

XXVI JORNADAS
LUSO-ESPAÑHOLAS

GESTÃO CIENTÍFICA

Competitividade das Regiões Transfronteiriças

Direção
Ana Rita Garcia
Sara Brito Filipe

 CVJ editores

FINANÇAS

A IMPORTÂNCIA DOS BENEFÍCIOS FISCAIS PARA AS EMPRESAS DO INTERIOR DE PORTUGAL

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

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.

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 e na *performance* das empresas nas regiões economicamente mais desfavorecidas.

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.

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.

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 desagravamento fiscal derogatório do princípio da igualdade tributária instituído para a tutela de interesses extrafiscais de maior relevância.

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 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.

Para alguns autores, nomeadamente Ayyagari, Beck, e Demircuc-Kunt (2007), 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.

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. O objetivo levanta 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: a) Qual o papel dos benefícios fiscais no crescimento e na *performance* das empresas em regiões economicamente mais desfavorecidas? b) Que variáveis manifestas, inseridas nos BFI, têm efeito direto no crescimento e na *performance* das empresas do interior?

Para a consecução dos objetivos traçados, este estudo compreende, para além desta parte introdutória, mais quatro Pontos: no Ponto 2 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 Ponto 3, 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 Ponto 4 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 Ponto 5, 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). 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 concepções divergentes. Alguns estudos, nomeadamente Garner (1959), Bloom et al.,

(2002), Bartik (2005), Fini, Grimaldi, e Sobrero (2009), Freedman, Kumhof, Laxton, Muir, e Mursula, (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.

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).

As medidas de apoio, com vista à *performance* e ao crescimento da empresa, são cada vez mais importantes na gestão de uma 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 rentabilidade, 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 (Eisenmann, 2006; Venkatraman & Ramanujam, 1986). 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 rentabilidade, 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).

Deste modo, 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 (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 aumento 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 a *performance* das empresas (Schneider & Veugelers, 2010).

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; Laitinen, 2014; Wang & Shyu, 2009). 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). 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.

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 e *performance* das empresas, contribuindo, por esta via, para o enriquecimento da literatura internacional, fundamentalmente através da utilização da análise de equações estruturais. 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, levantam as questões de investigação, indicadas no Ponto 1 deste trabalho, sendo nosso propósito responder às mesmas, ao longo deste trabalho. Adicionalmente foram formuladas duas hipóteses de investigação, tendo como suporte a revisão da literatura efetuada.

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

H1: 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).

A *performance* das empresas pode ser medida, com base na Rendibilidade Líquida do Ativo RLA (Armstrong, Blouin, & Larcker, 2012; Hanlon, Maydew, & Shevlin, 2008; Kothari, Leone, & Wasley, 2005), 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).

H2: 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 & 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*.

3.2. 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 – Informação Empresarial Simplificada 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 designada 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 homogêneo 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 empresas¹, 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 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%.

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

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 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 1.

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 o qual faz parte da IES, dos respetivos campos indicados no quadro 1 na coluna “Fonte”. Estas variáveis indicam os diversos incentivos fiscais à interioridade que as empresas do interior de Portugal podem beneficiar.

Quadro 1: Variáveis observáveis.

¹ 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.

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
Var_VN	Variação 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.

Ainda foram utilizadas as seguintes variáveis:

- Dimensão², 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;

- 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. 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.

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 - Análise de Equações Estruturais 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

² 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.

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 tempo³, onde as observações são tratadas de forma independente, poderá originar um acréscimo de erro do tipo II⁴. 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 2, 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 2. Dimensão das empresas por setor de atividade.

³ No presente estudo o horizonte temporal é de 4 anos.

⁴ “A não rejeição de H0 quando H0 é falsa” (Marôco, 2011:70)

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 anos⁵. 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)⁶ e o número total de empresas abrangidas pelos BFI (60.329).

Quadro 3. 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%

⁵ 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.

⁶ Informação 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=JsrIUeSsF9Cg7Abp8oCYBw&usq=AFQjCNGQ5sWd7TzIKNsm3UMJMqCDOmZM2Q&sig2=1zv0jB4uRvChLr7g17CA&bvm=bv.49405654,d.ZWU>

Da análise do quadro 3 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, consequente, 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 e *performance* das Empresas.

De seguida são apresentados os efeitos diretos que os BFI têm no crescimento e *performance* das empresas do interior de Portugal.

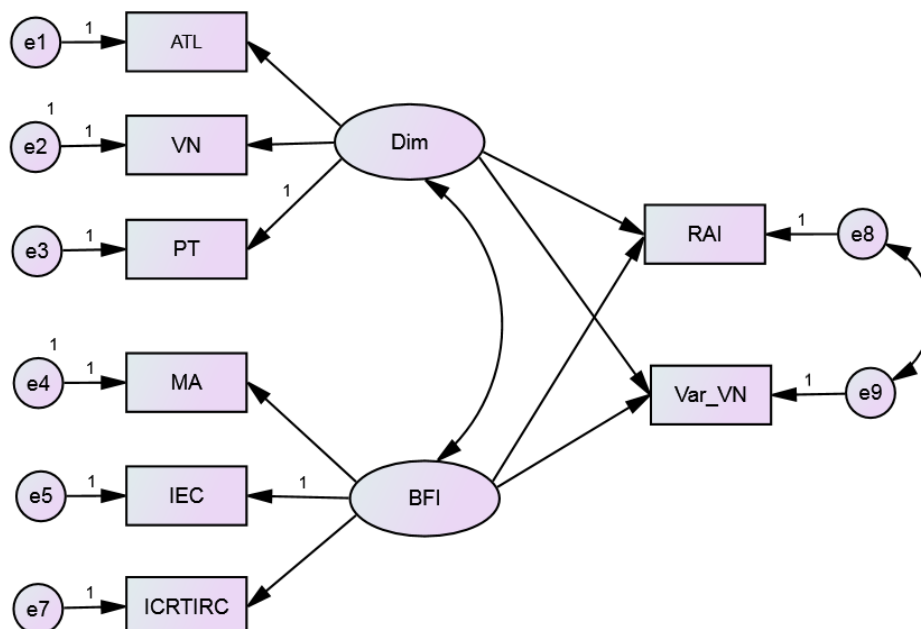


Figura 1. Modelo estrutural.

O objetivo definido, neste trabalho, é responder às seguintes questões de investigação (a) “Qual o papel dos benefícios fiscais no crescimento e na *performance* das empresas em regiões economicamente mais desfavorecidas?” e (b) “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.

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”, e na *performance*, medida pela variável “RAI”, das empresas localizadas em regiões do interior de Portugal.

A figura 2 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.

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.

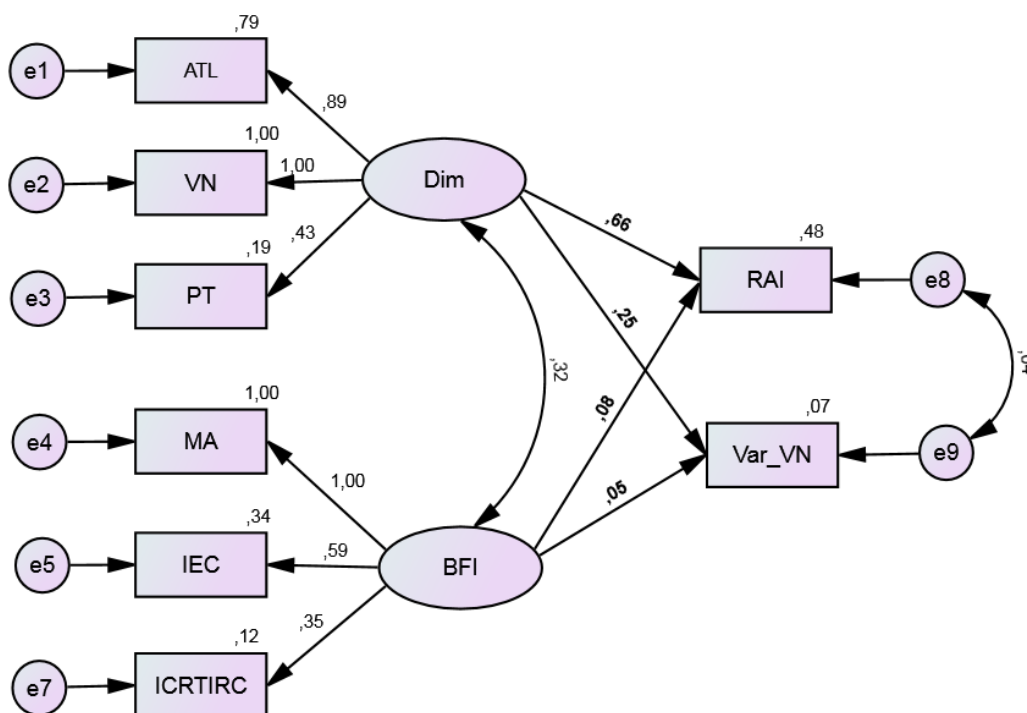


Figura 2. Resultados da estimação do modelo estrutural.

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_1 e H_2 , apresentadas no ponto 3.1. O quadro 4 apresenta as estimativas estandardizadas assim com a significância das trajetórias.

Quadro 4. Estimativas estandardizadas e significância da trajetórias.

Trajétória	Estimação estandardizada	<i>p-value</i>
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” ($B = 0,662$; $S.E. = 18.542,383$; $\beta = 26,818$; $p\text{-value} < 0,001$) apresenta um peso superior quando comparada com a trajetória “benefícios fiscais à interioridade” para “resultados antes de impostos” ($B = 0,081$; $S.E. = 0,048$; $\beta = 6,744$; $p\text{-value} < 0,001$). 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” ($B = 0,252$; $S.E. = 46.452,383$; $\beta = 14,067$; $p\text{-value} < 0,001$) tem um peso superior comparativamente à trajetória “benefícios fiscais à interioridade” para “variação do volume de negócios” ($B = 0,048$; $S.E. = 0,221$; $\beta = 3,016$; $p\text{-value} < 0,005$). 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 5, pode verificar-se que apenas dois índices apresentam valores pouco satisfatórios, nomeadamente o PCFI (0,603) 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). De realçar ainda que, 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.

Quadro 5.1 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 3, as trajetórias bem como as percentagens da variância das variáveis dependentes apresentam valores idênticos aos do modelo anterior. Porém, a qualidade de ajustamento do modelo apresenta, de uma forma geral, índices um pouco inferiores. Estes resultados permitem validar as conclusões anteriormente obtidas.

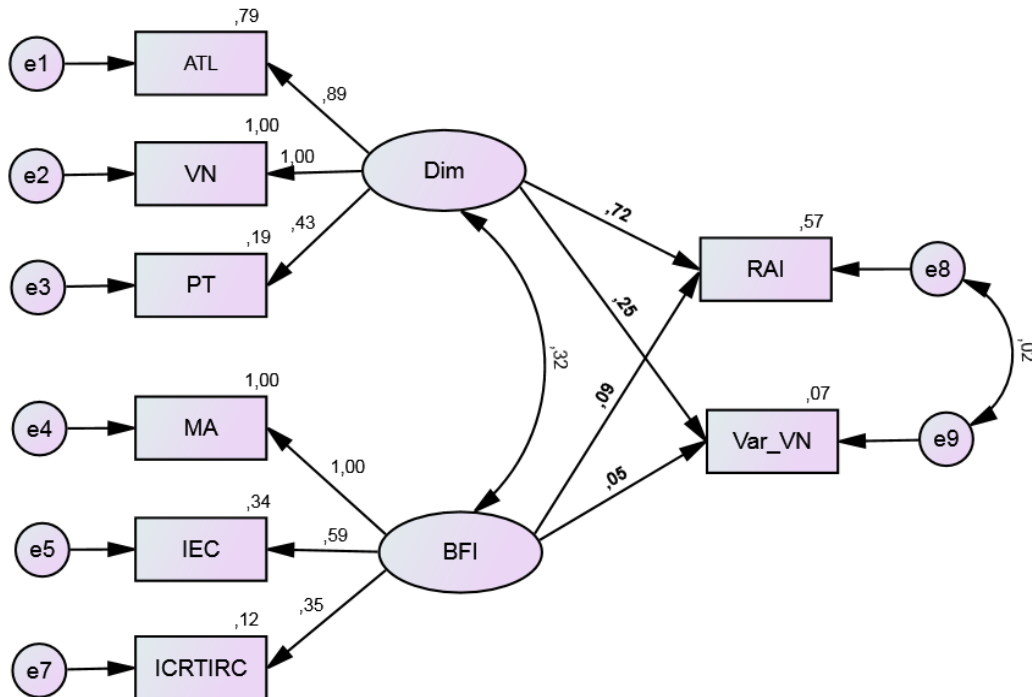


Figura 3. Resultados da estimação do modelo estrutura com RAI negativo igual a zero.

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 4, constata-se que os mesmos possuem valores idênticos aos dos modelos anteriores.

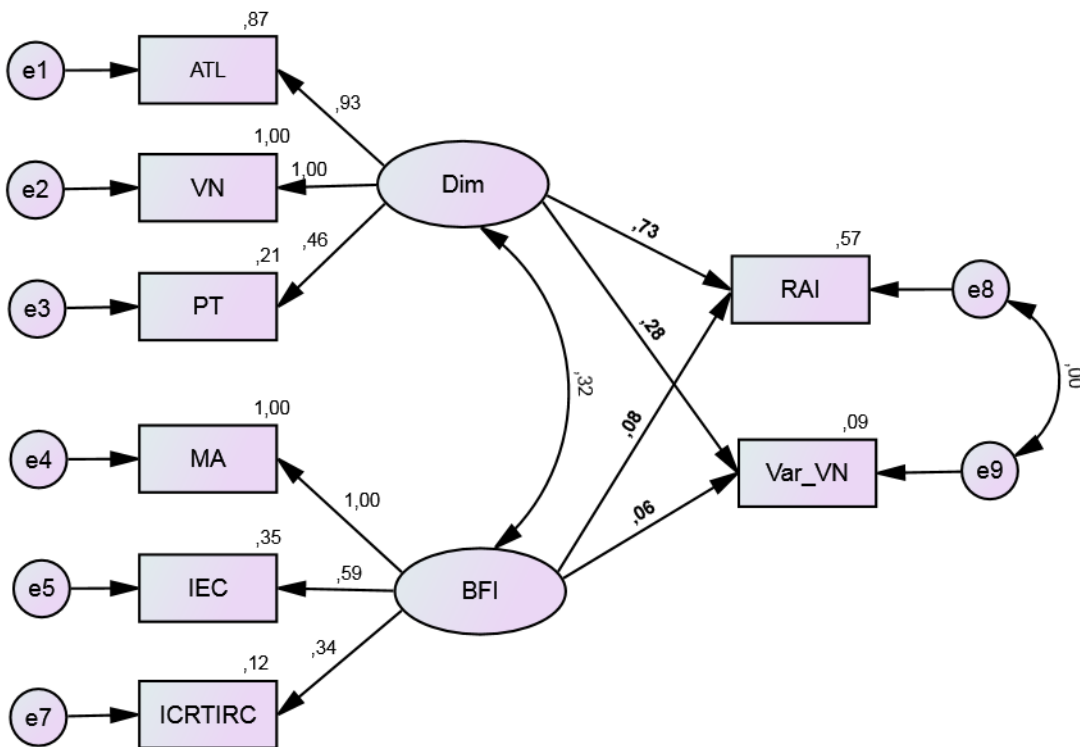


Figura 4. Resultados da estimação do modelo estrutura com RAI negativo excluído.

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 o RAI negativo substituído por zero e o outro com a exclusão das observações com RAI negativo. Neste sentido, considera-se que os resultados do modelo, com todas as observações, não parece ser demasiado influenciado pelas observações com RAI negativo.

5. 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.

Verifica-se a existência de diferenças na utilização dos BFI, em função do setor de atividade da empresa. Constata-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 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.

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).

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.
- 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., & Demircuc-Kunt, A. (2007). Small and Medium Enterprises Across the Globe. *Small Business Economics*, 29(4), 415–434.
- Barrett, P. (2007). Structural equation modelling: Adjudging model fit. *Personality and Individual Differences*, 42(5), 815–824.
- 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. A., & Bratton, W. J. A. (2001). Government advice networks for SMEs: an assessment of the influence of local context on Business Link use, impact and satisfaction. *Applied Economics*, 33, 871–885.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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*. Edições Almedina, SA.
- Dai, D. (2013). Cooperative economic growth. *Economic Modelling*, 33, 407–415.
- de la Fuente, A., & Vives, X. (1995). infrastructure and education as instruments of regional polivy: evidence

- from Spain. *Economic Policy*, 10(20), 13–51.
- Desai, M., & Dharmapala, D. (2009). Corporate tax avoidance and firm value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(3), 537–546.
- DeYoung, R., & Hasan, I. (1998). The performance of de novo commercial banks: A profit efficiency approach. *Journal of Banking & Finance*, 22(5), 565–587.
- 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. *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.
- 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*.
- 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.
- 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.
- 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.
- Kim, W. C. (1989). Global diversification strategy and corporate profit performance. *Strategic Management ...*, 10(March 1987), 45–57.
- Klemm, A. (2010). Causes, benefits, and risks of business tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 17(3), 315–336.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163–197.
- Laitinen, E. K. (2014). Influence of cost accounting change on performance of manufacturing firms. *Advances in Accounting*.
- 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.
- 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.
- 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.
- Millsap, R. E. (2007). Structural equation modeling made difficult. *Personality and Individual Differences*, 42(5), 875–881.
- 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.
- 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*.
- 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.
- 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.
- 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., 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).
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.