países, por intermédio de um aumento de impostos sobre o capital, esse aumento de impostos consegue influenciar a taxa mundial de retorno do capital. Neste seguimento, os autores mostram, tal como outros (Haufler & Wooton, 2006), que se a política fiscal, seguida pelos governos com similar política fiscal, for considerada como uma melhoria do bem-estar, sendo as taxas de imposto vistas como complementos estratégicos, os países que não fazem parte do acordo vão considera-la como sendo do seu próprio interesse, consecutivamente, acabam, também, por elevar as suas taxas de imposto nacionais.

Neste sentido, Sorensen (2000) e (2004) realiza um conjunto de análises de simulação, com base num modelo com vários países, em que não se verifica uma simetria na coordenação das políticas entre os diversos países. Os seus cálculos confirmam o resultado Konrad e Schjelderup (1999) e Haufler e Wooton (2006) verificando-se que, uma política coordenada de benefícios fiscais, sobre as taxas de tributação do capital, ao nível da UE, regionalmente como um todo, produz ganhos para toda a UE. Ainda consideram que, essa coordenação fiscal regional, ao nível da UE, apenas promete uma fração dos ganhos que poderiam ser obtidos pela coordenação fiscal em todo o mundo.

Os benefícios fiscais aplicados à tributação do rendimento dependente, onde se encontram os rendimentos dos gestores das empresas, também podem influenciar, de alguma forma, a decisão de localização do investimento (Minnick & Noga, 2010). Neste sentido, Bruce e Mohsin (2006) num estudo realizado nos EUA - Estados Unidos da América, que permitiu explorar a variação provocada pelas reformas dos principais atos tributários dos anos 1980 e 1990, obtiveram alguma evidência estatística acerca de as políticas fiscais poderem afetar as taxas de autoemprego. Embora a evidência estatística seja baixa, é necessário uma alteração da taxa de imposto proibitiva para gerar uma perceptível mudança no autoemprego. No entanto, os autores verificam que os impostos sobre o rendimento das pessoas singulares podem ter consequências sobre a atividade empreendedora.

Um outro estudo realizado por Cullen e Gordon (2002), também nos EUA, entre os anos 1964 e 1993, verificaram igualmente que uma reduzida taxa de imposto sobre os rendimentos das pessoas singulares, traduz-se numa menor partilha de riscos com o governo, tornando o autoemprego menos atrativo para indivíduos avessos ao risco. Os autores concluíram ainda que, as políticas macroeconómicas e políticas fiscais parecem ser fatores-chave que geram atividade empresarial. Robson (1998) chegou a idênticas conclusões, ao tentar justificar as consequências resultantes das elevadas taxas de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares. O autor verificou que, os contribuintes, para evitarem as elevadas taxas de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares, criaram o seu autoemprego para serem tributados a taxas mais reduzidas. No entanto, estas medidas só produzem efeitos a longo prazo (Robson, 1998). Desta forma, o autor não considera haver evidências que sugiram reduções na taxa marginal de imposto sobre o rendimento, tendo por objetivo o crescimento empresarial. O mesmo não se verifica ao nível dos subsídios ao investimento, concedidos às empresas, pois o autor obteve evidências empíricas que mostram que aqueles subsídios permitem um aumento da taxa de autoemprego.

Relativamente à redução da taxa de imposto sobre as sociedades, verifica-se uma feroz concorrência fiscal entre os países, sendo possível observar-se uma transferência da carga fiscal sobre os lucros das empresas com capital móvel para as empresas com capital imóvel, consideradas PME nacionais, que são menos propensas a se mover em resposta às mudanças fiscais (Peralta, Wauthy & Ypersele, 2006). No que se refere à tributação das empresas, tanto a UE como a OCDE reagiram a esta situação recomendando esforços de coordenação fiscal entre os países e a não-utilização de tributação discriminatória (Commission European, 1992, 1998; OECD, 1998). Haufler e Wooton (2006) não consideram estas recomendações claras, no entanto, consideram-nas suficientes para evitar a concorrência fiscal em benefício das empresas com mobilidade internacional. Dentro da UE a concorrência fiscal aumentou em resultado do alargamento da própria UE, em 2004. Vários países da Europa de Leste, com taxas de imposto sobre lucros inferiores à média das taxas de imposto dos atuais estados

membros da UE, tornaram-se fiscalmente muito competitivos no interior da UE (Haufler & Wooton, 2006).

Todavia, Peralta et al. (2006) consideram que, por intermédio dos preços de transferência, os governos podem contornar as recomendações da UE em não discriminarem a tributação do lucro das empresas com mobilidade internacional em relação às empresas nacionais, continuando a beneficiar, por esta via, as empresas com mobilidade internacional. No mesmo sentido, Lin (2006) verificou, no trabalho realizado na China, que os benefícios fiscais relativos à redução do imposto sobre lucros, do investimento direto estrangeiro, de natureza produtiva, têm um benefício fiscal de redução do imposto sobre o capital pelo período de cinco anos (ou seja, uma taxa de zero para os dois primeiros anos e uma redução de 50% na taxa de imposto aplicável para os 3 anos seguintes). Passados os 5 anos, as empresas são tributadas à taxa normal de 30% (ou 15% em zonas especiais), quando abrangidas pelo período de concessão. Esta política levou as empresas a fazerem um ajustamento nos seus lucros, em função da baixa de impostos, de forma a minimizarem as suas obrigações fiscais.

Como forma de ultrapassar, ou reduzir a concorrência de carácter fiscal, deve ser criada uma taxa de imposto empresarial mínima e legal, como proposto no relatório Ruding (1992). No entanto, os críticos a este relatório argumentam que, em resposta a tal coordenação de taxas de imposto dentro da UE, as empresas podem sair por completo da UE e estabelecerem-se em países terceiros (Haufler & Wooton, 2006). Além disso, em toda a UE, os limites máximos, para os auxílios estatais, que são escalonados pelo volume do investimento e as características da região de acolhimento, já estão em vigor. Estas medidas de coordenação são baseadas no artigo 87 ° do Tratado CE, que geralmente exclui subsídios estatais discriminatórias para empresas específicas, mas também lista uma série de exceções em que os subsídios podem, contudo, ser permitidos (Haufler & Wooton, 2006).

Bruce e Mohsin (2006) consideram que as políticas fiscais, aplicadas de forma isolada, não são bons instrumentos para a geração de mudanças ao nível da atividade empreendedora. Nesta linha de críticas aos incentivos fiscais, Zee et al. (2002) consideram que existem várias consequências adversas, potencialmente graves, decorrentes da utilização generalizada de incentivos fiscais. Em primeiro lugar, eles corroem a base tributária, porque se verificam em alguns casos abusos na sua atribuição, tanto por parte dos funcionários como dos investidores, como de ambos. Além disso, muitos dos investimentos (especialmente os mais rentáveis) foram realizados sem incentivos fiscais. Em segundo lugar, os incentivos fiscais distorcem a alocação de recursos, já que algumas atividades são incentivadas em detrimento de outras, não porque sejam economicamente mais produtivas, mas por terem obtido vantagens fiscais. Por fim, a concessão de incentivos fiscais cria oportunidades para a corrupção e o surgimento de atividades socialmente improdutivas.

No entanto, Gergely (2003) considera que atualmente existem sinais de alguns esforços no sentido dos governos reduzirem os benefícios fiscais, especialmente no que se refere à tributação dos lucros.

#### **2.4.1.3 - Outros benefícios**

Para além dos benefícios diretos, apresentados anteriormente, existem outros menos utilizados pelos governos, tais como: apoio e assistência técnica, assistência na identificação de financiamento, aconselhamento nos processos de produção e técnicas de *marketing*, assistência à formação, facilidades técnicas para o desenvolvimento de *know-how* ou promoção do controle de qualidade, controlo burocrático simplificado, incubadoras de empresas e preferência nos contratos com o governo, entre outros (Gergely, 2003; Sequeira & Sá, 2008).

De realçar o papel importante das incubadoras de empresas ao disponibilizarem, não só espaços físicos a empresas em fase de criação, como também apoio em diversas áreas, entre as quais, consultadoria, acesso a redes de empresas, transmissão de conhecimentos. Estes apoios acabam por ser vitais no desenvolvimento e sucesso das jovens empresas e na criação de condições para a competitividade regional ou nacional (Fini et al., 2009).

Este tipo de incentivos, assim como os referidos no ponto 2.4.3 - medidas de apoio indireto, requerem um maior investimento, numa fase inicial, para os países reunirem condições ideais de forma a acolherem os investidores (Bartik, 2005). Por essa razão, na competição pela realização dos investimentos por parte dos empreendedores, os países mais pobres encontram-se numa posição mais desfavorável em relação aos países mais ricos, neste tipo de incentivo (Gergely, 2003). Da mesma forma, o mesmo se verifica entre as regiões, as mais pobres acabam por ter mais dificuldade em captar investimento.

### **2.4.2 - Eficácia dos benefícios diretos**

Dado que os benefícios podem ser concedidos de diversas formas, surge a necessidade de determinar os mais eficazes. No entanto, existe dificuldade em fazer uma avaliação coerente e com assentimento, uma vez que as opiniões, quer sobre os custos, quer sobre os proveitos, podem ser diferentes. Esta divergência justifica-se pelo facto de alguns autores possuírem conceitos diferentes, no que diz respeito à eficácia dos benefícios diretos.

Gergely (2003), por exemplo, considera que um dos problemas atribuídos a este tipo de benefícios é a falta de transparência na sua atribuição, quer se trate de projetos de pequena dimensão, quer se trate de projetos de grande dimensão. No mesmo sentido, Knoll (2008) considera que os benefícios fiscais distorcem as decisões de investimento, aumentam os

desperdícios e ineficiências, originando uma concorrência prejudicial entre os países (e regiões). Na mesma linha de pensamento, outros autores, tal como Meier (1964), Easson e Zolt (2002) e Henrekson (2005), consideram que, as empresas que receberam subsídios, a longo prazo, apresentam um desempenho pior do que as empresas que não receberam qualquer incentivo. Provavelmente, esta situação deve-se ao facto de alguns empresários não fazerem a devida utilização do apoio público que lhes é concedido.

No entanto, existem opiniões favoráveis quanto à avaliação dos benefícios diretos, como por exemplo, Bartik (2005) defende que os benefícios fiscais têm desempenhado um papel importante na atração de novos investimentos, contribuindo para o aumento substancial do crescimento e desenvolvimento dos países ou regiões. Idêntica opinião é partilhada por Velde (2002), no entanto com algumas reservas, ao considerar que os benefícios fiscais não são o uso mais eficiente dos recursos públicos para atrair novos investimentos.

Para se poder avaliar o impacto que os benefícios produzem na economia, é necessário analisarem-se diversos fatores. No entanto, deve-se ter em conta que, quando todos os determinantes fundamentais são atraentes e idênticos, os benefícios obtidos podem ser decisores na escolha do local para realização do investimento. Segundo Gergely (2003) e Schwartz et al. (2008), se um país oferece benefícios e outro não, no caso de todos os outros fatores serem iguais, os empreendedores são influenciados nas suas escolhas de localização, pelo país que oferece benefícios. Baldwin e Krugman (2002) consideram que esta competição entre os diversos países, pode impulsionar taxas de imposto cada vez mais baixas, cultivando a concorrência fiscal referida anteriormente.

Para que as políticas, de captação de investimento de um governo sejam visíveis, é fundamental que todas as suas medidas sejam coerentes. Gergely (2003) sugere que, para que os programas de incentivo destinados a atrair empreendedores estrangeiros com características específicas, sejam eficazes, não basta envolver apenas uma cuidadosa seleção dos elementos, sendo fundamental existir uma coordenação das políticas entre os vários níveis de governo. Torna-se fundamental garantir que os benefícios não causem efeitos colaterais indesejáveis. Embora seja possível encontrar as circunstâncias que justifiquem os benefícios, essa justificação, na maioria dos casos, tem um carácter duvidoso (Klemm, 2010). Essa dúvida deve-se, em alguns casos, ao facto de as despesas/custos associadas aos benefícios serem difíceis de quantificar.

No entanto, a sua avaliação é fundamental, surgindo a necessidade de criar medidas que permitam um maior controlo da eficiência dos benefícios. É preferível efetuar uma análise custo-benefício imperfeita a não efetuar nenhuma (Klemm, 2010). Este autor considera ainda que essa análise pode comportar revelações aos políticos e ao público em geral, alertando-os para os custos que representam os diversos benefícios colocados à disposição dos agentes

económicos, proporcionando um debate sobre estas questões. Em alguns casos, é relativamente fácil concluir que um determinado benefício resultou num reduzido número de novos investimentos, consequentemente, esse benefício não atingiu o propósito para o qual foi criado, gerando custos para o governo e para a sociedade em geral (Easson & Zolt, 2002).

Em termos de conclusão Easson e Zolt (2002), tal como outros autores, sugerem-nos algumas orientações claras, que podem melhorar o sucesso dos programas de benefícios:

- Desde logo, os objetivos devem ser claramente definidos (Puga, 2001).
- Em segundo lugar, o programa de benefícios deve ser trabalhado de forma a responder aos objetivos inicialmente propostos.
- Em terceiro lugar, o governo deve estimar a previsão de gastos e receitas do programa de benefícios, de uma forma semelhante a outros tipos da análise da despesa pública.
- Em quarto lugar, o programa de benefícios deve ser projetado para minimizar as possibilidades de corrupção na sua concessão e abuso por parte do contribuinte na exploração dos mesmos. Ayele (2002) verificou a existência de alguma corrupção na atribuição de instalações aos empresários, com consequências penalizadoras para os empresários que não eram suscetíveis de influenciar os políticos e burocratas (como é o caso dos proprietários de pequenas empresas).
- Em quinto lugar, o regime de benefícios deve ter uma hierarquia, para permitir a determinação do mérito do programa.
- Por fim, deve ser exigido ao governo, em tempo específico, uma avaliação do sucesso ou fracasso de cada programa de incentivo<sup>8</sup>.

Para além dos benefícios fiscais, os governos podem oferecer outras medidas para captarem investimento regional e estrangeiro, como é o caso dos benefícios indiretos, os quais são analisados no ponto que se segue.

### 2.4.3 - Medidas de apoio indireto

Como se referiu anteriormente, as regiões competem entre si com vista a captar o investimento das empresas. A diferenciação e qualidade das infraestruturas, que as regiões proporcionam, podem ser um fator diferenciador, em substituição da oferta de subsídios diretos à fixação dessas mesmas empresas (Justman, Thisse & Van Ypersele, 2002).

---

<sup>8</sup> Um investigador não deve assumir uma atitude de carácter normativo, i.e., aconselhar os políticos ou outros agentes.

Num estudo realizado por Reside (2007) nas Filipinas, o autor verificou que, à semelhança da evidência internacional, a influência de benefícios (diretos) sobre o investimento é fraca. O autor, tal como outros (Justman, Thisse & van Ypersele, 2005), defendem que os governos deveriam substituir os benefícios concedidos de forma direta, uma vez que se tornam num investimento perdido, pelos investimentos públicos, como o acesso à educação e em infraestruturas. Diversos estudos (de la Fuente & Vives, 1995; Poot, 2000; Puga, 2001; Ayele, 2002; Justman et al., 2002; Velde, 2002; Gergely, 2003; Reside, 2007; Schwartz et al., 2008; Dembour & Wauthy, 2009) evidenciam a importância da escolaridade da população, a qualidade das infraestruturas, a estabilidade política e económica (Bello, 2005), a dimensão e eficiência do mercado, o trabalho qualificado e o custo da mão-de-obra (Shah, 2003).

Velde (2002), por exemplo, considera como primeira prioridade de qualquer governo, para aumentar a contribuição das empresas transnacionais, fornecer um ensino básico de qualidade, podendo posteriormente, ser alargado ao ensino superior. Bello (2005) considera necessário ter presente que a educação contribui para que um país se torne mais produtivo, por intermédio das capacidades adquiridas, pelo aumento e capacidade de ganhar mobilidade no trabalho. O autor considera ainda que, estes fatores facilitam a redistribuição da riqueza, reduzindo por esta via, a pobreza.

No mesmo sentido, Walsh (2000) atribui o sucesso da economia irlandesa, não só à reduzida taxa de impostos sobre as empresas, como, também, às qualificações dos trabalhadores. Velde (2002) considera ainda que os países ao executarem políticas de educação eficazes e coerentes, aumentam a probabilidade de atrair novos investimentos. Uma vez que as empresas não se podem substituir ao sistema de educação básico, podem desenvolver novas tecnologias, dando formação aos seus colaboradores, desde que estes possuam um bom sistema educativo básico.

De forma a reforçar a importância do investimento no ensino, Poot (2000) verificou, numa síntese feita a uma amostra de 93 publicações, em revistas arbitradas após 1982, que os resultados mais conclusivos na literatura referem-se ao impacto positivo que os gastos com o ensino representam no crescimento económico.

No entanto, nem sempre os gastos com o ensino produzem crescimento económico. O resultado do estudo de Martin (1997) mostrou o baixo impacto que os investimentos em infraestruturas, na área da educação, tiveram no crescimento regional, contrariando as teorias do crescimento endógeno referidas anteriormente, que dão um papel chave à acumulação de capital humano no processo de crescimento. Uma possível explicação para este facto centra-se no fenómeno da migração de capital humano. Aumentar as infraestruturas no sector da educação, em regiões pobres, pode facilitar a migração de

capital humano (uma espécie de fuga de cérebros) e, portanto, beneficiar as regiões mais ricas do país com a imigração desse capital humano.

Os investimentos na rede rodoviária são um outro exemplo de benefícios indiretos geradores do desenvolvimento económico. Martin (1997) e Puga (2001) consideram a melhoria das infraestruturas na rede rodoviária como o principal instrumento para reduzir a desigualdade regional. No entanto, não é óbvio que os reduzidos custos de transporte contribuam para a existência de simetria entre regiões, dado que as estradas e as vias férreas podem ser usadas para viajar nos dois sentidos (Martin, 1997; Puga, 2001).

Desta forma, Velde (2002), tal como outros (Meier, 1964; Dixon & Lawler, 1996), consideram que não existe uma solução rápida para atrair investimentos, sendo para tal necessário um planeamento a longo prazo, que envolva a previsão de futuras necessidades e competências. Relativamente ao custo de mão-de-obra, alguns autores (Azémar & Desbordes, 2010) consideram mais relevante, para a captação de novos investimentos, a produtividade ajustada ao salário do que o custo de mão-de-obra.

Estes ganhos de bem-estar surgem, não só porque o investimento nacional em infraestruturas proporciona dividendos económicos, mas também porque mais investimento em infraestruturas pode reduzir a concorrência fiscal (Becker & Fuest, 2010).

A esta lista de fatores, para atrair novos investimentos, Meier (1964), Easson e Zolt (2002) acrescentam os aspetos jurídicos e institucionais. Uma administração pública eficaz e transparente, uma legislação laboral que rege o trabalho flexível nas relações empregador e empregado, a adequada disponibilização de mecanismos de resolução de litígios, as regras cambiais com a possibilidade de transferir os lucros para o país de origem, bem como a língua e condições culturais, são outros dos fatores a acrescer à lista anterior.

Gergely (2003) apresenta diversos estudos que reforçam esta ideia:

- 1) Num estudo sobre 247 empresas nos EUA, apenas 10% investiu devido ao incentivo concedido.
- 2) Num outro estudo, envolvendo 205 empresas e 365 investimentos em 67 países, as empresas consideraram, como fator determinante do investimento, a manutenção da sua quota de mercado.

Num outro estudo desenvolvido por Verheul et al. (2008) foi analisada a forma como as oportunidades regionais influenciam a criação de empresas em 103 províncias italianas, no período entre 1997 e 2003. Os autores consideram que as empresas se instalam devido às suas próprias características e às características da região, em simultâneo, ou seja, por exemplo,

um restaurante tem tendência a instalar-se num meio populacional grande, enquanto uma empresa da indústria transformadora numa região com boas infraestruturas. Nesse mesmo estudo, uma das variáveis estudadas foram os benefícios fiscais regionais, a qual não obteve evidência estatística na relação entre os benefícios e a criação de empresas.

Ainda neste contexto, Audretsch e Fritsch (1999) verificaram, num estudo realizado na Alemanha, entre os anos 1986 e 1989, que o impacto de cada variável geográfica específica sobre a criação de novas empresas varia, consideravelmente, entre as diversas indústrias. Globalmente, acompanhando as conclusões de Gergely (2003), verifica-se que as características do mercado encontram-se entre os principais determinantes (nomeadamente, custos de produção, recursos naturais, custos de transporte e taxas de câmbio) para a localização dos investimentos.

Uma região não pode ser caracterizada unicamente pela qualidade da sua mão-de-obra, mas também pelas várias instituições regionais, nomeadamente universidades, associações de comércio, empresas locais, e organizações. Adicionalmente existe a necessidade de oferecer às empresas a possibilidade de aceder à prestação de serviços a nível da consultadoria, estudos de mercado, entre outros, uma vez que as empresas, frequentemente, não podem suportar, individualmente, todos estes gastos (Audretsch, 1998; Feldman, 2001; Velde, 2002; Tomljanovich, 2004; Pedersen & Bech, 2005). O governo ao incentivar as universidades a comercializarem diretamente a tecnologia que produzem, torna-as mais competitivas e, em alguns casos, criam-se novas empresas transferindo-se, por essa via, o conhecimento (Fini et al., 2009). Os autores concluíram, num trabalho realizado, em Itália, envolvendo 47 académicos-empresários, que o reforço académico é percebido como o incentivo mais importante para promover a criação de uma empresa.

Desta forma, as regiões mais desfavorecidas podem inverter a tendência e tornarem-se mais competitivas, desde que apresentem algumas condições excelentes para o desenvolvimento económico. No entanto, é fundamental que os governos promovam essas regiões oferecendo as condições em falta.

Os autores Tomljanovich (2004) e Schwartz et al. (2008) defendem que essas condições, para serem eficazes, têm de ter efeitos no longo prazo e, não, apenas no curto prazo. Feldman (2001) dá o exemplo do “*Silicon Valley*” nos Estados Unidos da América, que sendo uma região inicialmente sem tradição empreendedora, foi transformada numa região com atividade económica intensa, com criação de um número significativo de empresas por ano. Essa transformação implicou uma mudança fundamental, ao passar de um sistema inerte a um sistema inovador, consecutivamente mais ativo (Fini et al., 2009).

No exemplo anterior é perfeitamente visível o poder do legislador no desenvolvimento de uma região. A criação de condições, por parte do Estado, para as comunidades locais tornarem possível a inovação contínua, é um determinante fundamental para o crescimento sustentado, a longo prazo, do produto interno bruto, do emprego, aumentando o bem-estar social do país (Ayayi, 2004).

A centralização de uma atividade promove a concentração de empresas do mesmo setor de atividade, permitindo que clientes e fornecedores coabitem a mesma região confirmando-se, desta forma, o conceito de “clusters” referido anteriormente.

Por vezes, as empresas instaladas procuram fornecedores da região, caso estes possuam condições, no mínimo iguais, aos restantes fornecedores. A existência destes fornecedores foram essenciais para o desenvolvimento do sector privado na região de Silésia na Polónia (Pedersen & Bech, 2005).

Bello (2005) considera existirem basicamente três formas de um país poder adquirir tecnologia de inovação. Uma delas é por intermédio do esforço com a educação dos seus próprios cidadãos. Outra forma, é por intermédio da transferência da inovação das filiais de empresas multinacionais para as empresas locais no país de acolhimento (similar à imitação de tecnologia de uma nação líder e de uma nação seguidora). A última forma de transferir a inovação é pela combinação das duas formas anteriores.

Ainda relacionado com a passagem do conhecimento, Lahiri e Ratnasiri (2013) consideram, como uma implicação política óbvia, o mecanismo de transferência de impostos, para garantir que ocorra um dos seguintes três resultados:

- a) Os agentes adotam tecnologia superior, devido a transferências diretas dos agentes ricos para os agentes pobres, os quais fazem tecnologias superiores a preços acessíveis;
- b) O governo realiza despesas educacionais que facilitam uma melhor utilização das tecnologias existentes, de modo que os níveis de produtividade, associados com todo o processo tecnológico, aumentem;
- c) O governo reduz os custos dos agentes económicos, associados com a adoção de tecnologia superior por meio de investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Existe uma infinidade de outros apoios indiretos que permite captar investimento para as regiões. Pedersen e Bech (2005) apresentam como exemplo de apoio indireto na região da Silésia, no sul da Polónia, a criação de uma agência de desenvolvimento regional. A agência tem por objetivo oferecer serviços de consultoria, ensino, seminários, informações e serviços financeiros para PME dessa região. Sendo, ao mesmo tempo, uma entidade fundamental na

definição da estratégia de desenvolvimento dessa região, que passa pela criação de capacidades no que diz respeito a novas tecnologias, abandonando assim o foco anterior em indústrias tradicionais pesadas. O apoio dessa agência no desenvolvimento das PME, passa pela concessão de empréstimos, ajuda nas candidaturas a fundos estruturais, formação, bolsas de estudo, inovação e transferência de tecnologia. Em simultâneo, a estratégia de inovação está centrada no aumento da inovação das PME, do reforço da I&D, bem como no apoio e cooperação no desenvolvimento de parceria com novas empresas inovadoras (Pedersen & Bech, 2005).

Desta forma, verificamos que um incentivo regional, com o objetivo de alcançar um desenvolvimento mais uniforme dentro de um determinado país, apoiando uma área menos desenvolvida, não só afeta a repartição interna de fatores de produção, como também poderá atrair capital estrangeiro (Ayele, 2006; Dembour & Wauthy, 2009; Klemm, 2010; Minnick & Noga, 2010).

Dembour e Wauthy (2009) consideram que, caso as regiões estejam em equilíbrio, o investimento em infraestruturas deixa de ser rentável, passando a dominar o imposto suportado. Por seu lado, Justman et al. (2002), consideram que, o sucesso da abordagem do investimento, em infraestruturas, depende de duas condições básicas. Por um lado, deve haver um leque suficientemente amplo de efetiva qualidade das infraestruturas, em que o custo das melhorias de qualidade não é proibitivamente íngreme, e por outro lado, deve haver heterogeneidade suficiente na disposição das empresas para suportarem o custo dessas infraestruturas de qualidade. A diferenciação dos investimentos em infraestruturas que as regiões oferecem, pode criar nichos nessas mesmas regiões, protegendo-as contra a devastação da competição excessiva (Justman et al., 2005; Ayele, 2006).

A política da UE para o desenvolvimento regional vai de encontro ao referido anteriormente. Assim, a UE aumentou substancialmente o seu orçamento para a construção de infraestruturas de transporte, na última década, ou seja, estradas e ferrovias que ligam os países membros da UE, com o objetivo de reduzir grandes disparidades inter-regionais ao nível da qualidade dessas infraestruturas (Martin, 1999). Por esta via, a UE contribuiu para um crescimento sustentável, sendo um dos seus objetivos fundamentais.

No Quarto Relatório sobre a Coesão Económica e Social da *Commission European* (2007) refere-se que uma parte dos fundos da UE é destinada ao desenvolvimento das suas regiões, com o objetivo de as aproximar e esbater assimetrias entre si. Um pequeno investimento em infraestruturas e recursos locais, tais como a educação e oportunidades de formação, o acesso aos principais eixos de transporte e projetos de reconstrução urbana, promove e facilita o investimento privado em tais regiões. O orçamento da UE também prevê o financiamento extra para iniciativas entre regiões ou países.

O efeito pretendido é reduzir os custos de mobilidade de trabalhadores e os custos de transporte de bens e fatores de produção, estando em linha com o objetivo de promover a integração económica no mercado comum (Becker & Fuest, 2010). Estas políticas acarretam por parte dos países que as implementam, novas preocupações. Peralta et al. (2006) consideram que, a diminuição do custo de transporte torna os países mais dispostos a controlar as transferências dos lucros das empresas, evitando assim fuga de impostos, como referido anteriormente.

Um fator, também ele muito importante no desenvolvimento de uma região, assim como das empresas que a constituem, são as organizações e autoridades a nível regional, nomeadamente as associações empresariais que, desempenham um papel fundamental. No entanto, um número diminuto de organizações e autoridades a nível regional se centra no desenvolvimento industrial. Pedersen e Bech (2005) consideram que, as atividades daquelas organizações consistem principalmente no apoio ou aconselhamento no serviço, a nível da empresa individual. A necessidade de se estabelecerem relações entre empresas, bem como entre a indústria e os atores locais, é em grande parte negligenciada (Pedersen & Bech, 2005).

Em suma, a discussão anterior mostrou que os governos desenvolvem políticas de apoio às empresas, com vista a maximizar os pontos fortes do tecido empresarial, como a criação de emprego, inovação e promoção da concorrência. No entanto, constata-se que, embora existam iniciativas de apoio às empresas, em algumas destas iniciativas falta coordenação e justificativas convincentes da sua aplicação (Ayele, 2002). O autor considera que a insuficiência de fundamentação de uma iniciativa torna-se num problema sério, levando determinados instrumentos, de beneficiação empresarial, a não abordarem os verdadeiros problemas empresariais e, posteriormente os objetivos do programa acabam por não serem atingidos.

Ayele (2006) verificou que o empreendedorismo empresarial e opções sobre o tipo e a localização de uma empresa foram, em grande parte, determinados pelos recursos e os antecedentes socioculturais do empresário. A dimensão da empresa, por sua vez, foi influenciada pela tecnologia disponível, recursos empresariais e estratégia. A este respeito, os benefícios ao investimento tiveram, apenas, um papel influenciador mínimo (Ayele, 2002).

No entanto, as políticas de infraestruturas nacionais descoordenadas não levam a resultados eficientes para as regiões, como foi salientado por Fuest e Huber (2006) e Behrens, Gaigné, Ottaviano e Thisse (2007).

Para resumir, a UE considera que as políticas de infraestrutura são benéficas e que há uma necessidade de coordenação de tais políticas. A sua efetiva implementação parece sugerir que, não só há um benefício da infraestrutura de ligação, da periferia para o núcleo, mas como também se verificam benefícios a partir das infraestruturas entre as diferentes regiões centrais. A feroz concorrência fiscal, referida anteriormente, pode ser um subproduto indesejável desses investimentos (Becker & Fuest, 2010).

## 2.5 - Conclusão

No trabalho desenvolvido sobre política regional, de la Fuente e Vives (1995) argumentam que o mercado possui forças que o conduzem ao aumento da concentração de produção, num reduzido número de regiões. Uma característica comum das políticas regionais é contrariar essa força, por intermédio do aumento do investimento nas regiões pobres, através da concessão direta de subsídios ao investimento privado ou da melhoria das infraestruturas regionais (Fuest & Huber, 2006).

Cabe, desta forma, ao estado assegurar uma posição de neutralidade, na medida em que deve garantir a igualdade de oportunidade entre as diversas regiões, tendo por objetivo assegurar uma igualdade eficaz das infraestruturas regionais, de forma transversal (de la Fuente & Vives, 1995). No entanto, os autores verificaram que, em Espanha, as regiões onde o investimento público apresenta maior produtividade marginal são tipicamente aquelas que possuem elevados níveis de rendimento e possuem adequadas infraestruturas.

Por seu lado, as políticas regionais da UE, centram-se principalmente em infraestruturas ao nível de transportes das regiões menos desenvolvidas, com o objetivo de estabelecer a convergência entre as regiões. No entanto, Behrens et al. (2007) consideram que tal política pode não produzir os resultados esperados em termos de uma melhor coesão regional, porque o seu impacto depende criticamente do grau de integração internacional, assim como do grau de integração nacional, os quais tendem a variar significativamente entre os países da UE.

No entanto, embora possa haver um forte argumento para a intervenção da UE, diversos estudos questionam o sucesso das iniciativas atuais nas recentes políticas regionais. A UE gasta cerca de um terço do seu orçamento com o apoio regional (Ulltveit-Moe, 2007). Além disso, os governos da Europa alocam uma parte substancial dos seus auxílios estatais às regiões periféricas (Becker & Fuest, 2010). Apesar destes recursos absorvidos, as políticas regionais europeias não evidenciam a tão desejada redução das desigualdades e o aumento da eficiência (Ulltveit-Moe, 2007).

Uma possível razão, para a ineficiência das medidas da UE relativamente à convergência das regiões, diz respeito ao facto das medidas não produzirem efeitos de imediato, a curto prazo, muito pelo contrário, requerem um investimento contínuo em infraestruturas, educação, cultura da população, efetuado de forma devidamente planeada (Fan, 2002; Rivas, 2003; Peters & Fisher, 2004; Bello, 2005; Commission European, 2007; Reside, 2007; Thornton, 2007; Acs & Stough, 2008).

Ou seja, a decisão para um empresário investir, num determinado local, requer um conjunto de fatores combinados e não fatores isolados. Borello (1995), no trabalho que desenvolveu na Argentina, questionou alguns empresários sobre a razão pela qual eles não beneficiaram dos benefícios de investimento regional. As respostas obtidas pelos gestores de grandes e médias empresas foram no sentido de que existia uma distorção tendenciosa do interior do país e uma insuficiência de informação sobre os regimes de benefícios e custos de produção. As decisões de investimento que envolvem uma significativa mudança na organização da empresa devem ser tomadas com base em informações sobre a produtividade dos locais onde se pretende investir. Esses, e outros estudos sobre o processo de decisões de investimento no setor industrial, também, mostram algumas diferenças importantes entre as empresas, de acordo com seu tamanho e origem (em termos de participação no capital) (Borello, 1995).

O sucesso de uma política de promoção industrial regional é determinado em grande parte por fatores institucionais e burocráticos. Em primeiro lugar, há uma falta de avaliação profunda, e de monitorização de programas de promoção, ao nível do passado e do presente, envolvendo montantes substanciais, em termos de subsídios estatais. Em segundo lugar, existe um completo acreditar nas próprias normas, mas pouca autonomia do órgão responsável pela execução e acompanhamento do programa de benefícios. Em terceiro lugar, há uma tendência para o Estado não ter memória e não possuir registos. Finalmente, há uma completa falta de coerência entre os diferentes instrumentos das políticas utilizadas pelo Estado em áreas interligadas: compras públicas, política social, criação de instituições locais, tecnologia, formação da mão-de-obra, entre outros (Borello, 1995).

Assim, os empresários não devem ser vistos como tomadores de decisões isoladas e autónomas, mas como atores envolvidos em um contexto micro-especial (Brüderl & Preisendörfer, 1998). Gergely (2003) é de opinião que, os governos podem, coletivamente, maximizar os interesses dos seus eleitores, entre todos, limitando o montante de benefícios oferecidos aos empreendedores.

Em substituição dos efeitos, potencialmente nocivos, dos incentivos fiscais para atrair investimentos, os países deveriam implementar políticas financeiras, para garantir a estabilidade macroeconómica, e prosseguirem com as reformas estruturais, fiscais e outras, por forma a aumentar a competitividade e melhorar, de forma eficiente, o mercado (Zee et

al., 2002). Considera-se que, do lado da oferta de políticas regionais, em princípio, as mesmas podem ser eficazes, mas o seu real impacto nas regiões com disparidades de desenvolvimento, depende do volume global de recursos que são destinados a essas regiões (de la Fuente & Vives, 1995).

Em síntese, pode-se concluir que as políticas a desenvolver, em termos de equidade regional, não devem ser isoladas mas convenientemente integradas e integradoras. E que durem o tempo necessário a produzirem os efeitos desejados para que uma região, ou país, se torne competitivo.



## 3 - Metodologia da Investigação

Após a revisão de literatura a nível internacional, efetuada no Capítulo anterior faz-se, neste Capítulo, uma primeira abordagem quantitativa ao efeito direto dos benefícios fiscais à interioridade, no tecido empresarial do interior de Portugal.

### 3.1 - Regiões do interior de Portugal Continental

#### 3.1.1 - Caracterização do interior de Portugal Continental

Com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 244/2002 de 5 de Novembro, Portugal ficou dividido, em NUTS - Nomenclatura das Unidades Territoriais, para Fins Estatísticos, sendo estas adequadas ao atual perfil socioeconómico das regiões. Esta divisão teve início em 1986, tendo por objetivo a uniformização da recolha de informação estatística no âmbito da UE (Claudino, 2006).

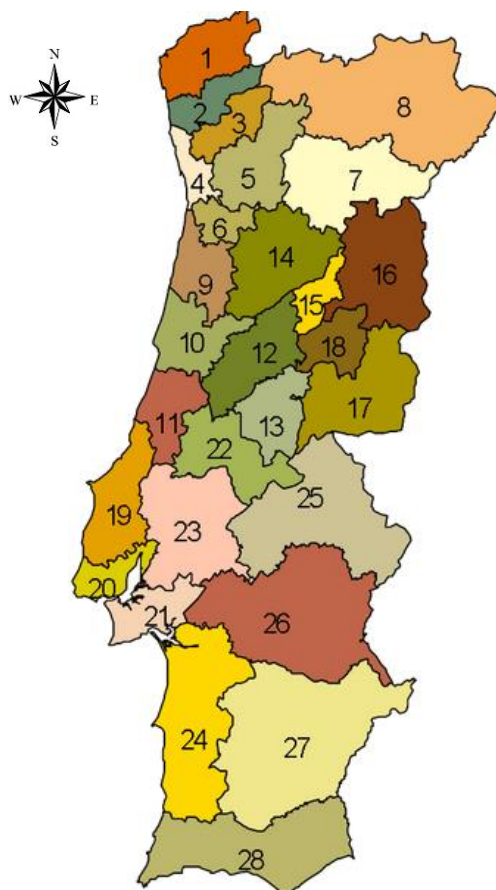
Esta divisão regional do continente não suscita consensos, mas também não desperta grandes polémicas. Claudino (2006:106) considera que a “ambiguidade da construção regional do território peninsular português tem as suas raízes na ausência de regiões de clara delimitação geográfica e na própria evolução histórica do processo regional”.

Através da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro<sup>9</sup>, as unidades consideradas como sendo do interior, evidenciadas na figura 1, são: 1 - Minho-Lima; 2 - Cávado; 3 - Ave; 5 - Tâmega; 6 - Entre Douro e Vouga; 7 - Douro; 8 - Alto Trás-os-Montes; 9 - Baixo Vouga; 10 - Baixo Mondego; 12 - Pinhal Interior Norte; 13 - Pinhal Interior Sul; 14 - Dão-Lafões; 15 - Serra da Estrela; 16 - Beira Interior Norte; 17 - Beira Interior Sul; 18 - Cova da Beira; 22 - Médio Tejo; 23 - Lezíria do Tejo; 24 - Alentejo Litoral; 25 - Alto Alentejo; 26 - Alentejo Central; 27 - Baixo Alentejo; e 28 - Algarve.

---

<sup>9</sup> Este diploma indica as áreas territoriais, com problemas de interioridade, abrangidas pelas medidas de discriminação positiva. A divisão administrativa do país, seguida pelo referido diploma é a NUTS III. Esta divisão é constituída por 30 unidades, das quais 28 se encontram no continente e as outras 2 nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira.

Figura 1: NUTS III de Portugal Continental



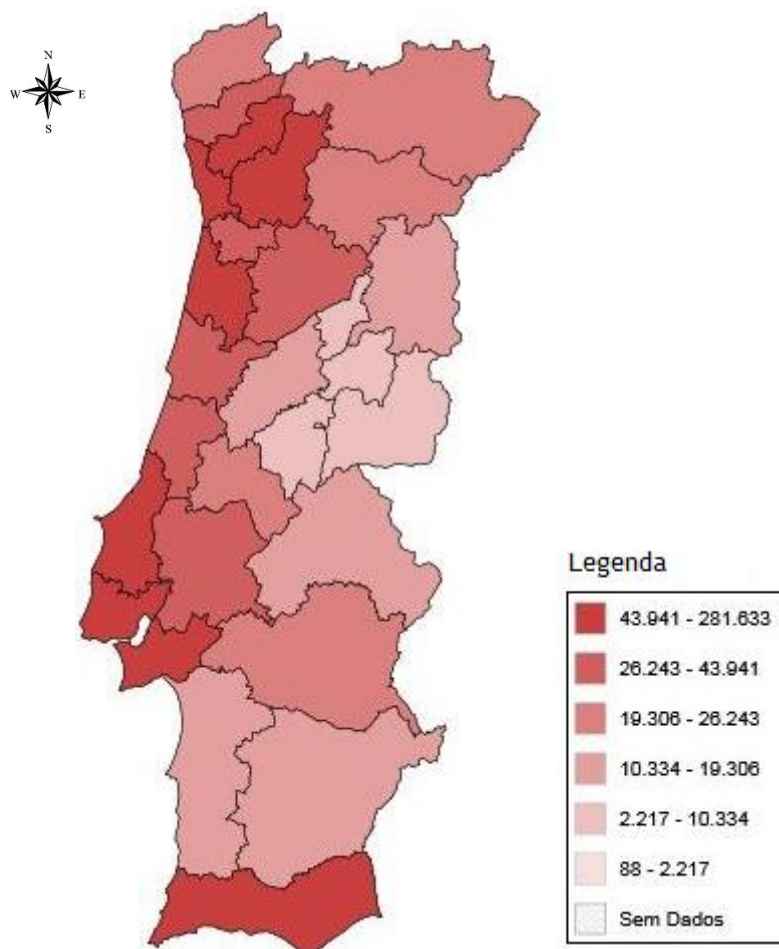
Fonte: [http://pt.wikipedia.org/wiki/Unidades\\_Territoriais\\_Estat%C3%ADsticas\\_de\\_Portugal#NUTS\\_III](http://pt.wikipedia.org/wiki/Unidades_Territoriais_Estat%C3%ADsticas_de_Portugal#NUTS_III)

Na figura 2 apresenta-se a concentração de sociedades, pelas diversas unidades da NUTS III, no continente português. É evidente a supremacia do número de sociedades<sup>10</sup> que se verifica no litoral comparativamente ao interior, sendo de destacar pela positiva as NUTS 3, 4, 5, 9, 19, 20, 21 e 28.

De destacar, no centro do país, um conjunto de regiões (NUTS: 13, 15, 17 e 18), todas contíguas, com um número de sociedades muito reduzido. O poder político, com a publicação da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, tentou combater esta situação, como se irá analisar no ponto que se segue do presente trabalho.

<sup>10</sup> A figura apresenta sociedades, independentemente da sua estrutura jurídica, dado que no presente trabalho apenas foram consideradas sociedades. Os empresários em nome individual não foram considerados no estudo pelo facto de não beneficiarem dos mesmos incentivos que as sociedades.

Figura 2: Total de sociedades não financeiras em 2009



Fonte: Dados obtidos de [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt) em 2013-07-20.

A região do interior de Portugal Continental concentra apenas 16,48% do total das sociedades a nível nacional. Pela análise dos valores apresentados no quadro 1<sup>11</sup> verifica-se que as PME correspondem a 99,76% (escalões até 250 postos de trabalho) do total das sociedades a nível nacional e a 99,90% na região do interior (escalões até 250 postos de trabalho).

Quadro 1: Sociedades não financeiras: total e por escalão de pessoal ao serviço

	Total	Escalão de pessoal ao serviço no ano 2009				
		< 10	10-19	20-49	50-249	250+
Portugal (Unid.)	366.180	318.403	26.810	14.123	5.948	896
Portugal (%)	100,00%	86,95%	7,32%	3,86%	1,62%	0,24%
Região Interior (Unid.)	60.329	53.207	4.349	2.012	698	63
Região Interior (%)	100,00%	88,19%	7,21%	3,34%	1,16%	0,10%
Reg.Int./Portugal (%)	16,48%	16,71%	16,22%	14,25%	11,74%	7,03%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados disponíveis em [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt) em 2013-07-20.

<sup>11</sup> Como no presente trabalho são tratadas apenas as empresas constituídas sob a forma de sociedades, sendo que o mencionado quadro apenas se refere a esse tipo de empresas.

Segundo dados publicados pelo Pordata, relativos ao ano 2009, apresentados no quadro 2, das 1.198.781 empresas<sup>12</sup> existentes em Portugal, 95,87% têm menos de 10 trabalhadores ao seu serviço, sendo um indicador revelador da importância do grupo das microempresas no tecido empresarial português.

**Quadro 2:** Empresas não financeiras, total e por escalão de pessoal ao serviço

	Total	Escalão de pessoal ao serviço no ano 2009				
		< 10	10-19	20-49	50-249	250+
Portugal (Unid.)	1.198.781	1.149.325	28.225	14.365	5.970	896
Portugal (%)	100,00%	95,87%	2,35%	1,20%	0,50%	0,07%
Região Interior (Unid.)	228.473	220.924	4.707	2.075	704	63
Região Interior (%)	100,00%	96,70%	2,06%	0,91%	0,31%	0,03%
Reg.Int./Portugal (%)	19,06%	19,22%	16,68%	14,44%	11,79%	7,03%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados disponíveis em [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt) em 2013-07-20.

Pela comparação dos resultados apresentados nos quadros 1 e 2, tendo em conta que no quadro 1 apresentam-se apenas valores sobre as sociedades não financeiras e o quadro 2 apresenta empresas não financeiras, pode-se verificar que, em Portugal, as empresas constituídas sob a forma jurídica de empresários em nome individual são superiores ao triplo das empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedades, diminuindo esta relação com o aumento da dimensão da empresa. Na totalidade do tecido empresarial português, a supremacia das PME, comparativamente às sociedades, é ainda maior, existindo em Portugal 896 empresas de grande dimensão, das quais apenas 63 localizam-se no interior.

Desta forma, a importância das PME para a economia nacional ou regional (escalão < 249 trabalhadores), como se observa no quadro 3, manifesta-se, naturalmente, em termos de emprego (com 80,02% do total das pessoas ao serviço) e em termos de volume de negócios nacional, o qual representa 71,38%.

**Quadro 3:** Volume de negócios e postos de trabalho, total e por escalão de pessoal ao serviço

	Total	Escalão de pessoal ao serviço no ano 2009				
		< 10	10-19	20-49	50-249	250+
Volume de Negócios (10³€)	340.846.176	88.584.651	36.308.131	45.519.524	72.919.026	97.514.844
Volume de Negócios (%)	100,00%	25,99%	10,65%	13,35%	21,39%	28,61%
Postos de Trabalho (Unid.)	3.938.491	1.775.523	372.318	428.833	574.927	786.890
Postos de Trabalho (%)	100,00%	45,08%	9,45%	10,89%	14,60%	19,98%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

A heterogeneidade entre o litoral e o interior do país não se verifica apenas na atividade económica. Na figura 3, pode observar-se a distribuição do Índice de Sustentabilidade

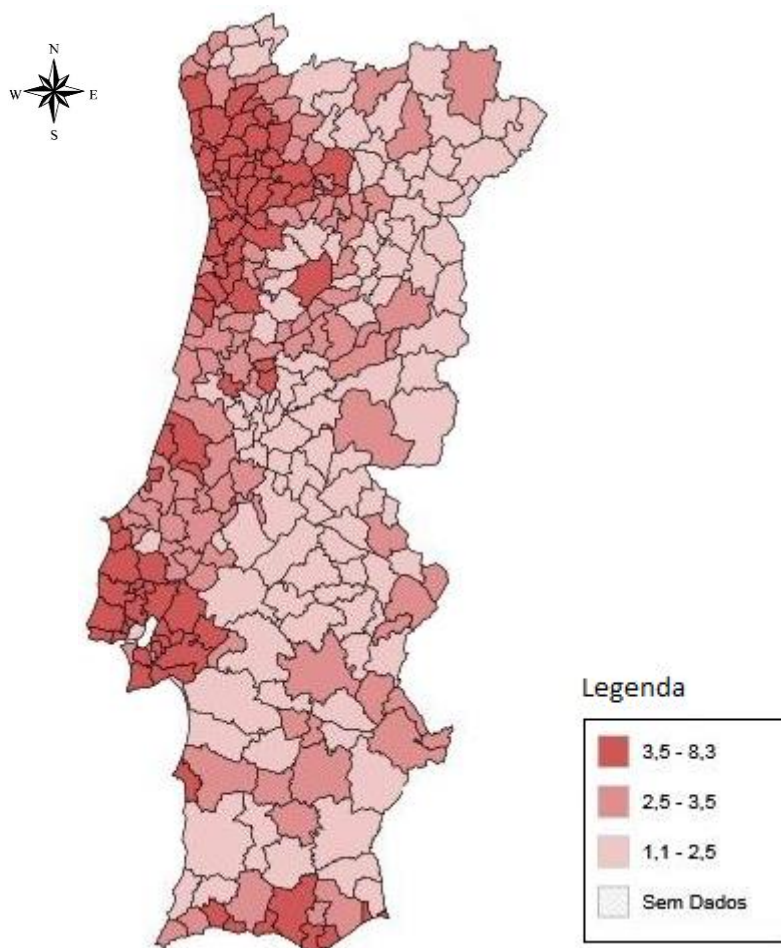
<sup>12</sup> Neste quadro, tendo por objetivo a caracterização do tecido empresarial português, foi considerada a totalidade das empresas nacionais, independentemente da sua estrutura jurídica.

Potencial<sup>13</sup>. Este segue o mesmo comportamento que a figura 2 ilustrando bem a desigualdade, entre o número de indivíduos em idade ativa e a população idosa.

O índice de sustentabilidade potencial tem vindo a diminuir em Portugal, nas últimas décadas. Em 1971 era de 6,4 e em 2001 era de 4,1, passando para 3,7 em 2009 e 3,4 em 2011. O agravamento deste fenómeno é comum e generalizado a todo o território. Em 2001 havia 58 municípios, cujo índice de sustentabilidade era menor ou igual a 2,3. Em 2011, o número de municípios, nesta situação, eleva-se para 98 (INE, 2011).

Em 2011, Alcoutim, Penamacor, Vila Velha de Rodão e Idanha-a-Nova apresentam os indicadores mais baixos, 1,1, o que significa que há cerca de 1 ativo por cada indivíduo com 65 ou mais anos. Os municípios de Portugal Continental, com índices mais elevados localizam-se no norte do país: Paredes com 6,7; Vizela com 6,8; Paços de Ferreira com 7,0; e Lousada com 7,1 (INE, 2011).

Figura 3: Índice de sustentabilidade potencial, no ano de 2011



Fonte: Dados obtidos de [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt) em 2013-07-20.

<sup>13</sup> Relação existente entre a população em idade ativa (população com 15-64 anos) e a população idosa (população com 65 ou mais anos) (INE, 2011).

Pela análise do quadro 4, a proporção da população residente por grupo etário, no interior de Portugal é muito semelhante à verificada em Portugal. A grande diferença encontra-se no número de residentes, uma vez que reside no interior apenas 22% da população residente nacional.

**Quadro 4:** População residente: total e por grupo etário

	Total	Grupo etário no ano 2009				
		< 9	10-19	20-69	70-84	85+
Portugal (Unid.)	10.568.251	1.072.021	1.129.019	6.971.706	1.194.130	201.375
Portugal (%)	100,00%	10,14%	10,68%	65,97%	11,30%	1,91%
Região Interior (Unid.)	2.343.665	201.767	238.119	1.479.547	357.114	67.118
Região Interior (%)	100,00%	8,61%	10,16%	63,13%	15,24%	2,86%
Reg.Int./Portugal (%)	22,18%	18,82%	21,09%	21,22%	29,91%	33,33%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt) em 2013-07-20.

Segundo os dados do PORDATA, a dispersão das empresas em Portugal é significativa. Ao analisar-se o rácio n.º de empresas/população residente (20-69)<sup>14</sup>, apresentado no quadro 5, verifica-se que o rácio obtido para as regiões do interior (0,15) encontra-se muito próximo do rácio obtido a nível nacional (0,17).

**Quadro 5:** Empresas por habitante

	Portugal	Região do Interior
Empresas não financeiras	1.198.781	228.473
População residente (20-69)	6.971.706	1.479.547
Empresa/População	0,1719	0,1544

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.pordata.pt](http://www.pordata.pt) em 2013-07-20.

No que se refere à superfície do território por localização geográfica, o interior de Portugal Continental apresenta valores francamente superiores ao litoral do país, como se analisa no quadro 6, sendo considerado interior 72,19% de todo o território nacional. Este indicador, conjugado com a concentração de pessoas e empresas no litoral, faz com que a densidade populacional por local de residência corresponda, no interior, apenas a 43,47% do mesmo indicador a nível nacional.

<sup>14</sup> A população residente (20-69) corresponde à população com idade compreendida entre os 20 e os 69 anos. Não significa que seja a população ativa.

Quadro 6: Distribuição geográfica do território

	Densidade populacional por local de residência	Superfície do território por localização
	N.º / km <sup>2</sup>	Km <sup>2</sup>
Portugal (Unid.)	115	92207
Região Interior (Unid.)	50	66565
Região Interior/Portugal (%)	43,47%	72,19%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

No quadro 7 apresentam-se os valores para a taxa bruta de natalidade por local de residência, a taxa bruta de mortalidade por local de residência e o índice de envelhecimento por local de residência. Assim, Portugal apresenta uma taxa bruta de natalidade por local de residência muito próxima da taxa bruta de mortalidade por local de residência, no entanto, esta última é ligeiramente superior. Contudo, existem concelhos no interior do país que apresentam valores muito abaixo da média nacional, como é o caso de Torre de Moncorvo com uma taxa bruta de natalidade de 2,7 ‰ e uma taxa bruta de mortalidade de 14,3 ‰. Apesar deste concelho transmontano ter a menor taxa de natalidade não é o que apresenta a maior diferença entre as duas taxas brutas. O concelho de Vila Velha de Ródão, no distrito de Castelo Branco, possui uma taxa bruta de natalidade de 3 ‰ e uma taxa bruta de mortalidade de 29 ‰, representado um índice de envelhecimento por local de residência<sup>15</sup> dos mais elevados do país: 540,1.

Em consequência da supremacia, da taxa bruta de mortalidade sobre a taxa bruta de natalidade, verificada no interior de Portugal, obtém-se um índice de envelhecimento, por local de residência, no interior próximo do dobro do verificado a nível nacional.

Quadro 7: Indicadores da população portuguesa

	Taxa bruta de natalidade por local de residência	Taxa bruta de mortalidade por local de residência	Índice de envelhecimento por local de residência
	(‰)	(‰)	(N.º)
Portugal	9,40	9,90	119,3
Região Interior	6,66	14,66	220,29

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

Após a descrição de todo o interior de Portugal, os indicadores que se seguem encontram-se divididos pelas NUTS III que vão ser objeto de estudo neste trabalho, por forma a se perceber melhor o enquadramento da amostra na população. As regiões do interior de Portugal Continental, que vão ser objeto de estudo, no presente trabalho, e de acordo com a NUTS III

<sup>15</sup> Relação entre a população idosa e a população jovem, definida habitualmente como o quociente entre o número de pessoas com 65 ou mais anos e o número de pessoas com idades compreendidas entre os 0 e os 14 anos (expressa habitualmente por 100 pessoas dos 0 aos 14 anos) (INE, 2011).

são: Douro, Alto Trás-os-Montes, Cova da Beira, Beira Interior Norte, Ave, Dão-Lafões, Beira Interior Sul, e Tâmega.

Pela análise dos valores apresentados no quadro 8 verifica-se que, em Portugal, de 2004 para 2009, o número de alunos matriculados no ensino superior registou uma taxa de variação média anual<sup>16</sup> negativa de 1,14%, sendo o ensino privado o responsável por uma maior descida. As regiões da Beira Interior Norte e Dão-Lafões foram as que contribuíram mais significativamente para o decréscimo dos alunos a nível nacional, verificando-se uma taxa de variação média anual negativa de 4,94% e 5,63%, respetivamente. As regiões onde se registaram variações positivas mais elevadas foram Douro e Tâmega com 2,47% e 2,83%, respetivamente.

**Quadro 8:** Alunos matriculados no ensino superior por localização geográfica

NUTS III	2004			2009		
	Total	Público	Privado	Total	Público	Privado
Portugal (Unid.)	395.063	288.309	106.754	373.002	282.438	90.564
Portugal (%)	100%	72,98%	27,02%	100%	75,72%	24,28%
Variação média anual (2004-2009)				-1,14%	-0,41%	-3,24%
Alto Trás-os-Montes (Unid.)	8.787	6.480	2.307	8.085	6.713	1.372
Alto Trás-os-Montes (%)	100%	73,75%	26,25%	100%	83,03%	16,97%
Variação média anual (2004-2009)				-1,65%	0,71%	-9,87%
Ave (Unid.)	4.228	0	4.228	4.629	0	4.629
Ave (%)	100%	0,00%	100,00%	100%	0,00%	100,00%
Variação média anual (2004-2009)				1,83%	-	1,83%
Beira Interior Norte (Unid.)	3.561	3.509	52	2.764	2.764	0
Beira Interior Norte (%)	100%	98,54%	1,46%	100%	100,00%	0,00%
Variação média anual (2004-2009)				-4,94%	-4,66%	-100,00%
Beira Interior Sul (Unid.)	4.601	4.601	0	4.671	4.671	0
Beira Interior Sul (%)	100%	100,00%	0,00%	100%	100,00%	0,00%
Variação média anual (2004-2009)				0,30%	0,30%	-
Cova da Beira (Unid.)	5.374	5.350	24	5.883	5.883	0
Cova da Beira (%)	100%	99,55%	0,45%	100%	100,00%	0,00%
Variação média anual (2004-2009)				1,83%	1,92%	-100,00%
Dão-Lafões (Unid.)	8.816	5.705	3.111	6.597	5.041	1.556
Dão-Lafões (%)	100%	64,71%	35,29%	100%	76,41%	23,59%
Variação média anual (2004-2009)				-5,63%	-2,44%	-12,94%
Douro (Unid.)	7.031	7.031	0	7.945	7.945	0
Douro (%)	100%	100,00%	0,00%	100%	100,00%	0,00%
Variação média anual (2004-2009)				2,47%	2,47%	-
Tâmega (Unid.)	3.009	327	2.682	3.459	828	2.631
Tâmega (%)	100%	10,87%	89,13%	100%	23,94%	76,06%
Variação média anual (2004-2009)				2,83%	20,42%	-0,38%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

<sup>16</sup> Taxa de variação média anual (de  $t$  a  $t + k$ ):  $r_{t+k} = \sqrt[k]{\left(\frac{x_{t+k}}{x_t}\right)} - 1$ , (Chaves, Maciel, Guimarães & Ribeiro, 2000)

De sublinhar que o ensino privado sofreu uma redução, praticamente, em todas as regiões em análise, com exceção da região do Ave, acabando mesmo por se extinguir na Beira Interior Norte, Beira Interior Sul, Cova da Beira e Douro.

No indicador do quadro 9, o número de alunos matriculados no ensino secundário sobre a população residente, com idade entre 15 e 17 anos, em Portugal, apresentou uma taxa de variação média anual positiva de cerca de 5,2%, de 2004 para 2010. A região do Ave é a única região que registou uma variação média anual negativa de 5,1%. Todas as restantes regiões registaram variações médias anuais positivas, com especial destaque para as regiões da Beira Interior Sul e Tâmega que apresentaram variações médias anuais significativamente acima da média nacional.

De referir ainda que das oito regiões em estudo, o Tâmega é a região onde o indicador é menor, chegando nos anos 2004/2005, 2005/2006 e 2006/2007, os jovens com idade compreendida entre os 15 a 17 anos, a serem em número superior aos alunos matriculados no ensino secundário, sendo o que apresentou maior taxa de crescimento média anual.

**Quadro 9:** Taxa bruta de escolarização no ensino secundário por localização geográfica

NUTS III	Ano letivo						Variação Média Anual
	04/05	05/06	06/07	07/08	08/09	09/10	
Portugal (%)	107,6%	99,5%	102,3%	101,0%	146,7%	146,2%	5,2%
Alto Trás-os-Montes (%)	102,8%	93,4%	102,0%	108,6%	193,4%	158,4%	7,5%
Ave (%)	114,3%	122,9%	121,9%	87,9%	85,6%	83,3%	-5,1%
Beira Interior Norte (%)	110,5%	106,0%	101,9%	100,5%	161,3%	157,5%	6,1%
Beira Interior Sul (%)	136,8%	131,3%	129,8%	115,2%	243,8%	229,1%	9,0%
Cova da Beira (%)	112,4%	107,3%	106,5%	102,7%	168,6%	156,2%	5,6%
Dão-Lafões (%)	109,1%	99,8%	107,2%	99,9%	137,0%	141,6%	4,4%
Douro (%)	102,2%	93,0%	96,3%	103,6%	165,3%	159,9%	7,7%
Tâmega (%)	64,9%	60,0%	63,2%	63,6%	102,7%	110,7%	9,3%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

Seguidamente, para o período de 2004 a 2009, apresentam-se no quadro 10, o montante ilíquido em dinheiro e/ou géneros, pagos ao trabalhador, pelo tempo trabalhado ou trabalho fornecido nos períodos normal e extraordinário. O indicador registou uma variação média anual positiva de 3,3%. De certa forma torna-se surpreendente que esse aumento, nalgumas regiões como Beira Interior Sul, Dão-Lafões, Douro, e Tâmega, seja superior à média nacional. Porém, as restantes regiões, com exceção da Beira Interior Norte, apresentam valores um pouco abaixo da média nacional. A única região com variação média anual negativa continua a ser a região do Ave.

Ainda no que diz respeito ao ganho médio, em valores monetários, as regiões em estudo apresentam valores abaixo da média nacional. Essa diferença é muito idêntica nos dois anos

em análise, 2004 e 2009, variando, no ano 2009, entre os 69,81% para a região do Tâmega e os 82,09% para a região Dão-Lafões. Uma causa para esta diferença poderá estar na dimensão do tecido empresarial da região do interior. Como se verificou pela análise do quadro 1, no interior o número de empresas com mais de 250 trabalhadores ao serviço é reduzido, sendo nestas empresas que se praticam os maiores salários aos quadros superiores e administradores. Uma outra razão poderá estar relacionada com o facto de existirem poucos quadros superiores a trabalhar no interior, em virtude da grande maioria das empresas ser micro ou pequena empresa, não tendo capacidade financeira para suportar quadros superiores no seu quadro de pessoal.

Quadro 10: Ganho médio mensal por localização geográfica

NUTS III	2004	2009	Varição Média Anual
Portugal	877,50 €	1.034,20 €	3,34%
Alto Trás-os-Montes	649,50 €	764,70 €	3,32%
Alto Trás-os-Montes/Portugal	74,02%	73,94%	
Ave	798,40 €	666,90 €	-3,54%
Ave/Portugal	90,99%	64,48%	
Beira Interior Norte	678,20 €	781,00 €	2,86%
Beira Interior Norte/Portugal	77,29%	75,52%	
Beira Interior Sul	704,40 €	836,30 €	3,49%
Beira Interior Sul/Portugal	80,27%	80,86%	
Cova da Beira	663,80 €	780,90 €	3,30%
Cova da Beira/Portugal	75,65%	75,51%	
Dão-Lafões	706,60 €	849,00 €	3,74%
Dão-Lafões/Portugal	80,52%	82,09%	
Douro	678,70 €	806,40 €	3,51%
Douro/Portugal	77,34%	77,97%	
Tâmega	586,10 €	722,00 €	4,26%
Tâmega/Portugal	66,79%	69,81%	

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

Relativamente ao número de médicos por cada 1.000 habitantes, indicado no quadro 11, a situação das regiões em estudo não é muito diferente da análise anterior. Ou seja, de 2002 para 2009 o número de médicos sofreu uma variação média anual positiva de cerca de 2,5% em Portugal, sendo o aumento verificado nas regiões em estudo superior, com exceção do Douro que apresenta um crescimento igual ao nacional. O que de certa forma se torna inquietante é o valor que este rácio assume nas regiões em análise. No Tâmega este rácio representa 23,68% da média nacional em 2009, sendo a região de Dão-Lafões a que se aproxima mais dos valores nacionais, mesmo assim apenas possui 63,16% da média nacional.

Quadro 11: Médicas(os) por 1000 habitantes por local de residência

NUTS III	2002	2009	Variação Média Anual
Portugal	3,20	3,80	2,49%
Alto Trás-os-Montes	1,80	2,30	3,56%
Alto Trás-os-Montes/Portugal	56,25%	60,53%	
Ave	1,70	1,30	-3,76%
Ave/Portugal	53,13%	34,21%	
Beira Interior Norte	1,80	2,20	2,91%
Beira Interior Norte/Portugal	56,25%	57,89%	
Beira Interior Sul	2,30	2,90	3,37%
Beira Interior Sul/Portugal	71,88%	76,32%	
Cova da Beira	1,60	2,30	5,32%
Cova da Beira/Portugal	50,00%	60,53%	
Dão-Lafões	1,90	2,40	3,39%
Dão-Lafões/Portugal	59,38%	63,16%	
Douro	1,60	1,90	2,49%
Douro/Portugal	50,00%	50,00%	
Tâmega	0,60	0,90	5,96%
Tâmega/Portugal	18,75%	23,68%	

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

Como se verifica pelos valores apresentados no quadro 12, o peso que cada uma das regiões, em análise representa para o PIB nacional é muito reduzido. Em 2009 apenas duas regiões são responsáveis por 44,18% do PIB nacional, sendo que o Grande Porto representa 12,21% e a Grande Lisboa 31,97%.

Quadro 12: Produto interno bruto por NUTS III (preços correntes)

NUTS III	Anos							
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	2009
Portugal	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Alto Trás-os-Montes	1,35%	1,26%	1,25%	1,27%	1,25%	1,32%	1,30%	1,37%
Ave	3,94%	3,89%	3,86%	3,81%	3,72%	3,55%	3,54%	3,52%
Beira Interior Norte	0,69%	0,66%	0,67%	0,74%	0,71%	0,70%	0,69%	0,69%
Beira Interior Sul	0,68%	0,65%	0,62%	0,62%	0,61%	0,61%	0,60%	0,59%
Cova da Beira	0,61%	0,60%	0,59%	0,58%	0,56%	0,58%	0,57%	0,57%
Dão-Lafões	1,82%	1,86%	1,91%	1,96%	1,96%	1,97%	1,98%	1,97%
Douro	1,28%	1,21%	1,17%	1,22%	1,19%	1,22%	1,21%	1,30%
Tâmega	2,65%	2,64%	2,68%	2,76%	2,74%	2,74%	2,87%	2,90%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

Em termos de crescimento do PIB, pode-se verificar no quadro 13 que, no período de 1995 a 2000, o PIB nacional apresentou uma variação média anual positiva de 7,7%, verificando-se no período de 5 anos seguintes uma variação média anual positiva de 3,92%, sendo no período de 2005 a 2010 a variação média anual positiva de 2,3%. As regiões em estudo registaram um

crescimento similar, com exceção da Beira Interior Norte, que no período 1995-2000, registou uma variação média anual positiva de 10,27%, claramente acima da média nacional. Todavia, a variação média anual positiva de 2000-2005 foi apenas de 1,74%, retornando nos anos seguintes a valores próximos da média nacional. Este comportamento, atípico, poderá estar relacionado com a queda da indústria dos lanifícios no final do século passado, início do atual.

**Quadro 13:** Variação média anual do produto interno bruto por NUTS III (preços correntes)

NUTS III	1995-2000	2000-2005	2005-2010
Portugal	7,71%	3,92%	2,30%
Alto Trás-os-Montes	6,37%	4,75%	3,27%
Ave	6,98%	2,49%	2,58%
Beira Interior Norte	10,27%	1,74%	2,12%
Beira Interior Sul	6,24%	2,97%	2,42%
Cova da Beira	6,79%	3,91%	1,65%
Dão-Lafões	9,45%	3,99%	1,84%
Douro	5,98%	4,57%	3,70%
Tâmega	8,17%	4,13%	3,69%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

Em consequência do reduzido ganho médio mensal obtido nas regiões em estudo, a sua população apresenta um reduzido poder de compra *per capita*, como se pode verificar no quadro 14.

**Quadro 14:** Poder de compra *per capita* por localização geográfica

NUTS III	1997	2000	2009
Portugal	100,00%	100,00%	100,00%
Alto Trás-os-Montes	54,82%	56,87%	67,43%
Ave	62,40%	66,95%	76,67%
Beira Interior Norte	60,57%	66,13%	73,53%
Beira Interior Sul	71,43%	74,80%	87,51%
Cova da Beira	67,00%	71,55%	78,63%
Dão-Lafões	59,98%	64,66%	72,53%
Douro	50,87%	54,99%	70,88%
Tâmega	47,15%	53,22%	63,48%

Fonte: Elaboração própria, com base em dados obtidos em [www.ine.pt](http://www.ine.pt) em 2013-07-20.

Da análise aos valores apresentados nos quadros que foram discutidos ao longo deste ponto, pode verificar-se que a densidade populacional é bem diferente, quando se considera o litoral ou interior de Portugal, assim como a população ativa é em termos relativos superior no litoral, o que evidencia maior atratividade destas regiões para a fixação de população ativa. Este fenómeno vai de encontro ao defendido por Ludema e Wooton (2000) ao indicar que as empresas atraem população. De fato é onde existem empresas que se fixa a população, ou

onde há população que surgem mais empresas. Isto porque, da análise do rácio número de empresas por número de habitantes não se observa uma diferença significativa ao nível do território nacional.

Não sendo objetivo deste trabalho determinar qual dos componentes é causa ou efeito, não deixa de ser uma questão que reputamos de interesse para se perceber quais devem ser as políticas a seguir, para que se possa falar em desenvolvimento harmonioso do país, combatendo-se a desertificação do interior com medidas sustentáveis.

### **3.1.2 - Benefícios fiscais à interioridade em Portugal**

Com a entrada em vigor da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, o governo português criou medidas de combate à desertificação humana e incentivadoras da recuperação acelerada das zonas do interior. Essas medidas, centraram-se fundamentalmente na criação de infraestruturas, investimento em atividades produtivas, estímulo à criação de emprego estável e benefícios à instalação de empresas e fixação de jovens.

O referido diploma contempla benefícios ao tecido empresarial, assim como às câmaras municipais, para criarem infraestruturas municipais e supramunicipais destinadas à instalação de atividades empresariais. No presente trabalho apenas se tratam os benefícios destinados ao tecido empresarial.

O n.º 3 do artigo 7.º da lei n.º 171/99 indica as condições que as empresas devem apresentar para usufruir dos BFI, nomeadamente:

- a) A determinação do lucro tributável ser efetuada com recurso a métodos diretos de avaliação.
- b) A situação tributária estar regularizada.
- c) A inexistência de salários em atraso.
- d) As declarações de rendimentos serem assinadas por técnico oficial de contas.
- e) As empresas não resultarem de cisão efetuada a partir da data de publicação da presente lei.

O n.º 4, do mesmo diploma acrescenta que a atividade principal deve ser exercida nas zonas beneficiárias, quando os sujeitos passivos tenham a sua sede ou direção efetiva nessas áreas e nelas se concentre mais de 75% da respetiva massa salarial. O artigo 11.º, da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, contempla ainda isenções de SISA, atual IMT, para jovens.

A Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, pelo seu artigo 13.º, indica que compete ao governo aprovar por decreto-lei as normas regulamentares necessárias à boa execução da lei. As

normas regulamentares, da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, vieram a ser aprovadas pelo Decreto-Lei n.º 310/2001 de 10 de Dezembro.

Pelo n.º 3 do artigo 81 da Lei n.º 67-A/2007, o BFI relativo à bonificação da taxa de IRC é cumulável com os benefícios relativos à interioridade, desde que globalmente não ultrapassem € 200.000 por entidade beneficiária, durante um período de três anos, de acordo com as regras comunitárias aplicáveis aos “auxílios de *minimis*”, definidas no Regulamento (CE) n.º 1998/2006, da Comissão, de 15 de Dezembro.

A taxa de IRC sofreu algumas alterações desde a entrada do BFI com a Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, como se pode observar pela análise do quadro 15.

Com a entrada em vigor da Lei 30-G/2000 de 29 de Dezembro, a qual adota medidas destinadas a combater a evasão e fraude fiscais, alterando o CIRS - Código do Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Singulares, o CIRC - Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, o Estatuto dos Benefícios Fiscais, a Lei Geral Tributária, o Estatuto dos Tribunais Administrativos e Fiscais, o Código de Procedimento e de Processo Tributário, foi criado o regime simplificado de determinação do lucro tributável. Neste regime, o apuramento do lucro tributável resulta da aplicação do coeficiente de 0,20 ao valor das vendas de mercadorias e de produtos e de 0,45, ao valor dos restantes proveitos, com exclusão da variação da produção e dos trabalhos para a própria empresa. De salientar que “o regime simplificado foi criado essencialmente para apoiar as PME, constituindo de igual modo uma forma da Administração Pública poder distinguir as empresas com maiores proveitos das empresas de menor dimensão. Adicionalmente, a introdução do regime simplificado facilitou o trabalho das Direções de Finanças, devido ao facto da tributação ser imposta às empresas de uma forma mais direta e mais simples do que pelo regime geral, já que o regime simplificado aplica diretamente uma taxa sobre as vendas e sobre os restantes proveitos, como observado” (Sequeira & Sá, 2008:2435). Esta forma de determinação do lucro tributável foi revogada pelo artigo 92.º da Lei 3-B/2010 de 28 de Abril (Orçamento do Estado para 2010).

A Lei 64-B/2011 de 30 de Dezembro, pelo n.º 1 do artigo 146.º, revogou o artigo 43.º do EBF - Estatuto dos Benefícios Fiscais, o qual regulamentava os benefícios fiscais relativos à interioridade. Pelo despacho de 19-03-2012, relativo ao Processo n.º 413/2012, o governo indica que, a revogação dos BFI não tem efeitos retroativos, mantendo-se a taxa de 10% para as empresas que foram criadas na vigência da referida lei, até atingirem os 5 anos após a sua criação.

O quadro 15 apresenta um resumo dos benefícios fiscais à interioridade, mais relevantes, objeto de estudo no presente trabalho empírico.

Quadro 15: Resumo dos benefícios fiscais à interioridade

Lei	Taxa de IRC	Depreciações	Encargos Sociais
Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro <sup>17</sup>	(art. 7.º) A taxa passa de 32% para 25%. Novas entidades 20% nos primeiros 5 anos de atividade.	(art. 8.º) Majoração fiscal, em 30%, das depreciações.	(art. 9.º) Encargos Sociais, com criação líquida de postos de trabalho são majorados em 50%. (art. 10.º) Isenção de contribuições para a segurança social durante 3 anos . O prazo passa para 5 anos, se a empresa for criada por jovem empresário.
Lei n.º 30-C/2000 de 29 de Dezembro	(art. 54.º) Regime simplificado passa para os 15%.		
Lei n.º 55-B/2004 de 30 de Dezembro	(n.º 8 do art. 29.º) A taxa, do regime geral, passa para 20% Regime simplificado mantém-se nos 15%. Novas entidades passa para 15%.		
Lei n.º 53-A/2006 de 29 de Dezembro	(al. a) do n.º 1 do art. 39.º-B) A taxa, do regime geral, é de 20%. (al. b) do n.º 1 do art. 39.º-B) Novas entidades é de 15% durante os 5 anos seguintes.	(al. c) do n.º 1 do art. 39.º-B) Majoração fiscal, em 30%, das depreciações.	(al. d) do n.º 1 do art. 39.º-B) Encargos Sociais, com criação líquida de postos de trabalho são majorados em 50%. (art. 41.º) Até 31-12-2010, isenção de contribuições para a segurança social durante 3 anos para a criação líquida de PT sem termo. O prazo passa para 5 anos, se a empresa for criada por jovem empresário.
Lei 67-A/2007 de 31 de Dezembro <sup>18</sup>	(art. 73.º) (al. a) do n.º 1 do art. 39.º-B) A taxa, do regime geral, é de 15%. (al. b) do n.º 1 do art. 39.º-B) Novas entidades é de 10% durante os 5 anos.		

<sup>17</sup> O diploma, pelos artigos 5.º e 6.º, permitia o financiamento das empresas através de um empréstimo reembolsável com bonificação de 50% dos juros suportados.

<sup>18</sup> Este diploma acrescentou a al. e) do n.º 1 do art. 39.º-B com a seguinte redação: “Os prejuízos fiscais apurados em determinado exercício nos termos do Código do IRC são deduzidos aos lucros tributáveis, havendo -os, de um ou mais dos sete exercícios posteriores”.

## 3.2 - Abordagem de investigação

Há muito que os académicos têm debatido qual a melhor estratégia científica para realizar as suas investigações. Apesar de poderem ser enumeradas algumas estratégias alternativas (Bryman, 1984), tradicionalmente são consideradas duas correntes opostas: a Quantitativa e a Qualitativa.

A primeira, assumindo a independência do investigador perante a realidade, contempla a formulação e verificação das hipóteses, usando normalmente ferramentas de índole quantitativa, socorrendo-se da adoção dos métodos das ciências exatas às ciências sociais, de maneira a encontrar e deduzir uma relação de causalidade (Amaratunga, Baldry, Sarshar & Newton, 2002). Desta forma, potencia a construção científica através de uma perspetiva de rejeição ou não rejeição das hipóteses. A rejeição da hipótese levanta dúvidas acerca da veracidade da teoria, mas a não rejeição não a torna uma verdade absoluta, simplesmente a fortalece (Adcock & Collier, 2001). A ciência é, desta forma, um contínuo de refinação das teorias.

A segunda, a investigação qualitativa, procura compreender e explicar os factos que ocorrem na realidade, em vez de se centrar na procura de relações de causalidade, usando normalmente ferramentas de índole qualitativa. Assume uma posição onde o investigador é participante no cenário em análise e procura a interpretação dos factos sociais inseridos no seu contexto.

A estratégia indutiva emprega um facto, ou um conjunto restrito de factos e observações, para chegar ao geral e abstrato, enquanto a estratégia dedutiva envereda por um longo caminho de validação e rejeição de hipóteses, como forma de construção do conhecimento (Araújo, 2012).

Relativamente às técnicas de investigação, a questão que se coloca não é a de saber qual é a melhor, mas sim perceber e compreender qual se adequa mais à posição epistemológica assumida (Bryman, 1984). Neste sentido, a estratégia de investigação assumida neste trabalho é quantitativa, sendo baseada na análise das teorias, formulando hipóteses a partir de conceitos suscetíveis de serem operacionalizados e medidos através de variáveis. Ou seja, uma investigação objetiva, repetível e comparável, procurando aferir relações de causalidade (Bryman, 1984).

No âmbito das ciências sociais e económicas, bem como noutras áreas, têm sido identificadas fundamentalmente três categorias de investigação: positivista, interpretativista e crítica

(Hopper & Powell, 1985; Chua, 1986). Major e Ribeiro (2009) consideram que os pressupostos do investigador, relativamente à natureza da realidade do fenómeno em estudo (ontologia), afetarão a forma de alcançar o conhecimento do fenómeno (epistemologia), que por sua vez irá afetar a metodologia da investigação.

Dado que existe uma realidade objetiva do fenómeno em estudo, o trabalho segue a posição ontológica realista, sendo interpretado, pelo investigador, de forma objetiva. Relativamente à posição epistemológica, e de acordo com a taxonomia desenvolvida por Hopper e Powell (1985), bem como por Chua (1986), o trabalho segue uma posição positivista. Uma vez que cumpre algumas características, desta posição, tais como: identificação e verificação empírica através de proposições formais significativas; utilização de variáveis quantitativas; verificação das hipóteses; inferências sobre o fenómeno, partindo de uma amostra; identificação e dedução de relações causais (Orlikowski & Baroudi, 1991). O positivismo considera que o conhecimento parte apenas dos factos observáveis, rejeitando qualquer especulação (Gioia & Pitre, 1990; Guba & Lincoln, 1994), sendo também denominado como método científico (Gioia & Pitre, 1990).

Desta forma, o objetivo da investigação positivista é descobrir uma realidade objetiva e obter conhecimento, de forma a poder prever e controlar essa realidade (Amaratunga et al., 2002; Davila & Oyon, 2008). Ribeiro (2012:98) considera que, “para esse efeito deverão ser elaboradas leis gerais ou teorias que expressem relações regulares entre os fenómenos”. Neste sentido, o investigador necessita de independência em relação ao fenómeno observado, para que possa validar essas hipóteses, recorrendo ao método quantitativo e experimental (Bryman, 1984; Amaratunga et al., 2002).

Considera-se como unidade de análise a empresa, neste estudo pois pretende-se aferir o contributo dos benefícios fiscais para o crescimento e *performance* das empresas.

## **3.3 - Objetivos e hipóteses de investigação**

### **3.3.1 - Objetivos**

Os benefícios fiscais concedidos às empresas são atribuídos, pelo governo, com o objetivo de promover o desenvolvimento e crescimento das empresas. A literatura internacional tem apresentado, tal como exposto no ponto 2.4 deste trabalho, diversos argumentos a favor e contra a concessão desses benefícios fiscais às empresas.

Deste modo, no Capítulo IV serão avaliadas as diversas medidas de apoio direto às empresas, com o objetivo genérico de identificar e perceber de que forma essas medidas de apoio tiveram um efeito direto no crescimento e na *performance* das empresas, do interior de Portugal, durante o período de 2006 a 2009.

Como objetivos específicos, pretende-se:

- Identificar e caracterizar as medidas de apoio que possuem um efeito direto na *performance* e no crescimento das empresas do interior de Portugal;
- Averiguar se a utilização dos BFI se relaciona com a dimensão, com o setor de atividade, com a região ou até mesmo com o próprio TOC - Técnico Oficial de Contas responsável pela contabilidade da empresa;
- Identificar variáveis manifestas, dentro dos BFI, que têm um efeito direto no crescimento e na *performance* das empresas em estudo.

Os objetivos anteriormente definidos levantam algumas questões de investigação, indicadas no ponto 1.2 deste trabalho, sendo nosso propósito responder às mesmas, ao longo deste trabalho. Adicionalmente formularam-se hipóteses de investigação, tendo como suporte a revisão da literatura efetuada.

### 3.3.2 - Hipóteses de investigação

Inerentes ao processo de construção científica, sob a égide da estratégia dedutiva, são definidas hipóteses a fim de serem posteriormente testadas (Amaratunga et al., 2002). Estas hipóteses estruturam-se em indicadores que devem reunir duas qualidades:

- Capacidade para expressar e provar a realidade a que se referem, ou seja, verificar se a resposta fornecida é adequada para resolver as questões de investigação.
- Consistência ao longo do tempo, uma vez que a estratégia dedutiva deve permitir a repetição e comparabilidade dos resultados.

Desta forma, as questões de investigação giram em torno dos benefícios fiscais, atribuídos às empresas das regiões do interior de Portugal, enquanto fator de desenvolvimento dessas mesmas regiões. Neste contexto, surgem as hipóteses de investigação, representando uma explicação, para um determinado fenómeno e que indicam de que forma uma variável independente irá afetar, influenciar ou alterar uma variável dependente (Araújo, 2012).

Assim, as hipóteses de investigação que se vão formular terão subjacente a necessidade de compreender os efeitos diretos que os benefícios fiscais produziram nas empresas da região do interior de Portugal.

Deste modo, de forma a responder às perguntas de investigação, formulam-se as seguintes hipóteses gerais de trabalho:

**H<sub>1</sub>: Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente à dimensão.**

A dimensão da empresa, varia consideravelmente entre os países e mesmo dentro destes, reflete as características dos setores de uma atividade, estatuto jurídico e estrutura de propriedade (Ayele, 2002; Othman & Zeghal, 2006). O próprio conceito de PME foi criado pela Comissão Europeia, em parte, para esbater as diferenças na definição de dimensão empresarial. Neste sentido, tal como Ramalho e da Silva (2009), foram criados quatro grupos de empresas<sup>19</sup> micro, pequenas, médias e grandes, tendo em conta a definição adotada pela Comissão Europeia. Os autores consideram que a maioria dos estudos anteriores sobre as PME não faz esta distinção, tratando todas as PME como um único grupo uniforme ignorando, desta forma, diferentes fatores que podem afetar o comportamento destas empresas.

As empresas de maior dimensão mostram um maior interesse nos benefícios fiscais, comparativamente às pequenas empresas, uma vez que os lucros das primeiras são mais significativos, persistentes e, portanto menos voláteis (Frank, Lynch & Rego, 2009).

**H<sub>2</sub>: Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente ao setor de atividade.**

A estratégia de escolha de um sector de atividade, em parte, determina o montante do investimento em máquinas e equipamentos, o que poderá influenciar o benefício fiscal obtido (Ayele, 2006). Poderá também existir uma maior apetência, em alguns setores de atividade, para utilizarem os BFI (Kendall, 2000).

**H<sub>3</sub>: Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI relativamente à localização geográfica.**

---

<sup>19</sup> Os grupos de empresas foram criados em função dos critérios estabelecidos pela Recomendação da Comissão n.º 2003/361/CE de 6 de Maio.

De acordo com o estudo empírico de Verheul et al. (2008), os benefícios fiscais não são o único fator influenciador da localização das empresas. Os autores consideram que as empresas se instalam devido às suas características e às características da região em simultâneo, ou seja, um restaurante tem tendência a instalar-se num meio populacional grande, enquanto uma indústria numa região com boas infraestruturas. Nesse mesmo estudo, uma das variáveis estudada foi o nível de benefícios fiscais regionais que não mostram significância estatística na relação entre os benefícios e a criação de empresas.

**H<sub>4</sub>: Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente à rentabilidade.**

Os benefícios fiscais têm por objetivo estimular o investimento e o crescimento económico, embora seja difícil conhecer o desempenho empresarial na ausência dos referidos incentivos (Klemm, 2010). O autor considera que os benefícios fiscais apresentam um impacto positivo na *performance* das empresas que os utilizam.

**H<sub>5</sub>: Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente ao TOC responsável pela contabilidade.**

O TOC desempenha papéis distintos nas empresas em função da sua dimensão. Nas empresas de dimensão reduzida é característico que o gestor tenha um duplo papel, gestor e contabilista em simultâneo, sendo o TOC a fonte de aconselhamento mais direta do empresário. O mesmo já não se passa nas grandes empresas, onde a gestão é feita de forma profissional e as decisões são tomadas, normalmente, por mais do que uma pessoa.

No entanto, todas as empresas são obrigadas, por lei, a ter um TOC, que tem por missão apoiar o gestor na preparação de informação e na tomada de decisões de carácter fiscal. Armstrong, Blouin e Larcker (2012) atribuem três papéis ao responsável pelos assuntos fiscais da empresa, que estão de acordo com os papéis que o Técnico Oficial de Contas - TOC desempenha nas PME. Primeiro, o diretor fiscal é responsável, pela conformidade do arquivo de milhares de formulários e documentos fiscais. Em segundo lugar, o responsável pelos assuntos fiscais pode aconselhar os altos executivos da empresa, a minimizarem o custo fiscal da operação, bem como a aconselhá-los nas políticas de investimento e respetivo financiamento. Como conselheiro, o responsável pelos assuntos fiscais pode contribuir para a tomada das decisões estratégicas ao nível do investimento, embora não sendo o responsável pela seleção de investimentos. Em terceiro, o responsável pelos assuntos fiscais tem a responsabilidade de elaborar o planeamento fiscal, que permita à empresa a minimização do imposto suportado. Os autores encaram este terceiro papel, que denominam como papel de

"planeamento ativo", como sendo o mais agressivo em questões de imposto, comparativamente às outras duas funções consultivas.

Dyrenge et al. (2010) investigaram se os membros da gestão de topo das empresas, estão relacionados com o nível de agressividade fiscal das empresas. Apesar de concluírem que a gestão de topo está associada ao planeamento tributário, não está claro se os resultados são atribuíveis à gestão de topo, no que diz respeito à agressividade fiscal, ou à tomada de decisões estratégicas, tais como políticas de investimento e financiamento que se encontram correlacionadas com a situação fiscal de uma empresa.

**H<sub>6</sub>: Os benefícios fiscais produzem um efeito direto sobre o crescimento e a *performance* das empresas nas regiões do interior de Portugal.**

O crescimento da empresa pode ser medido pela variação do ATL - Ativo Total Líquido. Este indicador define o crescimento percentual do ATL do ano (n) em relação ao ano (n-1). Devido à taxa anual de depreciações, este indicador tem tendência a apresentar decréscimos, com exceção dos anos em que é feito investimento. O investimento, em ativos físicos (em particular a aquisição e adoção de novas máquinas e equipamentos), é um motor de crescimento, industrialização e distribuição de riqueza (Ayele, 2002; Desai & Dharmapala, 2009). O crescimento pode ainda ser observado pela variação do VN - Volume de Negócios (Easson & Zolt, 2002; Wiklund, Davidsson & Delmar, 2003).

A *performance* das empresas pode ser medida, com base na Rendibilidade Líquida do Ativo - RLA (Kothari et al., 2005; Hanlon, Maydew & Shevlin, 2008; Armstrong, Blouin & Larcker, 2012; Maiga, Nilsson & Jacobs, 2013), ou na Rendibilidade Líquida das Vendas - RLV (Kothari et al., 2005).

No entanto, este rácio tem como limitação o conservadorismo contabilístico tal como: redução de ativos, imparidade do *goodwill*, encargos de reestruturação, ganhos de reavaliações de ativos e valores capitalizados, relativos aos benefícios esperados de pesquisa em investigação e desenvolvimento, que não são incluídos nos lucros, até que sejam realizados em períodos futuros (Kothari et al., 2005).

**H<sub>7</sub>: A dimensão produz um efeito direto sobre o crescimento e a *performance* das empresas nas regiões do interior de Portugal.**

De acordo com Serrasqueiro, Nunes, Leitao e Armada (2010) a dimensão das empresas influencia o seu crescimento, na medida em que se obtêm economias de escala, sendo uma

das principais motivações das empresas que se encontram num nível abaixo da escala mínima de eficiência. Os autores consideram ainda que, o crescimento nas grandes empresas é motivado pelas mudanças que ocorrem nos mercados.

No que se refere à *performance* das empresas, a dimensão é uma variável que influencia a sua *performance*. As empresas de maior dimensão têm mais possibilidade de tirar proveito de economias de escala e renegociar com clientes e fornecedores (Serrasqueiro & Maças Nunes, 2008). Os autores consideram ainda que as grandes empresas têm uma maior capacidade de enfrentar a concorrência, mantendo os preços acima do nível competitivo, obtendo por este intermédio uma maior *performance*.

## **3.4 - Recolha, variáveis de investigação, tratamento e análise dos dados**

### **3.4.1 - Recolha dos dados**

Este ponto do trabalho é crucial para a ligação entre o enquadramento teórico e os resultados obtidos contribuindo, desta forma, para a produção científica (Costa, 2012). Tal como considera a autora, esta recolha decorre da necessidade de medir um determinado facto social, que na presente investigação será a importância dos benefícios fiscais para as empresas do interior de Portugal.

A recolha dos dados, no presente trabalho, do nosso ponto de vista, é uma mais-valia para o trabalho na medida em que foram recolhidos junto das 1024 empresas analisadas.

Desta forma, os dados recolhidos podem ser classificados como secundários (Costa, 2012), uma vez que, apesar de serem recolhidos diretamente junto das empresas ou entidades com elas relacionadas, foram recolhidos por intermédio de documentos fiscais. A recolha dos dados foi feita por intermédio da IES dos anos de 2006 a 2009, inclusive. Este período integra a Lei n.º 67-A/2007 de 31 de Dezembro, correspondendo ao orçamento de estado de 2008 que, do nosso ponto de vista, corresponde ao período onde os BFI foram mais atrativos para as empresas, durante a sua vigência, de 2000 a 2012. Um outro fator que esteve na base da definição do período de estudo (2006-2009) diz respeito aos modelos utilizados pelas empresas, para fazerem a divulgação das suas contas. Em 2006, foi introduzida a IES, até então designadas por DA - Declaração Anual. Em 2010, a IES foi profundamente alterada devido à implementação do SNC - Sistema de Normalização Contabilística. Desta forma, durante o período, 2006-2009, os modelos utilizados pelas empresas, para divulgarem as suas contas, permanecem inalterados, o que permite um tratamento informático homogéneo para

todos os anos. De salientar que, para o cálculo da variação do volume de negócios bem como do resultado antes de impostos, teve-se em consideração os valores do ano 2005 uma vez que foi possível recolher esta informação a partir da IES do ano 2006.

Ao longo do processo de angariação das IES, verificou-se uma grande resistência por parte das empresas, inclusive dos profissionais da contabilidade<sup>20</sup>, para colaborarem neste trabalho. O tipo de informação solicitada às empresas não tem carácter confidencial, ao contrário do modelo 22, no entanto, as empresas que participaram pediram a confidencialidade dos dados. Contudo, esta dificuldade de obtenção de dados é verificada por outros autores (Desai & Dharmapala, 2009). Todas as pessoas que contribuíram para a recolha dos dados foram informadas acerca dos objetivos e do contexto em que a pesquisa se desenvolve, esclarecidos acerca do grau de confidencialidade e de anonimato das informações recolhidas e do uso que lhes vai ser dado (Costa, 2012). Desta forma, por motivos de sigilo, a informação fornecida omitiu qualquer dado que pudesse conduzir à identificação das empresas, tendo sido atribuído, na base de dados, um número às empresas, aquando da introdução dos respetivos dados.

No presente trabalho, tal como Roubi e Richardson (1998), analisou-se o efeito direto que os BFI produziram no crescimento e na *performance* das empresas da região do interior, tendo a base de dados sido construída especificamente para o efeito.

### 3.4.2 - Amostra da investigação

A população a estudar refere-se ao conjunto das empresas do interior de Portugal que perfazem um total de 60.329 empresas<sup>21</sup>, em 2009, distribuídas pelo interior de Portugal.

O processo de amostragem é não probabilística ou não aleatória, sendo a mesma considerada como amostragem acidental, casual ou conveniente. Na amostra, a probabilidade de um determinado elemento pertencer à amostra não é igual à dos restantes elementos, não seguindo, portanto, os princípios básicos da teoria das probabilidades (Marôco, 2011). Porém, o autor considera que, em muitos cenários de investigação, não é possível, prático ou mesmo desejável, por limitações de tempo e/ou gastos obter uma amostra probabilística.

Para recolha das IES das empresas, selecionaram-se apenas empresas sediadas no interior de Portugal, enquadradas no artigo 2.º da lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, algumas das quais

---

<sup>20</sup> Inicialmente foi feito um pedido de acesso à informação, para os fins científicos referidos, à AT - Autoridade Tributária e Aduaneira, sendo o mesmo indeferido.

<sup>21</sup> Uma das condições para a empresa integrar a amostra é ter apresentado IES nos anos 2006 a 2009, sendo uma das condições para que se possa garantir o balanceamento dos dados.

gabinetes de contabilidade, pertencentes às NUTS III: Alto Trás-os-Montes, Ave, Douro, Tâmega, Beira Interior Norte, Beira Interior Sul, Cova da Beira, e Dão-Lafões.

Para integrar a amostra foram consideradas, apenas, as empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedade. Esteve na base desta decisão, o facto de os empresários em nome individual possuírem um modelo de IES específico. Além disso, sendo um dos principais BFI a redução de IRC, os contribuintes constituídos sob a forma de empresário em nome individual não são tributados em IRC. Relativamente ao setor de atividade, não se estabeleceu qualquer restrição na fase de seleção das empresas, assim como se estas beneficiaram ou não dos BFI.

Apesar de se tratar de uma amostra de conveniência, para efeitos de análise da sua representatividade, optou-se inicialmente por comparar a amostra recolhida em termos de número de concelhos e empresas, com o universo de concelhos e empresas abrangidos pelos BFI.

As regiões indicadas, no ponto anterior, correspondem a 74 concelhos dos 168 abrangidos pelo n.º 2 do artigo 2.º da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro. Assim, a população corresponde a todas as empresas localizadas no interior de Portugal, totalizando 60.329 empresas, em 2009. A amostra considerada para o presente estudo empírico corresponde a um total de 1.024 empresas seleccionadas nos 74 concelhos em estudo, encontrando-se sediadas um total de 26.489 empresas.

Para tal calculou-se o erro amostral, tendo por base a hipótese pessimista onde 50% das empresas beneficiam dos benefícios fiscais à interioridade e 50% não beneficiam dos benefícios fiscais à interioridade. Pode verificar-se pela equação (1) o erro máximo da amostra para um intervalo de confiança de 95%, considerando a totalidade da população (60.329 empresas), é de 3%, correspondendo a uma amplitude de 6%.

$$A = Z_{(\alpha/2)} * \sqrt{\frac{0,5*0,5 * 60.329-1.024}{1024} \frac{60.329+1}{60.329+1}} \quad (1)$$

Como se pode verificar, pela análise do quadro 16, a região geográfica portuguesa abrangida pelos BFI possui concelhos com uma atividade empresarial muito reduzida. Existem concelhos que não chegam a possuir 100 empresas, ou andam muito próximos desse valor, como é o caso dos concelhos de: Alfândega da Fé, Boticas, Vimioso, Freixo de Espada à Cinta, Mesão Frio, Penedono, Ribeira de Pena, Manteigas, Penamacor, Vila Velha de Rodão. A maioria das empresas localizadas naqueles concelhos é de micro, pequena ou média dimensão, tal como se verificou no ponto 3.1.1 deste trabalho. Nos concelhos mais próximos do litoral, como é o caso de Viseu, a dimensão das empresas é significativamente maior, além de se verificar um maior número total de empresas.

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continua)

NUTS III	Concelhos	Escalaão de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Alto Trás-os-Montes	Alfândega da Fé	4	89	4,5%	4	81	4,9%	0	8	-	0	0	-	0	0	-
	Boticas	1	84	1,2%	0	74		1	8	12,5%	0	2	-	0	0	-
	Bragança	72	1.094	6,6%	51	995	5,1%	20	94	21,3%	1	4	25,0%	0	1	-
	Chaves	32	985	3,2%	29	874	3,3%	3	98	3,1%	0	13	-	0	0	-
	Macedo de Cavaleiros	26	374	7,0%	22	345	6,4%	4	29	13,8%	0	0	-	0	0	-
	Miranda do Douro	31	181	17,1%	28	166	16,9%	3	14	21,4%	0	1	-	0	0	-
	Mirandela	41	557	7,4%	40	493	8,1%	1	62	1,6%	0	2	-	0	0	-
	Mogadouro	6	186	3,2%	4	171	2,3%	2	15	13,3%	0	0	-	0	0	-
	Montalegre	4	188	2,1%	3	166	1,8%	1	20	5,0%	0	2	-	0	0	-
	Murça	2	113	1,8%	2	102	2,0%	0	10	-	0	1	-	0	0	-
	Valpaços	23	292	7,9%	21	269	7,8%	2	23	8,7%	0	0	-	0	0	-
	Vila Pouca de Aguiar	28	260	10,8%	28	230	12,2%	0	27	-	0	3	-	0	0	-
	Vimioso	6	101	5,9%	6	100	6,0%	0	1	-	0	0	-	0	0	-
	Vinhais	34	151	22,5%	31	142	21,8%	3	9	33,3%	0	0	-	0	0	-
		<i>Sub-Total</i>	<i>310</i>	<i>4.655</i>	<i>6,7%</i>	<i>269</i>	<i>4.208</i>	<i>6,4%</i>	<i>40</i>	<i>418</i>	<i>9,6%</i>	<i>1</i>	<i>28</i>	<i>3,6%</i>	<i>0</i>	<i>1</i>

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continuação)

NUTS III	Concelhos	Escalaão de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Ave	Póvoa de Lanhoso	9	623	1,4%	7	519	1,3%	0	95	-	2	8	25,0%	0	1	-
	Vieira do Minho	6	229	2,6%	3	192	1,6%	3	35	8,6%	0	2	-	0	0	-
	<i>Sub-Total</i>	15	852	1,8%	10	711	1,4%	3	130	2,3%	2	10	20,0%	0	1	0,0%

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continuação)

NUTS III	Concelhos	Escalaão de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Tâmega	Baião	4	373	1,1%	2	305	0,7%	2	61	3,3%	0	7	-	0	0	-
	Cabeceiras de Basto	36	415	8,7%	32	345	9,3%	4	69	5,8%	0	1	-	0	0	-
	Castelo de Paiva	7	321	2,2%	6	269	2,2%	1	45	2,2%	0	6	-	0	1	-
	Celorico de Basto	16	357	4,5%	11	309	3,6%	5	44	11,4%	0	4	-	0	0	-
	Cinfães	7	337	2,1%	5	282	1,8%	2	46	4,3%	0	9	-	0	0	-
	Mondim de Basto	1	158	0,6%	1	140	0,7%	0	14	-	0	4	-	0	0	-
	Resende	3	166	1,8%	3	146	2,1%	0	19	-	0	1	-	0	0	-
	Ribeira de Pena	8	105	7,6%	8	94	8,5%	0	10	-	0	1	-	0	0	-
	<i>Sub-Total</i>	82	2.232	3,7%	68	1.890	3,6%	14	308	4,5%	0	33	0,0%	0	1	0,0%

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continuação)

NUTS III	Concelhos	Escalaão de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Douro	Alijó	9	221	4,1%	7	198	3,5%	1	21	4,8%	1	2	50,0%	0	0	-
	Armamar	3	146	2,1%	3	132	2,3%	0	12	-	0	2	-	0	0	-
	Carrazeda de Ansiães	4	129	3,1%	4	120	3,3%	0	9	-	0	0	-	0	0	-
	Freixo de Espada à Cinta	-	54	-	-	45	-	-	8	-	-	1	-	-	0	-
	Lamego	13	585	2,2%	7	502	1,4%	6	76	7,9%	0	7	-	0	0	-
	Mesão Frio	1	84	1,2%	1	76	1,3%	0	8	-	0	0	-	0	0	-
	Moimenta da Beira	-	245	-	-	219	-	-	23	-	-	3	-	-	0	-
	Penedono	2	46	4,3%	2	45	4,4%	0	1	-	0	0	-	0	0	-
	Peso da Régua	15	482	3,1%	12	426	2,8%	2	52	3,8%	1	4	25,0%	0	0	-
	Sabrosa	-	152	-	-	139	-	-	13	-	-	0	-	-	0	-
	Santa Marta de Penaguião	-	125	-	-	112	-	-	11	-	-	2	-	-	0	-
	S. João da Pesqueira	4	186	2,2%	3	169	1,8%	1	16	6,3%	0	1	-	0	0	-
	Sernancelhe	1	121	0,8%	1	104	1,0%	0	16	-	0	1	-	0	0	-
	Tabuaço	3	116	2,6%	3	104	2,9%	0	10	-	0	2	-	0	0	-
	Tarouca	3	169	1,8%	3	147	2,0%	0	15	-	0	7	-	0	0	-
	Torre de Moncorvo	7	172	4,1%	7	161	4,3%	0	11	-	0	0	-	0	0	-
	Vila Flor	8	146	5,5%	6	136	4,4%	2	9	22,2%	0	0	-	0	1	-
	Vila Nova de Foz Côa	1	167	0,6%	1	158	0,6%	0	9	-	0	0	-	0	0	-
	Vila Real	117	1.510	7,7%	92	1.352	6,8%	21	143	14,7%	4	14	28,6%	0	1	-
		<i>Sub-Total</i>	<i>191</i>	<i>4.856</i>	<i>3,9%</i>	<i>152</i>	<i>4.345</i>	<i>3,5%</i>	<i>33</i>	<i>463</i>	<i>7,1%</i>	<i>6</i>	<i>46</i>	<i>13,0%</i>	<i>0</i>	<i>2</i>

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continuação)

NUTS III	Concelhos	Escalaão de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Beira Interior Norte	Almeida	5	169	3,0%	5	152	3,3%	0	16	-	0	1	-	0	0	-
	Celorico da Beira	3	153	2,0%	3	130	2,3%	0	21	-	0	2	-	0	0	-
	Figueira de Castelo Rodrigo	1	141	0,7%	1	128	0,8%	0	13	-	0	0	-	0	0	-
	Guarda	14	1.366	1,0%	11	1.225	0,9%	2	121	1,7%	1	18	5,6%	0	2	-
	Manteigas	1	71	1,4%	1	63	1,6%	0	8	-	0	0	-	0	0	-
	Meda	4	100	4,0%	4	88	4,5%	0	12	-	0	0	-	0	0	-
	Pinhel	9	210	4,3%	8	190	4,2%	1	20	5,0%	0	0	-	0	0	-
	Sabugal	11	248	4,4%	10	227	4,4%	1	19	5,3%	0	2	-	0	0	-
	Trancoso	10	243	4,1%	6	212	2,8%	4	29	13,8%	0	2	-	0	0	-
	<i>Sub-Total</i>	58	2.701	2,1%	49	2.415	2,0%	8	259	3,1%	1	25	4,0%	0	2	0,0%

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continuação)

NUTS III	Concelhos	Escalaão de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Beira Interior Sul	Castelo Branco	35	1.568	2,2%	23	1.416	1,6%	11	131	8,4%	1	20	5,0%	0	1	-
	Idanha-a-Nova	4	211	1,9%	4	198	2,0%	0	11	-	0	2	-	0	0	-
	Penamacor	4	90	4,4%	3	77	3,9%	1	12	8,3%	0	1	-	0	0	-
	Vila Velha de Ródão	1	79	1,3%	1	68	1,5%	0	10	-	0	1	-	0	0	-
	<i>Sub-Total</i>	44	1.948	2,3%	31	1.759	1,8%	12	164	7,3%	1	24	4,2%	0	1	0,0%

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continuação)

NUTS III	Concelhos	Escalaõ de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Cova da Beira	Belmonte	8	188	4,26%	7	160	4,38%	1	23	4,35%	0	4	-	0	1	-
	Covilhã	22	1.347	1,63%	21	1.190	1,76%	1	131	0,76%	0	22	-	0	4	-
	Fundão	28	832	3,37%	19	722	2,63%	9	103	8,74%	0	7	-	0	0	-
	<i>Sub-Total</i>	58	2.367	2,45%	47	2.072	2,27%	11	257	4,28%	0	33	0,00%	0	5	0,00%

Quadro 16: Número de empresas - comparação amostra vs subpopulação (continuação)

NUTS III	Concelhos	Escalaão de pessoal ao serviço														
		Total 2009			< 10			10-49			50-249			250+		
		Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.	Amostra	Popul.	% Pop.
Dão-Lafões	Aguiar da Beira	6	149	4,03%	5	137	3,65%	1	12	8,33%	0	0	-	0	0	-
	Carregal do Sal	7	242	2,89%	2	205	0,98%	5	27	18,52%	0	10	-	0	0	-
	Castro Daire	3	345	0,87%	2	301	0,66%	1	41	2,44%	0	3	-	0	0	-
	Mangualde	13	502	2,59%	9	429	2,10%	3	63	4,76%	0	7	-	1	3	33,33%
	Mortágua	6	287	2,09%	5	242	2,07%	1	41	2,44%	0	4	-	0	0	-
	Nelas	11	327	3,36%	10	286	3,50%	1	29	3,45%	0	11	-	0	1	-
	Oliveira de Frades	9	398	2,26%	6	324	1,85%	3	55	5,45%	0	16	-	0	3	-
	Penalva do Castelo	2	114	1,75%	1	101	0,99%	0	11	-	1	2	50,00%	0	0	-
	Santa Comba Dão	7	310	2,26%	5	271	1,85%	2	34	5,88%	0	5	-	0	0	-
	S. Pedro do Sul	4	383	1,04%	4	344	1,16%	0	35	-	0	4	-	0	0	-
	Sátão	5	267	1,87%	4	233	1,72%	1	32	3,13%	0	2	-	0	0	-
	Tondela	7	669	1,05%	6	589	1,02%	1	65	1,54%	0	12	-	0	3	-
	Vila Nova de Paiva	2	114	1,75%	2	107	1,87%	0	7	-	0	0	-	0	0	-
	Viseu	180	3.388	5,31%	150	2.983	5,03%	20	363	5,51%	8	39	20,51%	2	3	66,67%
	Vouzela	4	235	1,70%	4	202	1,98%	0	31	-	0	1	-	0	1	-
		<i>Sub-Total</i>	<i>266</i>	<i>7.730</i>	<i>3,44%</i>	<i>215</i>	<i>6.754</i>	<i>3,18%</i>	<i>39</i>	<i>846</i>	<i>4,61%</i>	<i>9</i>	<i>116</i>	<i>7,76%</i>	<i>3</i>	<i>14</i>
	<b>TOTAL</b>	<b>1.024</b>	<b>26.489</b>	<b>3,87%</b>	<b>831</b>	<b>23443</b>	<b>3,54%</b>	<b>157</b>	<b>2715</b>	<b>5,78%</b>	<b>18</b>	<b>305</b>	<b>5,90%</b>	<b>3</b>	<b>26</b>	<b>11,54%</b>

### 3.4.3- Caracterização da amostra

A caracterização da amostra vai ser feita por setor de atividade, por dimensão e por região.

Em termos de setor de atividade, as empresas foram classificadas em três setores: primário, secundário e terciário, devido à simplificação e clareza da análise.

As empresas foram divididas, por dimensão, em 4 grupos: micro, pequenas, médias e grandes empresas.

Relativamente à sua localização geográfica foram classificadas segundo oito regiões, de acordo com a NUT III: Douro, Alto Trás-os-Montes, Cova da Beira, Beira Interior Norte, Ave, Dão-Lafões, Beira Interior Sul, e Tâmega.

A maioria das empresas que compõe a amostra são micro, pequenas e médias empresas. No entanto, o número de empresas de média e grande dimensão é reduzido. O número substancial de micro empresas que compõe a amostra pode servir o propósito defendido por Ramalho e da Silva (2009) que consideram que este grupo de empresas deve ter uma atenção especial, dado o peso que possuem na estrutura empresarial portuguesa.

Em termos de setor de atividade, segundo a análise do quadro 17, o setor terciário é o que apresenta maior número de empresas, seguido do secundário e, por último, o primário. Estes valores seguem a tendência do tecido empresarial português, onde o setor terciário possui cerca de 83% do número de empresas, seguido do secundário com cerca de 16,5%, e do primário com apenas 0,5%.

Quadro 17: Dimensão das empresas por setor de atividade

Dimensão da Empresa		Setor de Atividade			Total
		Primário	Secundário	Terciário	
Micro	n	32	201	608	841
	% Dimensão da Empresa	3,8%	23,9%	72,3%	100,0%
	% Setor de Atividade	82,1%	70,0%	87,1%	82,1%
Pequena	n	6	73	79	158
	% Dimensão da Empresa	3,8%	46,2%	50,0%	100,0%
	% Setor de Atividade	15,4%	25,4%	11,3%	15,4%
Média	n	1	10	10	21
	% Dimensão da Empresa	4,8%	47,6%	47,6%	100,0%
	% Setor de Atividade	2,6%	3,5%	1,4%	2,1%
Grande	n	0	3	1	4
	% Dimensão da Empresa	0,0%	75,0%	25,0%	100,0%
	% Setor de Atividade	0,0%	1,0%	0,1%	0,4%
<b>Total</b>	<b>n</b>	<b>39</b>	<b>287</b>	<b>698</b>	<b>1024</b>
	<b>% Dimensão da Empresa</b>	<b>3,8%</b>	<b>28,0%</b>	<b>68,2%</b>	<b>100,0%</b>
	<b>% Setor de Atividade</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Relativamente às NUT III que apresentam um maior número de empresas na amostra, e pertencentes ao setor primário são o Douro e o Alto Trás-os-Montes como se verifica pela análise do quadro 18. Para este resultado pode contribuir o peso das empresas do setor agrícola, naquela região. A NUT III Ave é a que apresenta um maior número de empresas industriais, sendo uma região onde predominam as empresas do setor industrial.

Quadro 18: Distribuição das empresas por NUT e setor de atividade

NUT III		Setor de Atividade			Total
		Setor Primário	Setor Secundário	Setor Terciário	
Douro	n	11	37	143	191
	% NUT III	5,8%	19,4%	74,9%	100,0%
	% Setor de Atividade	28,2%	12,9%	20,5%	18,7%
Alto Trás-os-Montes	n	10	80	220	310
	% NUT III	3,2%	25,8%	71,0%	100,0%
	% Setor de Atividade	25,6%	27,9%	31,5%	30,3%
Cova da Beira	n	1	13	44	58
	% NUT III	1,7%	22,4%	75,9%	100,0%
	% Setor de Atividade	2,6%	4,5%	6,3%	5,7%
Beira Interior Norte	n	3	16	39	58
	% NUT III	5,2%	27,6%	67,2%	100,0%
	% Setor de Atividade	7,7%	5,6%	5,6%	5,7%
Ave	n	0	6	9	15
	% NUT III	0,0%	40,0%	60,0%	100,0%
	% Setor de Atividade	0,0%	2,1%	1,3%	1,5%
Dão-Lafões	n	9	83	174	266
	% NUT III	3,4%	31,2%	65,4%	100,0%
	% Setor de Atividade	23,1%	28,9%	24,9%	26,0%
Beira Interior Sul	n	1	21	22	44
	% NUT III	2,3%	47,7%	50,0%	100,0%
	% Setor de Atividade	2,6%	7,3%	3,2%	4,3%
Tâmega	n	4	31	47	82
	% NUT III	4,9%	37,8%	57,3%	100,0%
	% Setor de Atividade	10,3%	10,8%	6,7%	8,0%
Total	n	39	287	698	1024
	% NUT III	3,8%	28,0%	68,2%	100,0%
	% Setor de Atividade	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Pela análise dos quadros 19, 20, 21 e 22, conclui-se que existe um considerável número de empresas que não utilizou os BFI ao longo dos 4 anos de estudo.

Considerando que um dos objetivos dos gestores e investidores é a maximização do valor da empresa, então o recurso aos BFI parece ser um contributo para atingir tal objetivo, dado permitir a minimização do pagamento de impostos, tornando a empresa agressiva em termos fiscais (Hanlon & Slemrod, 2009).

Desta forma, as razões para as empresas não utilizarem os benefícios fiscais podem estar relacionadas com impossibilidades legais ou desconhecimento dos mesmos.

Quadro 19: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2006

Benefícios Fiscais à Interioridade		Dimensão da Empresa				Total
		Micro	Pequena	Média	Grande	
Sem BFI	n	530	87	9	2	628
	% Utilização do BFI	84,4%	13,9%	1,4%	0,3%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	63,7%	53,7%	33,3%	66,7%	61,3%
Com BFI	n	302	75	18	1	396
	% Utilização do BFI	76,3%	18,9%	4,5%	0,3%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	36,3%	46,3%	66,7%	33,3%	38,7%
Total	n	832	162	27	3	1024
	% Utilização do BFI	81,3%	15,8%	2,6%	0,3%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

A grande maioria das empresas que não apresentam BFI são micro empresas. Verificando-se que um aumento da dimensão da empresa é acompanhado pelo aumento do número de empresas que utilizam BFI, com exceção das grandes empresas, no ano de 2006. No entanto, em 2009, 75% deste grupo de empresas utilizaram BFI.

Quadro 20: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2007

Benefícios Fiscais à Interioridade		Dimensão da Empresa				Total
		Micro	Pequena	Média	Grande	
Sem BFI	n	506	77	8	1	592
	% Utilização do BFI	85,5%	13,0%	1,4%	0,2%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	60,2%	50,0%	30,8%	33,3%	57,8%
Com BFI	n	335	77	18	2	432
	% Utilização do BFI	77,5%	17,8%	4,2%	0,5%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	39,8%	50,0%	69,2%	66,7%	42,2%
Total	n	841	154	26	3	1024
	% Utilização do BFI	82,1%	15,0%	2,5%	0,3%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

O ano de 2008 foi o ano em que os BFI foram mais atrativos para as empresas. No entanto, foi em 2007 que se registou um maior número de empresas a utilizar os BFI, verificando-se uma diminuição nos anos seguintes.

Quadro 21: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2008

Benefícios Fiscais à Interioridade		Dimensão da Empresa				Total
		Micro	Pequena	Média	Grande	
Sem BFI	n	528	79	9	1	617
	% Utilização do BFI	85,6%	12,8%	1,5%	0,2%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	63,2%	49,4%	36,0%	25,0%	60,3%
Com BFI	n	307	81	16	3	407
	% Utilização do BFI	75,4%	19,9%	3,9%	0,7%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	36,8%	50,6%	64,0%	75,0%	39,7%
Total	n	835	160	25	4	1024
	% Utilização do BFI	81,5%	15,6%	2,4%	0,4%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

O ano de 2009 é o que apresenta o menor número de empresas que utilizou BFI. Uma das possíveis causas poderá estar relacionada com a alteração da taxa de IRC do regime geral. Com a Lei n.º 64-A/2008 de 31 de Dezembro, onde aprova o orçamento de estado para o ano de 2009, foi alterado o artigo 80.º do CIRC, sendo criados dois escalões da matéria coletável. As empresas com a matéria coletável até 12.500€ são tributadas à taxa de 12,5%, enquanto que aquelas com a matéria coletável superior a 12.500€ são tributadas de duas maneiras: uma parte até 12.500€, é tributada à taxa de 12,5% e a outra parte, igual ao excedente, é tributada à taxa de 25%. Para as empresas já existentes, abrangidas pelos BFI a taxa de IRC é de 15%, o que permite que as empresas beneficiem dos BFI apenas para uma matéria coletável superior a 15.625€<sup>22</sup>. No entanto, para as empresas constituídas nesse ano continua a ser mais vantajoso o recurso a BFI, pois têm uma taxa de IRC de 10%.

Quadro 22: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade em 2009

Benefícios Fiscais à Interioridade		Dimensão da Empresa				Total
		Micro	Pequena	Média	Grande	
Sem BFI	n	645	83	6	1	735
	% Utilização do BFI	87,8%	11,3%	0,8%	0,1%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	76,7%	52,5%	28,6%	25,0%	71,8%
Com BFI	n	196	75	15	3	289
	% Utilização do BFI	67,8%	26,0%	5,2%	1,0%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	23,3%	47,5%	71,4%	75,0%	28,2%
Total	n	841	158	21	4	1024
	% Utilização do BFI	82,1%	15,4%	2,1%	0,4%	100,0%
	% Dimensão da Empresa	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Algumas empresas da amostra, durante os quatro anos em estudo não recorreram a BFI, em qualquer um dos anos<sup>23</sup>. No quadro 23, constata-se que 37,2% das empresas utilizaram os BFI.

<sup>22</sup>  $(MC-12.500)*0,25+12.500*0,125=MC*0,15 \leftrightarrow MC=15.625€$

<sup>23</sup> Nos quadros 24 a 31, o número de observações diz respeito ao número de declarações IES, e não ao número de empresas que compõe a amostra, dado que, ao longo destes quatro anos as empresas podem alterar as suas características.

Quadro 23: Utilização dos benefícios fiscais à interioridade por NUT III

NUT III		Utilização do BFI		Total
		Não utilizou os BFI	Utilizou os BFI	
Alto Trás-os-Montes	n	525	239	764
	% NUT III	68,7%	31,3%	100,0%
	% Utilização do BFI	20,4%	15,7%	18,7%
	% Total	12,8%	5,8%	18,7%
Ave	n	709	531	1240
	% NUT III	57,2%	42,8%	100,0%
	% Utilização do BFI	27,6%	34,8%	30,3%
	% Total	17,3%	13,0%	30,3%
Beira Interior Norte	n	170	62	232
	% NUT III	73,3%	26,7%	100,0%
	% Utilização do BFI	6,6%	4,1%	5,7%
	% Total	4,2%	1,5%	5,7%
Beira Interior Sul	n	149	83	232
	% NUT III	64,2%	35,8%	100,0%
	% Utilização do BFI	5,8%	5,4%	5,7%
	% Total	3,6%	2,0%	5,7%
Cova da Beira	n	34	26	60
	% NUT III	56,7%	43,3%	100,0%
	% Utilização do BFI	1,3%	1,7%	1,5%
	% Total	0,8%	0,6%	1,5%
Dão-Lafões	n	560	504	1064
	% NUT III	52,6%	47,4%	100,0%
	% Utilização do BFI	21,8%	33,1%	26,0%
	% Total	13,7%	12,3%	26,0%
Douro	n	123	53	176
	% NUT III	69,9%	30,1%	100,0%
	% Utilização do BFI	4,8%	3,5%	4,3%
	% Total	3,0%	1,3%	4,3%
Tâmega	n	302	26	328
	% NUT III	92,1%	7,9%	100,0%
	% Utilização do BFI	11,7%	1,7%	8,0%
	% Total	7,4%	0,6%	8,0%
Total	n	2572	1524	4096
	% NUT III	62,8%	37,2%	100,0%
	% Utilização do BFI	100,0%	100,0%	100,0%
	% Total	62,8%	37,2%	100,0%

Esta proporção é muito próxima dos 38,7% resultantes da relação entre o número total de empresas que beneficiaram do BFI em 2009 (23.342 empresas)<sup>24</sup> e o número total de empresas abrangidas pelos BFI (60.329).

Da análise do quadro 24 verifica-se que o setor secundário é aquele que apresenta maior número de empresas com BFI. No entanto, a diferença para o setor terciário não é significativa não se podendo dizer o mesmo para o setor primário.

**Quadro 24:** Utilização dos benefícios fiscais à interioridade por setor de atividade

Benefícios Fiscais à Interioridade		Setor de Atividade			Total
		Setor Primário	Setor Secundário	Setor Terciário	
Sem BFI	n	116	531	1925	2572
	% Utilização do BFI	4,5%	20,6%	74,8%	100,0%
	% Setor de Atividade	83,5%	60,1%	62,6%	62,8%
Com BFI	n	23	352	1149	1524
	% Utilização do BFI	1,5%	23,1%	75,4%	100,0%
	% Setor de Atividade	16,5%	39,9%	37,4%	37,2%
Total	n	139	883	3074	4096
	% Utilização do BFI	3,4%	21,6%	75,0%	100,0%
	% Setor de Atividade	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

O fracasso dos BFI pelas empresas pode estar relacionado com os reduzidos valores de RAI, como se pode verificar pela análise do quadro 25. As micro empresas apresentam um RAI médio de 7.344€, sendo o valor mais baixo de -387.260€. Esta situação implica o reduzido nível de pagamento de impostos, o que poderá estar na origem do aparente desinteresse pelos BFI.

Uma outra possível causa para a origem daquele fracasso, por parte das micro empresas, pode estar relacionado com o fenómeno da economia paralela, que se verifica por toda a parte, com especial destaque nas micro empresas em resultado das suas características de gestão. Segundo Frank et al. (2009), desde o início de 1990 que as empresas dos EUA têm sinalizado a existência de diferenças crescentes entre o lucro apurado para os acionistas e o lucro declarado ao estado. Nesta matéria, os autores referem o fato de estas empresas estarem expostas a este tipo de risco, concretamente no que diz respeito à fuga aos impostos, quando os mesmos podem ser reduzidos de forma legal.

Um outro fator que pode influenciar a tributação fiscal das empresas e, conseqüente, planeamento fiscal é a política de remuneração dos gestores. Dyreng et al. (2010) averiguaram se as remunerações de determinados membros da equipa de gestão de topo possuem alguma associação ao nível de agressividade fiscal das empresas. Apesar de

<sup>24</sup> [www.portaldasfinancas.gov.pt](http://www.portaldasfinancas.gov.pt)

concluírem que a gestão de topo está associada ao planeamento tributário, não está claro se os resultados obtidos atribuídos à definição explícita da gestão de topo estão relacionados com a agressividade fiscal ou com a tomada de decisões estratégicas, tais como, políticas de investimento e financiamento que são altamente correlacionadas com a situação fiscal de uma empresa.

Assim, os resultados de Robinson et al. (2010) e Armstrong et al. (2012) consideram que as empresas procuram usufruir de benefícios fiscais a fim de mitigar o impacto dos impostos sobre o lucro. Contudo, frequentemente, apenas as médias e grandes empresas têm possibilidade de auferir dos benefícios fiscais, por isso, este tipo de empresas são as que tendem a utilizar os BFI.

Para elaborar os quadros que se seguem, 25, 26, 27, 28, 29, 30 e 31 foram excluídas duas empresas da amostra, por apresentarem características invulgares para uma empresa, como por exemplo o ATL ser zero, podendo enviesar os resultados. Tudo indica que esta situação poderá estar relacionada com erros contabilísticos. Foram, ainda, retiradas da amostra, mais duas empresas por apresentarem um RAI demasiado negativo, quando comparados com o ATL, podendo enviesar, de igual modo, os resultados.

Desta forma, pela análise aos resultados apresentados no quadro 25 verifica-se que das 4.080 IES (número de observações que serão o suporte do presente trabalho de investigação), correspondentes aos quatro anos das 1.020 empresas, analisadas neste trabalho, 81,7% dizem respeito às IES de micro empresas e, apenas, 0,3% dizem respeito a empresas de grande dimensão. No entanto, quer o valor mínimo quer o valor máximo, do RAI, das grandes empresas é substancialmente maior que o das micro empresas, o que concorre para que as grandes empresas tenham um maior cuidado no planeamento fiscal e utilizem as ferramentas que têm ao seu dispor para usufruir dos benefícios fiscais.

Quadro 25: RAI das empresas que compõem a amostra

Dimensão da Empresa	n	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Micro	3333	7.344 €	47.356 €	-387.260 €	1.555.771 €
Pequena	634	45.632 €	200.274 €	-1.901.885 €	2.095.472 €
Média	99	225.906 €	941.431 €	-5.956.128 €	3.688.968 €
Grande	14	5.870.475 €	7.783.250 €	404.722 €	26.241.808 €
<b>Total</b>	<b>4080</b>	<b>38.716 €</b>	<b>583.788 €</b>	<b>-5.956.128 €</b>	<b>26.241.808 €</b>

No quadro 26 apresenta-se o número de observações por dimensão da empresa para as situações em que registaram um RAI negativo e um RAI positivo, em cada ano em estudo. Ao longo dos quatro anos em análise, das 4.080 observações em estudo 26,7% apresentaram um RAI negativo. Este valor reparte-se pelos 4 anos, em estudo, de forma homogénea, com uma

ligeira subida em 2008, mas descendo logo no ano seguinte. Fazendo a análise por dimensão da empresa pode verificar-se que as micro empresas são as que apresentam maior percentagem de empresas com RAI negativo (28,9%), seguindo-se as médias empresas (19,2%) e posteriormente as pequenas empresas (17,2%). De referir que na nossa amostra as grandes empresas apresentam um RAI positivo em todos os anos em análise.

Quadro 26: N.º de empresas com RAI positivo e RAI negativo

Dimensão da Empresa			Ano				Total
			2006	2007	2008	2009	
Micro	RAI Positivo	n	596	607	577	591	2371
		% Total	17,9%	18,2%	17,3%	17,7%	71,1%
	RAI Negativo	n	232	230	254	246	962
		% Total	7,0%	6,9%	7,6%	7,4%	28,9%
	Total	n	828	837	831	837	3333
		% Total	24,8%	25,1%	24,9%	25,1%	100,0%
Pequena	RAI Positivo	n	133	126	128	138	525
		% Total	21,0%	19,9%	20,2%	21,8%	82,8%
	RAI Negativo	n	29	28	32	20	109
		% Total	4,6%	4,4%	5,0%	3,2%	17,2%
	Total	n	162	154	160	158	634
		% Total	25,6%	24,3%	25,2%	24,9%	100,0%
Média	RAI Positivo	n	22	22	18	18	80
		% Total	22,2%	22,2%	18,2%	18,2%	80,8%
	RAI Negativo	n	5	4	7	3	19
		% Total	5,1%	4,0%	7,1%	3,0%	19,2%
	Total	n	27	26	25	21	99
		% Total	27,3%	26,3%	25,3%	21,2%	100,0%
Grande	RAI Positivo	n	3	3	4	4	14
		% Total	21,4%	21,4%	28,6%	28,6%	100,0%
	Total	n	3	3	4	4	14
		% Total	21,4%	21,4%	28,6%	28,6%	100,0%
Total	RAI Positivo	n	754	758	727	751	2990
		% Total	18,5%	18,6%	17,8%	18,4%	73,3%
	RAI Negativo	n	266	262	293	269	1090
		% Total	6,5%	6,4%	7,2%	6,6%	26,7%
	Total	n	1020	1020	1020	1020	4080
		% Total	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	100,0%

O quadro 27 apresenta valores que sugerem que o valor médio do ativo total líquido varia de acordo com a dimensão das empresas.

Quadro 27: ATL das empresas que compõem a amostra

Dimensão da Empresa	n	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Micro	3333	296.101 €	795.489 €	867 €	21.944.133 €
Pequena	634	1.370.504 €	1.617.090 €	34.356 €	18.087.392 €
Média	99	7.997.452 €	7.881.797 €	144.259 €	39.936.071 €
Grande	14	112.336.637 €	77.457.053 €	30.149.292 €	227.829.338 €
<b>Total</b>	<b>4080</b>	<b>1.034.378 €</b>	<b>8.105.239 €</b>	<b>867 €</b>	<b>227.829.338 €</b>

De igual modo, o volume de negócios das empresas varia em função da dimensão das empresas (quadro 28).

Quadro 28: VN das empresas que compõem a amostra

Dimensão da Empresa	n	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Micro	3333	234.519 €	342.103 €	- €	4.314.731 €
Pequena	634	1.539.419 €	1.885.566 €	23.676 €	22.557.849 €
Média	99	10.542.106 €	12.145.771 €	218.495 €	98.402.341 €
Grande	14	128.069.481 €	84.079.383 €	38.410.861 €	279.465.299 €
<b>Total</b>	<b>4080</b>	<b>1.126.050 €</b>	<b>9.211.881 €</b>	<b>- €</b>	<b>279.465.299 €</b>

O quadro 29 apresenta os resultados para as estatísticas descritivas, correspondentes aos postos de trabalho para os quatro grupos de empresas. De referir que, apesar de ser considerada média empresa a partir de 50 postos de trabalho, e grande empresa a partir de 250 postos de trabalho, a amostra possui algumas empresas que, embora tenham um número de postos de trabalho reduzido, apresentam os outros dois critérios, ATL e VN, muito elevados sendo, necessário, por uma questão de normalização dos dados, classificar essas empresas no escalão seguinte.

Quadro 29: Postos de trabalho das empresas que compõem a amostra

Dimensão da Empresa	n	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Micro	3333	3	2	0	9
Pequena	634	17	9	10	49
Média	99	80	42	9	216
Grande	14	870	735	128	2020
<b>Total</b>	<b>4080</b>	<b>10</b>	<b>67</b>	<b>0</b>	<b>2020</b>

Constata-se pela análise do quadro 30 que a rentabilidade média do ATL aumenta em função da dimensão da empresa. Este comportamento, da rentabilidade em função da dimensão da empresa, poderá estar relacionado com alguns fatores nomeadamente: uma gestão mais profissional, clara separação entre gestores e detentores do capital, maior fiscalização e

controlo interno na empresa. De realçar o reduzido valor deste rácio para as micro empresas, o qual é inferior a 0,5%. Da mesma forma, a relação entre o RAI e o VN aumenta com a dimensão da empresa, podendo este comportamento estar associado às mesmas razões apresentadas.

É o grupo das micro empresas que apresentam maiores variações do ATL, assim como maiores variações do volume de negócios. Esta situação é reveladora de que as micro empresas investiram, em termos proporcionais, mais do que as grandes empresas, contudo, esse investimento parece ser menos rentável nas micro empresas, apesar do aumento do volume de negócios. Serrasqueiro et al. (2010) chegaram a idênticas conclusões, no sentido de que as empresas de reduzida dimensão apresentam um investimento em investigação e desenvolvimento que não se traduz em aumentos de rentabilidade da empresa.

No entanto, de acordo com Audretsch, Klomp, Santarelli e Thurik (2004), as pequenas empresas podem apresentar um elevado potencial de crescimento, uma vez que frequentemente operam numa escala de produção abaixo do ideal, o que pressupõe a utilização parcial da capacidade interna, bem como a exploração parcial do mercado, em que estão situadas.

Quadro 30: Rendibilidade e crescimento por dimensão da empresa

Dimensão da Empresa		Relação entre o RAI e o Total do Ativo Líquido	Relação entre o RAI e o Volume de Negócios	Variação do Ativo Total Líquido	Variação do Volume de Negócios
Micro	Média	0,37%	-17,54%	18,84%	22,20%
	n	3333	3333	3333	3333
	Desvio Padrão	31,86%	268,27%	160,73%	210,46%
Pequena	Média	1,52%	-0,92%	13,96%	13,26%
	n	634	634	634	634
	Desvio Padrão	25,23%	69,78%	99,31%	137,23%
Média	Média	2,00%	-3,28%	5,19%	12,38%
	n	99	99	99	99
	Desvio Padrão	10,42%	37,79%	22,84%	74,16%
Grande	Média	4,83%	3,61%	3,04%	1,42%
	n	14	14	14	14
	Desvio Padrão	4,53%	2,78%	12,09%	10,67%
<b>Total</b>	<b>Média</b>	<b>0,61%</b>	<b>-14,54%</b>	<b>17,69%</b>	<b>20,50%</b>
	<b>n</b>	<b>4080</b>	<b>4080</b>	<b>4080</b>	<b>4080</b>
	<b>Desvio Padrão</b>	<b>30,51%</b>	<b>244,17%</b>	<b>150,51%</b>	<b>198,12%</b>

Da análise do quadro 31 verifica-se que, as empresas, que utilizaram BFI apresentam um rácio RAI/ATL superior ao das que não utilizaram BFI, ou seja, a RLA média é superior nas empresas que utilizaram os BFI comparativamente às que não os utilizaram. Este fator poderá

justificar-se pela utilização, mais frequente, dos BFI por parte das empresas com maior dimensão, como se verificou anteriormente, assim como pela necessidade, por parte das empresas que apresentam lucros, em recorrer aos BFI para diminuir o imposto sobre lucros. Este comportamento poderá também estar relacionado com o fato de as empresas com menores RAI serem aquelas que não utilizam os BFI, uma vez que os seus resultados são negativos ou próximos de zero.

De referir ainda que, com o aumento da dimensão das empresas, verifica-se uma maior homogeneidade da rentabilidade do ATL. Este comportamento é revelador da grande desigualdade verificada entre as empresas de reduzida dimensão, relativamente à rentabilidade.

Quadro 31: Comparação dos RAI/ATL com ou sem BFI

Utilização do BFI		n	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Micro	Sem BFI	2193	-2,53%	38,17%	-612,50%	226,90%
	Com BFI	1140	5,97%	10,90%	-88,50%	67,40%
	<i>Sub-Total</i>	3333	0,37%	31,86%	-612,50%	226,90%
Pequena	Sem BFI	326	-1,58%	34,00%	-543,80%	31,70%
	Com BFI	308	4,80%	8,23%	-46,00%	33,30%
	<i>Sub-Total</i>	634	1,52%	25,23%	-543,80%	33,30%
Média	Sem BFI	32	-1,93%	14,52%	-58,20%	16,20%
	Com BFI	67	3,88%	7,14%	-16,90%	25,70%
	<i>Sub-Total</i>	99	2,00%	10,42%	-58,20%	25,70%
Grande	Sem BFI	5	3,74%	3,29%	1,30%	9,30%
	Com BFI	9	5,43%	5,18%	1,30%	13,40%
	<i>Sub-Total</i>	14	4,83%	4,53%	1,30%	13,40%
Global	Sem BFI	2556	-2,39%	37,41%	-612,50%	226,90%
	Com BFI	1524	5,64%	10,26%	-88,50%	67,40%
	<i>Total</i>	4080	0,61%	30,51%	-612,50%	226,90%

### 3.4.4 - Apresentação das variáveis

Considerando que o objetivo principal desta investigação consiste em analisar o efeito direto dos BFI no crescimento e *performance* das empresas da região do interior de Portugal, definiram-se, inicialmente, as variáveis de investigação, conforme se apresentam no quadro 32.

As variáveis ICRTIRC, IEC, IEI, RESS, MA, MESS, MCFI e SISA fazem parte do sistema legislativo português. As mesmas foram retiradas, do quadro “09” do anexo F - Benefícios Fiscais a qual faz parte da IES, dos respetivos campos indicados no quadro 32 na coluna “Fonte”. Estas variáveis indicam os diversos incentivos fiscais à interioridade que as empresas do interior de Portugal podem beneficiar.

Quadro 32: Variáveis observáveis

Nome	Descrição	Unidade	Fonte
ATL	Ativo Total Líquido	€	IES - A0276
VN	Volume de Negócios	€	IES - A0133
RAI	Resultados Antes de Impostos	€	IES - A0146
PT	Postos de Trabalho	€	IES - A0417
UBFI	Utilizou os Benefícios Fiscais à Interioridade	*	IES - Q05 n.º6
ICRTIRC	Incentivo Correspondente à Redução da Taxa do IRC	€	IES - F403
IEC	Investimento Elegível - Corpóreo	€	IES - F410
IEI	Investimento Elegível - Incorpóreo	€	IES - F411
RESS	Redução dos Encargos com a Segurança Social	€	IES - F413
MA	Majoração das Amortizações	€	IES - F416
MESS	Majoração dos Encargos com a Segurança Social	€	IES - F419
MCFI	Majoração do Crédito Fiscal ao Investimento	€	IES - F420
SISA	SISA e Outros.	€	IES - F421
NUT	Local da Sede		IES - Q02 n.º1
TOC	TOC - Técnico Oficial de Contas		IES - Q09 n.º2
CAE	CAE - Código de Atividade Económica		IES - Q04 n.º1
RAI/ATL	Relação entre o RAI e o Ativo Total Líquido	%	
RAI/VN <sup>25</sup>	Relação entre o RAI e o Volume de Negócios	%	
Var%_ATL <sup>26</sup>	Varição do Ativo Total Líquido	%	
Var%_VN <sup>27</sup>	Varição do Volume de Negócios	%	
Var_VN	Varição do Volume de Negócios	€	

\* A variável UBFI é uma variável binária assumindo o valor de 0, se a empresa não possuir anexo F, o que significa que não utilizou os benefícios fiscais à interioridade, ou o valor de 1 se a empresa possuir o anexo F utilizando, desta forma, os benefícios fiscais à interioridade.

<sup>25</sup> Variável utilizada no modelo de AEE, no entanto a mesma foi excluída por não se adequar ao modelo.

<sup>26</sup> Variável utilizada no modelo de AEE, no entanto a mesma foi excluída por não se adequar ao modelo.

<sup>27</sup> Variável utilizada no modelo de AEE, no entanto a mesma foi excluída por não se adequar ao modelo.

Ainda foram utilizadas as seguintes variáveis:

- Dimensão<sup>28</sup>, variável Dim, que toma o valor de 1 para as micro empresas, 2 para as pequenas empresas, 3 para as médias empresas e o valor de 4 para as grandes empresas;
- NUT III, variável NUT, que assume o valor de 1 para as empresas sediadas na NUT Douro, 2 na NUT Alto Trás-os-Montes, 3 na NUT Cova da Beira, 4 na NUT Beira Interior Norte, 5 na NUT Ave, 6 na NUT Dão-Lafões, 7 na NUT Beira Interior Sul, e 8 na NUT Tâmega;
- Setor de atividade, variável CAE, que atribui o valor de 1 para o setor primário, 2 para o setor secundário e 3 para o setor terciário. Esta variável foi obtida com base na informação de 2009 com o CAE revisão 3<sup>29</sup>. O setor primário inclui as atividades da divisão 01 a 09, o setor secundário engloba as atividades da divisão 10 a 43 e da divisão 45 até à 99 para o setor terciário;
- O RAI/ATL é definido como os resultados antes de impostos sobre o ATL. A motivação em usar esta medida de desempenho prende-se fundamentalmente com duas razões. A primeira deve-se ao facto de ambos os valores se encontrarem reportados ao mesmo momento temporal, o que permite obter uma medida de desempenho, retorno do ativo, deflacionada. A segunda razão prende-se com o carácter de longo prazo de rotação do ativo (Kothari et al., 2005);
- O RAI/VN é outro indicador que permite medir o desempenho das empresas, uma vez que indica o lucro obtido por cada unidade de vendas efetuada.

Estes dois últimos indicadores, embora interdependentes, refletem diferentes determinantes do sucesso ou fracasso empresarial (Kinney & Wempe, 2002). Fairfield e Yohn (2001) descrevem o RAI/ATL como sendo uma medida de produtividade, no sentido de avaliar a capacidade de gerar lucro com um determinado nível de investimento, enquanto a RAI/VN é considerada uma medida de eficiência, ao avaliar a capacidade de controlar os custos para um determinado nível de atividade de vendas.

---

<sup>28</sup> Foram seguidos os critérios indicados pela Recomendação da Comissão n.º 2003/361/CE de 6 de Maio, sendo utilizadas as variáveis observáveis ATL, VN e PT.

<sup>29</sup> Código de Atividade Económica, regulamentado pelo decreto-lei n.º 381/2007 de 14 de Novembro.

### 3.4.5 - Tratamento e análise dos dados

O tratamento e análise dos dados iniciou-se com a leitura das IES. Para o efeito foi utilizado o *software* Able2ExtractProfessional Versão 6.0 para converter a informação para o programa Excel. Uma vez inserida a informação no Excel procedeu-se à construção de filtros, que permitem retirar as diversas variáveis observáveis. De seguida foi construída a base de dados, a qual foi analisada por intermédio do *software* IBM SPSS *Statistics* versão 21.

A AEE foi realizada com o recurso ao *software* IBM SPSS *Amos*, versão 21.

Ao longo de todas estas fases foram criados mecanismos de controlo, por forma a garantir a fiabilidade dos dados (Costa, 2012). No tratamento dos dados em Excel foi utilizada uma codificação numérica das empresas.

Apesar dos dados obtidos, pelas declarações fiscais, não terem carácter confidencial, com este procedimento garante-se a confidencialidade dos mesmos, dado que os mesmos não se encontram disponíveis publicamente (Desai & Dharmapala, 2009).

Recolhida toda a informação, é necessário codificá-la, de forma a medir os conceitos, estabelecer causalidade e criar associações entre as variáveis. Desta forma, procedeu-se à análise estatística descritiva, que será seguida pela AEE.

#### 3.4.5.1 - Análise inferencial

Como referido no ponto 3.2, esta investigação enquadra-se, metodologicamente, na teoria positivista quantitativa. Neste sentido, urge a necessidade de utilizarmos técnicas estatísticas, que nos permitam testar as hipóteses investigação.

A estatística descritiva é realizada segundo a dimensão, setor de atividade da empresa, e região, permitindo fazer a caracterização da amostra de investigação.

Tal como Ribeiro (2012), serão ainda utilizados vários testes de hipóteses, dos quais se destacam: para a análise da normalidade e da homogeneidade das variáveis serão efetuados, respetivamente os testes *Kolmogorov-Smirnov* e o teste de *Levene*. No caso de não se observar um dos pressupostos para a utilização dos testes paramétricos, nomeadamente a variável dependente possuir distribuição normal e as variâncias populacionais serem homogéneas, utilizam-se os testes não paramétricos. Assim, dependendo dos resultados dos testes anteriores, utiliza-se o teste paramétrico *t-Student* ou o teste não paramétrico de *Wilcoxon* para testar a igualdade das médias do crescimento e *performance*; utiliza-se também o teste paramétrico *one-way ANOVA* ou o não paramétrico de *Kruskal-Wallis*, que

permitem também testar a hipótese de igualdade da mediana do crescimento e *performance*, no que se refere à região, dimensão e setor de atividade.

As hipóteses do teste *Kruskal-Wallis* são as seguintes:

$$H_0: \theta_1 = \theta_2 = \dots = \theta_k \quad (\text{as medianas são iguais})$$

$$H_1: \exists i, j: \theta_i \neq \theta_j \quad (i \neq j = 1, \dots, k) \quad (\text{existe pelo menos um par de medianas significativamente diferentes})$$

Desta forma, a hipótese nula ( $H_0$ ) significa que as medianas da utilização dos BFI são iguais, sendo testada face à hipótese de que existe pelo menos um par de medianas significativamente diferentes (hipótese alternativa  $H_1$ ).

Para rejeitar/não rejeitar a hipótese estabeleceu-se um nível de significância de 5%.

#### 3.4.5.2 - *Análise de equações estruturais*

A AEE é uma técnica de modelação generalizada, utilizada para testar modelos teóricos que definam relações causais, entre várias variáveis (Hox & Bechger, 1998; Marôco, 2010). Zamora e Lemus (2008) consideram que esta técnica possui um caráter mais confirmatório do que exploratório.

Esta técnica estatística avalia a estrutura de inter-relações expressas numa série de equações, idênticas a uma série de equações de regressão múltipla, combinando métodos de análise fatorial e de regressão linear (Marôco, 2010). Dadas as suas características, “esta metodologia começa a ser muito utilizada nas ciências sociais, humanas e económicas, dado que permite aos investigadores estudar fenómenos não observáveis diretamente, o que ocorre com frequência nessas ciências” (Ribeiro, 2012:188).

Os modelos de equações estruturais são frequentemente visualizados por um diagrama, onde os diversos caminhos são evidenciados, sendo o modelo estatístico geralmente representado por um conjunto de equações e matrizes (Hox & Bechger, 1998; McDonald & Ho, 2002).

Esta técnica estava inicialmente acessível a um grupo restrito de investigadores, por exigir o domínio da linguagem da programação intrínseca. O uso da AEE generalizou-se a partir da década de 70 do século passado devido ao surgimento de *software* específico de AEE. Atualmente existem diversos *softwares* de análise de equações estruturais que agilizam o

processo de análise da estrutura da variância e covariância, necessária para a estimação de um modelo de AEE, como é o caso do EQS<sup>30</sup>, o MPLus<sup>31</sup> e o AMOS<sup>32</sup>, entre outros.

O AMOS (*Analysis of Moments Structures*) é uma aplicação - *plug-in* - do *software* de análise estatística SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*) da empresa IBM. A empresa, com este *software*, visa desenvolver um sistema de utilização de AEE mais simples, do que os existentes anteriormente, considerados de difícil acesso e de árdua aprendizagem para a especificação e modelação generalizada da estrutura relacional dos momentos da amostra (média, variância e covariância) (Marôco, 2010). Esta aplicação, AMOS, estabelece uma relação interativa com o utilizador, comunicando com ele através de janelas de diálogo, ao longo de todas as fases do processo de ajuste do modelo, desde a sua especificação até à validação do mesmo, propondo, inclusive, alterações ao modelo, com vista a melhorar a qualidade estatística do modelo final (Vaz, 2013).

Neste sentido, para formular o modelo de AEE recorreremos a dois tipos de variáveis: as variáveis manifestas, que são medidas e observáveis diretamente e as variáveis latentes ou constructos, que não são diretamente observáveis, sendo a sua existência indicada pela sua manifestação em variáveis manifestas (Marôco, 2010). As variáveis latentes possuem características para serem quantificadas, mas não podem ser diretamente observadas. Elas são usadas para obter um resumo da informação disponível numa única variável, ou seja, as informações complexas de várias observações individuais são agrupadas em uma única variável latente.

As relações entre as variáveis, manifestas ou latentes, permitem que o modelo de equações estruturais seja dividido em dois submodelos: o de medida e o estrutural.

Enquanto o submodelo de medida define a relação entre as variáveis observáveis e as variáveis latentes, o modelo estrutural mede as interligações de dependência entre as variáveis latentes ou constructos (Marôco, 2010). O autor considera que estes modelos pertencem a uma classe de modelos estatísticos referidos como modelos reflexivos, dado que as variáveis latentes refletem-se nas variáveis manifestas.

A utilização das equações estruturais, durante um período de tempo<sup>33</sup>, onde as observações são tratadas de forma independente poderá originar um acréscimo de erro do tipo II<sup>34</sup>. Uma vez que os dados se encontram em painel, verificando-se a medição dos mesmos sujeitos em condições temporais diferentes, Marôco (2010) sugere a aplicação dos Modelos de

---

<sup>30</sup> <http://www.mvsoft.com/products>

<sup>31</sup> [www.statmodel.com](http://www.statmodel.com)

<sup>32</sup> <http://www-03.ibm.com/software/products/us/en/spss-amos>

<sup>33</sup> No presente estudo o horizonte temporal é de 4 anos.

<sup>34</sup> “A não rejeição de H0 quando H0 é falsa” (Marôco, 2011:70)

Crescimento Latente, pois “nestes estudos, ditos longitudinais ou de medidas repetidas, as amostras são constituídas pelas avaliações de um mesmo conjunto de sujeitos ao longo do tempo” (Marôco, 2010:319). Porém, relativamente à homogeneidade e independência dos erros e das medidas repetidas, os Modelos de Crescimento Latente exigem pressupostos que na prática são difíceis de se realizar, pois a sua violação pode comprometer a qualidade das conclusões obtidas (Raykov, 2009; Marôco, 2010). Deste modo, no presente estudo empírico utilizou-se o modelo de Análise de Equações Estruturais.

#### *Elaboração do modelo teórico*

Na AEE, a teoria é o motor da análise, partindo-se da formulação de um enquadramento teórico para em seguida recolher dados que confirmem esse enquadramento (Marôco, 2010). Para o investigador, a partir da teoria, é possível especificar as relações encontradas nos dois submodelos, anteriormente referidos, o de medida e o estrutural, bem como proceder a alterações das relações propostas, para além de outros aspetos relacionados com a necessidade de validar o modelo.

O primeiro passo, na elaboração do modelo teórico, consiste no recurso à análise fatorial exploratória, para identificar as variáveis observáveis que formam cada um dos constructos.

#### *Especificação do modelo*

A especificação do modelo requer a definição das relações entre as variáveis observáveis e latentes, e entre as próprias variáveis latentes, permitindo ainda evidenciar os efeitos diretos e indiretos das variáveis. Consiste no desenho formal do modelo teórico que testa as questões de investigação e reflete as assunções, *a priori*, do referencial teórico em análise (Marôco, 2010). Este ponto será particularmente sensível se não existir uma teoria que suporte as relações definidas entre as variáveis (Urzúa, 2008).

Na especificação do modelo Marôco (2010:27) considera “necessário decidir, que variáveis manifestas operacionalizam; que variáveis latentes; que relações causais entre variáveis latentes e/ou variáveis manifestas devem ser incluídas/excluídas; que associações (não causais) devem ser incluídas/excluídas; que associações (não causais) devem ser incluídas/omitidas do modelo e, que erros ou resíduos, devem ser correlacionados”. Nesta fase é fundamental possuir um vasto conhecimento teórico e prático, na área de estudo, de modo a permitir a formulação de hipóteses e definir corretamente as variáveis latentes, no desenho do modelo.

Na especificação dos modelos de medida assume-se que as variáveis latentes causam as variáveis manifestas, sendo a variância destas, que não é explicada pelas variáveis latentes, explicada por outras variáveis latentes, ou fatores específicos, fora do modelo. Estas variáveis latentes designam-se por erros de medida ou resíduos, podendo estar correlacionados, indicando uma fonte de variação comum dos itens não explicada pelas variáveis latentes (Marôco, 2010).

Nos modelos estruturais, Marôco (2010) considera que as relações são sempre desenhadas, a partir da causa para o efeito, sendo a variância das variáveis exógenas, não explicada pelas variáveis endógenas, mas explicada pelos “erros” ou “perturbações”.

A especificação do modelo de equações estruturais requer uma atenção redobrada na definição das variáveis, dado que, a inclusão ou omissão de variáveis relevantes para explicar a estrutura relacional entre as variáveis conduz aos denominados “erros de especificação”. Marôco (2010) considera que, normalmente, estes erros podem ser de dois tipos:

- O modelo ter mais variáveis e ou relações entre as variáveis do que aquelas que é possível estimar pelos dados;
- O modelo ter menos variáveis do que aquelas necessárias para explicar as verdadeiras relações entre as variáveis.

De salientar que os erros podem levar à obtenção de estimativas enviesadas dos parâmetros do modelo, ou impedir a obtenção de estimativas dos parâmetros.

#### *Estimação do modelo*

A partir das matrizes de covariância das variáveis manifestas procede-se à obtenção de estimativas dos parâmetros do modelo que reproduzam o melhor possível os dados observados na amostra em análise. Marôco (2010:34) considera que “esta estimação é feita, geralmente, por métodos iterativos que procuram maximizar a verosimilhança das covariâncias entre as variáveis manifestas, ou que procuram minimizar uma função dos erros de ajustamento estimados pela diferença entre os valores observados das covariâncias e os valores estimados pelo modelo teórico”. O autor identifica quatro métodos diferentes para efetuar o ajustamento: Máxima Verosimilhança (ML - *Maximum Likelihood*); Mínimos Quadrados Não-ponderados (ULS - *Unweighted Least Squares*); Mínimos Quadrados Generalizados (GLS - *Generalized Least Squares*); e Mínimos Quadrados Ponderados (WLS - *Weighted Least Squares*).

Diversos autores, como por exemplo, Hox e Bechger (1998), Olsson, Troye e Roy (1999) e McDonald e Ho (2002), consideram os métodos ML e GLS como os mais utilizados apresentando-se, em seguida, estes dois métodos de uma forma breve.

O método ML é consistente, imparcial e eficiente, invariante com o tipo de escalas, caso as variáveis latentes satisfaçam as condições de normalidade (Urzúa, 2008). Em AEE, Marôco (2010), considera-o como o método mais utilizado, sendo a função de discrepância a minimizar a seguinte:

$$f_{ML} = \log|\Sigma(\hat{\theta})| + \text{tr}(\mathbf{S}\Sigma(\hat{\theta})^{-1}) - \log|\mathbf{S}| - (p+q) \quad (2)$$

O estimador GLS é o método dos mínimos quadrados generalizados e iterativo que permite estimar os parâmetros, ponderando os erros de estimação da matriz  $\mathbf{E} = \mathbf{S} - \Sigma(\hat{\theta})$  com pesos correspondentes ao inverso da matriz de covariância amostral (Marôco, 2010). A sua função discrepância é dada por:

$$f_{GLS} = \frac{1}{2} \text{tr}[\mathbf{S}^{-1}(\mathbf{S} - \Sigma(\hat{\theta}))]^2 \quad (3)$$

Este estimador goza das mesmas propriedades assintóticas que o método ML, é consistente e eficiente. A sua principal característica é a simplicidade, pois não requer que os dados apresentem uma distribuição normal multivariada (Ribeiro, 2012).

#### *Pressupostos do modelo*

A utilização da AEE exige a validade de um conjunto de pressupostos, sem os quais os resultados das análises e as conclusões obtidas a partir desses resultados podem ser seriamente comprometidos (Marôco, 2010). De seguida enumera-se alguns dos pressupostos que devem ser tidos em conta na AEE:

- **Independência de Observações:** um dos pressupostos basilares da AEE é que as observações de sujeitos diferentes são independentes entre si. No entanto, no caso das medidas obtidas em estudos longitudinais, as mesmas podem não ser independentes e apresentarem algum tipo de correlação. Nestes casos, Marôco (2010) considera que os modelos de crescimento latente são os mais apropriados.
- **Normalidade Multivariada:** quando se verifica o pressuposto de normalidade, os métodos de ajustamento ML e GLS apresentam propriedades de consistência, ou seja, a estimativa do parâmetro tende para o verdadeiro valor, com o aumento da dimensão da amostra. McDonald e Ho (2002) e Marôco (2010) recomendam o uso de

medidas de assimetria e curtose, para avaliar a plausibilidade da assunção da distribuição normal das variáveis.

- **Linearidade:** o pressuposto da linearidade entre as variáveis manifestas e as variáveis latentes, e entre as variáveis latentes, é assumido pelo modelo. Embora “o método de estimação ML não exija linearidade, mas quando os dados são as covariâncias ou as correlações de Pearson, estas medidas de associação assumem que as variáveis estão relacionadas de forma linear” (Marôco, 2010:61).
- **Covariâncias Amostrais não Nulas:** a existência de fatores latentes operacionalizados por um conjunto de variáveis manifestas exige que estas apresentem algum tipo de associação.
- **Múltiplos Indicadores:** na AEE, cada variável latente deve ser operacionalizada, no mínimo, por 3 variáveis manifestas.
- **Ausência de Multicolinearidade:** para evitar a redundância entre as variáveis independentes, estas não devem possuir multicolinearidade entre elas. Marôco (2010) considera que valores de VIF superiores a 5 indicam problemas com a presença de multicolinearidade.
- **Medida Forte:** considerando que as variáveis ordinais violam a assunção de continuidade, o uso de variáveis manifestas ordinais, em AEE, é inadequado para o cálculo de covariâncias ou correlações.
- **Inexistência de Outliers:** a presença de *outliers* pode aumentar ou reduzir as covariâncias entre as variáveis. Esta influência pode traduzir-se nas estimativas das médias, desvios-padrão e covariâncias, colocando em causa a qualidade do ajustamento de um modelo apropriado.

#### *Avaliação da qualidade de ajustamento do modelo*

Esta fase tem como objetivo avaliar em que medida o modelo especificado, reproduz a estrutura correlacional das variáveis observadas na amostra. No entanto, a questão do ajustamento do modelo, que melhor apresenta os dados que reflete a teoria subjacente, conhecido como modelo de ajuste, não é de certa forma consensual. Marôco (2010) considera a avaliação da qualidade do modelo, como uma das áreas menos consensuais da AEE. Desta forma, dada a abundância de índices de ajuste disponíveis, o investigador tem dificuldades em adotar o mais adequado (Fan, Thompson & Wang, 1999; McDonald & Ho, 2002; Hooper, Coughlan & Mullen, 2008)

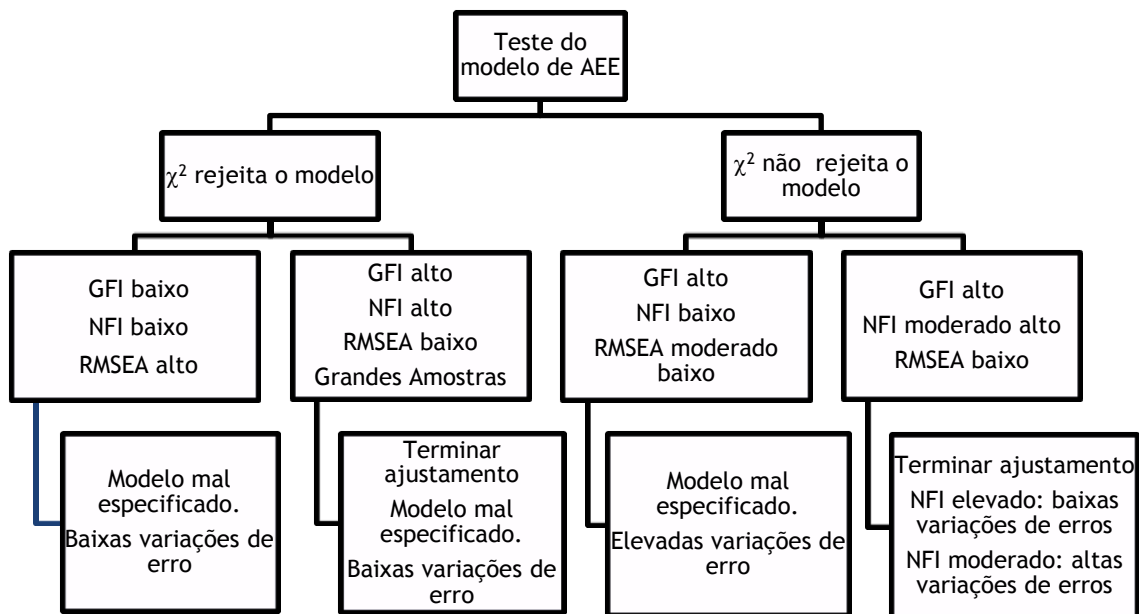
Os índices de qualidade do ajustamento podem classificar-se em cinco grandes famílias (Marôco, 2010):

- **Índices Absolutos:** a avaliação do modelo é feita sem que haja comparação com outros modelos. Apesar destes índices serem considerados fracos, (Hooper et al., 2008; Marôco, 2010), McDonald e Ho (2002) verificaram que os índices de vários outros ajuste mais comuns são: Teste  $\chi^2$ ; Índice de Qualidade do Ajuste (GFI - *Goodness Fit Index*); e Raiz do Resíduo Quadrático Médio (RMSR - *Root Mean Square Residual*).
- **Índices Relativos:** ao contrário dos índices absolutos, os índices relativos avaliam a qualidade do modelo, com base em testes relativamente, ao modelo com pior ajustamento possível, ou, ao modelo saturado. Os índices mais utilizados são: Índice de Ajuste Comparativo (CFI - *Comparative Fit Index*); Índice de Ajuste Normalizado (NFI - *Normed Fit Index*); Índice de Ajustamento Relativo (RFI - *Relative Fit Index*); e Índice de *Tucker-Lewis* (TLI - *Tucker-Lewis Index*).
- **Índices de Parcimónia:** estes índices são obtidos pela correção dos índices relativos, com um fator de penalização, associado à complexidade do modelo. O objetivo é compensar a melhoria do modelo, que se consegue com a inclusão de mais parâmetros livres aproximando o modelo sob estudo ao modelo saturado. Os índices mais utilizados são: Índice de Qualidade do Ajuste de Parcimónia (PGFI - *Parsimony Goodness Fit Index*); Índice de Ajuste Comparativo de Parcimónia (PCFI - *Parsimony Comparative Fit Index*); e Índice de Ajuste Normalizado de Parcimónia (PNFI - *Parsimony Normed Fit Index*).
- **Índices de Discrepância Populacional:** estes índices procedem à comparação do ajustamento do modelo obtido com os momentos amostrais, relativamente ao ajustamento do modelo que se obteria com os momentos populacionais. Os índices mais comuns são: índice do Parâmetro de não Centralidade (NCP - *Non-Centrality Parameter*); e Raiz do Erro Quadrático Médio de Aproximação (RMSEA - *Root Mean Square Error of Approximation*).
- **Índices Baseados na Teoria da Informação:** estes índices são baseados na estatística  $\chi^2$ , penalizando o modelo em função da sua complexidade. Os índices mais utilizados são: índice do Critério de Informação de *Akaike* (AIC - *Akaike Information Criterion*); índice do Critério de *Browne-Cudeck* (BCC - *Browne-Cudeck Criterion*); índice do Critério de Informação de *Bayes* (BIC - *Bayes Information Criterion*); e índice da Validação Cruzada Esperada (ECVI - *Expected Cross-Validation Index*).

Hammervold e Olsson (2011) consideram que quer o teste de qui-quadrado quer os índices RMSEA, GFI, ou até mesmo do NFI, analisados de forma isolada, não dão informação válida sobre a qualidade de ajuste do modelo. No entanto, estes indicadores apresentam comportamentos distintos no que se refere ao impacto do nível da variância dos erros, à má especificação do modelo, bem como ao tamanho da amostra. Desta forma, os índices de ajuste devem ser interpretados, de forma favorável e ao mesmo tempo, como se demonstra no esquema da figura 4.

De forma resumida, Hammervold e Olsson (2011) apresentam algumas diretrizes que permitem testar o modelo de AEE:

Figura 4: Teste do modelo de AEE



Fonte: Adaptado de Hammervold e Olsson (2011:1568)

### Validade do modelo

Dada a complexidade em obter um modelo de equações estruturais, não é raro que o ajuste de um modelo proposto seja pobre (Hooper et al., 2008), sendo necessário fazer adaptações para o enriquecer.

O modelo estrutural de base pode ser alargado, de várias formas. Duas extensões úteis são: grupos múltiplos; e a análise da inclusão de meios. Estas extensões são, especialmente, potente, quando são aplicados ao mesmo tempo, porque oferecem uma alternativa à análise de (co) variância para testar vários grupos de diferentes meios (Hox & Bechger, 1998). Os autores consideram ser uma característica interessante, na AEE, a análise de mais do que um

grupo em simultâneo uma vez que permite investigar se um determinado modelo se encaixa tão bem em diferentes grupos.

Segundo (Marôco, 2010), esta análise tem como objetivo avaliar se a estrutura do modelo de medida e a do modelo estrutural são invariantes em diferentes grupos populacionais com características diferentes. Para esse efeito devem ser impostas várias restrições: aos pesos fatoriais e covariâncias dos fatores de um modelo de medida, de forma a avaliar a invariabilidade do modelo de medida entre os grupos; aos coeficientes estruturais, para avaliar se as possíveis relações causais são invariantes entre grupos; as variâncias/covariâncias, de forma a avaliar se a estrutura dos resíduos do modelo se mantém invariável entre os grupos.

Poderá ser efetuada uma análise multigrupos para: testar a invariância do modelo fatorial; comparar trajetórias estruturais entre constructos, num modelo geral de equações estruturais; para comparar as médias das variáveis manifestas ou constructos entre grupos (Ribeiro, 2012).

Marôco (2010) refere ainda que alguns autores têm sugerido para avaliação do modelo a utilização do ECVI pertencente ao grupo dos **índices baseados na teoria da informação**. Este índice reflete o ajustamento teórico do modelo noutras amostras semelhantes àquela em que o modelo foi ajustado, a partir de uma única amostra.

## 4- Análise de Resultados

### 4.1 - Benefícios Fiscais à Interioridade *versus* dimensão, setor de atividade, região, rendibilidade e TOC

A análise da utilização dos BFI pelas empresas, considerando como característica diferenciadora a dimensão que possuem, o setor de atividade, a região (NUT III) a que pertencem, a rendibilidade do ATL, bem como a identificação do TOC, será efetuada com o recurso a testes de análise bi-variada.

#### 4.1.1 - Dimensão

Como se referiu anteriormente, aquando da revisão da literatura, pode observar-se que existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente à dimensão. Neste sentido, para se validar a  $H_1$ , procedeu-se à aplicação do teste estatístico não paramétrico *Kruskal-Wallis*. Pois, verificou-se a violação do pressuposto da normalidade das variáveis, como se pode observar no Apêndice A, bem como a violação do pressuposto da dimensão da amostra. De referir que, este é um dos testes apropriado para comparar as distribuições de duas ou mais variáveis observadas em duas ou mais amostras independentes (Marôco, 2011).

Os resultados obtidos apresentam um  $\chi^2 = 91,502$  com 3 graus de liberdade e um *p-value* < 0,001, o que permite rejeitar a  $H_0$ . Conclui-se, por esta via, que existe pelo menos um tipo de dimensão de empresa que apresenta uma utilização dos BFI diferentes das restantes.

Pela análise dos quadros 19, 20, 21, e 22 verifica-se que as empresas de dimensão média utilizam mais os BFI ao longo dos quatro anos em análise, sendo que, as micro empresas são as empresas que menos utilizam esses benefícios.

#### 4.1.2 - Setor de atividade

Relativamente à  $H_2$  pretende-se verificar se existem diferenças na utilização dos BFI, por parte das empresas, segundo o setor de atividade a que pertencem. Para validar a hipótese  $H_2$  foi seguida a mesma metodologia utilizada para testar  $H_1$ .

Os resultados obtidos apresentam um  $\chi^2 = 27,903$  com 2 graus de liberdade e um *p-value* < 0,001, permitindo rejeitar  $H_0$ . Conclui-se, por esta via, que existem diferenças estatisticamente significativas na utilização dos BFI, por parte das empresas, dependendo do seu setor de atividade.

Da análise do quadro 24 constata-se que o setor primário é o que apresenta o menor número de empresas que utilizaram BFI, encontrando-se os outros dois setores, secundário e terciário, muito próximos em termos do número de empresas que recorreu a BFI.

### 4.1.3 - Região (NUTS III)

No sentido de testar a  $H_3$ , seguiu-se a metodologia utilizada no teste das hipóteses anteriores. A possível validação poderá indiciar que, o facto de as empresas pertencerem a uma determinada região não se relaciona com a utilização dos BFI, pelo que não existirão diferenças significativas.

Os resultados obtidos, pelo teste *Kruskal-Wallis*, apresentam um  $\chi^2 = 213,693$  com 7 graus de liberdade e um *p-value* < 0,001, permitem rejeitar  $H_0$ .

Pela análise do quadro 23 verifica-se que as NUT III Ave e Dão-Lafões são as que apresentam um maior número de empresas que utilizam os BFI, sendo as NUT III Beira Interior Norte e Tâmega aquelas que apresentam o menor número de empresas com BFI.

Verifica-se, desta forma, que as empresas, segundo as regiões em que se localizam, não aproveitam de igual modo os benefícios fiscais que se encontram ao seu dispor. Esta situação pode dever-se a diversos fatores, nomeadamente, o tipo de atividades desenvolvidas na região, nível de escolaridade dos gestores, dimensão das empresas, entre outros. Ayele (2006) verificou que 93% dos benefícios concedidos na Etiópia foram aplicados apenas em duas regiões, 60% em Addis Ababa e 33% em Tigray. O autor indicou como principal explicação para esta distribuição dos benefícios: a existência nessas duas regiões de grandes empresas, as quais se apropriaram da maioria dos benefícios; o facto de muitas empresas não apresentarem lucros durante os primeiros anos de arranque; e o facto de as empresas mais pequenas não conseguirem cumprir os requisitos burocráticos para beneficiarem dos benefícios.

Neste sentido, Squires e Hall (2013) num estudo realizado no Reino Unido verificou, igualmente, que a utilização dos benefícios fiscais, pelas empresas de diferentes regiões, é heterogénea e influenciada, principalmente, pela localização da região, bem como pela estratégia definida pelos seus responsáveis políticos.

#### 4.1.4 - Rácio RAI/ATL

Para o teste da  $H_4$  optou-se por seguir o mesmo procedimento apresentado para a validação das hipóteses anteriores.

Os resultados obtidos, pelo teste *Kruskal-Wallis*, como se pode verificar pela análise dos valores apresentados no quadro 33, onde os *p-value* são inferiores a 0,001 para as empresas no seu global, para as micro e para as pequenas empresas, o que permitem rejeitar  $H_0$ . Nas empresas de média dimensão,  $H_0$  é rejeitada de igual modo, porém para um nível de significância estatística de 10%.

Quadro 33: Resultados do teste *Kruskal-Wallis*

	Dimensão da empresa				
	Global	Micro	Pequena	Média	Grande
$\chi^2$	247,611	211,898	30,178	3,292	0,219
gl	1	1	1	1	1
<i>p-value</i>	<0,001	<0,001	<0,001	0,070	0,640

Nas grandes empresas não se rejeita  $H_0$ , pelo que se verifica que não há diferenças significativas entre as medianas das empresas que utilizaram BFI e as medianas das empresas que não utilizaram BFI.

#### 4.1.5 - TOC - Técnico Oficial de Contas

Dado o papel de destaque que o TOC possui nas PME, conforme vários estudos (e. g., Guerreiro, 2012; Pereira, 2012; Carvalho, 2013), tentou-se aferir se existe algum relacionamento entre o TOC e a utilização, ou não, dos BFI por parte das empresas.

A contabilidade das 4080 observações analisadas, ou seja, IES ao longo dos 4 anos de análise, tem como responsáveis 529 TOC. Como se verifica através da análise do quadro 34, à medida que o TOC é responsável por um número maior de contabilidades, aumenta o número de empresas que utilizam os BFI, até ao escalão de 61-80 observações nos quatro anos (correspondendo a 15-20 contabilidades por TOC). Neste escalão verifica-se uma redução percentual de empresas que utilizam os BFI, mas nos escalões seguintes mantém-se a tendência referida anteriormente.

Quadro 34: Número de empresas por TOC

Intervalo do n.º de Contabilidade por TOC	n.º de TOC	Sem BFI		Com BFI		Total Observ.
		Freq. Abs	%	Freq. Abs	%	
<=20	500	1555	68,9%	703	31,1%	2258
21_40	14	284	60,2%	188	39,8%	472
41_60	5	142	55,5%	114	44,5%	256
61_80	5	256	73,1%	94	26,9%	350
81_100	2	123	69,1%	55	30,9%	178
>=101	3	196	34,6%	370	65,4%	566
<b>TOTAL</b>	<b>529</b>	<b>2556</b>	<b>62,6%</b>	<b>1524</b>	<b>37,4%</b>	<b>4080</b>

Uma vez que o escalão inferior ou igual a 20 contabilidades por TOC, ao longo de 4 anos, é aquele que apresenta um peso significativo (55,3%), houve a necessidade de aprofundar com uma análise descritiva exploratória este escalão (quadro 35). Dos resultados obtidos verifica-se uma tendência crescente da utilização dos BFI quando aumenta o número de contabilidades por TOC, à semelhança do que já se tinha observado aquando da análise aos valores apresentados no quadro 34.

Quadro 35: Número de empresas por TOC para o escalão <=20

Intervalo do n.º de Contabilidade por TOC	n.º de TOC	Sem BFI		Com BFI		Total Observ.
		Freq. Abs	%	Freq. Abs	%	
<=5	399	897	71,0%	367	29,0%	1264
6_10	64	356	72,4%	136	27,6%	492
11_15	26	203	65,5%	107	34,5%	310
16_20	11	99	51,6%	93	48,4%	192
<b>TOTAL</b>	<b>500</b>	<b>1555</b>	<b>68,9%</b>	<b>703</b>	<b>31,1%</b>	<b>2258</b>

O Estatuto da Ordem dos TOC no seu artigo 8.º limita a atividade dos TOC. Pelo n.º 2 do referido artigo, o limite máximo de pontuação por TOC são 30 pontos, fixando o artigo 9.º a pontuação que é atribuída às empresas. A pontuação mínima atribuída por empresa é de 0,5 pontos, o que limita a atividade do TOC a um máximo de 60 empresas. Seguindo esta legislação, na nossa amostra apenas existe 1 TOC que é responsável por mais de 60 empresas. No entanto, o grupo de TOC com mais de 101 observações ao longo dos 4 anos é o que apresenta, em termos proporcionais, um maior número de empresas a beneficiar dos BFI, tal como apresentado no quadro 34.

Deste modo, pelo descrito anteriormente, bem como pelos valores apresentados nos quadros 34 e 35, parece haver diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente ao TOC. Porém, para corroborar esta desconfiança existe a necessidade de se recorrer a um teste estatístico.

Os resultados obtidos, pelo teste estatístico de *Kruskal-Wallis*,  $\chi^2 = 2238,518$  com 528 graus de liberdade e um *p-value*  $< 0,001$ , indicam a rejeição de  $H_0$ . Conclui-se, assim, que existem diferenças significativas na utilização dos BFI, por parte das empresas, dependendo do TOC. Estes resultados podem dever-se a diversos fatores inerentes ao TOC nomeadamente, formação profissional, formação académica, idade, entre outros<sup>35</sup>.

Neste sentido, a possível validação da  $H_5$  poderá indicar que, não é pelo facto de as empresas terem um TOC que vão utilizar os BFI.

#### 4.1.6 - Discussão dos resultados

Da análise bi-variada em função da dimensão, setor de atividade, região, rendibilidade e do TOC das empresas, conclui-se que apenas entre as empresas de grande dimensão é que não se verificaram diferenças, estatisticamente significativas, relativamente à rendibilidade. Estes resultados podem revelar que o uso dos benefícios fiscais depende da dimensão, setor de atividade, região, rendibilidade e do TOC.

As empresas Irlandesas, no período entre 1980 e 1990, foram objeto de diversos estudos com vista a ser analisada a transformação verificada, em resultado da política fiscal implementada (Walsh, 2000; Malley, Philippopoulos & Economides, 2002; Hines, 2003; Bodman, 2011). Todos são unânimes acerca de o sucesso do crescimento empresarial ser atribuído a diversos fatores.

Relativamente aos fatores aqui analisados e, pela análise feita ao fator dimensão, os resultados permitem não rejeitar  $H_1$ , ou seja, “*Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente à dimensão*”. Estes resultados vão de encontro aos verificados por Serrasqueiro e Nunes (2008) que encontraram diferenças entre a dimensão das empresas e o seu desempenho, aumentando o desempenho com o aumento da dimensão.

Da mesma forma, no setor de atividade também se encontraram diferenças significativas, não se rejeitando  $H_2$  ou seja, “*Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente ao setor de atividade*”. Neste caso, as alterações provocadas no regime fiscal não beneficiam por igual os diversos setores de atividade. Hines (2003) considera que na Irlanda a mudança no regime fiscal revelou-se, particularmente, atrativo para as empresas do setor financeiro. Enquanto a taxa de lucro no setor dos serviços financeiros aumentou, bem acima da sua média histórica nos anos anteriores, a taxa de lucro, dos restantes setores de serviços empresariais, não mostrou essa tendência. Em Portugal os BFI, previstos na Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, abrangem todos os setores de atividade.

---

<sup>35</sup> Sobre estas variáveis não se possui informação pelo que não se pode aprofundar as razões para os resultados obtidos.

Para as diversas regiões, onde as empresas se localizam também foram identificadas diferenças na utilização dos BFI, não se rejeitando  $H_3$  “*Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI relativamente à localização geográfica*”. Haufler e Wooton (2006) consideram que a política ótima coordenada para uma região integrada, como é o caso da UE, envolve alterações na localização e tributação dos rendimentos o que permite uma maior regulação, para que se verifique um aumento ou redução do número de empresas que se instalam numa determinada região. A formação de *clusters* regionais pode ser um fator diferenciador da utilização dos BFI na medida em que determinadas atividades podem ter uma melhor assessoria nessa área. A própria política de licenciamento da atividade económica, por parte de determinadas regiões, pode ser um fator diferenciador para o desenvolvimento dessa mesma região (Haufler & Wooton, 2006).

No que diz respeito à rendibilidade do ATL verificaram-se diferenças, na utilização dos BFI, entre três dos quatro grupos de dimensão de empresas. A  $H_4$  “*Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente à rendibilidade*” apenas é rejeitada para o grupo de empresas consideradas grandes. Esta situação não é de certa forma surpreendente uma vez que, como se pode verificar no ponto 4.2.4.3 deste trabalho, no quadro 42, as trajetórias “BFI” para o “RAI” assim como “BFI” para a “Var\_VN” não são estatisticamente significativas. Estes resultados revelam que os BFI utilizam-se pouco nas grandes empresas.

Por fim, a existência de um TOC, responsável pela contabilidade da empresa, tem influência na utilização dos BFI validando-se, desta forma, a  $H_5$  “*Existem diferenças entre as empresas, na utilização dos BFI, relativamente ao TOC responsável pela contabilidade*”. Estes resultados não são surpreendentes tendo em conta a diversa formação dos TOC em Portugal. Na profissão existem técnicos com habilitações literárias elevadas - Doutoramento -, mas também existem técnicos com uma vasta experiência no setor, embora sem formação académica. Esta diversidade de formação dos técnicos pode originar diferenças profissionais e com reflexos ao nível da utilização de ferramentas ao dispor das empresas, nomeadamente os BFI.

## **4.2 - Uma nova abordagem ao efeito direto dos benefícios fiscais à interioridade: análise de equações estruturais**

Neste ponto são apresentadas os efeitos diretos que os BFI têm no crescimento e *performance* das empresas do interior de Portugal. Dado não ser frequente a utilização desta metodologia, na área da contabilidade e finanças, será seguida de perto a metodologia utilizada por Ribeiro (2012).

## 4.2.1 - Objetivos e variáveis

### 4.2.1.1 - Objetivos

No ponto 4.1 deste trabalho analisaram-se as possíveis diferenças das empresas na utilização dos BFI, em função da dimensão, do setor de atividade, da região, da rentabilidade do ATL, e do TOC.

Neste ponto pretende-se complementar, os efeitos diretos que os BFI têm no crescimento e *performance* das empresas, contribuindo, por esta via, para o enriquecimento da literatura internacional, fundamentalmente através da utilização da análise de equações estruturais. Esta metodologia não tem sido utilizada em estudos relacionados com a temática dos benefícios fiscais. Neste sentido, neste trabalho desenvolve-se um modelo estrutural/conjuntural para análise dos efeitos diretos que os BFI e a dimensão têm no crescimento e *performance* das empresas do interior de Portugal.

### 4.2.1.2 - Variáveis e hipóteses de investigação

O objetivo definido neste trabalho é responder às seguintes questões de investigação (b) “Qual o papel dos benefícios fiscais no crescimento e na *performance* das empresas em regiões economicamente mais desfavorecidas?” e (c) “Que variáveis manifestas, inseridas nos BFI, têm um efeito direto no crescimento e na *performance* das empresas do interior?”. Para esse efeito, foram definidas as variáveis latentes ou constructos e variáveis manifestas ou variáveis observáveis.

Como foi referido anteriormente, este trabalho apresenta um carácter inovador uma vez que não se encontrou, na literatura, sustentação para as hipóteses de investigação. Desta forma, para as hipóteses  $H_6$  e  $H_7$  são apresentadas as variáveis latentes ou constructos, que embora não sendo diretamente observáveis ou mensuráveis, fazem-se sentir por intermédio das variáveis observáveis ou manifestas, as quais também são apresentadas.

#### (i) Variável latente ou construto BFI - Benefícios Fiscais à Interioridade

Como se referiu no Capítulo II, existem opiniões diferentes no que diz respeito à implicação que os benefícios fiscais produzem nas empresas. Enquanto alguns autores (e. g., Meier, 1964; Ayele, 2002; Easson & Zolt, 2002; Gergely, 2003; Bartik, 2005; Henrekson, 2005 e Knoll, 2008) consideram que os benefícios fiscais contribuem para o desempenho das empresas, porém, outros autores (e. g., Velde, 2002; Gergely, 2003; Bartik, 2005 e Schwartz et al., 2008) consideram que é uma forma errada de utilizar o erário público.

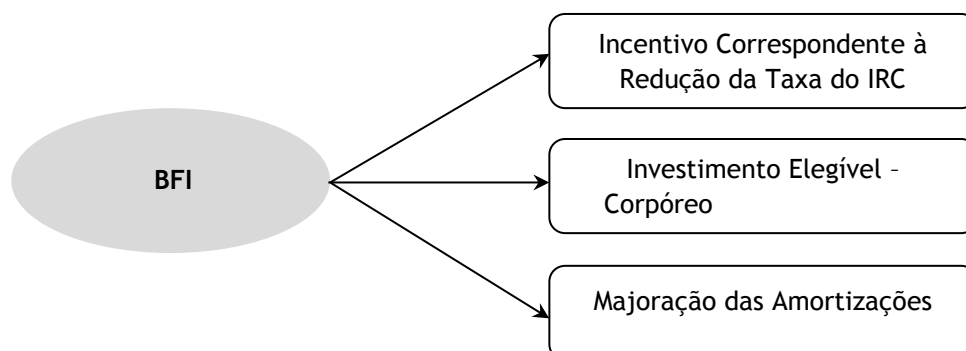
Neste sentido, elaborou-se a seguinte hipótese:

**H<sub>6</sub>: Os benefícios fiscais produzem um efeito direto sobre o crescimento e a *performance* das empresas nas regiões do interior de Portugal.**

As variáveis observadas IEI - Investimento Elegível Incorpóreo, RESS - Redução dos Encargos com a Segurança Social, MESS - Majoração dos Encargos com a Segurança Social, MCFI - Majoração do Crédito Fiscal ao Investimento e SISA não foram consideradas no modelo. Este facto deve-se ao facto de, tal como se descreveu no ponto 3.4.5.2 do presente trabalho, estas variáveis não se adequarem ao modelo. Como considera Marôco (2010) será fundamental decidir sobre quais as variáveis manifestas que melhor operacionalizam as variáveis latentes.

Desta forma, as variáveis observáveis, relacionadas com os BFI, conforme figura 5, que melhor operacionalizam o modelo teórico, são: MA - Majoração das Amortizações, IEC - Investimento Elegível Corpóreo, ICRTIRC - Incentivo Correspondente à Redução da Taxa de IRC.

Figura 5: Construto dos Benefícios Fiscais à Interioridade



As variáveis observáveis MA e IEC referem-se ambas ao investimento realizado após a entrada em vigor dos BFI. No entanto o IEC é indicado apenas uma única vez, no ano em que o investimento foi realizado, sendo que a MA são indicadas nos diversos anos em que os bens são depreciados. Como o período em análise compreende os anos entre 2006 e 2009, as variáveis MA e IEC não produzem a mesma informação.

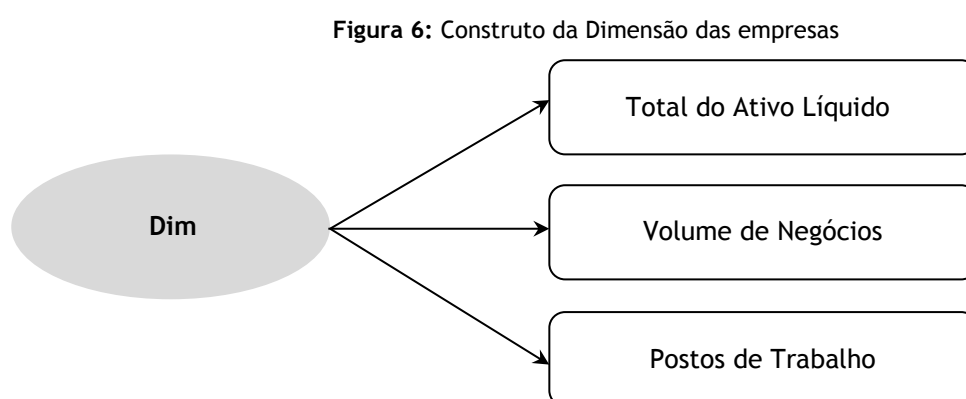
(ii) Variável latente ou construto **Dim - Dimensão**

Como também referido no Capítulo II, diversos autores (e. g., Risseeuw, 1997 e Serrasqueiro et al., 2010) consideram que a dimensão da empresa influencia o seu crescimento e *performance*. No entanto, nenhum deles obteve evidência empírica sobre o tipo de relação entre o conjunto dos fatores que constituem a dimensão da empresa.

Desta forma, para identificar as variáveis observáveis, pertencentes ao construto dimensão, que influenciam o crescimento e a *performance* das empresas, formulou-se a seguinte hipótese:

**H<sub>7</sub>: A dimensão produz um efeito direto sobre o crescimento e a *performance* das empresas nas regiões do interior de Portugal**

A operacionalização da variável latente “Dim” será efetuada pelas seguintes variáveis observáveis (figura 6):



Na definição das variáveis observáveis que operacionalizam cada um dos constructos, associados às hipóteses H<sub>6</sub> e H<sub>7</sub>, foi elaborada uma análise fatorial exploratória prévia, a qual se encontra no Apêndice B. Esta fase implicou várias análises, tendo por objetivo encontrar as melhores variáveis manifestas que operacionalizam os constructos.

A análise fatorial apresenta um índice de adequação da amostra razoável, sendo o teste *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) de 0,566 superior a 0,5 pelo que se verifica uma correlação média entre as variáveis (Ferguson & Cox, 1993; Merkle, Layne, Bloomberg & Zhang, 1998; Ngai, Cheng & Ho, 2004; Ma, Pearson & Tadisina, 2005). O teste de esfericidade, o indicador de Bartlett, apresenta um nível de significância inferior a 0,001 o que permite rejeitar a hipótese da matriz das correlações, evidenciando desta forma a existência de correlação parcial entre as variáveis. Desta forma os resultados, dos dois testes, levam-nos a prosseguir com a análise fatorial.

Da análise fatorial exploratória extraíram-se dois fatores sendo atribuída a designação “Dim” ao fator 1 e “BFI” ao fator 2. Quando se proceder à análise fatorial confirmatória, avaliar-se-á a consistência interna de cada construto.

## 4.2.2 - Tratamento estatístico dos dados

Neste ponto do trabalho, pretende-se estudar o comportamento de duas variáveis: o RAI - resultados antes de impostos, correspondente à *performance* das empresas (Kim, 1989; DeYoung & Hasan, 1998) e a Var\_VN - variação do volume de negócios, que corresponde ao crescimento das empresas (Birley & Westhead, 1990; Wang & Shyu, 2009; Laitinen, 2014), sendo medido pela variação do volume de negócios do ano n em relação ao ano (n-1). Estas variáveis foram também utilizadas por Serrasqueiro e Nunes (2008) e Dyreng et al. (2010), para medir a *performance* e o crescimento.

Em seguida, inicia-se o processo de especificação do modelo explicativo da implicação dos BFI e da dimensão, no crescimento e na *performance*, nas empresas da região do interior de Portugal.

Após esta etapa, procede-se à validação do modelo de medida utilizando, para o efeito, os índices CFI, GFI, NFI, TLI, PCFI, PGFI e RMSEA, conforme o ponto 3.4.5.2.

Após a validação do modelo de medida, especifica-se o modelo estrutural, no qual constarão as relações entre as variáveis. Para a sua validação, calculam-se os índices utilizados para o modelo de medida. Serão introduzidas alterações ao modelo, considerando, por exemplo, os MI (*Modification Indices*) apresentados pelo programa de análise estatística ou fixando parâmetros. De realçar que as estimações serão efetuadas com o recurso ao método ML. Uma vez que se verifique o pressuposto da normalidade multivariada Marôco (2011:61) considera “o método de ML (mais comum) produz resultados eficientes e consistentes”.

Após a validação do modelo, efetua-se a análise aos resultados da estimação, para identificar as relações que existem entre o construto da dimensão e o crescimento/*performance* das empresas, e ainda entre o construto BFI e o crescimento/*performance* das empresas.

Por último, no sentido de uma melhor validação do modelo, realiza-se uma análise comparativa das empresas por dimensão, setor de atividade e rendibilidade, de forma a poder avaliar o efeito direto dos BFI e da dimensão nestes grupos de empresas.

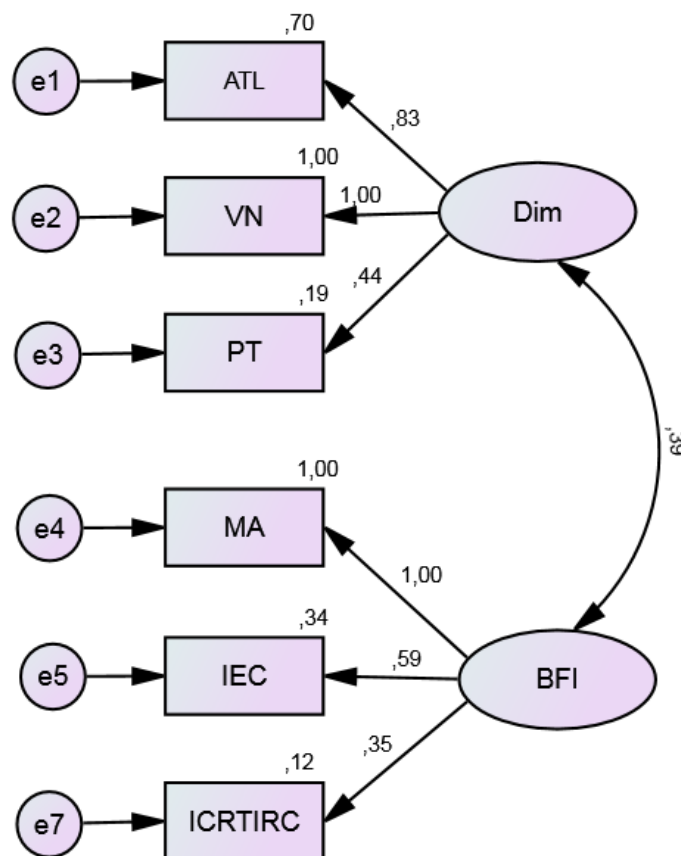
### 4.2.3 - Especificação e validação do modelo - Modelo estrutural BFI

#### 4.2.3.1 - Especificação e validação do modelo de medida

No seguimento da análise fatorial exploratória, anteriormente efetuada, e considerando as hipóteses H<sub>6</sub> e H<sub>7</sub> procedeu-se à especificação do modelo. Desta forma, inicia-se o processo pela identificação do submodelo de medida, através da análise fatorial confirmatória, a qual é usada para avaliar a qualidade de ajustamento de um modelo de medida teórico à estrutura correlacional observada entre as variáveis manifestas ( Marôco, 2010).

Tendo em conta os constructos apresentados no ponto 4.2.1.2 procedeu-se à análise fatorial confirmatória do submodelo de medida, apresentada na figura 7.

Figura 7: Análise fatorial confirmatória



De acordo com a metodologia seguida por Marôco (2010), o modelo sofreu várias alterações, relativamente ao modelo inicial, a fim de melhorar a qualidade de ajustamento da análise fatorial confirmatória.

No quadro 36 apresentam-se os índices de qualidade de ajustamento do submodelo de medida. Pode considerar-se que, o modelo apresenta um bom ajustamento, permitindo reproduzir a estrutura correlacional das variáveis manifestas observadas (Marôco, 2010).

**Quadro 36:** Índices de qualidade de ajustamento da análise fatorial confirmatória

Índices	Estimação	Ajuste
<i>Goodness of Fit Index</i> (GFI)	0,984	Muito Bom
<i>Comparative Fit Index</i> (CFI)	0,977	Muito Bom
<i>Normed Fit Index</i> (NFI)	0,976	Muito Bom
<i>Tucker-Lewis Index</i> (TLI)	0,966	Muito Bom
<i>Parsimony Comparative Fit Index</i> (PCFI)	0,651	Razoável
<i>Parsimony Goodness of Fit Index</i> (PGFI)	0,468	Mau
<i>Root Mean Square Error of Approximation</i> (RMSEA)	0,07	Bom

Para além dos índices identificados anteriormente, a qualidade de ajustamento pode ser medida pela fiabilidade ou consistência interna dos constructos a partir do *Alpha de Cronbach* (Cronbach, 1951). De salientar que “a fiabilidade de uma medida refere a capacidade desta ser consistente. Se um instrumento de medida dá sempre os mesmos resultados (dados) quando aplicado a alvos estruturalmente iguais, podemos confiar no significado da medida e dizer que a medida é fiável. Dizemo-lo porém com maior ou menor grau de certeza porque toda a medida é sujeita a erro.” (Marôco & Garcia-Marques, 2006:2). Desta forma, a fiabilidade que se pode observar nos valores do presente trabalho é uma estimativa e não um dado.

**Quadro 37:** *Alpha de Cronbach* dos constructos

Constructos e variáveis observáveis	Peso fatorial	% Variância explicada	Alpha Cronbach *	Comunalidades
<b>Dim</b>		<b>35,49%</b>	<b>0,682</b>	
ATL	0,970			0,941
VN	0,968			0,941
PT	0,478			0,380
<b>BFI</b>		<b>28,18%</b>	<b>0,061</b>	
ICRTIRC	0,438			0,198
IEC	0,816			0,666
MA	0,824			0,694

\* - Valor *standarizado*.

Como se verifica no quadro 37, o construto exógeno “Dim” apresenta um coeficiente *Alpha de Cronbach* considerado “bom” de 0,682 verificando-se a existência de fiabilidade e validade interna do mesmo (Marôco & Garcia-Marques, 2006). O mesmo já não se verifica com o construto “BFI”, o qual apresenta um mau coeficiente de 0,061. No entanto, alguns autores (e. g., Marôco & Garcia-Marques, 2006) consideram que esta medida de fiabilidade tem sido

questionada sugerindo, como alternativa, a Fiabilidade Compósita - FC desenvolvida por Fornell e Larcker (1981). Marôco (2010) considera um valor da FC superior a 0,7 como sendo indicador de uma fiabilidade de construto apropriada.

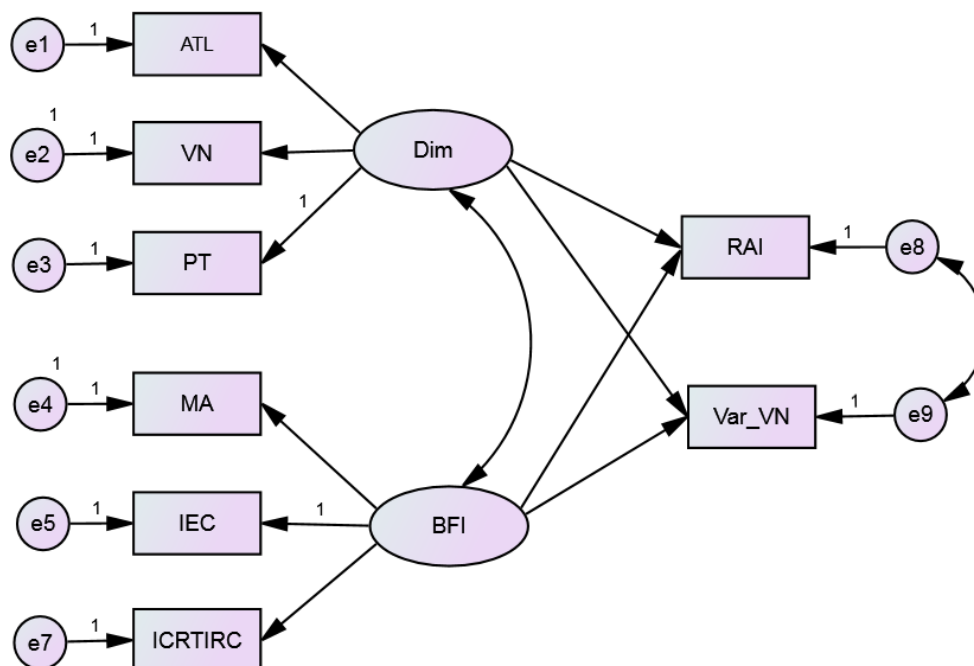
O construto “Dim” apresenta um FC de 0,8766 e o construto “BFI” de 0,7779, indicando ambos uma boa fiabilidade. Estes valores, juntamente com os apresentados no quadro 37, permitem proceder à especificação do modelo estrutural tendo por base os dois constructos exógenos (Dim e BFI).

#### 4.2.3.2 - Especificação, estimação e validação do modelo estrutural

Após se ter procedido à confirmação da qualidade do ajustamento do submodelo de medida, através da análise fatorial confirmatória apresentada no ponto anterior, seguidamente pretende-se especificar e validar o modelo estrutural.

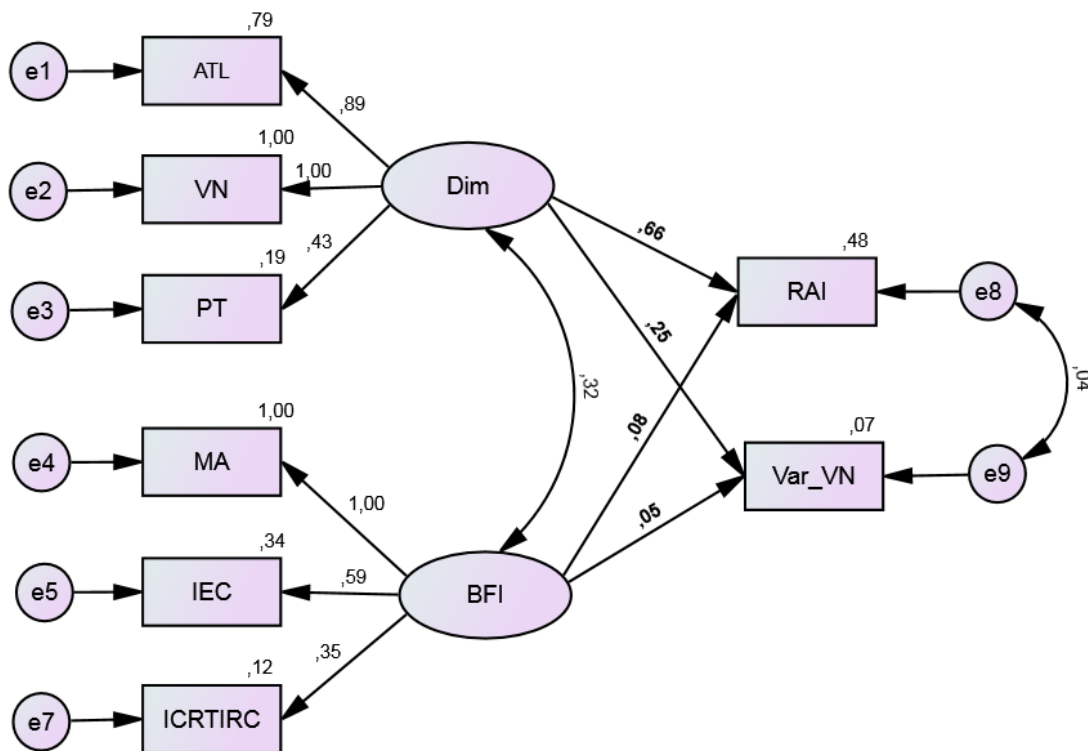
Assim, na figura 8 apresenta-se o diagrama que traduz o modelo estrutural que explica o efeito direto que os “BFI” e “Dim” têm no crescimento, medido através da variável “Var\_VN”, e na *performance*, medida pela variável “RAI”, das empresas localizadas em regiões do interior de Portugal.

Figura 8: Modelo estrutural



A figura 9 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados e a fiabilidade individual de cada um dos itens no modelo (Marôco, 2010). Este modelo permite obter as estimativas dos vários parâmetros que maximizam a probabilidade de observar a estrutura correlacional das variáveis manifestas observadas.

Figura 9: Resultados da estimação do modelo estrutural



Da mesma forma, aquando da validação interna dos constructos explicativos do efeito direto dos BFI procede-se, em seguida, à análise das trajetórias associadas a cada uma das hipóteses H<sub>6</sub> e H<sub>7</sub>, apresentadas no ponto 3.3.2. O quadro 38 apresenta as estimativas estandardizadas assim com a significância das trajetórias.

Quadro 38: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajectoria	Estimacão estandardizada	p-value
RAI <---- Dim	0,662	<0,001
RAI <---- BFI	0,081	<0,001
Var_VN <---- BFI	0,048	0,003
Var_VN <---- Dim	0,252	<0,001

Da análise às trajetórias pode verificar-se que todas as trajetórias apresentam significância estatística com um grau de significância inferior a 1%. A percentagem da variância da variável dependente “resultados antes de impostos” é explicada pelo modelo em 48%. Já a variável dependente “variação do volume de negócios” vem explicada pelo modelo em 7%.

No que diz respeito às trajetórias, relacionadas com a *performance* “resultados antes de impostos”, verifica-se que a variável “dimensão” para “resultados antes de impostos” ( $B =$

0,662; *S.E.* = 18.542,383; *B* = 26,818; *p-value* < 0,001) apresenta um peso superior quando comparada com a trajetória “benefícios fiscais à interioridade” para “resultados antes de impostos” (*B* = 0,081; *S.E.* = 0,048; *B* = 6,744; *p-value* < 0,001). Estes resultados revelam que a *performance* da empresa está mais dependente da dimensão da empresa do que dos BFI.

Relativamente às trajetórias, que dizem respeito ao crescimento “variação do volume de negócios”, a trajetória “dimensão” para “variação do volume de negócios” (*B* = 0,252; *S.E.* = 46.452,383; *B* = 14,067; *p-value* < 0,001) tem um peso superior comparativamente à trajetória “benefícios fiscais à interioridade” para “variação do volume de negócios” (*B* = 0,048; *S.E.* = 0,221; *B* = 3,016; *p-value* < 0,005). De igual modo, o crescimento da empresa está mais dependente da dimensão da empresa do que dos BFI.

Pelos resultados obtidos para cada um dos índices de ajustamento do modelo, apresentados no quadro 39, pode verificar-se que apenas dois índices apresentam valores pouco satisfatórios, nomeadamente o PCFI (0,477) e o RMSEA (0,107). Estes resultados permitem referir que o modelo apresenta um baixo índice de parcimónia, assim como um baixo índice de discrepância populacional. Porém, não se coloca em causa a validação do modelo uma vez que um bom ajustamento do modelo depende da sua especificação, dos graus de liberdade e da dimensão da amostra e não de uma regra ou valor universal do RMSEA (Chen, Curran, Bollen, Kirby, & Paxton, 2008).

Quadro 39: Índices de qualidade de ajustamento do modelo

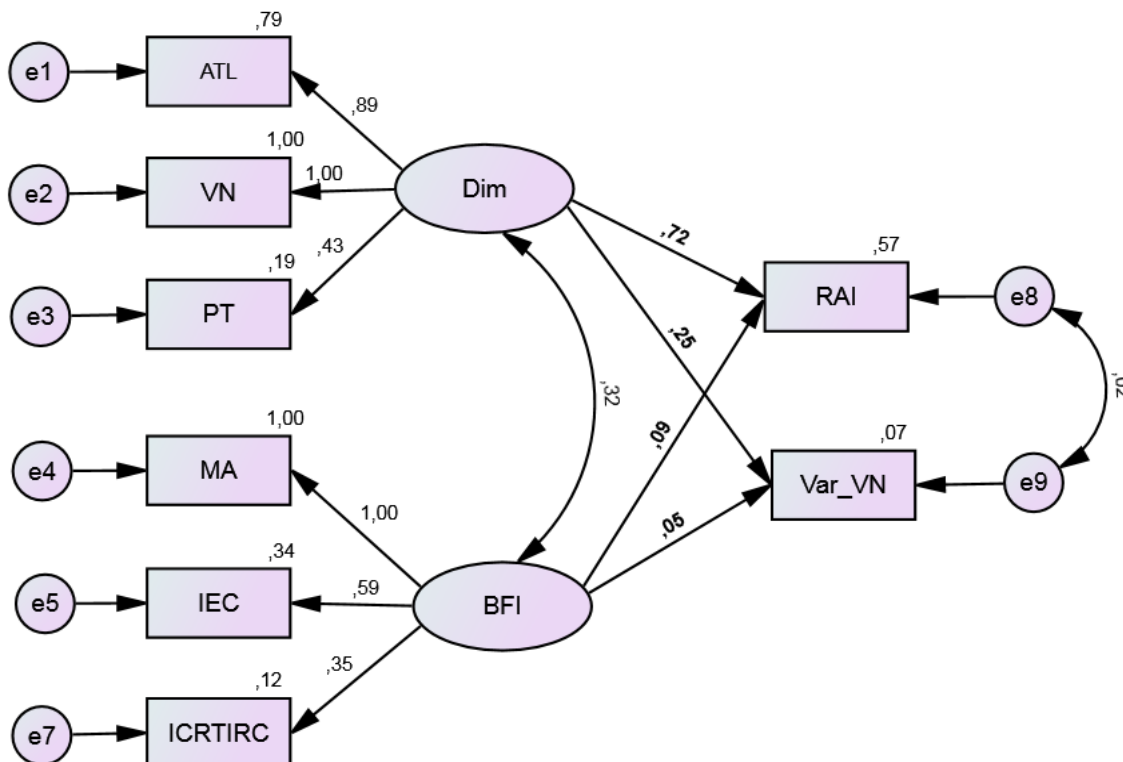
Índices	Estimação	Ajuste
<i>Goodness of Fit Index</i> (GFI)	0,953	Muito Bom
<i>Comparative Fit Index</i> (CFI)	0,939	Bom
<i>Normed Fit Index</i> (NFI)	0,938	Bom
<i>Tucker-Lewis Index</i> (TLI)	0,905	Bom
<i>Parsimony Comparative Fit Index</i> (PCFI)	0,603	Razoável
<i>Parsimony Goodness of Fit Index</i> (PGFI)	0,477	Mau
<i>Root Mean Square Error of Approximation</i> (RMSEA)	0,107	Medíocre

O modelo de explicação, dos efeitos diretos dos BFI e da Dim no crescimento e *performance* das empresas do interior de Portugal, apresenta um ajustamento aceitável, permitindo discutir as hipóteses de investigação, conforme posteriormente se apresenta.

Considerando que 26,7% das observações, ao longo dos quatro anos, apresentaram um RAI negativo, facto que poderá influenciar os resultados do modelo de AEE, optou-se por seguir as orientações de DeYoung e Hasan (1998) e Bosma, Praag, Thurik e Wit (2004), tendo-se substituído os RAI negativos, obtidos pelas empresas, pelo valor zero.

Como se pode observar pela análise da figura 10, as trajetórias bem como as porcentagens da variância das variáveis dependentes apresentam valores idênticos aos do modelo anterior. Porém, como se pode verificar no apêndice D, a qualidade de ajustamento do modelo apresenta, de uma forma geral, índices um pouco inferiores. Estes resultados permitem validar as conclusões anteriormente obtidas.

Figura 10: Resultados da estimação do modelo estrutura com RAI negativo igual a zero

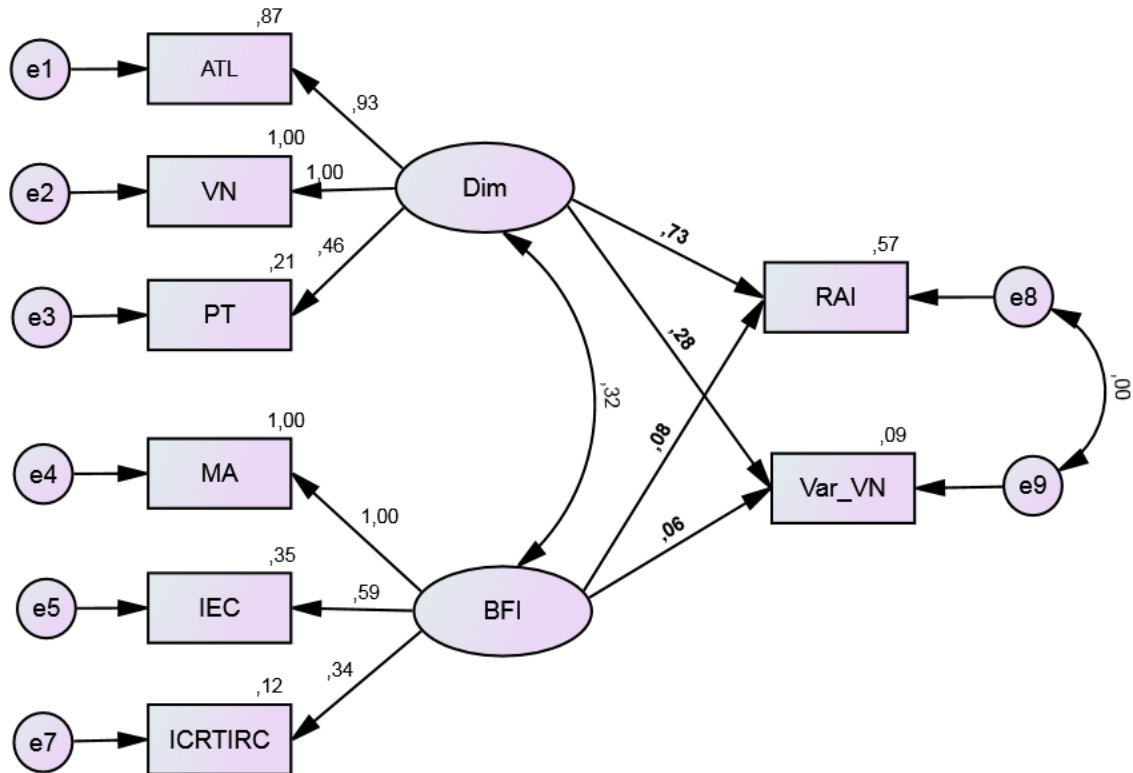


No sentido de reforçar os resultados anteriores, pois considera-se que a atribuição de valores zero, aos RAI negativos, poderá enviesar os resultados no modelo de AEE, optou-se por excluir da amostra as observações com RAI negativo, seguindo-se o procedimento adotado pelos autores Kim (1989) e Zeitun e Tian (2007).

Pela análise dos resultados apresentados na figura 11 e no apêndice E, constata-se que os mesmos possuem valores idênticos aos dos modelos anteriores.

Desta forma, as incertezas levantadas em relação à consideração das observações com RAI negativos, são minimizadas, tendo em consideração o ajustamento dos dois modelos, um com os RAI negativos substituídos por zero e o outro com a exclusão das observações com RAI negativos. Neste sentido, considera-se que os resultados do modelo com todas as observações não parece ser demasiado influenciado pelas observações com RAI negativos.

Figura 11: Resultados da estimação do modelo estrutura com RAI negativo excluído



Nos pontos seguintes será efetuada uma análise, tendo por base o modelo apresentado para a globalidade das empresas, por dimensão, setor de atividade e rendibilidade. Será utilizada a mesma metodologia apresentada no ponto anterior, pelo que se apresentam apenas os resultados finais. Os respetivos cálculos constam dos Apêndices F, G, e H.

Apesar dos modelos que se seguem não se encontrarem devidamente ajustados, no que se refere aos índices empíricos, como se pode verificar no Apêndices F, G, e H, optou-se por dar a conhecer os resultados uma vez que se atestou que os modelos apresentam validade, segundo o teste do  $\chi^2$ , com um grau de significância  $p\text{-value} < 0,001$ , tal como referem alguns autores (e. g., Bentler, 1990; Barrett, 2007; Markland, 2007; McIntosh, 2007; Millsap, 2007). Não se conhece uma padronização para definir a qualidade de ajustamento dos modelos de AEE (Barrett, 2007). Ainda, citando Marôco, este refere que a “qualidade do modelo é uma das áreas menos consensuais da AEE” (2010:40). Para além dos problemas com o ajuste dos limiares atuais do modelo, um outro problema com os índices de ajuste prende-se com a falta de qualquer relação direta entre o valor de um índice e o grau de ajustamento do modelo (Millsap, 2007). McIntosh (2007) refere algumas tentativas em criar um único conjunto ou lista de referências de critério de ajustamento do modelo de AEE, aplicáveis uniformemente em todas as investigações que utilizam AEE, mas essas tentativas foram seriamente colocadas em causa por vários estudos recentes que utilizaram a simulação de Monte Carlo.

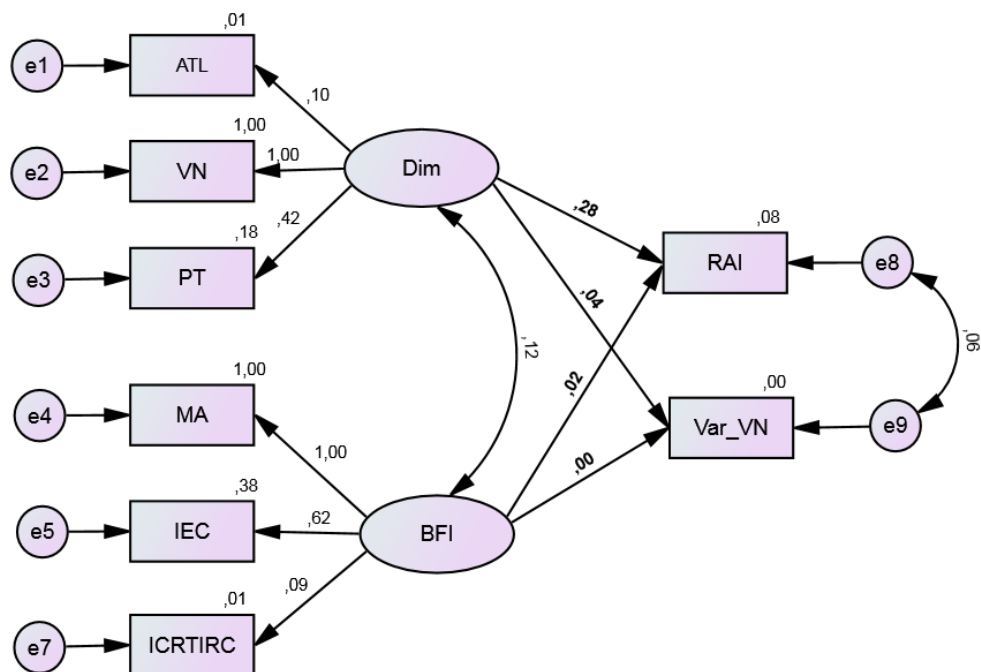
## 4.2.4 - Análise por dimensão

Neste ponto, a amostra global é dividida em três subamostras, em função da dimensão da empresa, segundo os critérios utilizados no ponto 3.4.4 deste trabalho. Neste sentido foram criados três grupos de empresas: micro, pequenas, médias e grandes empresas. As médias e grandes empresas pertencem ao mesmo grupo devido ao reduzido número de observações<sup>36</sup>.

### 4.2.4.1 - Estimação do modelo estrutural - micro empresas

Com base na figura 12 e no quadro 40, verifica-se que o fator “dimensão” apresenta um efeito direto e positivo sobre o “resultados antes de impostos” ( $\beta = 0,28$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), estatisticamente significativo, menor que o efeito verificado na globalidade das empresas ( $\beta = 0,662$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ). O fator “dimensão” tem ainda um efeito direto positivo de menor importância sobre a “variação do volume de negócios” ( $\beta = 0,043$ ;  $p\text{-value} = 0,05$ ), estatisticamente significativo para um grau de significância de 5%. Este efeito é igualmente menor que o verificado no modelo geral ( $\beta = 0,252$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ).

Figura 12: Resultados da estimação do modelo estrutural



Neste grupo de empresas, o fator “benefícios fiscais à interioridade” não apresenta efeito direto estatisticamente significativo, quer sobre o “resultados antes de impostos” quer sobre a “variação do volume de negócios”. A percentagem da variância do “resultados antes de impostos” explicada pelo modelo é de apenas 8%, sendo a mesma nula para a “variação do volume de negócios”. Verifica-se desta forma que, neste grupo de empresas, os benefícios

<sup>36</sup> No grupo das grandes empresas existem apenas 16 observações, correspondendo a 4 empresas. De acordo com as premissas dos modelos de AEE, a amostra seria considerada reduzida.

fiscais à interioridade não têm efeito direto na *performance* nem no crescimento das mesmas.

**Quadro 40:** Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajectoria	Estimação estandardizada	<i>p-value</i>
RAI <---- Dim	0,282	<0,001
RAI <---- BFI	0,023	0,167
Var_VN <---- BFI	0,002	0,886
Var_VN <---- Dim	0,043	0,014

Estes resultados são consonantes com os apresentados no ponto 3.4.3 (quadros 19, 20, 21 e 22), verificando-se uma reduzida percentagem de empresas, com a dimensão de micro, que utiliza este tipo de incentivos. Uma das possíveis causas, para a não utilização dos benefícios fiscais à interioridade, por parte deste grupo de empresas, pode estar relacionada com o facto de a gestão praticada não ser profissional. Normalmente, dada a sua reduzida dimensão, o empresário é também o gestor da empresa. Neste duplo papel, em algumas situações é obrigado a tomar decisões de gestão que, por vezes têm implicações nas relações familiares, tornando-se em alguns casos decisões com um reduzido carácter profissional (Fernandes & Ussmane, 2012). Outra razão, que pode explicar esta reduzida utilização dos benefícios fiscais à interioridade, é o reduzido lucro que este tipo de empresas apresenta (resultados antes de impostos médio de 7.344€), como se pode verificar pela análise do quadro 25.

#### 4.2.4.2 - Estimação do modelo estrutural - pequenas empresas

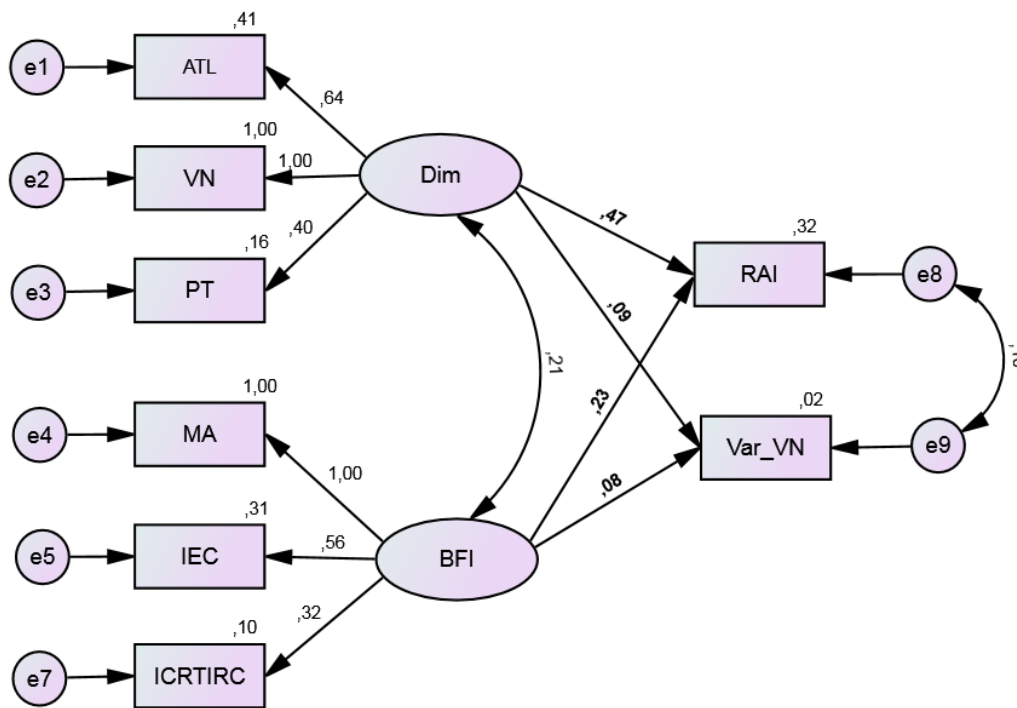
Considerando a figura 13 e o quadro 41, pode-se observar o efeito direto positivo do fator “dimensão” sobre o “resultados antes de impostos” ( $\beta = 0,4738$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), estatisticamente significativo, superior ao valor encontrado no grupo das micro empresas ( $\beta = 0,28$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ).

No entanto, verifica-se que este é inferior quando comparado com o modelo global ( $\beta = 0,662$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ). O efeito direto do fator “dimensão” sobre a “variação do volume de negócios” ( $\beta = 0,088$ ;  $p\text{-value} = 0,05$ ) é estatisticamente significativo para um grau de significância de 5%. Este efeito é igualmente maior do que o verificado nas micro empresas ( $\beta = 0,043$ ;  $p = 0,05$ ), sendo menor do que o verificado para a globalidade das empresas ( $\beta = 0,252$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ).

Para este grupo de empresas, o fator “benefícios fiscais à interioridade” já apresenta um efeito direto positivo e estatisticamente significativo, sobre o “resultados antes de impostos” bem como sobre a “variação do volume de negócios”. Para o “resultados antes de impostos”

esta trajetória apresenta um coeficiente estrutural  $\beta = 0,227$  com  $p\text{-value} < 0,001$  e para a “variação do volume de negócios” um coeficiente estrutural  $\beta = 0,078$  com  $p\text{-value} = 0,054$ , estatisticamente significativo para um grau de significância de 10%.

Figura 13: Resultados da estimação do modelo estrutura



Relativamente à percentagem da variância, tanto do “resultados antes de impostos” como da “variação do volume de negócios”, verificou-se um aumento relativamente ao modelo anterior, passando os valores de 8% para 32% e de 0% para 2%, respetivamente.

Quadro 41: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajétória	Estimação estandardizada	$p\text{-value}$
RAI <---- Dim	0,473	<0,001
RAI <---- BFI	0,227	<0,001
Var_VN <---- BFI	0,078	0,054
Var_VN <---- Dim	0,088	0,031

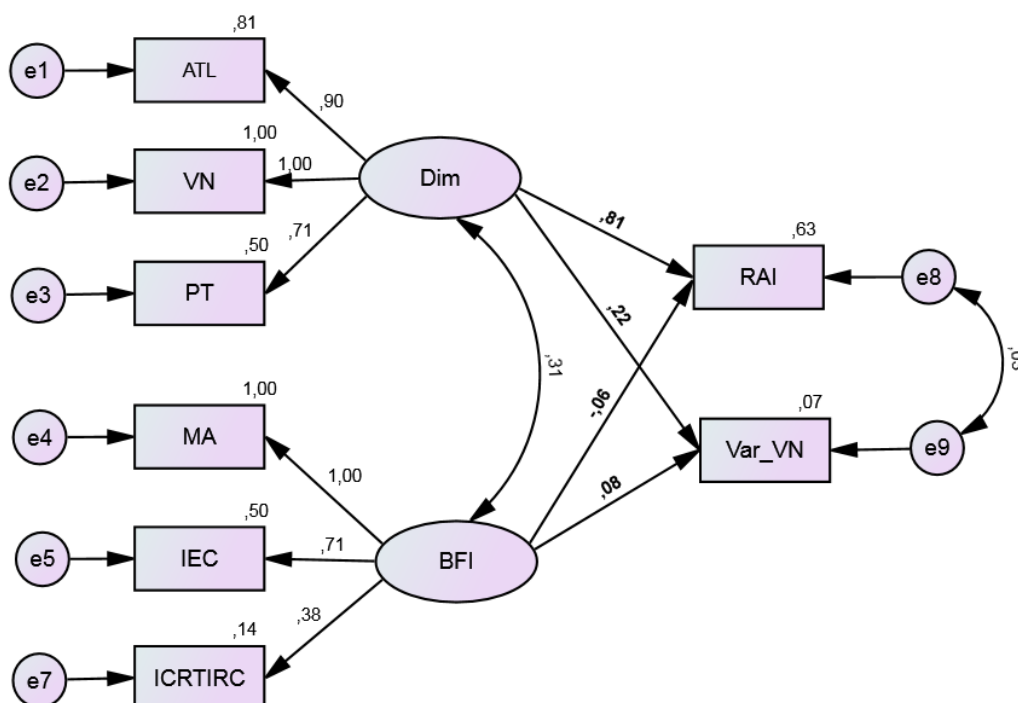
Dos três grupos de empresas analisados (micro, pequenas e médias-grandes empresas), o grupo das pequenas empresas é o que apresenta o maior efeito direto positivo do fator “benefícios fiscais à interioridade” sobre o “resultados antes de impostos”, bem como sobre a “variação do volume de negócios”.

4.2.4.3 - Estimação do modelo estrutural - médias e grandes empresas

Relativamente ao grupo das médias e grandes empresas, com base na figura 14 e no quadro 42, apenas se verificam efeitos diretos, estatisticamente significativos, do fator “dimensão” sobre o “resultados antes de impostos” ( $\beta = 0,807$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ) e do fator “dimensão” sobre a “variação do volume de negócios” de ( $\beta = 0,223$ ;  $p\text{-value} = 0,033$ ).

A percentagem da variância, tanto do “resultados antes de impostos” como da “variação do volume de negócios”, aumentou comparativamente aos dois grupos anteriores, sendo de 63% para o “resultados antes de impostos”, superior ao modelo geral (48%), e de 7% para a “variação do volume de negócios” igual ao modelo geral.

Figura 14: Resultados da estimação do modelo estrutura



Quadro 42: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajétória	Estimação estandardizada	<i>p-value</i>
RAI <---- Dim	0,807	<0,001
RAI <---- BFI	-0,058	0,369
Var_VN <---- BFI	0,082	0,421
Var_VN <---- Dim	0,223	0,033

Em 2009, das quatro empresas pertencentes ao grupo das grandes empresas, três utilizaram os benefícios fiscais à interioridade, como se pode verificar pela análise do quadro 22. No entanto, não se verifica nenhum efeito direto, estatisticamente significativo, entre o fator

“benefícios fiscais à interioridade” sobre o “resultados antes de impostos” como sobre a “variação do volume de negócios”. Uma possível causa para este comportamento poderá estar relacionada com a regra dos “auxílios de *minimis*”<sup>37</sup>. Esta regra, no geral, limita os apoios concedidos às empresas a 200.000€ durante um período de três exercícios financeiros.

Como se verifica no quadro 25, tanto as médias como as grandes empresas, apresentam valores médios de resultados antes de impostos significativos, correspondendo a 225.906€ para as médias empresas e a 5.870.475€ para as grandes empresas. A comparação destes resultados antes de impostos com as limitações aos apoios concedidos pela regra dos “auxílios de *minimis*” pode indiciar que os benefícios fiscais à interioridade representam um impacto muito reduzido quer no crescimento quer na *performance* deste tipo de empresas.

Em suma, da análise do quadro 22, verifica-se que com o aumento da dimensão das empresas estas utilizam mais os benefícios fiscais à interioridade. No entanto, da análise anterior verifica-se que dos três grupos de empresas, as pequenas empresas são as que mais se aproximam dos valores da globalidade das empresas, apresentando todas as trajetórias com significância estatística. Verifica-se, de igual modo, que à medida que aumenta a dimensão da empresa aumenta a percentagem da variância.

Estes resultados podem indiciar que as pequenas empresas constituem o grupo de empresas, no qual os benefícios fiscais à interioridade possuem um maior efeito direto no crescimento e na *performance*. As micro empresas utilizam pouco os benefícios fiscais à interioridade, devido aos reduzidos resultados antes de impostos. Situação oposta verifica-se nas médias-grandes empresas, pois embora utilizem os benefícios fiscais à interioridade, o impacto destes no crescimento e *performance* é reduzido.

Relativamente ao construto “dimensão”, os resultados vão de encontro aos indicados por Serrasqueiro et al. (2010) ao concluírem que as grandes empresas podem crescer em consequência das mudanças ocorridas nos mercados, já para as pequenas empresas crescem devido à necessidade de alcançar uma escala mínima de eficiência que permita a sobrevivência. No entanto, os dados do presente trabalho revelam um crescimento mais acentuado nas pequenas empresas que nas micro empresas. Neste contexto, Risseeuw (1997) estudou microempresas e identificou uma relação positiva entre a dimensão e o desempenho nesse tipo de empresas. No entanto, é de salientar que o autor concluiu que o impacto positivo do tamanho sobre o desempenho torna-se menor com o aumento da dimensão das empresas.

Verifica-se ainda que, existe um significativo número de empresas que não recorreu aos benefícios fiscais à interioridade. Para este resultado, pode contribuir o facto de a decisão tomada por um gestor não se fundamentar apenas em razões fiscais, falta de informação e

---

<sup>37</sup> Regulamento (CE) n.º 1998/2006 da Comissão de 15 de Dezembro de 2006.

portanto, desconhecimento da existência de BFI, ou ainda por outras razões subjacentes (Dyregang et al., 2010). No entanto, Killian (2006) considera que num sistema não-neutro, destinado a incentivar os contribuintes a tomar certas ações, existe sempre a possibilidade de que os contribuintes não respondam aos incentivos, contrariamente ao que seria de esperar.

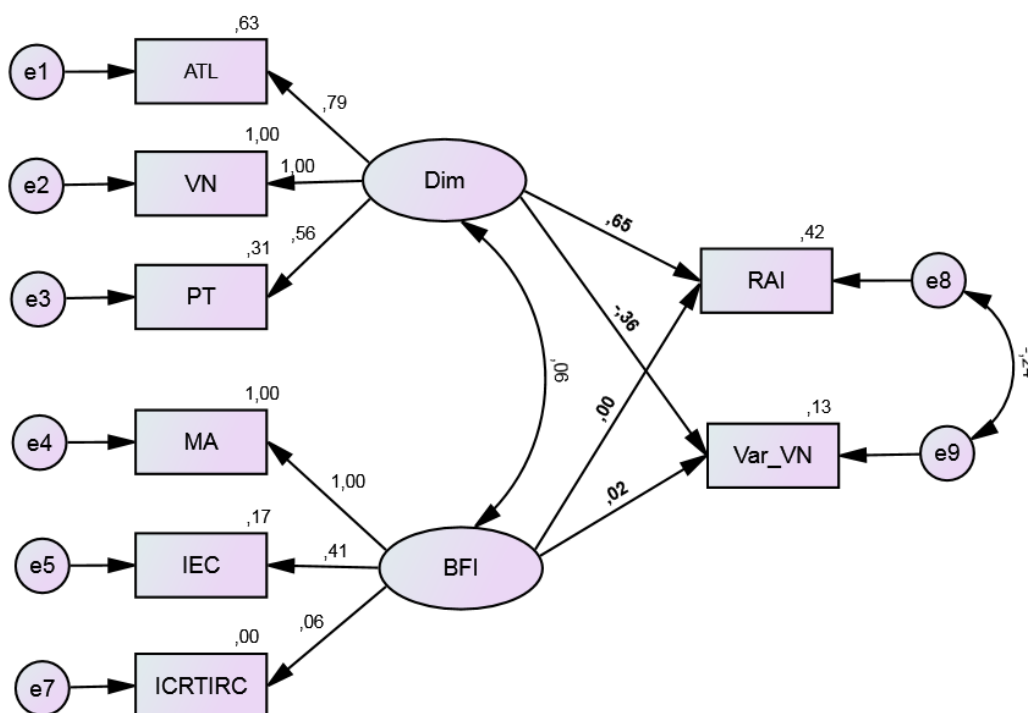
### 4.2.5 - Análise por setor

À semelhança do ponto anterior, a divisão da amostra neste ponto foi feita em função do setor de atividade da empresa, de acordo com o ponto 3.4.4 do trabalho. Desta forma, foi criada uma subamostra para as empresas do setor primário, uma para as empresas do setor secundário e, por fim, uma terceira amostra para o setor terciário.

#### 4.2.5.1 - Estimação do modelo estrutural - setor primário

A figura 15 juntamente com o quadro 43 revelam que o fator “dimensão” apresenta um efeito direto positivo sobre o “resultados antes de impostos” ( $\beta = 0,651$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), estatisticamente significativo, muito semelhante ao efeito verificado na globalidade das empresas ( $\beta = 0,662$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ).

Figura 15: Resultados da estimação do modelo estrutural



O fator “dimensão” tem ainda um efeito direto negativo sobre a “variação do volume de negócios” ( $\beta = -0,358$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), estatisticamente significativo. Este efeito direto negativo indica que quando o fator “dimensão” aumentar no valor correspondente a um

desvio padrão, então a variável dependente “variação do volume de negócios” sofre uma diminuição de 0,358 desvios padrões. Este efeito não deixa de ser surpreendente verificando-se também na subamostra referente às empresas com reduzida rendibilidade do ativo total líquido (ponto 4.2.6).

Quadro 43: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajectoria	Estimacão estandardizada	p-value
RAI <---- Dim	0,651	<0,001
RAI <---- BFI	0,001	0,99
Var_VN <---- BFI	0,023	0,777
Var_VN <---- Dim	-0,358	<0,001

O fator “benefícios fiscais à interioridade”, na subamostra das empresas do setor primário, não apresenta efeito direto estatisticamente significativo, quer sobre os “resultados antes de impostos” quer sobre a “variação do volume de negócios”. A percentagem da variância dos “resultados antes de impostos” explicada pelo modelo é de 42%, sendo a mesma percentagem para a “variação do volume de negócios” de 13%. Verifica-se desta forma que, neste grupo de empresas, os benefícios fiscais à interioridade não têm efeito direto quer na *performance* quer no crescimento das mesmas. Da análise do quadro 24, constata-se que do total da amostra, apenas, 3,4% das empresas utilizaram os benefícios fiscais à interioridade.

A reduzida utilização dos benefícios fiscais à interioridade, por parte das empresas pertencentes ao setor primário, poderá estar relacionada com a própria dimensão das empresas, dado que o setor primário é composto maioritariamente por micro empresas (82,1%) conforme o quadro 17.

#### 4.2.5.2 - Estimacão do modelo estrutural - setor secundário

Com base na figura 16 e no quadro 44, identificamos o efeito direto e positivo do fator “dimensão” sobre os “resultados antes de impostos” ( $B = 0,513$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), sendo estatisticamente significativo, mas inferior ao do modelo global ( $B = 0,662$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ). O fator “dimensão” não apresenta um efeito direto, estatisticamente significativo, sobre a variável dependente “variação do volume de negócios”, ou seja, a dimensão neste grupo de empresas tem apenas um efeito direto sobre a *performance*, não se verificando um efeito direto sobre o crescimento.

Relativamente ao fator “benefícios fiscais à interioridade”, este já apresenta efeitos diretos positivos sobre a *performance* e sobre o crescimento. Para os “resultados antes de impostos” esta trajetória apresenta um coeficiente estrutural de  $B = 0,09$  com  $p\text{-value} = 0,021$ , estatisticamente significativo, para um grau de significância de 5% e para a “variação do

volume de negócios” um coeficiente estrutural de  $\beta = 0,319$ , com  $p\text{-value} < 0,001$ , estatisticamente significativo, para um grau de significância inferior a 0,1%. Relativamente à percentagem da variância, quer dos “resultados antes de impostos” como da “variação do volume de negócios”, verificou-se uma redução relativamente setor primário, passando os valores de 42% para 34% e de 13% para 11%, respetivamente.

Figura 16: Resultados da estimação do modelo estrutura



Quadro 44: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajetória	Estimação estandardizada	$p\text{-value}$
RAI <---- Dim	0,513	<0,001
RAI <---- BFI	0,09	0,021
Var_VN <---- BFI	0,319	<0,001
Var_VN <---- Dim	0,019	0,678

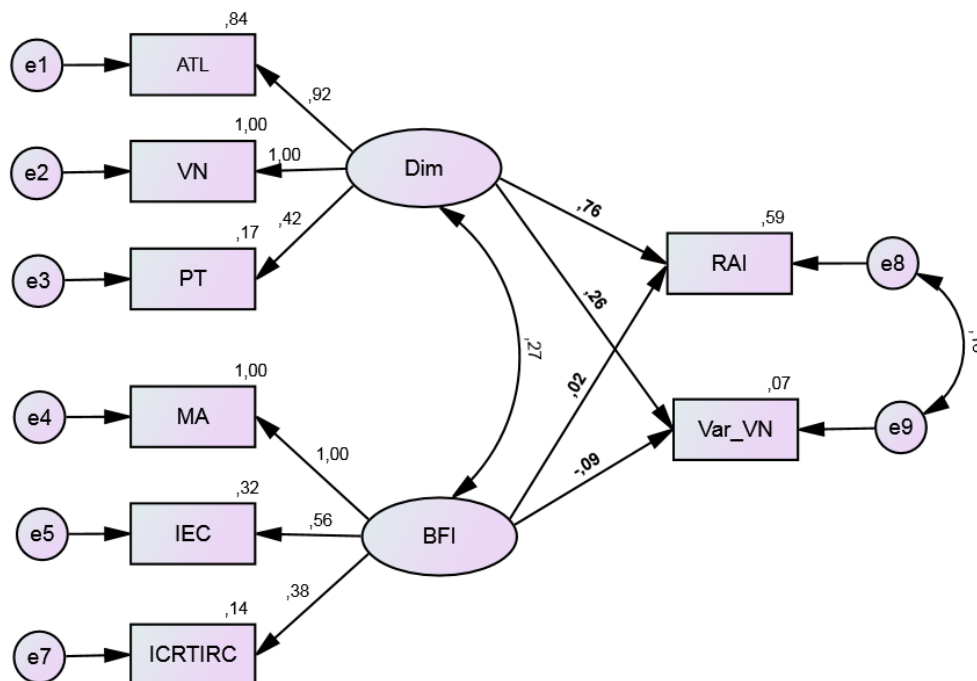
Verifica-se uma maior aproximação das empresas do setor secundário ao modelo geral, comparativamente ao setor primário, pode justificar-se por uma grande percentagem de empresas do setor primário possuir uma dimensão micro. Como vimos no ponto 4.2.4.1 deste trabalho, os benefícios fiscais à interioridade são pouco utilizados pelas micro empresas.

#### 4.2.5.3 - Estimação do modelo estrutural - setor terciário

Relativamente ao setor terciário e pela análise da figura 17 e do quadro 45, verifica-se um efeito direto positivo do fator “dimensão” sobre os “resultados antes de impostos” ( $\beta = 0,762$ ;

$p$ -value < 0,001), estatisticamente significativo, superior ao do modelo global ( $\beta = 0,662$ ;  $p$ -value < 0,001). O efeito direto do fator “dimensão” sobre a “variação do volume de negócios” ( $\beta = 0,265$ ;  $p$ -value < 0,001) é estatisticamente significativo para um grau de significância de 1%. Este efeito é igualmente superior ao verificado para a globalidade das empresas ( $\beta = 0,252$ ;  $p$ -value < 0,001).

Figura 17: Resultados da estimação do modelo estrutura



No que diz respeito ao fator “benefícios fiscais à interioridade” apenas se verifica um efeito direto negativo sobre a “variação do volume de negócios” ( $\beta = -0,092$ ;  $p$ -value < 0,001), estatisticamente significativo. O facto de o efeito direto ser negativo não deixa de ser surpreendente, verificando-se apenas este efeito negativo na subamostra referente às empresas com uma rendibilidade do ativo total líquido reduzida.

Quadro 45: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajetória	Estimação estandardizada	$p$ -value
RAI <---- Dim	0,762	<0,001
RAI <---- BFI	0,019	0,122
Var_VN <---- BFI	-0,092	<0,001
Var_VN <---- Dim	0,265	<0,001

De uma forma sucinta, verifica-se que é no setor secundário que o efeito direto dos benefícios fiscais à interioridade na *performance* e no crescimento das empresas, por setor de

atividade, são mais evidentes. Uma possível causa para este comportamento prende-se com a concentração de empresas de pequena dimensão neste setor de atividade.

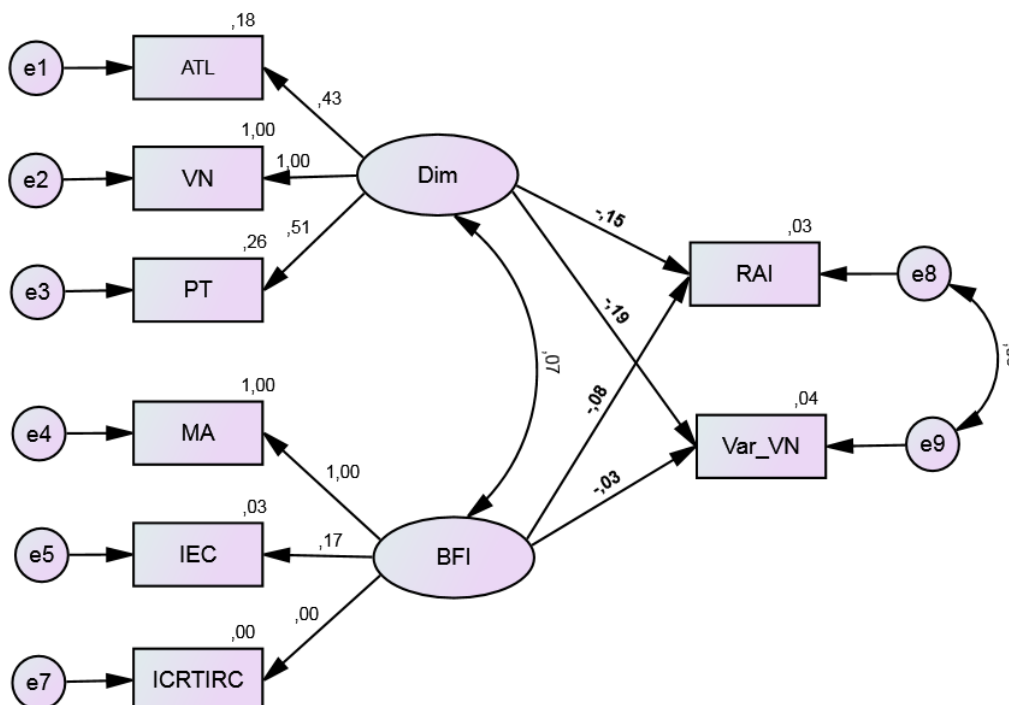
### 4.2.6 - Análise por rendibilidade do ativo total líquido

Neste subponto, faz-se uma análise com base na divisão das empresas em dois grupos. Um grupo com as empresas que apresentam uma rendibilidade acima da média da amostra (0,544%) e o outro grupo com as empresas que apresentam uma rendibilidade menor que a média da amostra.

#### 4.2.6.1 - Estimação do modelo estrutural - rendibilidade reduzida

As empresas com rendibilidade do ATL abaixo da média apresentam, pela análise da figura 18 e do quadro 46, um efeito direto negativo do fator “dimensão” sobre os “resultados antes de impostos” ( $B = -0,149$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), estatisticamente significativo. Pelo facto da rendibilidade média ser muito próxima de zero este fator direto negativo acaba por ser normal. Pela mesma razão, é igualmente negativo o efeito direto do fator “dimensão” sobre a “variação do volume de negócios” ( $B = -0,193$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ) e estatisticamente significativo.

Figura 18: Resultados da estimação do modelo estrutura



O fator “benefícios fiscais à interioridade” apenas possui um efeito direto negativo, estatisticamente significativo, com um grau de significância de 1% sobre a variável “resultados antes de impostos” ( $\beta = -0,108$ ;  $p\text{-value} < 0,01$ ).

Quadro 46: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

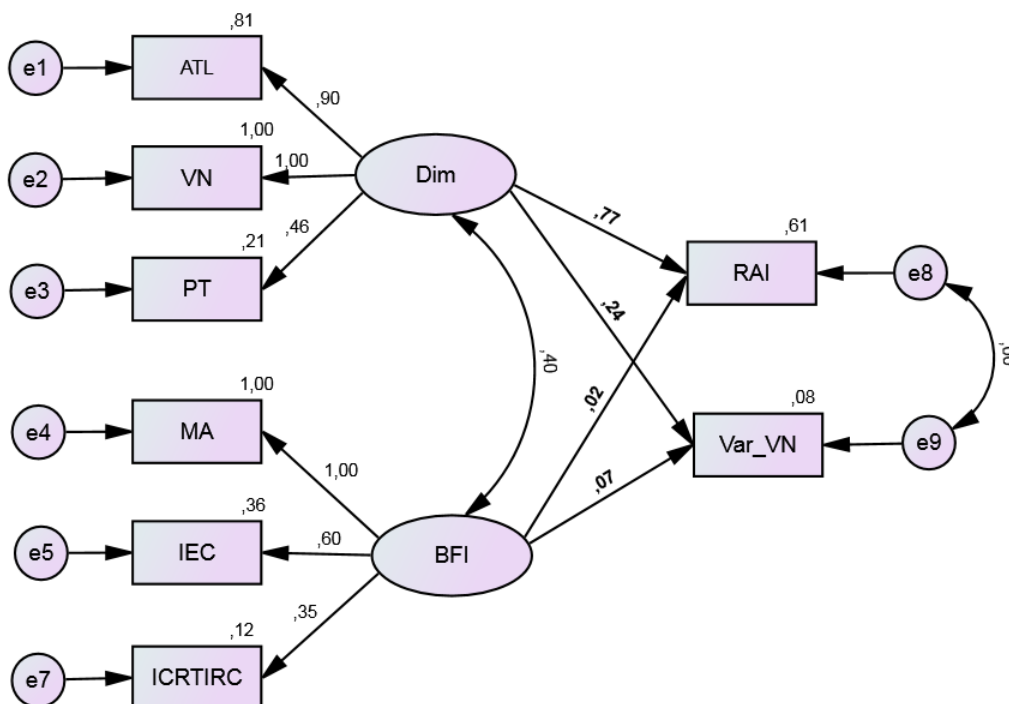
Trajectoria	Estimacão estandardizada	<i>p-value</i>
RAI <---- Dim	-0,149	<0,001
RAI <---- BFI	-0,08	0,008
Var_VN <---- BFI	-0,034	0,212
Var_VN <---- Dim	-0,193	<0,001

Este grupo de empresas, constituído por empresas com rendibilidade reduzida, apresenta rendibilidades muito baixas, na grande maioria negativas, sendo a principal razão para os valores encontrados.

#### 4.2.6.2 - Estimacão do modelo estrutural - rendibilidade elevada

Pela análise da figura 19 e do quadro 47 pode-se observar que, relativamente às empresas pertencentes ao grupo de empresas com rendibilidade acima da mdia, o fator “dimensão” apresenta um efeito direto positivo sobre os “resultados antes de impostos” ( $\beta = 0,77$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), estatisticamente significativo, superior ao efeito verificado na globalidade das empresas ( $\beta = 0,662$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ). Este resultado indica que quando o fator “dimensão” varia um desvio padrão, a variável “resultados antes de impostos” vai sofrer uma variao, no mesmo sentido, de 0,77 desvio padrão.

Figura 19: Resultados da estimação do modelo estrutura



O fator “dimensão” tem, ainda, um efeito direto positivo de menor importância sobre a “variação do volume de negócios” ( $\beta = 0,242$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ), também ele estatisticamente significativo. Este efeito é muito próximo do verificado no modelo geral ( $\beta = 0,252$ ;  $p\text{-value} < 0,001$ ).

Quadro 47: Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias

Trajetória	Estimação estandardizada	<i>p-value</i>
RAI <---- Dim	0,77	<0,001
RAI <---- BFI	0,02	0,134
Var_VN <---- BFI	0,065	<0,001
Var_VN <---- Dim	0,242	<0,001

O fator “benefícios fiscais à interioridade” possui um efeito direto positivo, estatisticamente significativo, apenas, sobre a variável “variação do volume de negócios” ( $\beta = 0,065$ ;  $p\text{-value} < 0,01$ ).

De uma forma sintética, observa-se que os resultados obtidos no grupo de empresas, com rendibilidade reduzida e rendibilidade elevada, não são surpreendentes uma vez que existe uma clara separação entre as empresas com rendibilidade do ATL positiva e aquelas com rendibilidade do ATL negativa.

### 4.2.7 - Discussão dos resultados

Tendo em conta as estimações obtidas com base nos modelos apresentados nos pontos anteriores apresenta-se em seguida, a discussão dos resultados<sup>38</sup>.

Os resultados obtidos acerca da relação entre os benefícios fiscais à interioridade e a variável dependente resultados antes de impostos (*performance*), assim como a variável dependente “variação do volume de negócios” (crescimento), permitem concluir que existe uma relação direta positiva permitindo não rejeitar a hipótese  $H_6$ . Neste sentido, existe evidência estatística significativa que permite concluir que os BFI são um incentivo ao crescimento e *performance* das empresas nas regiões do interior de Portugal. No entanto, no modelo geral, quando o fator “benefícios fiscais à interioridade” aumenta um desvio padrão, a *performance* da empresa sofre um efeito positivo de 0,08 desvio padrão, sendo o efeito positivo no crescimento de 0,05 desvio padrão, sendo valores relativamente baixos. Por sua vez, quando o fator “dimensão” aumenta um desvio padrão, a *performance* da empresa sofre um efeito positivo de 0,66 desvio padrão, sendo o efeito positivo no crescimento de 0,25 desvio padrão.

Estes resultados, embora positivos mas com um reduzido impacto, seguem de alguma forma, os apresentados por Boldrin e Canova (2001) que analisaram o impacto das despesas regionais na produtividade das empresas e na capacidade das regiões em canalizar investimentos. As despesas regionais parecem não ter contribuído para a produtividade das empresas nem para a capacidade das regiões em atrair investimentos. Ainda nesta linha de pensamento, Ulltveit-Moe (2007) considera preocupante a política regional absorver recursos consideráveis, no entanto a evidência empírica sugere que tal não se repercutiu em termos dos ganhos de eficiência, nem da redução das desigualdades regionais.

Relativamente à hipótese  $H_7$  os resultados permitem não rejeitar a hipótese, podendo afirmar-se que existe uma relação positiva, estatisticamente significativa, na globalidade das empresas entre o construto “dimensão” e o crescimento medido com base na “variação do volume de negócios”, bem como entre o construto “dimensão” e a *performance* medida pelos “resultados antes de impostos”.

Estes resultados poderão corresponder a um bom contributo para investigações futuras. Com base neles, poderão ser encontrados constructos mais consistentes e validados, que apresentem uma melhor consistência interna, capazes de explicar melhor os fatores que influenciam o crescimento e *performance* das empresas nas regiões menos desenvolvidas.

---

<sup>38</sup> A discussão dos resultados não é feita sob a consideração dos resultados de estudos anteriores, porque as conclusões destes últimos estão, normalmente, associadas a aspetos de caráter macroeconómico e não aos efeitos diretos que os benefícios fiscais têm no crescimento e *performance* das empresas.

## 5 - Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futura

### 5.1 - Conclusões

Com o presente estudo pretendemos evidenciar a importância dos BFI - Benefícios Fiscais à Interioridade em Portugal que entraram em vigor com a Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, abrangendo as empresas do interior do país. Pretendeu-se analisar de que forma esses benefícios podem contribuir para o crescimento e *performance* das empresas das regiões do interior de Portugal. A revisão da literatura permite-nos considerar este trabalho como inédito, sendo, tanto quanto é do nosso conhecimento, o mais aprofundado sobre esta temática alguma vez desenvolvido em Portugal. A nível internacional, há estudos que abordam esta temática, mas com um carácter macroeconómico, envolvendo as variáveis crescimento real do PIB (Bruce & Mohsin, 2006), taxa de desemprego (Robson, 1998), criação de empresas (Verheul et al., 2008) não analisando o efeito direto dos benefícios fiscais diretamente no crescimento e *performance* das empresas. De salientar que a utilização, no presente estudo, da AEE - Análise de Equações Estruturais, se apresenta como um aspeto inovador e com grande potencial de desenvolvimento, por permitir explorar variáveis latentes ou constructos.

Fomos ao encontro de uma problemática particular que pretende relacionar a vontade do legislador, em criar medidas de combate à desertificação e incentivar a recuperação das regiões do interior de Portugal, com o crescimento e *performance* efetivo das empresas localizadas nessas regiões.

Na revisão da literatura foram apresentadas algumas teorias que suportam a existência de benefícios fiscais. Verificamos que um aumento da mobilidade do capital e da força de trabalho têm por consequência um aumento da concentração das empresas, em determinadas regiões, sendo a carga fiscal um dos fatores influenciadores da localização geográfica das empresas. Neste sentido, as autoridades locais enfrentam o desafio de provocarem uma competição entre as regiões, com vista a obterem benefícios fiscais ou investimentos em infraestruturas específicas. Assim, as autoridades locais podem afetar as decisões de localização das empresas, essencialmente, através de duas formas: através da oferta de um pacote atrativo fiscal e/ou por desenvolvimento de um ambiente económico favorável contribuindo, para o efeito, a existência de infraestruturas de qualidade a preços competitivos. Verificamos ainda, de uma forma geral, que os benefícios fiscais devem ser complementados com outro tipo de medidas, nomeadamente infraestruturas adequadas ao

desenvolvimento empresarial, sistema de ensino adequado, sistema de justiça célere, e um bom sistema de saúde.

As razões invocadas para a concessão de benefícios fiscais ao investimento são essencialmente económicas, focando-se, por um lado na redução do custo do investimento de arranque e, por outro, no aumento do potencial das empresas em gerarem lucros. No entanto, os fatores que motivam, ou impedem, o empreendedorismo e influenciam as indústrias, na localização das empresas, são muito mais complexos do que a lógica económica sugere.

Foi feita uma caracterização do tecido empresarial, das regiões do interior de Portugal. Verifica-se que, tanto a nível nacional como a nível regional, o tecido empresarial é composto maioritariamente por micro empresas. Embora às regiões do interior corresponda cerca de 72% do total da área geográfica nacional, nelas concentra-se apenas 19% do total das empresas nacionais. No que diz respeito à população residente, o interior corresponde apenas a 22% da população residente nacional. Apenas no que diz respeito ao número de empresas por população residente é que as regiões do interior (0,1544) apresentam um valor próximo da média nacional (0,1719).

Verifica-se ainda que o vencimento médio nas regiões do interior corresponde entre cerca de 70% a 80% do vencimento médio a nível nacional. No que diz respeito à saúde verifica-se que o número de médicos/1.000 habitantes corresponde entre 50% a 75% da média nacional. O peso que estas regiões representam no PIB nacional é muito reduzido, sendo a região do Ave aquela que apresenta um peso maior com cerca de 3,5% em 2009. Esta situação origina um poder de compra *per capita*, inferior à média nacional entre cerca de 63% a 87,5%. Ou seja, estes indicadores são reveladores da débil situação económica em que se encontram as regiões do interior de Portugal.

Avaliamos a importância dos BFI nas empresas do interior de Portugal, verificando-se que apenas 37% das empresas que compõem a amostra utilizaram os BFI, sendo este valor muito próximo do apresentado pela Autoridade Tributária e Aduaneira (39%).

Os resultados obtidos, através da análise estatística bi-variada, pelo recurso a vários testes estatísticos, nomeadamente os testes *Kolmogorov-Smirnov*, *Levene* e *Kruskal-Wallis*, identificaram-se diferenças, estatisticamente significativas, na utilização dos BFI segundo a dimensão, setor de atividade, localização geográfica, rentabilidade e o TOC - Técnico Oficial de Contas responsável pela contabilidade da empresa.

Os resultados obtidos mostram que são as pequenas empresas, as empresas que maior recurso fazem dos BFI. Relativamente às micro empresas, constatou-se que estas recorrem pouco aos

BFI, possivelmente pelo facto de apresentarem resultados antes de imposto baixos, pelo que a possibilidade de usufruírem dos BFI é muito reduzida, podendo, mesmo nalguns casos, ser nula. O fraco uso dos BFI, por parte das micro empresas, pode dever-se, ainda, ao desconhecimento dos referidos benefícios. A literatura indica que os indivíduos não são indiferentes às mudanças fiscais, mas que podem não ter o conhecimento, recursos ou flexibilidade para minimizar os impostos a que estão sujeitos (Lee & Gordon, 2005; Killian, 2006). Estas limitações podem ser ultrapassadas, por parte das entidades responsáveis pela gestão dos BFI, se fizerem uma maior divulgação dos BFI, junto do tecido empresarial.

Apesar de as grandes empresas utilizarem os BFI, devido aos elevados resultados antes de imposto e pela limitação da regra dos “auxílios de *minimis*”, no grupo das grandes empresas os BFI não apresentam um efeito direto, estatisticamente significativo, quer sobre o “resultados antes de impostos” quer sobre a “variação do volume de negócios”.

Existem evidências estatísticas, reveladas no trabalho, que comprovam a existência de diferenças na utilização dos BFI, em função do setor de atividade da empresa. Consta-se que são as empresas do setor primário as que utilizam menos os BFI. Esta situação pode dever-se, por um lado, ao facto de este setor ser constituído maioritariamente por micro empresas, por outro lado, serem empresas do setor agrícola, provavelmente com recursos humanos menos qualificados e portanto, com dificuldades para utilização dos BFI.

Para evitar estas desigualdades no acesso aos BFI, Pedersen e Bech (2005) destacam a existência de organizações e autoridades a nível regional, nomeadamente as associações empresariais, como entidades fundamentais para o desenvolvimento de uma região ou de uma atividade. A criação de gabinetes de apoio setoriais, com técnicos especializados nos respetivos setores, com o objetivo de prestar apoio direto aos empresários, assim como administrar formação em gestão aos empresários pode contribuir para uma maior utilização dos BFI.

A revisão da literatura mostrou existirem diferenças no desenvolvimento da atividade das empresas, em função da região onde as empresas se localizam, devido à existência de “clusters” (Audretsch, 1998). O presente estudo também encontrou diferenças na utilização dos BFI em função da região onde as empresas se localizam.

Podem existir diversos fatores que permitem diferenciar as regiões, como a existência de gabinetes de assessoria de gestão mais qualificados e a existência de estabelecimentos do ensino superior, concorrendo para o desenvolvimento das regiões. A inexistência destes fatores pode ser minimizada através das sugestões indicadas anteriormente, concretamente, ao nível de prestação de serviços de assessoria nas regiões do interior, com o intuito de promover a utilização do BFI pelas empresas.

Os resultados antes de impostos influenciam a utilização dos BFI. Os maiores valores dos resultados antes de impostos conduzem à maior necessidade das empresas utilizarem os BFI, pelo menos no que diz respeito às empresas de média dimensão. Nas grandes empresas não se verificaram diferenças, pelas razões anteriormente indicadas. Das empresas com rentabilidade negativa apenas 12% é que utilizaram BFI. Este resultado é revelador que estas empresas não tiveram em linha de conta o reporte de prejuízos fiscais para anos futuros.

No que concerne ao Técnico Oficial de Contas, responsável pela contabilidade, também se verificaram diferenças na utilização dos BFI. Este facto pode dever-se a diversos fatores, nomeadamente, à forma padronizada e pouco personalizada como alguns gabinetes de contabilidade preenchem as declarações fiscais e à sobrecarga de trabalho que existe em alguns TOC. Também poderá estar na origem destes resultados, a existência de diferentes níveis de conhecimento entre os referidos técnicos. Esta circunstância poderá ser colmatada com um maior controlo de qualidade e formação, por parte da OTOC - Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas e outras entidades.

A utilização, da metodologia de AEE para aprofundar o conhecimento sobre a importância dos BFI considera-se um aspeto inovador deste estudo. Assim, especificou-se e estimou-se um modelo estrutural/conjuntural, cuja qualidade de ajustamento foi objeto de avaliação. O referido modelo, foi definido tendo por base a teoria, e procura explicar de que forma os constructos dimensão e BFI influenciam o crescimento e *performance* das empresas das regiões do interior de Portugal. Foi ainda estimado e avaliado a qualidade do ajustamento do modelo para grupos de empresas em função da dimensão, do setor de atividade e da rentabilidade.

Os resultados obtidos revelam um efeito direto e positivo, para a globalidade das empresas, no entanto esse efeito corresponde apenas a 8% para a *performance* e 5% para o crescimento. O modelo estrutural/conjuntural que especificamos incorporou, como fatores latentes (constructos), a dimensão da empresa e os BFI. Foram considerados no presente estudo os seguintes BFI: Incentivo Correspondente à Redução da Taxa do IRC, Investimento Elegível - Corpóreo, Investimento Elegível - Incorpóreo, Redução dos Encargos com a Segurança Social, Majoração das Amortizações, Majoração dos Encargos com a Segurança Social, Majoração do Crédito Fiscal ao Investimento, e SISA. Os mais utilizados pelas empresas que compõem a amostra são: Majoração das Amortizações, Investimento Elegível - Corpóreo, Incentivo Correspondente à Redução da Taxa do IRC. Estes resultados podem ser indicadores da forma desajustada, segundo a qual os BFI foram desenvolvidos, uma vez que, das medidas indicadas na Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, apenas três produziram efeitos nas empresas (Majoração das Amortizações, Investimento Elegível - Corpóreo, Incentivo Correspondente à Redução da Taxa do IRC).

Desta forma, os resultados sugerem que os BFI não produziram os efeitos que seriam desejados, aquando da sua criação. Ao longo da sua vigência, no período entre 2000 e 2011, verificaram-se diversas alterações nas taxas de tributação em sede de IRC. Esta situação não é benéfica para o desenvolvimento a longo prazo de um país, ou, mesmo de uma região (Walsh, 2000). Os modelos da concorrência fiscal, nos mercados de capitais competitivos, preveem que as regiões compartilhem o interesse comum de harmonização da taxa de imposto sobre o capital, pressupondo que as regiões sejam similares em tamanho e em outras características (Haufler & Wooton, 2006).

A presente investigação vai de encontro às conclusões de estudos anteriores, segundo os quais os benefícios, por si só, não vão deslocar investimentos de regiões desenvolvidas com grandes centros empresariais, para regiões menos desenvolvidas. Tal como refere Ayele (2006), existem fatores como infraestruturas, educação, saúde, cultura, capital humano, assim como o poder dos grandes centros urbanos que podem ser solução chave, para as decisões acerca da localização das empresas. De referir, ainda que, com a exceção de algumas grandes empresas que conseguem facilmente mobilizar recursos, muitos empresários são menos sensíveis à localização e aos benefícios concedidos para a deslocalização das suas empresas.

No presente trabalho constatamos que os BFI foram pouco utilizados pelas empresas das regiões do interior de Portugal, produzindo um impacto reduzido no crescimento e *performance* dessas mesmas empresas. No entanto como tipicamente argumentam, os defensores da política regional, a ausência de intervenção ativa nas regiões mais desfavorecidas pode provocar uma maior desigualdade regional ao longo do tempo (de la Fuente & Vives, 1995).

## 5.2 - Limitações

Apesar da relevância do tema, investigação realizada e dos contributos identificados, anteriormente, o presente trabalho empírico apresenta algumas limitações.

Uma primeira limitação encontra-se relacionada com a falta de informação que nos permitisse apurar o impacto dos BFI no desenvolvimento da empresa.

Uma segunda limitação decorre do facto de terem sido analisados apenas os benefícios fiscais. Pois, segundo a Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro prevê outros tipos de medidas a serem consideradas, nomeadamente, a criação de infraestruturas, incentivos à instalação de empresas e à fixação de jovens em regiões economicamente desfavorecidas.

Uma terceira limitação diz respeito à não utilização de Análise de Equações Estruturais com Modelos de Crescimento Latentes. Pois, esta análise permitiria que as variações observadas pudessem ser explicadas por duas componentes latentes que quantificam a variação quer em termos agrupados (efeitos fixos) quer em termos individuais (efeitos aleatórios) (Marôco, 2010).

Por fim, uma quarta limitação prende-se com a falta de informação acerca dos Técnicos Oficiais de Contas responsáveis pela contabilidade das empresas. Deste modo, seria de todo pertinente conhecer essa informação para averiguar as causas das diferenças significativas na utilização dos BFI, por parte das empresas, dependendo do seu Técnico Oficial de Contas.

### **5.3 - Linhas de investigação futura**

No presente ponto apresentam-se as linhas de investigação futuras tendo por base dar algumas respostas às limitações apresentadas no ponto anterior.

Neste sentido, sugerimos que se estudem variáveis representativas do desenvolvimento da empresa. Deste modo, como linha de investigação, propomos o estudo do relacionamento entre os BFI e o desenvolvimento da empresa, contemplando variáveis relacionadas com a inovação e desenvolvimento, ciclo de vida da empresa, competitividade e internacionalização.

Adicionalmente, sugerimos uma análise de outros benefícios contemplados na Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, nomeadamente, a criação de infraestruturas, incentivos à instalação de empresas e à fixação de jovens em regiões economicamente desfavorecidas.

Dado tratar-se de um estudo longitudinal, propõe-se fazer a Análise de Equações Estruturais com recurso aos Modelos de Crescimento Latente.

Propomos, para estudos futuros, a análise de algumas variáveis relacionadas com o Técnicos Oficiais de Contas nomeadamente: habilitações literárias, quantidade de contabilidades pelas quais é responsável, formação profissional, número de anos que exerce a profissão.

Sugerimos ainda, para estudo futuro, a consideração de variáveis macroeconómicas na análise do impacto dos BFI, no fomento do investimento em regiões economicamente desfavorecidas.

A presente tese não deve ser encarada como um projeto de investigação finalizado, mas, antes como o princípio da análise da atribuição dos benefícios fiscais em Portugal.

## Referências Bibliográficas

- Acemoglu, D., Golosov, M., & Tsyvinski, A. (2008). Political economy of mechanisms. *Econometrica*, 76(3), 619-641.
- Acemoglu, D., Golosov, M., & Tsyvinski, A. (2009). Dynamic Mirrlees Taxation under Political Economy Constraints. *Review of Economic Studies*, 77(3), 841-881.
- Acemoglu, D., Golosov, M., & Tsyvinski, A. (2011). Political economy of Ramsey taxation. *Journal of Public Economics*, 95(7-8), 467-475.
- Acs, Z. J., & Stough, R. R. (2008). *Public policy in an entrepreneurial economy: creating the conditions for business growth*. (L. Springer Science+Business Media, Ed.) *Annals of Physics* (Vol. 54). MIT Press.
- Adcock, R., & Collier, D. (2001). Measurement Validity: A Shared Standard for Qualitative and Quantitative Research. *American Political Science Review* Vol., 95(3), 529-546.
- Amaratunga, D., Baldry, D., Sarshar, M., & Newton, R. (2002). Quantitative and qualitative research in the built environment: application of “mixed” research approach. *Work study*, 51(1), 17-31.
- Andreoni, J. (1989). Giving with impure altruism: Applications to charity and Ricardian equivalence. *The Journal of Political Economy*, 1447-1458.
- Angyridis, C. (2007). Optimal capital income taxation in a small open economy. *Economics Letters*, 95(1), 73-79.
- Araújo, J. F. (2012). Os conceitos como blocos integrantes das teorias e elementos básicos do método científico. In H. C. Silvestre & J. F. Araújo (Eds.), *Metodologia para a Investigação Social* (pp. 63-78). Lisboa: Escolar Editora.
- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., & Larcker, D. F. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 391-411.
- Arthur, J. B. (1994). Effects of Human Resource Systems on Manufacturing Performance and Turnover. *Academy of Management Journal*, 37(3), 670-687.
- Audretsch, B. (1998). Agglomeration and the location of innovative activity. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2), 18-29.
- Audretsch, D. B., & Fritsch, M. (1999). The Industry Component of Regional New Firm Formation Processes. *Review of Industrial Organization*, (1992), 239-252.
- Audretsch, D. B., Klomp, L., Santarelli, E., & Thurik, a. R. (2004). Gibrat’s Law: Are the Services Different? *Review of Industrial Organization*, 24(3), 301-324.
- Auerbach, A. (2013). *Capital Income Taxation, Corporate Taxation, Wealth Transfer Taxes and Consumption Tax Reforms*. University of California, Berkeley.

## Referências Bibliográficas

- Ayayi, A. (2004). Public Policy and Venture Capital: The Canadian Labor-Sponsored Venture Capital Funds. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 335-345.
- Ayele, S. (2002). *The Role and Impact of Investment Incentives on Small and Medium-sized Enterprise Development in Ethiopia*. The Open University: Milton Keynes.
- Ayele, S. (2006). The industry and location impacts of investment incentives on SMEs start-up in Ethiopia. *Journal of International Development*, 18(1), 1-13.
- Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüç-kunt, A. (2003). *Small and medium enterprises across the globe: a new database* (No. 3127). *World Bank Policy Research Working Paper No. 3127*.
- Azémar, C., & Desbordes, R. (2010). Short-run Strategies for Attracting Foreign Direct Investment. *World Economy*, 33(7), 928-957.
- Baldwin, R. E., & Krugman, P. (2002). *Agglomeration, integration and tax harmonization* (No. 9290). *Integration The Vlsi Journal*. <http://www.nber.org/papers/w9290>.
- Baldwin, R. E., & Krugman, P. (2004). Agglomeration, integration and tax harmonisation. *European Economic Review*, 48(1), 1-23.
- Baltagi, B. H. (2004). *Econometric Analysis of Panel Data. Chemistry* (3.<sup>a</sup> Editio). John Wiley & Sons, Ltd.
- Bardy, R., Drew, S., & Kennedy, T. F. (2011). Foreign Investment and Ethics: How to Contribute to Social Responsibility by Doing Business in Less-Developed Countries. *Journal of Business Ethics*, 106(3), 267-282.
- Baretti, C., Huber, B., & Lichtblau, K. (2002). A tax on tax revenue: The incentive effects of equalizing transfers: Evidence from Germany. *International Tax and Public Finance*, 9, 631-649.
- Barrett, P. (2007). Structural equation modelling: Adjudging model fit. *Personality and Individual Differences*, 42(5), 815-824.
- Barro, R. J. (1974). Are Government Bonds Net Wealth? *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095.
- Barro, R. J. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 103-125.
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1995). Technological diffusion, convergence and growth. *Journal of Economic Growth*, 2, 1-27.
- Bartik, T. J. (2005). Solving the Problems of Economic Development Incentives. *Growth and Change*, 36(2), 139-166.
- Baskaran, T., & Feld, L. P. (2009). *Fiscal Decentralization and Economic Growth in OECD Countries: Is there a Relationship?* (No. 2721). *GCESifo Working Paper*.
- Becker, J., & Fuest, C. (2010). EU regional policy and tax competition. *European Economic Review*, 54(1), 150-161.
- Behrens, K., Gaigné, C., Ottaviano, G. I. P., & Thisse, J.-F. (2007). Countries, regions and trade: On the welfare impacts of economic integration. *European Economic Review*, 51(5), 1277-1301.

- Bello, J. A. (2005). *Fiscal policy and the growth of foreign direct investment in sub-saharan africa (selected countries: ghana, kenya, nigeria, and south africa)*. Auburn University.
- Bennett, H., Escolano, J., Fabrizio, S., Gutiérrez, E., Ivaschenko, I., Lissovolik, B., Zarnic, Z. (2008). *Competitiveness in the southern euro area: France, Greece, Italy, Portugal and Spain*. International Monetary Fund.
- Bennett, R. J., Robson, P. J., & Bratton, W. J. (2001). The influence of location on the use by SMEs of external advice and collaboration. *Urban Studies*, 38(9), 1531-1557.
- Bentler, P. M. (1990). Comparative fit indexes in structural models. *Psychological bulletin*, 107(2), 238-246.
- Berson, Y., Oreg, S., & Dvir, T. (2008). CEO values, organizational culture and firm outcomes. *Journal of Organizational Behavior*, 29(5), 615-633.
- Birley, S., & Westhead, P. (1990). Growth and performance contrasts between “types” of small firms. *Strategic Management Journal*, 11, 535-557.
- Blonigen, B. a., & Davies, R. B. (2003). The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity. *SSRN Electronic Journal*, (1995), 601-622.
- Bloom, N., Griffith, R., & Reenen, J. Van. (2002). Do R&D tax credits work? Evidence from a panel of countries 1979-1997. *Journal of Public Economics*, 85(1), 1-31.
- Bodman, P. (2011). Fiscal decentralization and economic growth in the OECD. *Applied Economics*, 43(23), 3021-3035.
- Boldrin, M., & Canova, F. (2001). Inequality and convergence in Europe’s regions: reconsidering European regional policies. *Economic policy*, 16(32), 205-253.
- Borello, J. A. (1995). Regional development and industrial promotion in Argentina: a review of events and writings. *International Journal of Urban and Regional Research* 19(4):, 19(4), 576-592.
- Bosma, N., Praag, M. Van, Thurik, R., & Wit, G. de. (2004). The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups. *Small Business Economics*, 23(3), 227-236.
- Bracker, J. S., & Pearson, J. N. (1986). Planning and financial performance of small, mature firms. *Strategic Management Journal*, 7, 503-522.
- Bréchet, T., & Lambrecht, S. (2009). Family altruism with renewable resource and population growth. *Mathematical Population Studies*, 16(1), 60-78.
- Brewer, T. L. (1993). Government policies, market imperfections, and foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 24(1), 101-120.
- Bruce, D., & Mohsin, M. (2006). Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence. *Small Business Economics*, 26(5), 409-425.
- Bruton, G. D., Filatotchev, I., Chahine, S., & Wright, M. (2010). Governance, ownership structure, and performance of IPO firms: the impact of different types of private equity investors and institutional environments. *Strategic Management Journal*, 31(5), 491-509.

## Referências Bibliográficas

- Bryman, A. (1984). The Debate about Quantitative and Qualitative Research : A Question of Method or T h e debate about quantitative and qualitative research : a question of method or epistemology? *British Journal of Sociology*, 35(1), 75-92.
- Brzozowska, K. (2008). Business Angels in Poland in Comparison to Informal Venture Capital Market in European Union. *Management*, 2(2), 7-14.
- Carlei, V., Colantonio, E., Furia, D., & Mattosco, N. (2011). Economic patterns of sustainable development: an analysis of absolute ecological footprint through self-organizing map. *Quality & Quantity*, 45(1), 157-171.
- Carpentier, C., Suret, J., Chabot, R., & Thornton, G. (2005). On the Usefulness of Tax Incentives for Business Angels and SME Owners : An empirical Analysis. *Cirano - Centre Interuniversitaire de recherche en analyse des organisations*, 13.
- Carvalho, S. T. M. (2013). *SNC: uma viragem na profissão do TOC em Portugal?* Universidade de Coimbra.
- Chaves, C., Maciel, E., Guimarães, P., & Ribeiro, J. C. (2000). *Instrumentos estatísticos de apoio à economia: conceitos básicos*. Editora McGraw-Hill de Portugal, Lda.
- Chen, F., Curran, P. J., Bollen, K. a, Kirby, J., & Paxton, P. (2008). An Empirical Evaluation of the Use of Fixed Cutoff Points in RMSEA Test Statistic in Structural Equation Models. *Sociological methods & research*, 36(4), 462-494.
- Chilarescu, C. (2008). An analytical solutions for a model of endogenous growth. *Economic Modelling*, 25(6), 1175-1182.
- Chua, W. F. (1986). Radical Dedelopments in Accounting Thought. *The Accounting Review*, LXI(4), 601-632.
- Claudino, S. (2006). Portugal peninsular e os desafios regionais. *Finisterra: Revista portuguesa de geografia*, 41(81), 105-120.
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law & Economics*, 3(10), 1-44.
- Coenen, G., Mohr, M., & Straub, R. (2008). Fiscal consolidation in the euro area: Long-run benefits and short-run costs. *Economic Modelling*, 25(5), 912-932.
- Commission European. Conclusions and recommendations of the committee of independent experts on company taxation (Ruding Report) (1992).
- Commission European. Conclusions of the ECOFIN council Meeting on 1 December 1997 concerning taxation policy (including Code of Conduct for Business Taxation) (1998).
- Commission European. (2007). *EU Budget 2006 Financial Report* (pp. 1-12). Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Conefrey, T., & Fitz Gerald, J. D. (2011). The macro-economic impact of changing the rate of corporation tax. *Economic Modelling*, 28(3), 991-999.
- Cook, K. a., Huston, G. R., & Omer, T. C. (2008). Earnings Management through Effective Tax Rates: The Effects of Tax-Planning Investment and the Sarbanes-Oxley Act of 2002. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 447-471.

- Costa, D. (2012). A recolha de dados: técnicas utilizadas. In H. C. Silvestre & J. F. Araújo (Eds.), *Metodologia para a Investigação Social* (Escola Edi., pp. 141-170). Lisboa: Escolar Editora.
- Cremer, H., & Gahvari, F. (2000). Tax evasion, fiscal competition and economic integration. *European Economic Review*, 44, 1633-1657.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient Alpha and the internal structure os tests. *Psychometrika*, 16(3).
- Cullen, J. B., & Gordon, R. H. (2002). *Taxes and entrepreneurial activity: theory and evidence for the U.S.* (No. 9015). *Chemistry & biodiversity* (Vol. 1, pp. 1829-1841). Wiley Online Library.
- d'Oliveira Martins, G. W. (2006). *Os Benefícios Fiscais: Sistema e Regime* (pp. 1-261). Edições Almedina, SA.
- Dai, D. (2013). Cooperative economic growth. *Economic Modelling*, 33, 407-415.
- Dalton, C. M. (2005). Human resource management in a global environment: Keys for personal and organizational success: An interview with Eliza Hermann. *Business Horizons*, 48(3), 193-198.
- Davila, T., & Oyon, D. (2008). Cross-paradigm collaboration and the advancement of management accounting knowledge. *Critical Perspectives on Accounting*, 19(6), 887-893.
- De la Fuente, A., & Vives, X. (1995). infrastructure and education as instruments of regional polivy: evidence from Spain. *Economic Policy*, 10(20), 13-51.
- Dembour, C., & Wauthy, X. (2009). Investment in public infrastructure with spillovers and tax competition between contiguous regions. *Regional Science and Urban Economics*, 39(6), 697-687.
- Desai, M., & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(3), 537-546.
- Devereux, M., & Griffith, R. (2002). The impact of corporate taxation on the location of capital: a review. *Swedish Economic Policy Review*, 9, 79-102.
- DeYoung, R., & Hasan, I. (1998). The performance of de novo commercial banks: A profit efficiency approach. *Journal of Banking & Finance*, 22(5), 565-587.
- Diamond, P. A. (1965). National debt in a neoclassical growth model. *The American Economic Review*, 55(5), 1126-1150.
- Dixon, H., & Lawler, P. (1996). Imperfect Competition and the Fiscal Multiplier. *Scand J. of Economics*, 98((2)), 219-231.
- Dunning, J. H. (1998). Globalization and the new geography of foreign direct investment. *Oxford Development Studies*, 26(1), 47-69.
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The Effects of Executives on Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*, 85(4), 1163-1189.
- Easson, A., & Zolt, E. M. (2002). Tax incentives. *worl Bank Institute*, 1-35.

## Referências Bibliográficas

- Economides, G., & Philippopoulos, A. (2008). Growth enhancing policy is the means to sustain the environment. *Review of Economic Dynamics*, 11(1), 207-219.
- Eisenmann, T. (2006). Internet companies' growth strategies: determinants of investment intensity and long-term performance. *Strategic Management Journal*, 27(12), 1183-1204.
- Enz, C. (1988). The role of value congruity in intraorganizational power. *Administrative science quarterly*, 33(2), 284-304.
- Ezcurra, R., & Rapún, M. (2006). Regional disparities and national development revisited : The case of Western Europe. *European Urban and Regional Studies*, 13(October), 355-369.
- Faini, R. (1999). Trade unions and regional development. *European Economic Review*, 43(2), 457-474.
- Fan, E. X. (2002). *Technological Spillovers from Foreign Direct Investment – A Survey I NVESTMENT – A S URVEY* (No. 33). Manila, Philippines.
- Fan, X., Thompson, B., & Wang, L. (1999). Effects of sample size, estimation methods, and model specification on structural equation modeling fit indexes. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 56-83.
- Feldman, M. P. (2001). The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context. *Industrial and Corporate Change*, 10(4), 861-891.
- Ferguson, E., & Cox, T. (1993). Exploratory Factor Analysis: A Users' Guide. *International Journal of Selection and Assessment*, 1(2), 84-94.
- Fernandes, A. B., & Ussmane, A. M. (2012). Capacidade de Aprendizagem das Empresas Familiares. In *XXII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica* (pp. 1-21). Vila Real - Portugal.
- Fernández-de-Córdoba, G., & Torres, J. (2012). Fiscal harmonization in the European Union with public inputs. *Economic Modelling*, 29(5), 2024-2034.
- Fini, R., Grimaldi, R., & Sobrero, M. (2009). Factors fostering academics to start up new ventures: an assessment of Italian founders' incentives. *The Journal of Technology Transfer*, 34(4), 380-402.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural Equation Models With Unobservable Variables and Measurement Error: Algebra and Statistics. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388.
- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467-496.
- Freedman, C., Kumhof, M., Laxton, D., Muir, D., & Mursula, S. (2010). Global effects of fiscal stimulus during the crisis☆. *Journal of Monetary Economics*, 57(5), 506-526.
- Fuest, C., & Huber, B. (2006). Can regional policy in a federation improve economic efficiency? *Journal of Public Economics*, 90(3), 499-511.
- Fullerton, D., & Kim, S.-R. (2008). Environmental investment and policy with distortionary taxes, and endogenous growth. *Journal of Environmental Economics and Management*, 56(2), 141-154.

- Futagami, K., Morita, Y., & Shibata, A. (1993). Dynamic analysis of an endogenous growth model with public capital. *The Scandinavian Journal of Economics*, 95(4), 607-625.
- Garner, R. L. (1959). Tax Incentives for Development Investment. *American Journal of Economics and Sociology*, 18, 379-380.
- Gergely, J. (2003). *Trends in Foreign Direct Investment Incentives* (No. 5). *Associazione Universitaria di Studi Europei AUSE* (pp. 1-23).
- Gioia, D. A., & Pitre, E. (1990). Multiparadigm Perspectives on Theory Building. *Academy of Management Review*, 15(4), 584-602.
- Gollan, P. J. (2005). High involvement management and human resource sustainability: The challenges and opportunities. *Asia Pacific Journal of Human Resources*, 43(1), 18-33.
- Gorostiaga, A. (2003). Should fiscal policy be different in a non-competitive framework? *Journal of Monetary Economics*, 50(6), 1311-1331.
- Graetz, M. J. (2007). Tax Reform Unraveling. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), 69-90.
- Greiner, A. (2005). Fiscal policy in an endogenous growth model with public capital and pollution. *The Quarterly Journal of Economics*, 56(1), 67-84.
- Guba, E. G., & Lincoln, Y. S. (1994). Competing paradigms in qualitative research. In *Handbook of qualitative research* (pp. 163-194).
- Guerreiro, A. H. M. (2012). O Relato de Sustentabilidade , o Técnico Oficial de Contas e a OTOC. In *IV Congresso dos TOC uma nova atitude* (pp. 1-16). Lisboa: Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas.
- Guo, J.-T., & Lansing, K. J. (1999). Optimal taxation of capital income with imperfectly competitive product markets. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 23(7), 967-995.
- Gupta, M., & Barman, T. (2009). Fiscal policies, environmental pollution and economic growth. *Economic Modelling*, 26(5), 1018-1028.
- Hall, B., & Van Reenen, J. (2000). How effective are fiscal incentives for R&D? A review of the evidence. *Research Policy*, 29(4-5), 449-469.
- Hammervold, R., & Olsson, U. H. (2011). Testing structural equation models: the impact of error variances in the data generating process. *Quality & Quantity*, 46(5), 1547-1570.
- Hanlon, M. (2005). The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences. *The Accounting Review*, 80(1), 137-166.
- Hanlon, M., Maydew, E. L., & Shevlin, T. (2008). An unintended consequence of book-tax conformity: A loss of earnings informativeness. *Journal of Accounting and Economics*, 46(2-3), 294-311.
- Hanlon, M., & Slemrod, J. (2009). What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement. *Journal of Public Economics*, 93(1-2), 126-141.
- Haufler, A., & Wooton, I. (2006). The effects of regional tax and subsidy coordination on foreign direct investment. *European Economic Review*, 50(2), 285-305.

## Referências Bibliográficas

- Hellwig, M. F. (2007). A contribution to the theory of optimal utilitarian income taxation. *Journal of Public Economics*, 91(7-8), 1449-1477.
- Henrekson, M. (2005). Entrepreneurship: a weak link in the welfare state? *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437-467.
- Hines, J. R. (2003). Sensible tax policies in open economies. *Journal of the Statistical and Social Inquiry Society of Ireland*, XXXIII(10), 1-39.
- Hooper, D., Coughlan, J., & Mullen, M. (2008). Structural Equation Modelling : Guidelines for Determining Model Fit. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60.
- Hopper, T., & Powell, A. (1985). Making Sense of Research Into the Organizational and Social Aspects of Management Accounting: a Review of Its Underlying Assumptions. *Journal of Management Studies*, 22(5), 429-465.
- Hox, J. ., & Bechger, T. M. (1998). An introduction to structural equation modeling. *Family Science review*, 11, 354-373.
- INE. (2011). *Censos 2011 - Resultados Definitivos - Portugal*. (I. P. Instituto Nacional de Estatística, Ed.) (pp. 1-145). Lisboa.
- Inger, K. K. (2012). *Relative valuation of alternative methods of tax avoidance*. State University of Virginia.
- Instituto Português da Qualidade. NP EN 15341 - Manutenção Indicadores de desempenho da manutenção (KPI) (2009).
- Ireland, P. (1994). Two perspectives on growth and taxes. *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, 80(1), 1-17.
- Itaya, J. (2008). Can environmental taxation stimulate growth? The role of indeterminacy in endogenous growth models with environmental externalities. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 32(4), 1156-1180.
- Jones, J. B. (2002). Has fiscal policy helped stabilize the postwar U.S. economy? *Journal of Monetary Economics*, 49(4), 709-746.
- Judd, K. (1997). *The optimal tax rate for capital income is negative* (No. 6004).
- Justman, M., Thisse, J.-F., & Van Ypersele, T. (2002). Taking the bite out of fiscal competition. *Journal of Urban Economics*, 52(2), 294-315.
- Justman, M., Thisse, J.-F., & van Ypersele, T. (2005). Fiscal competition and regional differentiation. *Regional Science and Urban Economics*, 35(6), 848-861.
- Kahle, K., & Shastri, K. (2005). Firm performance, capital structure, and the tax benefits of employee stock options. *Journal of Financial and Quantitative*, 40(1), 135-160.
- Karampinis, N. I., & Hevas, D. L. (2013). Effects of IFRS Adoption on Tax-induced Incentives for Financial Earnings Management: Evidence from Greece. *The International Journal of Accounting*.
- Kendall, J. (2000). The mainstreaming of the third sector into public policy in England in the late 1990s: Whys and wherefores Civil Society tax benefits activity sector. *Policy & Politics*, 28(4), 541-562.

- Killian, S. (2006). Where's the harm in tax competition? *Critical Perspectives on Accounting*, 17(8), 1067-1087.
- Kim, W. C. (1989). Global diversification strategy and corporate profit performance. *Strategic management*, 10(March 1987), 45-57.
- Kind, H. J., Knarvik, K. H. M., & Schjelderup, G. (2000). Competing for capital in a "lumpy" world. *Journal of Public Economics*, 78(3), 253-274.
- Klemm, A. (2010). Causes, benefits, and risks of business tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 17(3), 315-336.
- Knoll, M. S. (2008). International Competitiveness , Tax Incentives , and a New Argument for Tax Sparing : Preventing Double Taxation by Crediting Implicit Taxes. *Scholarship at Penn Law*, (242).
- Konrad, K. a., & Schjelderup, G. (1999). Fortress Building in Global Tax Competition. *Journal of Urban Economics*, 46(1), 156-167.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.
- Krugman, P. (1990). *Increasing returns and economic geography* (No. w3275).
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483-499.
- Kunze, L. (2010). Capital taxation, long-run growth, and bequests. *Journal of Macroeconomics*, 32(4), 1067-1082.
- Lahiri, R., & Ratnasiri, S. (2013). Costly technology adoption, redistribution and growth. *Economic Modelling*, 33, 440-449.
- Laitinen, E. K. (2014). Influence of cost accounting change on performance of manufacturing firms. *Advances in Accounting*.
- Lambrecht, S., Michel, P., & Thibault, E. (2006). Capital accumulation and fiscal policy in an OLG model with family altruism. *Journal of Public Economic Theory*, 8(3), 465-486.
- Laoswachaikul, P. (2011). *The determinants and impacts of foreign direct investment in the thai manufacturing sector: a three-way fixed effects approach*. University of Missouri-Columbia.
- Lee, Y., & Gordon, R. H. (2005). Tax structure and economic growth. *Journal of Public Economics*, 89(5-6), 1027-1043.
- Lima, E. P. de, Costa, S. E. G. da, Angelis, J. J., & Munik, J. (2013). Performance measurement systems: A consensual analysis of their roles. *International Journal of Production Economics*, 146(2), 524-542.
- Lin, K. Z. (2006). The impact of tax holidays on earnings management: An empirical study of corporate reporting behavior in a developing-economy framework. *The International Journal of Accounting*, 41(2), 163-175.
- Liu, Y. (2009). *Factors determining location choice of foreign direct investment in china: a perspective from an inland province*. Massey University.

## Referências Bibliográficas

- Ludema, R. D., & Wooton, I. (2000). Economic geography and the fiscal effects of regional integration. *Journal of International Economics*, 52(2), 331-357.
- Ma, Q., Pearson, J. M., & Tadisina, S. (2005). An exploratory study into factors of service quality for application service providers. *Information & Management*, 42(8), 1067-1080.
- Maiga, A. S., Nilsson, A., & Jacobs, F. a. (2013). Extent of managerial IT use, learning routines, and firm performance: A structural equation modeling of their relationship. *International Journal of Accounting Information Systems*.
- Major, M. J., & Ribeiro, J. (2009). A Teoria Institucional na Investigação em Contabilidade. In *Contabilidade e Controlo de Gestão. Teoria, Metodologia e Prática* (pp. 35-59).
- Malley, J., Philippopoulos, A., & Economides, G. (2002). Testing for tax smoothing in a general equilibrium model of growth. *European Journal of Political Economy*, 18(2), 301-315.
- Markland, D. (2007). The golden rule is that there are no golden rules: A commentary on Paul Barrett's recommendations for reporting model fit in structural equation modelling. *Personality and Individual Differences*, 42(5), 851-858.
- Marôco, J. (2010). *Análise de Equações Estruturais: Fundamentos Teóricos, Software e Aplicações*. Lisboa: ReportNumber.
- Marôco, J. (2011). *Análise estatística com o SPSS Statistics*. Lisboa: ReportNumber.
- Marôco, J., & Garcia-Marques, T. (2006). Qual a fiabilidade do alfa de Cronbach? Questões antigas e soluções modernas? *Laboratório de Psicologia*, 4(1), 65-90.
- Martin, P. (1997). Can regional policies affect growth and geography in Europe? *The world economy*, 21(6), 757-774.
- Martin, P. (1999). Public policies, regional inequalities and growth. *Journal of Public Economics*, 73(1), 85-105.
- Mathieu-Bolh, N. (2010). Welfare improving distributionally neutral tax reforms. *Economic Modelling*, 27(5), 1253-1268.
- McDonald, R. P., & Ho, M.-H. R. (2002). Principles and practice in reporting structural equation analyses. *Psychological Methods*, 7(1), 64-82.
- McIntosh, C. N. (2007). Rethinking fit assessment in structural equation modelling: A commentary and elaboration on Barrett (2007). *Personality and Individual Differences*, 42(5), 859-867.
- Meier, G. M. (1964). Tax Incentives for Industry in Less Developed Countries. *American Economic Review*, 54, 1155-1158.
- Mendoza, E. G., & Tesar, L. L. (2005). Why hasn't tax competition triggered a race to the bottom? Some quantitative lessons from the EU. *Journal of Monetary Economics*, 52(1), 163-204.
- Merkle, L. a, Layne, C. S., Bloomberg, J. J., & Zhang, J. J. (1998). Using factor analysis to identify neuromuscular synergies during treadmill walking. *Journal of neuroscience methods*, 82(2), 207-14.

- Millsap, R. E. (2007). Structural equation modeling made difficult. *Personality and Individual Differences*, 42(5), 875-881.
- Minnick, K., & Noga, T. (2010). Do corporate governance characteristics influence tax management? *Journal of Corporate Finance*, 16(5), 703-718.
- Moretti, E. (2004). Estimating the social return to higher education: evidence from longitudinal and repeated cross-sectional data. *Journal of Econometrics*, 121(1-2), 175-212.
- Morrison, A., Breen, J., & Ali, S. (2003). Small Business Growth: Intention, Ability, and Opportunity. *Journal of Small Business Management*, 41(4), 417-425.
- Muchiri, P., Pintelon, L., Gelders, L., & Martin, H. (2011). Development of maintenance function performance measurement framework and indicators. *International Journal of Production Economics*, 131(1), 295-302.
- Ngai, E. W. T., Cheng, T. C. E., & Ho, S. S. M. (2004). Critical success factors of web-based supply-chain management systems: an exploratory study. *Production Planning & Control*, 15(6), 622-630.
- Norén, R. (2009). Fiscal stability and dynamics in the Eurozone. *Journal of Policy Modeling*, 31(1), 51-57.
- North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *American Economic Review*, 84, 359-368.
- OECD. (1998). *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue* (OECD Publi.). OECD Publications.
- Olsson, U. H., Troye, S. V., & Roy, D. (1999). Multivariate Behavioral Theoretic Fit and Empirical Fit: The Performance of Maximum Likelihood versus Generalized Least Squares Estimation in Structural Equation Models. *Multivariate Behavioral Research*, 34(1), 31-58.
- Orlikowski, W., & Baroudi, J. (1991). Studying Information Technology in Organizations: Research Approaches and Assumptions. *Information Systems Research*, 2(1), 1-28.
- Ottaviano, G. I. P., & Thisse, J.-F. (2002). Integration , agglomeration and the political economics of factor mobility. *Journal of Public Economics*, 83(3), 429-456.
- Pedersen, S. J. H., & Bech, L. (2005). *Local strength and global reach a study of private sector development of the automotive industry supporting a sustainable regional development in Silesia* (pp. 1-207).
- Peralta, S., Wauthy, X., & van Ypersele, T. (2006). Should countries control international profit shifting? *Journal of International Economics*, 68(1), 24-37.
- Pereira, E. M. M. (2012). *O regime de normalização para as microentidades*. Universidade de Aveiro.
- Pereira, M. H. de F. (2007). *Fiscalidade* (2.<sup>a</sup> Edição., pp. 1-503). Coimbra: Edições Almedina, SA.
- Peters, A., & Fisher, P. (2004). The Failures of Economic Development Incentives. *Journal of the American Planning Association*, 70(1), 27-37.

## Referências Bibliográficas

- Poot, J. (2000). A Synthesis of Empirical Research on the Impact of Government on Long-Run Growth. *Growth and Change*, 31, 516-546.
- Potts, J., Foster, J., & Straton, A. (2010). An entrepreneurial model of economic and environmental co-evolution. *Ecological Economics*, 70(2), 375-383.
- Psillaki, M., & Daskalakis, N. (2008). Are the determinants of capital structure country or firm specific? *Small Business Economics*, 33(3), 319-333.
- Puga, D. (2001). European regional policies in light of recent location theories. *Journal of Economic Geography*, (2767), 1-35.
- Quah, D. T. (1996). Empirics for economic growth and convergence. *European Economic Review*, 40(6), 1353-1375.
- Raedy, J., Seidman, J., & Shackelford, D. (2011). *Is There Information Content in the Tax Footnote?* (No. ACC-01-11). *Unpublished paper, University of ...* (pp. 1-49). University of Texas at Austin.
- Ramalho, J. J. S., & da Silva, J. V. (2009). A two-part fractional regression model for the financial leverage decisions of micro, small, medium and large firms. *Quantitative Finance*, 9(5), 621-636.
- Raykov, T. (2009). On sensitivity of structural equation modeling to latent relation misspecifications. *Structural Equation Modeling*, 7(4), 596-607.
- Reside, R. E. (2007). June 2007 Can Fiscal Incentives Stimulate Regional Investment in the Philippines? CAN FISCAL INCENTIVES STIMULATE REGIONAL INVESTMENT IN. *University of the Philippines School of Economics*, (0705).
- Ribeiro, N. A. B. (2012). *Fatores determinantes do endividamento na administração local: o caso dos Municípios Portugueses*. Universidade Autonoma de Madrid.
- Risseeuw, P. (1997). Estimating the determinants of financial performance of very small service firms. In *In Conference Proceedings of USASBE*. San Francisco, California: United States Association for Small Business and Entrepreneurship.
- Rivas, L. a. (2003). Income taxes, spending composition and long-run growth. *European Economic Review*, 47(3), 477-503.
- Robinson, J. R., Sikes, S. a., & Weaver, C. D. (2010). Performance Measurement of Corporate Tax Departments. *The Accounting Review*, 85(3), 1035-1064.
- Robson, M. T. (1998). The rise in self-employment amongst UK males. *Small Business Economics*, (10), 199-212.
- Rochananonda, C. (2006). Tax Incentives and FDI in Thailand. *International Symposium on FDI and Corporate Taxation: Experience of Asian Countries and Issues in the Global Economy*, (February), 1-40.
- Roubi, R. R., & Richardson, A. W. (1998). Managing discretionary accruals in response to reductions in corporate tax rates in Canada, Malaysia and Singapore. *The International Journal of Accounting*, 33(4), 455-467.
- Ruding, O. (1992). *Report of the Committee of Independent Experts on company taxation*. (Office for Official Publications of the European Communities, Ed.) *Executive summary*. Luxembourg: Commission of the European Communities.

- Saldanha Sanches, J. L. (2006). *O limites do planeamento fiscal. Substância e forma do direito fiscal Português, Comunitário e Internacional* (pp. 1-505). Coimbra Editora, Limitada.
- Santis, R. A. De. (2012). *The euro area sovereign debt crisis: Safe haven, credit rating agencies and the spread of the fever from Greece, Ireland and Portugal*.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *The Academy of Management Review*, 26(2), 243.
- Schmieder, C., Marsch, K., & Forster-van Aerssen, K. (2009). Does banking consolidation worsen firms' access to credit? Evidence from the German economy. *Small Business Economics*, 35(4), 449-465.
- Schneider, C., & Veugelers, R. (2010). On young highly innovative companies: why they matter and how (not) to policy support them. *Industrial and Corporate Change*, 19(4), 969-1007.
- Schwartz, D., Pelzman, J., & Keren, M. (2008). The Ineffectiveness of Location Incentive Programs: Evidence From Puerto Rico and Israel. *Economic Development Quarterly*, 22(2), 167-179.
- Sequeira, T., & Sá, F. (2008). Benefícios fiscais ao serviço do desenvolvimento regional? O caso do distrito de vila real , no norte interior português. 1.º Congresso de Desenvolvimento Regional de Cabo Verde 15.º Congresso da APDR, 2420-2447.
- Serrasqueiro, Z., Nunes, P. M., Leitao, J., & Armada, M. (2010). Are there non-linearities between SME growth and its determinants? A quantile approach. *Industrial and Corporate Change*, 19(4), 1071-1108.
- Serrasqueiro, Z. S., & Nunes, P. M. (2008). Performance and size: empirical evidence from Portuguese SMEs. *Small Business Economics*, 31(2), 195-217.
- Shah, Z. (2003). Fiscal incentives, the cost of capital and foreign direct investment in Pakistan: A neo-classical approach. In *Government College of Commerce Mansehra, N.W.F.P* (pp. 1-26).
- Shields, G. M., & Shields, M. P. (1989). The emergence of migration theory and a suggested new direction. *Journal of Economic Surveys*, 3(4), 277-304.
- Sorensen, P. B. (2000). The case for international tax co-ordination reconsidered. *Economic Policy*, 15(31), 429-472.
- Sorensen, P. B. (2004). International tax coordination: regionalism versus globalism. *Journal of Public Economics*, 88(6), 1187-1214.
- Soukiazis, E., & Martinho, V. J. P. (2003). Aglomeração regional em Portugal : Uma aplicação linear dos modelos da Economia Espacial. *Estudos Regionais*, (2), 27-45.
- Squires, G., & Hall, S. (2013). Lesson (un)learning in spatially targeted fiscal incentive policy: Enterprise Zones (England) and Empowerment Zones (United States). *Land Use Policy*, 33, 81-89.
- Svec, J. (2012). Optimal fiscal policy with robust control. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 36(3), 349-368.

## Referências Bibliográficas

- Swanson, L. (1997). An empirical study of the relationship between production technology and maintenance management. *Internactional Journal of Production Economics*, 53, 191-207.
- Swanson, L. (2001). Linking maintenance strategies to performance. *International Journal of Production Economics*, 70(3), 237-244.
- Taani, K. (2013). Capital Structure Effects on Banking Performance: A Case Study of Jordan. *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 1(5), 227-233.
- Thornton, J. (2007). Fiscal decentralization and economic. *Journal of Urban Economics*, 61, 64-70.
- Tomczyk, D., Lee, J., & Winslow, E. (2013). Entrepreneurs' Personal Values, Compensation, and High Growth Firm Performance. *Journal of Small Business Management*, 51(1), 66-82.
- Tomljanovich, M. (2004). The role of State Fiscal Policy in State Economic Growth. *Contemporary Economic Policy*, 22(3), 318-330.
- Uctum, M., & Uctum, R. (2011). Crises, portfolio flows, and foreign direct investment: An application to Turkey. *Economic Systems*, 35(4), 462-480.
- Ulltveit-Moe, K. H. (2007). Regional policy design: An analysis of relocation, efficiency and equity. *European Economic Review*, 51(6), 1443-1467.
- Urzúa, M. I. G. (2008). *Costes de agencia y de transacción como determinantes de las decisiones financieras. Un análisis de ecuaciones estructurales*. Universidad Complutense de Madrid.
- Van Horenbeek, A., & Pintelon, L. (2014). Development of a maintenance performance measurement framework—using the analytic network process (ANP) for maintenance performance indicator selection. *Omega*, 42(1), 33-46.
- Vaz, A. J. F. (2013). *La Dimensión de la Subjetividad en la Formación del Valor Inmobiliario. Aplicación del método de análisis de ecuaciones estructurales al mercado residencial de Lisboa*. Universidad Politécnica de Madrid.
- Velde, D. W. (2002). GOVERNMENT POLICIES FOR INWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRIES: IMPLICATIONS FOR HUMAN CAPITAL by. *OECD Development Centre*, 193(193).
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (1986). Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches Massachusetts Institute of Technology. *Academy of management review*, 11(4), 801-814.
- Verheul, I., Carree, M., & Santarelli, E. (2008). Regional Opportunities and Policy Initiatives for New Venture Creation. *International Small Business Journal*, 27(5), 608-625.
- Walsh, B. (2000). The role of tax policy in Ireland's economic renaissance. *Canadian Tax Journal*, 48(3), 658-673.
- Wang, D., & Shyu, C. (2009). The longitudinal effect of HRM effectiveness and dynamic innovation performance on organizational performance in Taiwan. *The International Journal of Human Resource Management*, 20(8), 1790-1809.

- Whicker, L., & Andrews, K. (2004). HRM in the knowledge economy: realising the potential. *Asia Pacific Journal of Human, 42*(2), 156-165.
- Wiklund, J., Davidsson, P., & Delmar, F. (2003). What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers' Attitudes Toward Growth. *Entrepreneurship theory and practice, 27*(3), 247-270.
- Wilson, R. J. (2009). An Examination of Corporate Tax Shelter Participants. *The Accounting Review, 84*(3), 969-999.
- Yared, P. (2010). Politicians, Taxes and Debt. *Review of Economic Studies, 77*(2), 806-840.
- Yeaple, S. (2003). The role of skill endowments in the structure of US outward foreign direct investment. *Review of Economics and Statistics, 85*(August), 726-734.
- Zahra, S., & Das, S. (1993). Innovation strategy and financial performance in manufacturing companies: An empirical study. *Production and Operations Management, 2*(1), 15-37.
- Zamora, C. S., & Lemus, I. S. (2008). Modelos de Ecuaciones Estructurales ¿Qué es Eso? Structural Equations Models. What's that? *Ciencia & Trabajo, Julio/Sept*(29), 106-110.
- Zee, H. H., Stotsky, J. G., & Ley, E. (2002). Tax Incentives for Business Investment : A Primer for Policy Makers in Developing Countries. *World development, 30*(9), 1497-1516.
- Zeitun, R., & Tian, G. G. (2007). Capital structure and corporate performance: evidence from Jordan. *Australasian Accounting Business and Finance Journal, 1*(4), 40-61.
- Zu, X., Robbins, T. L., & Fredendall, L. D. (2010). Mapping the critical links between organizational culture and TQM/Six Sigma practices. *International Journal of Production Economics, 123*(1), 86-106.



## Legislação

Lei n.º 171/99, de 18 de Setembro (Combate à desertificação e recuperação do desenvolvimento nas áreas do interior).

Lei n.º 30-C/2000, de 29 de Dezembro (Orçamento do Estado para 2001).

Lei 30-G/2000, de 29 de Dezembro (Reforma a tributação do rendimento e adota medidas destinadas a combater a evasão e fraude fiscais).

Decreto-Lei n.º 310/2001, de 10 de Dezembro (Normas de regulamentação necessárias à boa execução das medidas de incentivo à recuperação acelerada das regiões portuguesas que sofrem de problemas de interioridade).

Portaria 1467-A/2001, de 31 de Dezembro (Identifica as áreas territoriais que beneficiam para efeitos do disposto na Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro).

Decreto-Lei n.º 244/2002, de 5 de Novembro (Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos “NUTS”).

Lei n.º 32-B/2002 de 30 de Dezembro (Orçamento do Estado para 2003).

Recomendação da Comissão n.º 2003/361/CE, de 6 de Maio (Definição de micro, pequenas e médias empresas utilizada nas políticas comunitárias aplicadas no interior da Comunidade e do Espaço Económico Europeu).

Lei n.º 55-B/2004 de 30 de Dezembro (Orçamento do Estado para 2005).

Lei n.º 53-A/2006, de 29, de Dezembro (Orçamento do Estado para 2007).

Decreto-lei n.º 381/2007, de 14 de Novembro (Regula o CAE - Código de Atividade Económica).

Lei n.º 67-A/2007, de 31 de Dezembro (Orçamento do Estado para 2008).

Lei n.º 64-A/2008, de 31 de Dezembro (Orçamento do Estado para 2009).

Lei 3-B/2010, de 28 de Abril (Orçamento do Estado para 2010).

Lei 64-B/2011, de 30 de Dezembro (Orçamento do Estado para 2012).



# Apêndice



## Apêndice A - Testes à normalidade das variáveis

Quadro A: Testes à normalidade das variáveis

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Total do Ativo Líquido	0,448	4096	,0000	0,078	4096	,0000
Volume de Negócios	0,451	4096	,0000	0,074	4096	,0000
RAI	0,407	4096	,0000	0,061	4096	,0000
Postos de Trabalho	0,119	4096	,0000	0,920	4096	,0000
Incentivo Correspondente à Redução da Taxa do IRC	0,453	4096	,0000	0,080	4096	,0000
Investimento Elegível - Corpóreo	0,503	4096	,0000	0,138	4096	,0000
Majoração das Amortizações	0,472	4096	,0000	0,108	4096	,0000

a. Lilliefors Significance Correction

## Apêndice B - Análise fatorial para os constructos relacionados com as hipóteses

Quadro B.1: Teste KMO e teste *Bartlett's*

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,5660
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	12175,843
	df	15
	Sig.	0,000

Quadro B.2: Matriz de componentes após rotação dos constructos

**Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

	Componentes	
	1	2
Total do Ativo Líquido	0,970	0,019
Volume de Negócios	0,968	0,062
Postos de Trabalho	0,478	0,389
Incentivo Correspondente à Redução da Taxa do IRC	0,083	0,438
Investimento Elegível – Corpóreo	-0,022	0,816
Majoração das Amortizações	0,123	0,824

## Apêndice C - AEE: Ajustamento do modelo estrutural BFI

Quadro C.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,953	0,907	0,477
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,538	0,406	0,419

Quadro C.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,938	0,903	0,939	0,905	0,939
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro C.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,603	0,603
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro C.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,107	0,101	0,113	0,000
Independence model	0,346	0,341	0,351	0,000

## Apêndice D - AEE: Ajustamento do modelo estrutural BFI com RAI negativos iguais a zero

Quadro D.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,942	0,883	0,471
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,518	0,381	0,403

Quadro D.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,926	0,885	0,927	0,887	0,927
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro D.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,595	0,596
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro D.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,121	0,115	0,127	0,000
Independence model	0,359	0,354	0,363	0,000

## Apêndice E - AEE: Ajustamento do modelo estrutural BFI com RAI negativos excluídos

Quadro E.1: GFI - Goodness Fit Index

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,933	0,866	0,466
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,500	0,357	0,389

Quadro E.2: Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,926	0,885	0,928	0,887	0,928
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro E.3: Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,595	0,596
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro E.4: RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,129	0,122	0,137	0,000
Independence model	0,385	0,380	0,391	0,000

## Apêndice F - AEE: Ajustamento do modelo - análise por dimensão

### 1 - Micro Empresas

Quadro F.1.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,972	0,944	0,486
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,820	0,769	0,638

Quadro F.1.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,869	0,796	0,874	0,803	0,874
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro F.1.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,559	0,562
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro F.1.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,080	0,073	0,087	0,000
Independence model	0,180	0,175	0,186	0,000

## Apêndice F - AEE: Ajustamento do modelo - análise por dimensão

### 2 - Pequenas Empresas

Quadro F.2.1: *GFI - Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,837	0,674	0,418
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,588	0,470	0,457

Quadro F.2.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,675	0,494	0,683	0,503	0,681
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro F.2.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,434	0,438
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro F.2.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,207	0,191	0,223	0,000
Independence model	0,293	0,281	0,306	0,000

## Apêndice F - AEE: Ajustamento do modelo - análise por dimensão

### 3 - Médias e Grandes Empresas

Quadro F.3.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,884	0,768	0,442
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,443	0,284	0,345

Quadro F.3.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,876	0,807	0,910	0,856	0,908
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro F.3.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,563	0,583
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro F.3.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,155	0,113	0,199	0,000
Independence model	0,409	0,378	0,441	0,000

## Apêndice G - AEE: Ajustamento do modelo - análise por setor de atividade

### 1 - Setor Primário

Quadro G.1.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,850	0,699	0,425
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,573	0,451	0,446

Quadro G.1.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,734	0,587	0,766	0,628	0,761
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro G.1.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,472	0,489
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro G.1.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,198	0,164	0,233	0,000
Independence model	0,324	0,297	0,351	0,000

## Apêndice G - AEE: Ajustamento do modelo - análise por setor de atividade

### 2 - Setor Secundário

Quadro G.2.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,905	0,811	0,453
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,455	0,299	0,354

Quadro G.2.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,859	0,781	0,864	0,788	0,864
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro G.2.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,552	0,555
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro G.2.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,163	0,150	0,176	0,000
Independence model	0,353	0,343	0,364	0,000

## Apêndice G - AEE: Ajustamento do modelo - análise por setor de atividade

### 3 - Setor Terciário

Quadro G.3.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,932	0,865	0,466
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,523	0,386	0,406

Quadro G.3.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,921	0,877	0,922	0,879	0,922
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro G.3.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,592	0,593
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro G.3.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,130	0,124	0,138	0,000
Independence model	0,375	0,369	0,381	0,000

## Apêndice H - AEE: Ajustamento do modelo - análise por rendibilidade

### 1 - Rendibilidade Reduzida

Quadro H.1.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,916	0,831	0,458
Saturated model	1,000	—	—
Independence model	0,775	0,711	0,603

Quadro H.1.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,601	0,380	0,610	0,388	0,607
Saturated model	1,000	—	1,000	—	1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro H.1.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,387	0,390
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro H.1.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,147	0,137	0,158	0,000
Independence model	0,188	0,180	0,197	0,000

## Apêndice H - AEE: Ajustamento do modelo - análise por rendibilidade

### 2 - Rendibilidade Elevada

Quadro H.2.1: GFI - *Goodness Fit Index*

Model	GFI	AGFI	PGFI
Default model	0,920	0,839	0,460
Saturated model	1,000		
Independence model	0,484	0,337	0,377

Quadro H.2.2: *Baseline Comparisons*

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	0,904	0,851	0,905	0,853	0,905
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Quadro H.2.3: *Parsimony-Adjusted Measures*

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	0,643	0,581	0,582
Saturated model	0,000	0,000	0,000
Independence model	1,000	0,000	0,000

Quadro H.2.4: *RMSEA - Root Mean Square Error of Approximation*

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	0,146	0,138	0,153	0,000
Independence model	0,380	0,374	0,386	0,000