



XXV Jornadas Hispano Lusas de Gestión Científica

5 y 6 de febrero de 2015 ~Ourense

ISBN: 978-84-697-2123-0

O CONTRIBUTO DOS BENEFÍCIOS FISCAIS À INTERIORIDADE PARA O CRESCIMENTO DAS EMPRESAS EM PORTUGAL.

António Borges Fernandes antoniof@ipb.pt
Instituto Politécnico de Bragança
Zélia Silva Serrasqueiro zelia@ubi.pt
Universidade da Beira Interior

RESUMO:

No presente trabalho de investigação pretendeu-se analisar o contributo dos Benefícios Fiscais à Interioridade (BFI) para o crescimento das empresas do interior de Portugal. Para o efeito, recolheu-se Informação Empresarial Simplificada dos anos de 2006-2009 de 1024 empresas dessa região. 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.

Recorrendo à técnica estatística da análise de equações estruturais, foi analisado o efeito dos benefícios fiscais à interioridade no crescimento das empresas nas regiões economicamente mais desfavorecidas. A evidência empírica permitiu comprovar a existência de um efeito direto e positivo, para a globalidade das empresas, dos benefícios fiscais à interioridade no crescimento das empresas. Todavia, o efeito direto e positivo obtido apresentou um valor fraco.

PALAVRAS-CHAVE: Benefícios fiscais à interioridade, crescimento, regiões do interior, PME.

ABSTRACT:

In the present research work aims to analyze the contribution of Tax Benefits for Interior (BFI) for business growth in the interior of Portugal. For this purpose, was collected Simplified Business Information year 2006-2009 of 1024 companies in the region.

Had as a basis the Law No. 171/99 of 18 September, designed to combat human desertification and business of the inland areas of Portugal.

Using the statistical technique of structural equation analysis, we analyzed the effect of tax benefits to interiority in the growth of businesses in economically disadvantaged regions. Empirical evidence to prove the existence of a direct and positive effect for the whole of the companies, the tax benefits to interiority in the growth of companies. However, the direct effect and positive obtained showed poor value.

KEYWORD: Tax benefits, growth, interior regions, SMEs.

1. INTRODUÇÃO.

O governo Português implementou os BFI - Benefícios Fiscais à Interioridade como forma de fomentar a criação e desenvolvimento das empresas, e consecutivamente, o desenvolvimento das regiões do interior. Dado que 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.

Pela 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”.

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.

Tanto os países, como as suas regiões, utilizam com alguma frequência, os benefícios fiscais como forma de captar investimento internacional, ou nacional. Neste sentido formula-se a seguinte pergunta de partida, que é nosso propósito responder ao longo deste trabalho, tomando como referência, para análise, o período de 2006 a 2009: Qual o papel dos benefícios fiscais no crescimento das empresas em regiões economicamente mais desfavorecidas?

Para a consecução dos objetivos traçados, este estudo compreende, para além desta parte introdutória, mais quatro Pontos: no Ponto2 efetua-se uma revisão da literatura, sendo feito o enquadramento teórico do tema. Neste Ponto são apresentadas as teorias consideradas como suporte teórico das medidas de apoio às empresas.No Ponto3, é apresentada a metodologia de investigação: objetivos e hipóteses de investigação, recolha dos dados, amostra de investigação, variáveis utilizadas, tratamento e análise dos dados, e análise das equações estruturais.O Ponto4 apresenta a análise dos resultados, onde é feita a caracterização das empresas que compõem a amostra, e se apresentam os resultados obtidos pela aplicação da análise das equações estruturais.Por último, no Ponto5, serão apresentadas as principais conclusões da investigação, com referência a algumas limitações, bem como possíveis linhas de investigação futura.

2.REVISÃO DA LITERATURA.

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 benefíciosfiscais 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.

2.1. Importância das medidas de apoio para o crescimento da empresa.

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. 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).

O crescimento da empresa está muito dependente 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 o seu crescimento (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 o crescimento 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 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.

2.2. Caracterização do Interior de Portugal Continental.

Através da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, as unidades consideradas como sendo do interior, são: Minho-Lima; Cávado; Ave; Tâmega; Entre Douro e Vouga; Douro; Alto Trás-os-Montes; Baixo Vouga; Baixo Mondego; Pinhal Interior Norte; Pinhal Interior Sul; Dão-Lafões; Serra da Estrela; Beira Interior Norte; Beira Interior Sul; Cova da Beira; Médio Tejo; Lezíria do Tejo; Alentejo Litoral; Alto Alentejo; Alentejo Central; Baixo Alentejo; e Algarve. De destacar, no centro do país, um conjunto de regiões (NUTS: Pinhal Interior Sul, Serra da Estrela, Beira Interior Sul e Cova da Beira), 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. A região do interior de Portugal Continental concentra apenas 16,48% do total das sociedades a nível nacional. 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). Desta forma, a importância das PME para a economia nacional ou regional (escalão < 249 trabalhadores), como se observa no quadro 1, 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 1. 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 em 2013-07-20.

A heterogeneidade entre o litoral e o interior do país não se verifica apenas na atividade económica, mas também se pode observar-se a distribuição do Índice de Sustentabilidade Potencial¹. Este índice 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).

Pela análise do quadro 2, 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 2. 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 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)² 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). No que se refere à superfície do território por localização geográfica, o interior de Portugal Continental apresenta valores francamente superiores ao litoral do país, 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.

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

Em Portugal, de 2004 para 2009, o número de alunos matriculados no ensino superior registou uma taxa de variação média anual 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. 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 3, 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

¹ 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).

² 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.

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 3. 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 em 2013-07-20.

Seguidamente, para o período de 2004 a 2009, apresentam-se no quadro 4, o montante líquido 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. Estes valores podem ser observados no quadro 4.

Quadro 4. Ganho médio mensal por localização geográfica.

NUTS III	2004	2009	Variación 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 em 2013-07-20.

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.

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%.

Em termos de crescimento do PIB, pode-se verificar no quadro 5 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 5. 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 em 2013-07-20.

Desta forma, 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.

2.3. 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.

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.

3 – METODOLOGIA.

3.1. Objetivos e Hipóteses de Investigação.

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 diversos argumentos a favor e contra a concessão desses benefícios fiscais às empresas.

Deste modo, no Ponto IV, serão verificados os efeitos diretos que os BFI têm no crescimento 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 tiveram no crescimento das empresas do interior de Portugal, durante o período de 2006 a 2009.

Os objetivos anteriormente definidos levanta a questão de investigação, indicadas no Ponto 1 deste trabalho, sendo nosso propósito responder à mesma, ao longo deste trabalho. Adicionalmente foi formulada uma hipótese de investigação, tendo como suporte a revisão da literatura efetuada.

Deste modo, de forma a responder à pergunta de investigação, formulou-se a seguinte hipótese geral de trabalho:

H1: Os benefícios fiscais produzem um efeito direto sobre o crescimento 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).

3.2. 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 53-A/2006 de 29 de Dezembro, correspondendo ao orçamento de estado de 2007 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.

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 impacto 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.

3.3. Amostra da Investigação.

A população a estudar refere-se ao conjunto das empresas do interior de Portugal que perfazem um total de 60.329 empresas³, em 2009, distribuídas pelo interior de Portugal.

A amostra é não probabilística ou não aleatória, sendo a mesma considerada como amostra acidental, casual ou conveniente. Neste tipo de amostragem, 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). No entanto, 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 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 apenas consideradas, as empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedades. 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 70 concelhos dos 168 abrangidos pelo n.º 2 do artigo 2.º da Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro, correspondendo a uma subpopulação de 44% do universo de empresas abrangidas pelos BFI, que totalizam 60.329 empresas em 2009.

A subpopulação é, desta forma, composta por 26.489 empresas, sendo a amostra de 1.024 empresas correspondente a 3,87% da subpopulação. Como se pode verificar 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%.

$$A = Z \left(\frac{0,025}{2} \right) * \sqrt{\frac{0,5*0,5}{1024} * \frac{60.329-1.024}{60.329+1}} \quad (1)$$

³Uma 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.

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. 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.

3.4. Variáveis Utilizadas.

Considerando que o objetivo principal desta investigação consiste em verificar se existem diferenças na utilização dos BFI em função a dimensão e do setor de atividade das empresas da região do interior de Portugal, definiram-se as variáveis de investigação, conforme se apresentam no quadro 6.

Quadro 6. 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

* 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 BFI, ou o valor de 1 se a empresa possuir o anexo F utilizando, desta forma, os BFI.

Ainda foi utilizada a seguinte variável secundária:

- Dimensão 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.

3.5. 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.

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.

3.6. 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 carácter 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).

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 tempo⁴, onde as observações são tratadas de forma independente poderá originar um acréscimo de erro do tipo II⁵. 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 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.

4 – ANÁLISE DOS RESULTADOS.

4.1– Caracterização da Amostra.

A caracterização da amostra vai ser feita por dimensão e por setor de atividade. A maioria das empresas que compõe a amostra é de micro, pequena e média dimensão. No entanto, o número de empresas de média e grande dimensão é reduzido. O número substancial de empresas de micro dimensão 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 7, 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%.

⁴No presente estudo o horizonte temporal é de 4 anos.

⁵“A não rejeição de H0 quando H0 é falsa” (Marôco, 2011:70)

Quadro 7. 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%
Total	n	39	287	698	1024
	% Dimensão da Empresa	3,8%	28,0%	68,2%	100,0%
	% Setor de Atividade	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Existe um considerável número de empresas, na amostra, que não utilizou os BFI. 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.

Algumas empresas da amostra, durante os quatro anos em estudo não recorreram a BFI, em qualquer um dos anos⁶. Das empresas da amostra apenas 37,2% utilizaram os BFI. 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)⁷ e o número total de empresas abrangidas pelos BFI (60.329).

Quadro 8. Utilização dos benefícios fiscais à interioridade por setor de atividade.

⁶Nos 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.

⁷Informação retirada do site :

<https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CEUQFjAD&url=http%3A%2F%2Finfo.portaldasfinancas.gov.pt%2FNR%2Frdonlyres%2FC2326C50-6142-40D8-8D79-2ADF3BC80BB0%2F0%2FListainterioridade.xls&ei=JsrlUeSsF9Cg7Abp8oCYBw&usq=AFQjCNGQ5sWd7TzIKNsm3UMJMqCDOmZM2Q&sig2=1zvojB4uRvClhLrf7g17CA&bvm=bv.49405654,d.ZWU>

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%

Da análise do quadro 8 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.

A pouca utilização dos BFI, por parte das empresas, pode estar relacionado com os reduzidos valores do RAI. 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 da pouca utilização, 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 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.

4.2. Efeito direto dos BFI no crescimento das Empresas.

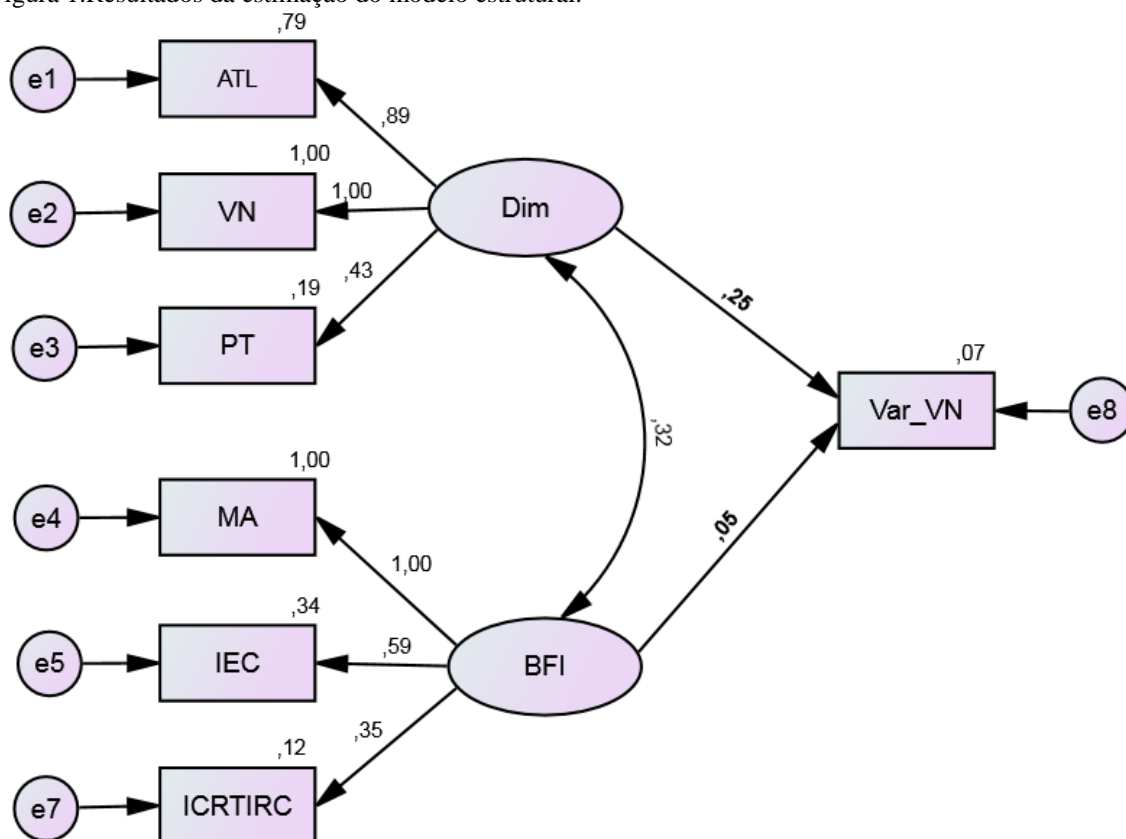
Neste ponto são apresentadas os efeitos diretos que os BFI têm no crescimento das empresas do interior de Portugal. Dado não ser frequente a utilização desta metodologia, na área da contabilidade e finanças, será seguida de perto a metodologia utilizada por Ribeiro (2012). Para o efeito, pretende-se estudar o comportamento da variável 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.

Após se ter procedido à confirmação da qualidade do ajustamento do submodelo de medida, através da análise fatorial confirmatória apresentada, especifica-se de seguida a validação do modelo estrutural.

Assim, na figura 1 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”, das empresas localizadas em regiões do interior de Portugal.

A figura 1 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 maximizem a probabilidade de observar a estrutura correlacional das variáveis manifestas observadas.

Figura 1. 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 à hipótese H_1 , apresentada no ponto 3.1. O quadro 9 apresenta as estimativas estandardizadas assim com a significância das trajetórias.

Quadro 9. Estimativas estandardizadas e significância das trajetórias.

Trajétória	Estimação estandardizada	<i>p-value</i>
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 “variação do volume de negócios” vem explicada pelo modelo em 7%.

Relativamente às trajetórias, que dizem respeito ao crescimento “variação do volume de negócios”, a trajetória “dimensão” para “variação do volume de negócios” ($B = 0,252$; $S.E. = 46.452,383$; $\beta = 14,067$; $p\text{-value} < 0,001$) tem um peso superior comparativamente à trajetória “benefícios fiscais à interioridade” para “variação do volume de negócios” ($B = 0,048$; $S.E. = 0,221$; $\beta = 3,016$; $p\text{-value} < 0,005$). Deste modo verifica-se que 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 10, pode verificar-se que apenas o índice PCFI apresenta valores pouco satisfatórios, (0,646). Estes resultados permitem referir que o modelo apresenta um baixo índice de parcimónia. 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 10. Índices de qualidade de ajustamento do modelo.

Índices	Estimação	Ajuste
<i>Goodness of Fit Index (GFI)</i>	0,977	Muito Bom
<i>Comparative Fit Index (CFI)</i>	0,969	Muito Bom
<i>Normed Fit Index (NFI)</i>	0,968	Muito Bom
<i>Tucker-Lewis Index (TLI)</i>	0,954	Muito Bom
<i>Parsimony Comparative Fit Index (PCFI)</i>	0,646	Razoável
<i>Parsimony Goodness of Fit Index (PGFI)</i>	0,488	Mau
<i>Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)</i>	0,076	Bom

O modelo de explicação, dos efeitos diretos dos BFI e da Dim no crescimento das empresas do interior de Portugal, apresenta um ajustamento aceitável, permitindo discutir a hipótese de investigação.

Os resultados obtidos acerca da relação entre os benefícios fiscais à interioridade e a variável dependente “variação do volume de negócios” (crescimento), permitem concluir que existe uma relação direta positiva permitindo não rejeitar a hipótese H_1 . Neste sentido, existe evidência estatística significativa que permite concluir que os BFI são um incentivo ao crescimento das empresas nas regiões do interior de Portugal. No entanto, no modelo geral, quando o fator “benefícios fiscais à interioridade” aumenta um desvio padrão, o crescimento da empresa sofre um efeito positivo de 0,05 desvio padrão, sendo um valor relativamente baixo. Por sua vez, quando o fator “dimensão” aumenta um desvio padrão, o crescimento sofre um efeito positivo 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.

5. CONCLUSIONES FINALES.

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 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.

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).

Os resultados obtidos revelam um efeito direto e positivo, para a globalidade das empresas, no entanto esse efeito, para o crescimento, corresponde apenas a 5%.

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).

Uma limitação deste trabalho decorre do facto de terem sido analisados apenas os benefícios fiscais, no entanto a Lei n.º 171/99 de 18 de Setembro prevê outros tipos de medidas, nomeadamente, a criação de infraestruturas, incentivos à instalação de empresas e à fixação de jovens em regiões economicamente desfavorecidas

Como linha de investigação futura propõe-se a análise de outro tipo de benefícios, nomeadamente, a criação de infraestruturas, incentivos à instalação de empresas e à fixação de jovens em regiões economicamente desfavorecidas.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- 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.
- Ayele, S. (2002). *The Role and Impact of Investment Incentives on Small and Medium-sized Enterprise Development in Ethiopia*. The Open University: Milton Keynes.
- 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*.
- Bartik, T. J. (2005). Solving the Problems of Economic Development Incentives. *Growth and Change*, 36(2), 139–166.
- 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, 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.
- 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.
- 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.
- Boldrin, M., & Canova, F. (2001). Inequality and convergence in Europe’s regions: reconsidering European regional policies. *Economic policy*, 16(32), 205–253.

- Bracker, J. S., & Pearson, J. N. (1986). Planning and financial performance of small, mature firms. *Strategic Management Journal*, 7, 503–522.
- Bruce, D., & Mohsin, M. (2006). Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence. *Small Business Economics*, 26(5), 409–425.
- 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.
- Claudino, S. (2006). Portugal peninsular e os desafios regionais. *Finisterra: Revista portuguesa de geografia*, 41(81), 105–120.
- 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.
- 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.
- Desai, M., & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(3), 537–546.
- Dyreg, 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. *world Bank Institute*, 1–35.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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).
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Instituto Português da Qualidade. NP EN 15341 - Manutenção Indicadores de desempenho da manutenção (KPI) (2009).
- 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.
- Klemm, A. (2010). Causes, benefits, and risks of business tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 17(3), 315–336.

- Laitinen, E. K. (2014). Influence of cost accounting change on performance of manufacturing firms. *Advances in Accounting*.
- Ludema, R. D., & Wooton, I. (2000). Economic geography and the fiscal effects of regional integration. *Journal of International Economics*, 52(2), 331–357.
- 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.
- McDonald, R. P., & Ho, M.-H. R. (2002). Principles and practice in reporting structural equation analyses. *Psychological Methods*, 7(1), 64–82.
- Meier, G. M. (1964). Tax Incentives for Industry in Less Developed Countries. *American Economic Review*, 54, 1155–1158.
- Morrison, A., Breen, J., & Ali, S. (2003). Small Business Growth: Intention, Ability, and Opportunity. *Journal of Small Business Management*, 41(4), 417–425.
- North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *American Economic Review*, 84, 359–368.
- Peters, A., & Fisher, P. (2004). The Failures of Economic Development Incentives. *Journal of the American Planning Association*, 70(1), 27–37.
- Psillaki, M., & Daskalakis, N. (2008). Are the determinants of capital structure country or firm specific? *Small Business Economics*, 33(3), 319–333.
- 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.
- Ribeiro, N. A. B. (2012). *Fatores determinantes do endividamento na administração local: o caso dos Municípios Portugueses*. Universidade Autonoma de Madrid.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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. 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).
- 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.
- 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.
- Ulltveit-Moe, K. H. (2007). Regional policy design: An analysis of relocation, efficiency and equity. *European Economic Review*, 51(6), 1443–1467.
- 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.
- 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.
- 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.